

SKRIPSI

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE DALAM PERJANJIAN FRANCHISING



KARTIKA TITI SARI
NIM : 039914881

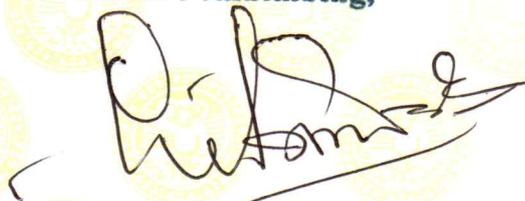
**FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004**

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE
DALAM PERJANJIAN FRANCHISING**

SKRIPSI

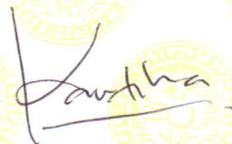
**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI TUGAS DAN MEMENUHI SYARAT
GUNA MEMPEROLEH GELAR SARJANA HUKUM**

Dosen Pembimbing,



Lisman Iskandar, S.H., M.S.
NIP : 130 675 526

Penyusun,



Kartika Titi Sari
NIM : 039914881

**FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004**

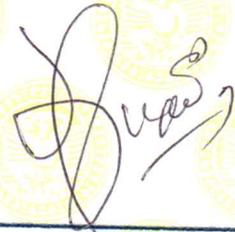
**Skripsi Ini Telah Diuji Dan Dipertabankan Dihadapan Panitia Penguji
Pada Hari Rabu, Tanggal 18 Agustus 2004**

Panitia Penguji Skripsi :

Ketua : Bambang Sugeng A.S., S.H., M.H

Anggota : 1. Lisman Iskandar, S.H., M.S.

2. Trisadini P. Usanti, S.H., M.H.







**KEGAGALAN, KEBERHASILAN MANUSIA
DATANG SILIH BERGANTI...
HANYA ILMU SERTA PIKIRAN YANG BERSIH
MEMBERIKAN HIDUP INI PENUH MAKNA DAN
NILAI**

*Sebuah Persembahan Tulus Dari Lubuk Hati
Yang Terdapat sebagai Tanda Terima Kasih,
Cinta, dan Bakti Kepada Ibundaku Tersayang
Atas Segala Pengorbanannya Selama ini.*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.,

Alhamdulillah, puji syukur sebesar-besarnya saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik serta hidayahnya-lah saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Dalam Perjanjian Franchising.

Dengan terselesaikannya skripsi ini, maka selesai pula studi saya di Fakultas Hukum Universitas Airlangga Surabaya. Selesainya studi ini tidak lepas dari dukungan banyak pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu kelancaran studi saya selama ini sebagai berikut :

1. Bapak Lisman Iskandar, S.H., M.S., selaku dosen pembimbing yang telah banyak membrikan bimbingan dan mengarahkan skripsi ini, sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
2. Bapak Bambang Sugeng Ariadi S, S.H., M.H., selaku dosen wali baru dan selaku ketua tim penguji skripsi yang telah bersedia menguji skripsi ini serta terima kasih atas segala saran yang telah diberikan.
3. Ibu Trisadini P. Usanti, S.H., M.H., selaku dosen penguji skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu untuk menguji skripsi ini, terima kasih atas saran yang diberikan.

4. Bapak Urip Santoso S.H., M.H., selaku dosen wali dari semester I sampai dengan semester IX, terima kasih telah membimbing saya selama menyelesaikan studi di Fakultas Universitas Airlangga.
5. Segenap Dosen Fakultas Hukum Universitas Airlangga yang telah memberikan banyak ilmu selama saya menempuh studi.
6. Ibundaku tercinta, seseorang yang telah mendidik dan membesarkan saya dan kedua saudara saya seorang diri. Terima kasih atas segala kasih sayang dan perhatian yang tidak akan pernah lekang oleh masa serta terima kasih atas semua doa dan pengorbannya selama ini. Semoga Allah senantiasa melindungimu. I LOVE YOU, MOM.
7. Kedua orang saudaraku : Mas Teguh, terima kasih telah membetulkan halaman skripsiku dan mengantar kuliah selama ini. Adikku Yanti, jangan males-kses bantuin mama ya !.
8. M. Yakub Affandi, seseorang yang selama kurang lebih 9 bulan ini menyertaiku dan selalu memberikan dukungan, kasih sayang serta doa supaya aku bisa menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih telah bersedia menjadi tempatku berkeluh kesah, merawat rambutku. Jangan lupa wisuda nanti aku di dandani dan di sanggul ya. Semoga semua perjuangan dan kerja kerasmu selama ini dapat membuahkan hasil yang baik bagi semua. Ingatlah pepatah, sabar memang pahit, namun hasilnya lebih manis dari manisnya madu. Semoga semua impian, harapan dan doa kita selama ini dapat terkabul. Amien.

9. Bulik Mi, mama keduaku, terima kasih atas segala dukungan dan bantuan serta doanya selama ini. Terus doain aku ya, Bulik.
10. Keluarga Ibu Atty Suryati : Ibu, Bapak, Etty, Dek Nani dan Dek Endi selaku pemilik dari LUTUYE SALON Surabaya yang telah berkenan meminjamkan perjanjian franchise salon sebagai bahan untuk membuat skripsi. Semoga salonnya semakin rame. Etty, semoga sukses dengan rencana S-2 di Australia, jangan lupa kalau pulang bawa oleh-oleh.
11. Sahabatku selama di bangku kuliah : Mei sekelurga, makasih atas pinjaman buku-bukunya. Rizma ' A Gek' makasih tebengan sampai depan kampus kalau pulang kuliah, semoga persalinannya berjalan dengan lancar. Dewi sekeluarga, makasih atas segala masukan dan sarannya. Happy, maaf nggak bisa datang di pernikahanmu, doain aku bisa cepet nyusul kamu ya. Poppy dan Ivon mana undangannya ?
12. Teman-teman KKN Kec. Kenjeran Kel. Kenjeran : Titis, Ribut, Dian, Mungky, Diah, Bagus, Slamet, Reny, Diah, Yogi, Tolkah, dll, Gimana kabarnya nich ?
13. Dua orang keponakan angkatku yang nakal : Eki, belajar yang rajin biar pintar jangan gangguin oca terus. Oca, cepet gede dan jangan nakal - nakal ya.

Menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, maka dari itu segala saran dan kritik yang membangun dengan senang hati akan saya terima. Semoga skripsi ini dapat memberikan sedikit pengetahuan dan pandangan tentang franchise atau waralaba.

Terima kasih atas segala perhatian yang telah diberikan terhadap skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Penulis,

Kartika Titi Sari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
1. Permasalahan : Latar Belakang Dan Permasalahan.....	1
2. Penjelasan Judul.....	9
3. Alasan Pemilihan Judul.....	11
4. Tujuan Penulisan.....	13
5. Metode Penelitian.....	14
a. Pendekatan Masalah.....	14
b. Sumber Bahan Hukum.....	15
c. Prosedur Pengumpulan Dan Pengolahan Bahan Hukum.....	16
d. Analisa Bahan Hukum.....	16
6. Pertanggungjawaban Sistematika.....	17

**BAB II : HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE.....19**

1. Perjanjian Franchise.....	19
a. Definisi Perjanjian Franchise.....	19
b. Keuntungan Dan Kerugian Franchise.....	22
c. Bentuk Perjanjian Franchise.....	23
d. Jenis Perjanjian Franchise.....	25
e. Karakteristik Dasar Franchise atau Waralaba.....	29
2. Akibat Hukum Dari Perjanjian Franchise.....	31
a. Saat Lahirnya Franchise.....	31
b. Hubungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise.....	40
c. Hak Dan Kewajiban Para Pihak.....	42

**BAB III : UPAYA HUKUM YANG DITEMPUH DALAM
RANGKA PERLINDUNGAN HUKUM BAGI
PENERIMA WARALABA ATAU
FRANCHISE.....48**

1. Masa Berlakunya Perjanjian Franchise.....	48
2. Perlindungan Hukum Bagi Franchise Apabila Perjanjian Franchise Telah Berakhir.....	50
a. Berakhirnya Perjanjian Franchise Karena Habis Masa Berlakunya.....	51
b. Berakhirnya Perjanjian Franchise Sebelum Habis Masa Berlakunya.....	54

3. Upaya Hukum Yang Dapat Ditempuh Apabila Terjadi Sengketa.....	57
a. Lembaga Yang Dapat Digunakan Untuk Menyelesaikan Sengketa.....	58
b. Alternatif Penyelesaian Sengketa.....	60

BAB IV : PENUTUP.....68

1. Kesimpulan.....	68
2. Saran.....	69

Daftar Bacaan

Lampiran

BAB I

PENDAHULUAN

1. Permasalahan : Latar Belakang dan Rumusannya

Memasuki era milenium ke-3 ini dunia berkembang dengan sangat cepat. Perubahan menuju ke arah kemajuan terjadi di berbagai bidang kehidupan. Dengan adanya perubahan yang terjadi pada saat ini membuat hidup manusia menjadi semakin mudah dan praktis. Kemajuan juga membuat batas wilayah suatu negara bukan lagi menjadi suatu hambatan bagi kita untuk dapat mengetahui peristiwa yang terjadi di luar negara kita. Pada saat itu juga kita dapat mengetahui berita dan peristiwa yang terjadi di luar negeri. Informasi dan teknologi terbaru dari luar negeri dapat kita ketahui dengan cepat.

Dengan adanya kemajuan di segala bidang kehidupan membuat semua orang berlomba-lomba untuk dapat menjadi yang terbaik dan nomor satu. Dampak globalisasi dapat juga kita temukan dalam dunia bisnis atau usaha. Dewasa ini suatu badan usaha atau pengusaha yang telah menguasai atau memiliki suatu daerah pemasaran cenderung untuk dapat lebih memperluas wilayah pemasarannya sehingga tidak hanya terpaku pada satu wilayah saja.

Bagi badan usaha atau seorang pengusaha sukses yang memiliki modal cukup, dapat secara langsung membuka atau memperluas usahanya di tempat atau daerah lain dengan modal yang dimilikinya. Namun bagi badan usaha atau seorang pengusaha yang memiliki keterbatasan modal hal tersebut mustahil untuk dapat dilakukan.

Pada saat ini badan usaha atau pengusaha yang ingin mengembangkan atau memperluas usahanya dapat melakukannya dengan berbagai macam cara. Terdapat beberapa macam pilihan cara yang dapat ditempuh oleh suatu badan usaha atau pengusaha mulai dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks.

Menurut Warren J. Keegen dalam bukunya yang berjudul *Global Marketing Management* sedikitnya terdapat lima macam cara pengembangan usaha, yaitu :

1. melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor impor;
2. dengan pemberian lisensi;
3. melakukan franchising (pemberian waralaba);
4. membentuk perusahaan patungan (joint ventures);
5. melakukan penanaman modal langsung (foreign direct investment) dengan kepemilikan yang menyeluruh, atau melalui merger, konsolidasi maupun akuisisi.¹

¹ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, RajaGrafindo Persada, Jkt, 2001, h 1

Dari berbagai macam cara yang tersebut di atas yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah masalah franchising atau yang dalam bahasa Indonesia lebih kita kenal dengan istilah waralaba.

Sistem waralaba atau franchise belakangan ini semakin banyak digunakan oleh badan usaha atau pengusaha yang ingin mengembangkan atau memperluas wilayah usahanya. Dalam franchise atau waralaba, badan usaha atau seorang pengusaha yang ingin memperluas wilayah usahanya tidak perlu membuka sendiri tempat usaha baru di wilayah yang baru. Selain itu juga tidak perlu mengeluarkan banyak biaya atau modal. Namun ia cukup menjual hak untuk menggunakan nama dagang, citra dan sistem.

Pihak yang menjual nama produk atau jasanya disebut dengan franchisor atau yang dalam bahasa Indonesia kita sebut dengan pemberi waralaba. Jika ada pihak yang menjual nama produk atau jasa, maka ada pihak lain yang membeli nama produk atau jasa dari franchisor. Pihak yang membeli tersebut disebut dengan franchisee atau yang dalam bahasa Indonesia dapat kita artikan sebagai pembeli atau penerima waralaba.

Keuntungan yang di dapat oleh pembeli waralaba (franchisee) adalah ia tidak perlu bersusah payah untuk mencari konsumen bagi usaha yang ia dirikan karena biasanya orang sudah mengenal produk dan atau jasa yang difranchise-kan. Dengan sistem

ini tidaklah heran bila umumnya franchisor adalah perusahaan - perusahaan yang sudah terbukti mapan dalam bidang usahanya, yang telah lama bergelut dan menciptakan inovasi-inovasi baru serta ingin memperluas jaringan bisnisnya dengan mencari pasar potensial di negara lain.²

Walau franchising mulai dikenal di Amerika Serikat kurang lebih seabad lalu ketika perusahaan-perusahaan bir memberikan lisensi kepada perusahaan-perusahaan kecil lainnya sebagai upaya mendistribusikan produk mereka, franchising baru diakui sebagai metode bisnis tersendiri sesudah masa Perang Dunia ke II. Lembaga franchising merambahkan kakinya ke negara kita sejak dasawarsa tujuh puluhan.³

Pada saat ini franchise tidak harus dilakukan oleh perusahaan dari luar negeri, perusahaan dari dalam negeripun sudah banyak pula yang melakukan pengembangan usaha dengan sistem franchise. Adapun contoh dari perusahaan dalam negeri yang sudah sukses melakukan bisnis dengan system franchise ini antara lain adalah Es Teler 77, Restoran Nyonya Tanzil, Ayam Goreng Mbok Berek Nyonya Umi.⁴

² H.M. Ridhwan Indra R.A., **Ragam Perjanjian di Indonesia**, Trisula, Jkt, 1996, h 116

³ Setiwan., **Aneka Masalah Hukum Dan Hukum Acara Perdata**, Alumni, 1992, Bandung, h 153

⁴ H.M. Ridhwan Indra R.A., **Op. cit**, h 117

Menurut Amir Karamoy dalam *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, ada tiga alasan bagi pemberi waralaba untuk mewaralabakan bisnisnya :

1. Kekurangan modal untuk ekspansi usaha / pasar yang lebih luas;
2. Kekurangan personil untuk menjalankan usahanya;
3. Melakukan perluasan (dan penetrasi) pasar secara cepat.⁵

Sistem franchise atau waralaba dapat berkembang dengan cepat karena system atau metode pemasaran secara franchise ini dapat digunakan oleh semua jenis usaha. Tidak hanya usaha dalam bidang makanan atau restoran saja yang dapat menggunakan system franchise, belakangan ini dapat kita lihat bisnis retail, hotel, dealer mobil atau motor, salon rambut dan berbagai jenis usaha lainnya yang juga menggunakan system waralaba.

Dalam skripsi ini akan dibahas mengenai franchise salon rambut. Pada saat ini terdapat banyak salon rambut yang menggunakan system franchise. Hal ini disebabkan karena pada saat ini masyarakat semakin menyadari akan pentingnya penampilan sehingga membuat kebutuhan akan salon menjadi semakin meningkat. Seperti halnya restoran, hotel, dealer mobil atau motor,

⁵ Gunawan Widjaja, *Op. cit*, h 17

apabila suatu salon telah terkenal bagus dan besar, maka orang menjadi percaya dengan pelayanan dari salon tersebut memang bagus.

Hal inilah yang kemudian membuat pengusaha salon yang sudah memiliki nama besar kemudian mengembangkan usahanya dengan membuat atau membuka outlet baru di wilayah lain. Namun seperti halnya pengusaha pada umumnya, seringkali pengusaha salon juga mengalami kendala dalam hal modal. Terbatasnya modal yang dimiliki membuat pengusaha salon menggunakan system franchise karena dengan system ini memungkinkan seorang pengusaha yang tidak memiliki modal cukup dapat tetap mengembangkan usahanya.

Usaha dengan menggunakan metode franchise atau waralaba ini biasanya dilakukan melalui suatu perjanjian dalam bentuk tertulis yang biasa kita sebut dengan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba tersebut adalah merupakan dasar pelaksanaan usaha waralaba karena dalam perjanjian tersebut diterangkan mengenai hal-hal apa saja yang boleh dan atau yang tidak boleh dilakukan oleh para pihak yang terkait dalam perjanjian waralaba tersebut. Sehingga dapat dikatakan bahwa perjanjian waralaba adalah merupakan suatu pedoman hukum yang menerangkan mengenai hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba.

Dalam praktek yang terjadi di lapangan, biasanya perjanjian franchise atau waralaba tersebut format atau isi secara garis besarnya

sudah dibuat terlebih dahulu oleh franchisor atau pemberi waralaba. Dengan kata lain pemberi waralaba telah membuat suatu perjanjian baku atau perjanjian standar sehingga calon pembeli waralaba atau franchisee tidak memiliki kesempatan untuk melakukan penawaran.

Dengan semakin berkembangnya konsep bisnis secara franchise atau waralaba, maka pemerintah menganggap perlu diadakan pengaturan mengenai waralaba secara tertulis dan tegas melalui peraturan perundang-undangan. Pengaturan tersebut diadakan dengan maksud untuk melindungi kepentingan para pihak yang terkait dengan perjanjian franchise tersebut.

Akhirnya pada tanggal 18 Juni 1997 bertempat di Jakarta, pemerintah menetapkan Peraturan Perundang-Undangan yang dituangkan dalam bentuk Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 16 Tahun 1997 yang mengatur tentang Waralaba atau Franchise. Kemudian pada tanggal 30 Juli 1997, pemerintah mengeluarkan Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/1997 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba

Akan tetapi kedua peraturan perundang-undangan tersebut masih dirasakan kurang memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba atau franchisee. Karena kedua peraturan tersebut hanya memberikan pengaturan tentang tata cara pembentukan

perjanjian waralaba dan bagaimana cara pendaftaran waralaba bukan mengatur bagaimana cara menyelesaikan sengketa apabila di kemudian hari terjadi sengketa diantara para pihak.

Dalam hukum perdata yang dianut oleh Indonesia yaitu asas kebebasan berkontrak memungkinkan bagi para pihak untuk menentukan sendiri isi dari suatu perjanjian selama tidak melanggar norma-norma dalam Burgelijk Wetboek (BW). Perjanjian waralaba atau franchise dibuat atas kesepakatan para pihak yang terlibat. Namun walaupun dibuat atas kesepakatan para pihak seringkali masih terjadi kesalahpahaman atau sengketa di antara para pihak. Hal ini dapat terjadi karena perbedaan penafsiran klausula-klausula dalam perjanjian antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Sengketa dalam suatu perjanjian bisa juga terjadi dalam hal pelaksanaan hak dan kewajiban dimana terkadang pemberi waralaba cenderung menekan penerima waralaba atau franchisee dengan kewajiban-kewajiban yang memberatkan serta minimnya hak yang akan di dapat oleh penerima waralaba. Selain itu bisa juga terjadi pemutusan hubungan secara sepihak oleh pemberi waralaba dengan alasan yang cenderung tidak masuk akal dan dibuat-buat .

Hal tersebut di atas semuanya dapat terjadi karena lemahnya posisi atau kedudukan penerima waralaba atau franchisee

dalam perjanjian franchising. Franchisee sama sekali tidak memiliki bargaining power bila dibandingkan dengan franchisor.

Dari seluruh uraian latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan ke dalam dua (2) permasalahan sebagai berikut :

- a. Hubungan hukum apa yang terjadi di antara para pihak dalam perjanjian franchise atau waralaba ?
- b. Upaya hukum apa yang dapat ditempuh untuk memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba atau franchisee ?

2. Penjelasan Judul

Skripsi ini berjudul “ PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE DALAM PERJANJIAN FRANCHISING “. Agar tidak menimbulkan penafsiran ganda terhadap judul skripsi ini dan juga untuk membatasi ruang lingkup bahasan, maka berikut ini akan di jelaskan pengertian yang terkandung dalam judul skripsi ini.

Perlindungan hukum adalah suatu upaya bentuk perlindungan yang diberikan oleh negara penguasa dengan maksud agar tercapai ketertiban hidup bersama dari segala kepentingan yang berkaitan dengan itu. ⁶

⁶ Andi hamzah, **Kamus Hukum**, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1956, h 243

Apabila dikaitkan dengan ruang lingkup hukum perdata , maka makna perlindungan hukum adalah merupakan suatu usaha atau perbuatan melindungi atau pemberian perlindungan dari pemerintah melalui peraturan perundang-undangan yang dibuat secara tertulis dan bersifat memaksa.

Pengertian Franchisee menurut pasal 1 angka 3 Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba. Dalam penjelasan pasal 1 angka 3 Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997, franchisee bisa juga disebut sebagai pihak penerima waralaba.

Franchisee atau penerima waralaba yang dimaksud dalam skripsi ini adalah Ny. Hj. Atty Suryati. Sedangkan pihak franchisor atau pemberi waralaba adalah PT. Sapt Romli Buana selaku pemilik sah atas merek dan atau nama dagang, logo serta nama baik (good will) LUTUYE SALON. Obyek franchise atau waralaba adalah nama atau merek dagang serta logo dan nama baik LUTUYE SALON.

Sedangkan pengertian Perjanjian Franchise menurut Black's law dictionary adalah :

Generally, an agreement between a supplier of a product or service or an owner of a desired trademark or copyright (Franchisor), and a reseller (Franchisee) under which the

Franchisee agrees to sell the Franchisor product or service to business under the Franchisor's name.

Franchising atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal sebagai waralaba menurut pasal 1 ayat 1 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain, dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan penjualan barang dan jasa.

3. Alasan Pemilihan Judul

Seperti yang telah kita ketahui bersama bahwa dalam suatu perjanjian, kedudukan para pihak harus seimbang, tidak ada yang lebih unggul atau lebih kuat dari pihak yang lain. Demikian juga dengan perjanjian franchise. Dalam perjanjian franchise terdapat para pihak yaitu pemberi waralaba atau franchisor dan pembeli atau penerima waralaba atau franchisee yang mana kedudukan kedua pihak tersebut haruslah sama dan seimbang.

Namun seringkali dalam praktek di lapangan hal tersebut di atas tidaklah sepenuhnya terjadi. Dalam keadaan senyatanya yang terjadi dalam praktek pelaksanaan perjanjian franchise adalah

terdapat ketidakseimbangan kedudukan antara penerima waralana atau franchisee dengan pemberi waralaba atau franchisor. Penerima waralaba atau franchisee sering kali berada dalam keadaan atau posisi yang lemah dan tidak memiliki bargaining power, sedangkan pemberi waralaba atau franchisor berada dalam posisi yang kuat.

Hal ini bertambah parah karena biasanya perjanjian franchise adalah merupakan perjanjian baku yang format dan bentuknya telah lebih dulu dibuat oleh franchisor atau pemberi waralaba tanpa berunding dulu dengan franchisee. Sehingga dalam perjanjian tersebut termuat klausula-klausula yang menguntungkan bagi franchisor. Apabila ada seorang pengusaha yang ingin menjadi franchisee dari sebuah perusahaan besar maka ia mau tidak mau harus menyetujui perjanjian franchise yang merupakan perjanjian baku yang telah di buat terlebih dahulu oleh franchisor.

Pihak franchisor sebagai pihak yang lebih kuat kedudukannya cenderung untuk mendiktekan keinginan-keinginannya kepada pihak franchisee. Sehingga perjanjian dirasa kurang memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba.

Adapun keinginan saya memilih judul skripsi ini adalah untuk mengetahui lebih jauh mengenai hubungan hukum yang terjadi antara para pihak dalam perjanjian franchise atau waralaba serta bagaimana kedudukan para pihak dalam perjanjian. Selain itu skripsi

ini ditulis dengan maksud mengetahui upaya hukum yang dapat ditempuh untuk memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba atau franchisee. Mengingat pada saat ini usaha dengan system franchise telah banyak digunakan dalam berbagai bidang usaha maka perlu dipikirkan pula mengenai perlindungan hukum bagi penerima waralaba.

4. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan skripsi ini ada beberapa hal, yaitu :

1. Untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar Sarjana Hukum di Fakultas Hukum Universitas Airlangga.
2. Untuk memberikan sedikit sumbangan pemikiran yuridis serta menambah kepustakaan hukum tentang masalah perjanjian bisnis waralaba atau franchising.

Penulisan skripsi ini juga dimaksudkan untuk mengetahui permasalahan yang dapat timbul dari suatu perjanjian waralaba atau franchising, terutama perlindungan hukum bagi penerima waralaba atau franchisee dan kemudian mencari jalan keluar dari permasalahan tersebut agar dalam pelaksanaan perjanjian franchising dapat berjalan dengan seimbang.

5. Metode Penelitian

a. Pendekatan Masalah

Dalam penulisan skripsi yang berjudul “Perlindungan Hukum Franchisee Dalam Perjanjian Franchising” ini akan menggunakan pendekatan masalah secara yuridis normative. Adapun maksud dari yuridis adalah pembahasan dalam skripsi ini di dasarkan pada perlindungan hukum terhadap franchisee atau yang dalam bahasa Indonesia lebih kita kenal dengan pembeli atau penerima waralaba dalam perjanjian franchising dikaitkan dengan peraturan perundang-undangan tentang waralaba dan peraturan perundang-undangan mengenai perjanjian serta tidak lupa juga dikaitkan dengan perjanjian waralaba yang dibuat sendiri oleh para pihak yaitu antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Sedangkan secara normative maksudnya adalah pembahasan dalam skripsi ini di dasarkan pada keadaan senyatanya dalam praktek pelaksanaan perjanjian franchise di lapangan dalam hal adanya penyimpangan-penyimpangan dari isi perjanjian franchise baik yang dilakukan oleh pemberi franchise atau franchisor maupun oleh penerima franchise atau franchisee dan kemudian dikaji dengan ketentuan-ketentuan hukum yang

merupakan suatu norma atau pedoman dalam melakukan kegiatan dalam bidang hukum perdata.

b. Sumber Bahan Hukum

Guna membahas permasalahan dalam skripsi ini, maka di perlukan data-data yang terdiri dari dua sumber bahan hukum. Adapun sumber bahan hukum yang digunakan dalam skripsi ini antara lain adalah :

- Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang di peroleh dari peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai waralaba atau franchise yaitu Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No: 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha waralaba serta peraturan perundang-undangan yang lain yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini.
- Bahan hukum skunder adalah bahan hukum yang diperoleh dari buku-buku yang membahas mengenai masalah franchise atau waralaba. Selain itu bahan hukum skunder juga dapat diperoleh dengan cara melakukan wawancara

dengan pihak-pihak yang berwenang dan yang berhubungan dengan masalah waralaba atau franchise.

c. Prosedur dan Pengolahan Bahan Hukum

Sumber bahan hukum dalam skripsi ini diperoleh melalui studi kepustakaan yang memiliki hubungan dengan permasalahan yang dibahas. Selanjutnya dikaitkan dengan fakta yang terjadi di lapangan dalam pelaksanaan perjanjian franchise atau waralaba yang diperoleh dengan cara wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan masalah franchise atau waralaba. Hasil yang di dapat dari wawancara tersebut di kaitkan dengan dengan studi kepustakaan agar diperoleh hasil yang maksimal. Selanjutnya data-data yang diperoleh tersebut di klasifikasikan ke dalam bab-bab yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.

d. Analisis Bahan Hukum

Bahan hukum yang telah di dapat selanjutnya akan di analisa dengan menggunakan metode deskriptif analisis secara sistematis yaitu dengan cara menguraikan masalah, memberikan pandangan kemudian memecahkan permasalahan tersebut dengan menggunakan sumber hukum sehingga dapat diperoleh jawaban atas permasalahan.

e. Pertanggungjawaban Sistematika

Pertanggungjawaban sistematika dalam skripsi ini akan saya jelaskan sebagai berikut : skripsi ini akan saya bagi menjadi 4 (empat) bab yang mana antara bab yang satu dengan bab yang lainnya akan saling berkaitan sehingga akan menjadi sebuah rangkaian atau kesatuan yang tidak dapat terpisahkan.

Bab I adalah merupakan Bab Pendahuluan yang di dalamnya diterangkan mengenai latar belakang, penjelasan judul, alasan pemilihan judul, tujuan penulisan, metodologi, serta pertanggungjawaban sistematika dalam skripsi ini. Dengan membaca Bab I diharapkan pembaca sudah dapat mengerti isi dari skripsi ini secara garis besar.

Selanjutnya Bab II akan dijelaskan tentang hubungan hukum para pihak dalam perjanjian franchise. Pertama saya akan menjelaskan tentang definisi perjanjian franchise itu sendiri kemudian dilanjutkan dengan bentuk-bentuk perjanjian franchise atau waralaba serta karakteristik dasar franchise atau waralaba. Setelah itu dalam bab ini juga akan diterangkan mengenai akibat hukum dari perjanjian franchise. Sebelum menerangkan mengenai akibat yang timbul dengan adanya perjanjian franchise maka terlebih dahulu akan di bahas mengenai saat lahirnya perjanjian franchise, kemudian

hubungan hukum para pihak dalam perjanjian serta diterangkan pula hak dan kewajiban para pihak.

Kemudian dalam Bab III akan dibahas mengenai upaya hukum yang harus dilakukan guna memberikan perlindungan hukum bagi franchisee apabila perjanjian franchise atau waralaba telah habis masa berlakunya. Selain itu juga akan dibahas mengenai penyelesaian secara hukum yang dapat ditempuh oleh para pihak apabila terjadi sengketa. Dalam hal ini adalah menyangkut lembaga manakah yang dapat digunakan untuk menyelesaikan sengketa, serta alternatif penyelesaian sengketa yang dapat ditempuh oleh para pihak.

Bab IV adalah merupakan Bab Penutup yang akan menjelaskan kesimpulan yang merupakan jawaban atas persoalan yang dikemukakan dalam bab I. Dalam bab ini juga akan diberikan saran-saran.

BAB II

HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN FRANCHISE

1. Perjanjian Franchise

a. Definisi Perjanjian Franchise

Sebelum dibahas mengenai pengertian perjanjian franchise atau waralaba, maka terlebih dahulu diketahui mengenai pengertian franchise atau waralaba. Tidak ada suatu definisi yang baku mengenai franchise atau waralaba, akan tetapi terdapat berbagai macam pengertian waralaba menurut pendapat para ahli.

Kata Franchise sebenarnya berasal dari bahasa Perancis yang berarti Bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari penghambaan (free from servitude). Dalam bidang bisnis franchise berarti kebebasan yang diperoleh seorang wirausaha untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu.⁷

PH Collin, dalam Law Dictionary mendefinisikan Franchise sebagai "License to trade using a brand name and paying a royalty for

⁷ Richard Burton Simatupang, **Aspek Hukum Dalam Bisnis**, Rineka Cipta, Jakarta, h 56

it “, dan franchising sebagai “ Act of selling a license to trade as a Franchise “. ⁸

Dari definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa franchise atau waralaba adalah kegiatan pemberian nama dagang oleh franchisor kepada franchisee disertai dengan pembayaran atau pemberian royalty oleh franchisee kepada franchisor.

Pengertian franchise atau Waralaba dapat juga kita temui dalam Black's Law Dictionary yang mengartikan Franchise sebagai :

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

In its simple terms, a franchise is a license 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 evolved 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. ⁹

Dari rumusan tersebut di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa waralaba atau franchise lebih menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang franchisor (pemberi waralaba), pihak franchisee (penerima waralaba) berkewajiban untuk mengikuti

⁸ Gunawan Widjaja, *Op.cit*, h 7

⁹ *Ibid*, h 7

metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam kaitannya dengan pemberian izin dan kewajiban pemenuhan standar dari pemberi waralaba, pemberi waralaba akan memberikan bantuan pemasaran, promosi, maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan baik.¹⁰

Pengertian perjanjian secara umum dapat kita lihat dalam pasal 1313 Burgelijk Wetboek atau yang selanjutnya disebut BW yang berbunyi sebagai berikut : “ Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

Pengertian perjanjian franchise atau Franchise Agreement menurut Blak's Law Dictionary adalah sebagai berikut :

Generally, an agreement between supplier of a product or service or an owner of a desired trademark or copyright (Franchisor), and a reseller (Franchisee) under which the Franchisee agrees to sell the Franchisor product or service or to business under the Franchisor's name.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa seorang penerima waralaba dalam hal ini menjalankan usahanya sendiri dan secara mandiri namun tetap dengan menggunakan merek dan atau nama dagang sesuai dengan metode dan prosedur yang telah

¹⁰ Ibid, h 8

ditetapkan oleh pemberi waralaba yang dalam hal ini adalah PT. Sapta Romli Buana selaku pemilik sah dari merek dan atau nama dagang, logo dan nama baik LUTUYE SALON.

b. Keuntungan dan Kerugian Franchise

• Keuntungan waralaba atau franchise :

- 1). Diberikannya latihan dan pengarahan oleh franchisor. Latihan awal ini diikuti oleh pengawasan yang berlanjut.
- 2). Diberikannya bantuan finansial dari franchisor. Biaya permulaan tinggi, dan sumber modal dari pengusaha sering terbatas. Bila prospek usaha dianggap suatu risiko yang baik, franchisor sering memberikan dukungan finansial kepada franchisee.
- 3). Diberikannya penggunaan nama perdagangan, produk atau merek yang telah dikenal.

• Kerugian waralaba atau franchise adalah :

- 1). Adanya program latihan yang dijanjikan oleh franchisor kadangkala jauh dari apa yang diinginkan oleh franchisee.
- 2). Perincian setiap hari tentang penyelenggaraan perusahaan sering diabaikan.
- 3). Hanya sedikit sekali kebebasan yang diberikan kepada franchisee untuk menjalankan akal budi mereka sendiri.

Mereka mendapatkan diri mereka terikat pada suatu kontrak yang melarang untuk membeli baik peralatan maupun perbekalan dari tempat lain.

- 4). Pada bisnis franchise jarang mempunyai hak untuk menjual perusahaan kepada pihak ketiga tanpa terlebih dahulu menawarkannya kepada franchisor dengan harga yang sama.¹¹

c. Bentuk Perjanjian Franchise

Perjanjian franchise dapat digolongkan sebagai perjanjian obligator. Perjanjian obligatoir adalah perjanjian dimana para pihak sepakat mengikatkan diri untuk melakukan penyerahan suatu benda kepada pihak lain serta dalam perjanjian tersebut terdapat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak.

Pada saat ini hampir semua perjanjian yang ada adalah merupakan perjanjian baku. Perjanjian baku atau perjanjian adhesi adalah perjanjian yang hampir seluruh klausula-klausulanya sudah dibakukan oleh pemakainya dan pihak yang lain pada dasarnya tidak mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan.¹²

¹¹ Richard Burton Simatupang, *Op. cit*, h 60

¹² Sutan Remy Syahdeni, *Kebebasan Berkontrak Dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta, 1993, h 66

Hal ini di maksudkan untuk lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya. Adalah hal yang sangat tidak efisien apabila ingin mengadakan suatu perjanjian, maka baru pada saat itu juga di buat perjanjian yang baru.

Perjanjian Franchise LUTUYE SALON juga termasuk perjanjian baku karena perjanjian franchise tersebut format dan isinya sudah dibuat terlebih dahulu oleh PT. Sapta Romli Buana selaku pemilik sah nama dan atau merek dagang LUTUYE SALON dalam bentuk tertulis. Akan tetapi walaupun perjanjian franchise termasuk perjanjian baku yang format dan isi perjanjian sudah ditetapkan terlebih dahulu oleh PT. SRB, perjanjian franchise tersebut tetap dapat berlaku sebagai perjanjian yang sah karena telah memenuhi ketentuan pasal 1320 BW tentang syarat sahnya suatu perjanjian serta mengikuti ketentuan dalam buku III BW pasal 1338 BW tentang kebebasan berkontrak.

Pasal 1338 BW merupakan dasar bagi lahirnya perjanjian baku. Pada dasarnya terdapat dua macam kebebasan berkontrak, yaitu mengenai isi perjanjian dan mengenai bentuk perjanjian. Kemudian seiring dengan perkembangan, kebebasan berkontrak berkembang menjadi lima macam, yaitu :

- 1). Kebebasan menentukan isi kontrak;
- 2). Kebebasan menentukan bentuk kontrak;

- 3). Kontrak mengikat sebagai Undang – undang;
- 4). Aturan memaksa (mandatory rules) sebagai pengecualian;
- 5). Sifat internasional dan tujuan prinsip-prinsip UNIDROIT yang harus diperhatikan dalam penafsiran kontrak.¹³

d. Jenis Perjanjian Franchise

Pada umumnya franchising dapat dibedakan dalam tiga jenis, yaitu :

- a) *Distributorships (Product Franchises)*; seorang franchisor memberikan lisensi kepada franchisee untuk menjual barang-barang hasil produksinya, pemberian lisensi ini bisa bersifat exclusive maupun non exclusive.
- b) *Chain – style business*; franchisee mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama franchisor. Franchisee diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam kegiatan bisnis ini. Sebagai imbalan dari penggunaan nama si franchisor, maka Franchisee harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan si franchisor dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha,

¹³ Taryana Soenandar, **Tinjauan Atas Beberapa Aspek Hukum Dari Prinsip-Prinsip UNIDROIT & CISG, Terangkum Dalam Kompilasi Hukum Perikatan**, Citra Aditya Bkati, Bandung, 2001, h 59

design tempat usaha, jam penjualan, persyaratan para karyawan dan lain sebagainya.

- c) *Manufacturing atau processing plants*: dalam jenis ini franchisor memberitahukan bahan-bahan serta tata cara pembuatan suatu produk, termasuk di dalamnya formula-formula rahasianya. Franchisee kemudian memproduksi serta memasarkan barang-barang sesuai standar yang telah ditetapkan franchisor dengan merek yang sama. Kadang-kadang dinamakan juga product or trade mark franchising.¹⁴

Gunawan Widjaja dalam bukunya yang berjudul “ Seri Hukum Bisnis Waralaba “ membagi franchise atau waralaba menjadi 2 (dua) jenis, yaitu :

- a) *Waralaba produk dan merek dagang*

Adalah bentuk waralaba atau franchise yang paling sederhana. Dalam waralaba ini, penerima waralaba diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba disertai dengan pemberian izin untuk menjual produk menggunakan merek dagang pemberi waralaba. Sebagai imbalannya, penerima waralaba membayar sejumlah uang yang disebut sebagai

¹⁴ Setiawan, *Op. cit*, h 157

royalty. Pembayaran royalty diberikan dalam dua tahap, yaitu dimuka dan berjalan. Pembayaran royalty di muka di bayarkan pada saat penandatanganan perjanjian franchise atau waralaba. Dan royalty berjalan di bayarkan secara kontinyu selama masa atau jangka waktu franchise.

b) *Waralaba format bisnis*

Menurut Martin Mandelson dalam bukunya yang berjudul *Franchising : Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, waralaba format bisnis adalah :

Pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pemberi waralaba) kepada pihak lain (penerima waralaba), lisensi tersebut memberi hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang pemberi waralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dan seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar – dasar yang telah ditentukan sebelumnya.¹⁵

Terdapat 3 (tiga) hal yang penting dalam waralaba format bisnis menurut Martin Mandelson :

1). Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba;

Hal ini berkaitan erat dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis melalui cetak biru.

2). Proses Awal dan Pelatihan

¹⁵ Gunawan Widjaja, *Op. cit*, h 14

Pada awal pelaksanaan perjanjian franchise, franchisor berkewajiban untuk memberikan pelatihan kepada franchisee sesuai dengan cetak biru yang ditetapkan oleh franchisor meliputi pelatihan menggunakan peralatan khusus, metode pemasaran, penyiapan produk serta prosesnya.

3). Pemberian Bantuan dan Bimbingan Secara Terus Menerus

Bantuan dan bimbingan secara terus menerus meliputi kunjungan dan latihan oleh franchisor kepada franchisee secara berkala, menghubungkan antara satu franchisee dengan franchisee yang lain dan lain sebagainya.

Franchise format bisnis adalah sebuah bentuk franchise yang paling lengkap dan menyeluruh karena dalam franchise format bisnis terjadi alih informasi dan ketrampilan mulai dari persiapan sampai dengan pemasaran produk atau jasa.

Setelah melihat berbagai jenis waralaba atau franchise tersebut di atas, LUTUYE SALON Surabaya termasuk franchise Chain – style business atau Waralaba Format Bisnis. Disebut demikian karena franchisee atau penerima waralaba dalam perjanjian ini menggunakan atau mengoperasikan salon di bawah nama franchisor atau pemberi waralaba dengan metode pengoperasian salon, jam operasi salon, design tempat usaha, persyaratan karyawan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh PT. Saptaromli Buana selaku franchisor.

Selain itu, sebelum dan di awal pelaksanaan perjanjian franchise, franchisor mengadakan pelatihan kepada seluruh karyawan atau staf baik operasional staf maupun manajemen staf. Tidak hanya sebatas itu saja, pemberian latihan juga diadakan secara kontinyu dan berkala. Biasanya latihan tersebut meliputi cara atau teknik atau trend guntingan yang paling baru, teknik pewarnaan rambut, sanggul, make-up karakter dan lain sebagainya.

e. Karakteristik Dasar Franchise atau Waralaba

Setiap perjanjian mempunyai karakteristik dasar yang dapat membedakan antara perjanjian tersebut dengan perjanjian yang lainnya. Begitu pula dengan franchise atau waralaba sebagai salah satu metode pengembangan usaha mempunyai beberapa karakteristik dasar yang membedakannya dengan metode bisnis lainnya. Adapun karakteristik dasar franchise adalah sebagai berikut :

- 1). Harus ada suatu perjanjian (kontrak) tertulis, yang mewakili kepentingan yang seimbang antara franchisor dengan franchisee. Isi kontrak pada dasarnya dapat dinegosiasi. Isi kontrak hendaknya didasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak.
- 2). Franchisor harus memberikan pelatihan dalam segala aspek bisnis yang dimasukinya. Juga memelihara kelangsungan

usaha franchise dengan memberikan dukungan dalam berbagai aspek bisnis (misalnya periklanan, supervisi, dan sebagainya).

- 3). Franchisee diperbolehkan (dalam kendali franchisor) beroperasi dengan menggunakan nama / merek dagang, format dan atau prosedur, serta segala nama (reputasi) baik yang dimiliki franchisor.
- 4). Franchisee harus mengadakan investasi yang berasal dari sumber dananya sendiri atau dengan dukungan sumber dana lain (misalnya kredit perbankan). Pada outlet yang dikelola franchisee tidak ada investasi langsung dari franchisor.
- 5). Franchisee berhak secara penuh mengelola bisnisnya sendiri.
- 6). Franchisee membayar fee dan atau royalty kepada franchisor atas hak yang didapatnya dan atas bantuan yang terus – menerus diberikan oleh franchisor.
- 7). Franchisee berhak memperoleh daerah pemasaran tertentu di mana ia adalah satu–satunya pihak yang berhak memasarkan barang atau jasa yang dihasilkannya.
- 8). Transaksi yang terjadi antara franchisor dengan franchisee bukan merupakan transaksi yang terjadi antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.¹⁶

¹⁶ Richard Burton Simatupang, **Op. cit**, h 58

2. Akibat Hukum Dari Perjanjian Franchise

a. Saat Lahirnya Perjanjian Franchise

Dalam pasal 1233 BW diterangkan mengenai suatu perjanjian dapat timbul karena dua hal, yaitu :

1. Karena Undang–Undang
2. Kesepakatan atau perjanjian

Perjanjian yang timbul karena undang–undang diatur dalam pasal 1352 BW, dapat berupa perjanjian yang lahir semata–mata dari Undang–undang atau dari undang–undang sebagai akibat perbuatan manusia.

Sedangkan perjanjian yang timbul karena kesepakatan atau persetujuan dapat kita lihat dalam pasal 1313 BW. Menurut pasal 1313 BW, persetujuan atau overeenkomst bisa juga disebut “Contract”. Yang berarti suatu tindakan atau perbuatan seseorang atau lebih yang mengikatkan diri kepada seseorang lain atau lebih.¹⁷

Perjanjian franchise atau waralaba LUTUYE SALON ini adalah termasuk dalam katagori yang kedua karena perjanjian franchise timbul atas kesepakatan atau perjanjian para pihak.

Seperti halnya perjanjian yang lainnya, perjanjian franchise baru dapat dikatakan sah dan berlaku apabila memenuhi syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam pasal 1320 BW. Dalam pasal

¹⁷ M. Yahya Harahap, **Segi-segi Hukum Perjanjian**, Alumni, 1986, Bandung, h 23

1320 BW dijelaskan mengenai empat syarat sahnya suatu perjanjian, yaitu :

- 1) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- 2) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- 3) Suatu hal tertentu;
- 4) Suatu sebab yang dibolehkan.

Syarat pertama yaitu kata sepakat antara para pihak dan syarat kedua yaitu kecakapan disebut syarat subyektif. Subyektif maksudnya adalah menyangkut para pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Sedangkan syarat ketiga yaitu suatu hal tertentu dan syarat keempat yaitu sebab yang halal disebut syarat obyektif karena menyangkut tentang obyek dari perjanjian yang dilakukan oleh para pihak.

Perbedaan syarat subyektif dan syarat obyektif membawa perbedaan pula dalam akibat hukumnya apabila syarat-syarat tersebut tidak dipenuhi. Apabila syarat subyektif tidak dipenuhi dalam suatu perjanjian, maka perjanjian itu tetap sah menurut hukum sampai salah satu pihak meminta agar perjanjian tersebut dibatalkan (nietigbaar). Sedangkan jika perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat obyektif, maka dengan sendirinya dianggap tidak terjadi perikatan antara para pihak atau dengan kata lain perjanjian

tersebut batal demi hukum. Dibawah ini akan diuraikan satu persatu mengenai syarat sahnya suatu perjanjian.

1). Kata Sepakat

Kata sepakat merupakan salah satu syarat sahnya suatu perjanjian karena pada dasarnya perjanjian adalah kesepakatan antara para pihak. Apabila tidak ada kata sepakat, maka perjanjian tidak mungkin akan ada. Menurut Mariam Darus Badruzaman, terdapat beberapa teori kesepakatan, yaitu :

- (a) Teori kehendak (Wilstheorie) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan, misalnya dengan menuliskan surat.
- (b) Teori pengiriman (Verzendtheorie) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirimkan oleh pihak yang menerima tawaran.
- (c) Teori pengetahuan (Vernemingstheorie) mengajarkan bahwa pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya diterima.
- (d) Teori kepercayaan (Vertrouwenstheorie) mengajarkan bahwa kesepakatan itu terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan.¹⁸

2). Kecakapan

Kecakapan sebagai syarat subyektif kedua dalam syarat sahnya suatu perjanjian diatur dalam pasal 1329 BW sampai pasal 1331 BW. Dari bunyi pasal 1330 BW dapat diambil kesimpulan bahwa pada dasarnya setiap orang dianggap cakap untuk melakukan suatu

¹⁸ Mariam Darus Badruzaman, **Kompilasi Hukum Perikatan**, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, h 74

perbuatan hukum, kecuali bagi orang yang masih di bawah umur, berada di bawah pengampuan serta orang yang dinyatakan pailit.

Kecakapan dalam ilmu hukum dapat dibedakan lagi ke dalam :

- a. Kecakapan dalam rangka tindakan pribadi orang-perorangan;
- b. Kecakapan dalam hubungan pemberian kuasa;
- c. Kecakapan dalam hubungannya dengan sifat perwalian dan perwakilan.¹⁹

3). Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu maksudnya adalah benda atau obyek dalam perjanjian. Dalam suatu perjanjian haruslah ada suatu obyek yang menjadi tujuan dari diadakannya perjanjian tersebut. Ketentuan ini dapat kita lihat dalam pasal 1332 BW sampai dengan pasal 1334 BW yang mengatur mengenai keharusan adanya suatu obyek dalam sebuah perjanjian.

Pasal 1332 BW : Hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok suatu perjanjian.

Barang yang dimaksud dalam pasal di atas meliputi barang berwujud dan barang tidak berwujud. Yang menjadi obyek dalam perjanjian franchise LUTUYE SALON ini adalah nama dan atau merek dagang LUTUYE itu sendiri dimana nama dan atau merek dagang LUTUYE

¹⁹ Gunawan Widjaja, *Op. cit*, h 79

termasuk barang atau benda tidak berwujud yang dapat diperdagangkan dan memiliki nilai ekonomis.

4). Kausa yang dibolehkan

Yang dimaksud dengan kausa yang dibolehkan adalah isi atau maksud dari perjanjian. Kausa dalam suatu perjanjian diatur dalam pasal 1335 BW sampai dengan pasal 1337 BW.

Pasal 1337 BW : suatu sebab adalah terlarang, apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.

Dari bunyi pasal tersebut dapat kita tarik suatu kesimpulan bahwa, kausa yang halal adalah suatu kausa yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum. Apabila isi dari suatu perjanjian melanggar undang-undang, kesusilaan serta ketertiban umum, maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

Syarat-syarat tersebut di atas yang harus dipenuhi agar suatu perjanjian dapat dinyatakan sah dan berlaku, akan tetapi dalam perjanjian waralaba atau franchise terdapat beberapa tahapan yang harus dipenuhi sebelum penandatanganan perjanjian waralaba antara para pihak. Tahapan-tahapan tersebut antara lain adalah adanya penawaran paket usaha waralaba atau franchise oleh pihak yang memiliki nama atau merek dagang yang telah dikenal luas oleh masyarakat.

Biasanya pengusaha yang akan mengembangkan usahanya dengan system franchise atau waralaba akan memasarkan melalui iklan baik iklan melalui surat kabar maupun iklan melalui internet. Kemudian pihak yang tertarik dan ingin untuk menjadi franchisee atau penerima waralaba dapat menghubungi pihak calon pemberi waralaba atau franchisor dan mengutarakan keinginannya untuk membuka usaha waralaba di bawah nama dan atau merek dagang dari calon penerima waralaba atau franchisor. Setelah itu pihak calon pemberi waralaba atau calon franchisor akan menanggapi permohonan calon penerima waralaba tersebut dengan cara melakukan survey terhadap tempat atau lokasi yang akan digunakan sebagai tempat usaha waralaba tersebut. Maksud dari survey terhadap lokasi dimana usaha waralaba akan dibuka tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana kondisi atau pangsa pasar dari lokasi tersebut, apakah lokasi tersebut memenuhi syarat untuk menjadi tempat usaha franchise atau tidak, serta untuk menetapkan standar klausula-klausula baku dalam perjanjian waralaba yang akan diberikan kepada calon penerima waralaba.

Selain itu pihak calon pemberi waralaba juga akan melakukan survey terhadap diri calon penerima waralaba. Survey terhadap calon penerima waralaba antara lain meliputi identitas, pekerjaan, jumlah kekayaan serta sumber dana yang akan digunakan untuk membiayai

perusahaan franchise tersebut (kekayaan pribadi atau melalui pinjaman bank).

Setelah melakukan survey terhadap lokasi tersebut, kemudian calon pemberi waralaba akan menetapkan standar perjanjian baku yang telah disesuaikan dengan kondisi tempat atau lokasi dimana usaha waralaba akan dibuka tersebut. Klausula dalam perjanjian waralaba tersebut mengatur mengenai ketentuan-ketentuan serta syarat-syarat pokok yang harus ditaati dan dipatuhi oleh kedua belah pihak, hal-hal apa saja yang boleh dan yang tidak boleh dilakukan oleh para pihak. Selain itu dalam perjanjian juga diatur mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Apabila calon penerima waralaba atau franchisee setelah membaca dan mempelajari perjanjian tersebut dan menyatakan setuju dengan semua klausula-klausula dan isi dari perjanjian franchise tersebut, maka dapat dilakukan penandatanganan perjanjian franchise atau waralaba sebagai tanda bahwa pihak calon penerima waralaba telah setuju dengan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh franchisor atau pemberi waralaba dalam perjanjian tersebut. Setelah penandatanganan perjanjian franchise atau waralaba tersebut dilakukan, maka dapat dikatakan bahwa perjanjian franchise atau waralaba telah lahir.

Setelah penandatanganan perjanjian tersebut dilaksanakan, masih ada hal lain yang harus dilakukan oleh penerima waralaba, yaitu mendaftarkan perjanjian waralaba tersebut pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan paling lambat 30 (tiga puluh) hari sejak berlakunya perjanjian waralaba. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan pasal 7 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Apabila perjanjian waralaba tersebut telah ada sebelum ditetapkannya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, maka perjanjian tersebut harus didaftarkan dalam jangka waktu selambat-lambatnya enam (6) bulan terhitung sejak tanggal berlakunya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 yaitu tanggal 18 Juni 1997. Hal ini sesuai dengan ketentuan pasal 9 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997.

Pendaftaran perjanjian waralaba dapat dilakukan dengan cara mengisi daftar isian Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) yang dapat diperoleh secara cuma-cuma di Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Setelah hal tersebut dilakukan maka, penerima waralaba akan memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang masa berlakunya sesuai dengan masa berlakunya perjanjian waralaba atau franchise. Adapun maksud dari pendaftaran perjanjian waralaba adalah untuk kepentingan pembinaan dan pengembangan usaha waralaba.

Pihak yang mempunyai kewajiban untuk mendaftarkan perjanjian franchise atau waralaba adalah pihak franchisee atau penerima waralaba. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 11 Ayat (1) Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba

Apabila ada pihak franchisee atau penerima waralaba yang tidak mendaftarkan usaha waralabanya dan tetap melaksanakan kegiatan usaha, maka akan diberi peringatan. Setelah diperingatkan sebanyak 3 (tiga) kali tidak juga melaksanakan ketentuan pasal 7 Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 dan Pasal 11 Ayat (1) Keputusan Menteri Perindustrian Dan perdagangan No. 259/MPP/Kep/7/1997, maka akan dikenai sanksi berupa pencabutan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

Pihak franchisee atau penerima waralaba dalam perjanjian franchise LUTUYE SALON ini telah melaksanakan kewajibannya untuk mendaftarkan usaha waralabanya ke Departemen Perindustrian Dan Perdagangan dan telah mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW).

b. Hubungan Hukum Antara Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise

Setelah penandatanganan perjanjian franchise sudah dilakukan secara bersama, maka dapat dikatakan perjanjian franchise telah lahir dan berlaku. Selain itu perjanjian franchise tersebut wajib di daftarkan pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan guna memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW). Tujuan dari pendaftaran perjanjian waralaba atau franchise tersebut adalah untuk kepentingan pembinaan dan pengembangan usaha waralaba. Adapun masa atau jangka waktu perjanjian franchise telah diatur dalam perjanjian tersebut sesuai kesepakatan para pihak.

Apabila perjanjian franchise atau waralaba tersebut sudah berlaku, maka selama masa atau jangka waktu perjanjian waralaba tersebut para pihak harus selalu mentaati dan melaksanakan seluruh hak dan kewajiban serta ketentuan-ketentuan lain yang terdapat dalam perjanjian tersebut, dan yang tak kalah pentingnya adalah selalu menjaga hubungan baik agar dapat melaksanakan perjanjian tersebut dengan sebaik mungkin.

Hukum mengatur hubungan hukum. Hubungan hukum itu terdiri dari ikatan-ikatan antara individu dan masyarakat dan antara individu itu sendiri. Ikatan-ikatan itu tercemin pada hak dan kewajiban.²⁰

²⁰ Sudikno Mertokusumo, **Mengenal Hukum**, Liberty, Yogyakarta, h 40

Dalam suatu perjanjian terdapat hubungan hukum diantara para pihak tidak terkecuali dengan perjanjian franchise. Hubungan hukum yang terjadi antara Franchisee atau penerima waralaba dengan franchisor atau pemberi waralaba adalah berupa perjanjian franchising. Hubungan hukum antara para pihak dalam perjanjian franchise tercemin dalam hak dan kewajiban masing-masing pihak dalam perjanjian.

Pihak pertama yang berkedudukan sebagai pihak pemberi waralaba atau franchisor berhak memberikan izin kepada franchisee untuk menggunakan nama atau merek dagang dari franchisor dengan disertai pemberian pelatihan pada awal pelaksanaan perjanjian franchise serta secara berkala. Dan sebaliknya sebagai imbalan karena telah mengizinkan franchisee menggunakan nama dan merek dagangnya, franchisor berhak menerima sejumlah uang sebagai imbalan yang biasa disebut sebagai royalty atau franchise fee. Pembayaran royalty atau franchise fee dilakukan baik pada saat ditandatanganinya perjanjian franchise maupun secara berkala selama jangka waktu perjanjian franchise tersebut.

Sedangkan pihak kedua yang berkedudukan sebagai penerima waralaba atau franchisee, berhak menggunakan nama dan atau merek dagang milik franchisor dan melaksanakan kegiatan perusahaan franchise sesuai dengan Standar Prosedur Operasional yang

selanjutnya disebut SPO yang telah ditetapkan oleh franchisor. Dan sebagai timbal balik karena telah diperbolehkan menggunakan nama dan merek dagang milik franchisor, franchisee wajib membayar sejumlah uang sebagai royalty atau franchise fee kepada franchisor yang jumlahnya sesuai dengan yang tercantum dalam perjanjian. Pihak kedua atau franchisee tidak diperkenankan untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain.

Para pihak dalam perjanjian franchise atau waralaba baik franchisor maupun franchisee harus melaksanakan dan mematuhi ketentuan-ketentuan dalam perjanjian franchise atau waralaba dan secara bersama-sama bertanggung jawab untuk mengembangkan usaha tersebut.

c. Hak Dan Kewajiban Para Pihak

Dalam uraian di atas sudah dijelaskan bahwa perjanjian franchise termasuk dalam perjanjian obligatoir, bilamana para pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya pada suatu perjanjian yang mana dalam perjanjian tersebut terdapat hak dan kewajiban bagi para pihak, maka dalam perjanjian franchise terdapat hak dan kewajiban yang harus dipatuhi oleh kedua belah pihak baik pihak franchisor maupun franchisee.

- 5). Mengadakan pembinaan, bimbingan dan atau pengarahan kepada pihak kedua secara berkala dalam upaya mengembangkan usaha LUTUYE SALON.
 - 6). Memberi petunjuk dan atau membantu pihak kedua dalam upaya mempersiapkan perizinan terkait untuk operasional LUTUYE SALON, dimana biaya yang menyangkut perizinan menjadi beban dan tanggung jawab pihak kedua.
 - 7). Menyelenggarakan promosi bersama secara pantas dan memadai.
 - 8). Menyediakan formulir-formulir standar untuk keperluan administrasi perkantoran dengan ongkos cetak ditanggung dan dibayarkan oleh pihak kedua.
 - 9). Memperbaiki setiap gangguan yang dialami pihak kedua dalam sistem komputerisasi yang diaplikasi perangkat lunaknya dimiliki oleh pihak pertama.
 - 10). Pihak pertama akan memberikan kata kunci (password) pada setiap komputer yang tersedia dan hanya boleh diganti dan diubah oleh pihak pertama.
- ***Kewajiban pihak kedua atau franchisee :***
 - 1). Melaksanakan seluruh ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat dalam Persetujuan dan Perjanjian Waralaba "LUTUYE

SALON" ini termasuk tetapi tidak terbatas pada ketentuan-ketentuan yang diatur dalam pasal 3 dan pasal 4.

- 2). Mentaati dan melaksanakan seluruh ketentuan yang tertuang dalam SPO.
- 3). Mengajukan persetujuan dari pihak pertama dalam hal perubahan desain dan atau tata letak yang telah ditetapkan pada premis lokasi oleh pihak pertama.
- 4). Menyelenggarakan LUTUYE SALON selama jangka waktu sebagaimana dinyatakan dalam perjanjian waralana ini dengan jam operasional sebagaimana ditetapkan dalam SPO dalam satu tahun kalender terkecuali pada hari-hari yang menurut pemerintah/instansi yang berwenang harus diliburkan.
- 5). Hanya menggunakan peralatan, perlengkapan dan produk LUTUYE SALON sesuai dengan standar dari pihak pertama, menjual produk-produk jasa layanan yang ditentukan dan berasal dari pihak pertama. Penyimpangan dari ketentuan ini harus mendapat persetujuan tertulis terlebih dahulu dari pihak pertama.
- 6). Memesan dan membeli peralatan, perlengkapan dan produk-produk pendukung hanya dari pihak pertama untuk peralatan standar, perlengkapan standar, perlengkapan non standar dan untuk peralatan dan perlengkapan serta produk salon yang

- telah ditentukan secara tertulis oleh pihak pertama dan oleh karenanya pihak pertama berkewajiban untuk selalu berupaya dan menjaga termasuk tetapi tidak terbatas memberikan kualitas, harga, pelayanan yang terbaik kepada pihak kedua.
- 7). Mematuhi dan mengikuti setiap perubahan peraturan mengenai jenis layanan dan atau promosi yang ditetapkan oleh pihak pertama.
 - 8). Mengikuti, memenuhi dan mematuhi ketentuan-ketentuan tentang standar kualitas, produk, penyajian, layanan, promosi serta harga-harga jual produk dan atau jasa sesuai yang ditetapkan dan atau yang akan ditetapkan oleh pihak pertama.
 - 9). Membuat dan memberikan laporan-laporan kepada pihak pertama yang standarnya ditentukan oleh pihak pertama.
 - 10). Demi tertibnya administrasi pihak kedua menggunakan peralatan komputerisasi yang sudah diprogram dengan menggunakan perangkat lunak yang aplikasinya merupakan milik pihak pertama.
 - 11). Memasang papan nama / billboard / neonsign yang bertuliskan merek dan logo LUTUYE SALON sesuai standar pihak pertama di premis lokasi dengan biaya perijinan dan atau pajak-pajak dan atau retribusi wajib ditanggung dan dibayarkan oleh pihak

kedua, yang disesuaikan dengan denah dan desain layout yang telah disetujui oleh pihak pertama dan kedua.

- 12). Melaksanakan seluruh sarana promosi yang telah disetujui dan disepakati oleh pihak pertama dengan mitra-mitra bisnisnya, termasuk tetapi tidak terbatas pada ketentuan-ketentuan pemasangan poster-poster dan atau pengadaan brosur-brosur iklan, yang tentunya akan menguntungkan penyelenggaraan LUTUYE SALON. Untuk pelaksanaan kewajiban ini pihak kedua tidak akan mensyaratkan kompensasi baik dengan cara apapun dan atau dalam bentuk apapun kepada pihak pertama.

BAB III

UPAYA HUKUM YANG DITEMPUH DALAM RANGKA PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA ATAU FRANCHISEE

1. Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Apabila Perjanjian Franchising telah berakhir

a. Masa Berlakunya Perjanjian Franchise

Dalam setiap perjanjian pasti diatur mengenai jangka waktu atau masa berlakunya perjanjian tersebut. Demikian pula dengan perjanjian franchise. Jangka waktu atau masa berlakunya perjanjian franchise harus diatur secara jelas dalam salah satu klausula atau pasal dalam perjanjian tersebut. Hal ini dilakukan oleh franchisor karena pemberian ijin untuk menggunakan nama dan atau merek dagang oleh franchisor kepada franchisee tidak dilakukan untuk selamanya melainkan hanya untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan ketentuan yang teruat dalam perjanjian.

Pengaturan mengenai jangka waktu perjanjian franchise dapat kita lihat dalam pasal 8 Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan , Pendaftaran Usaha Waralaba. Dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa jangka waktu perjanjian waralaba

sekurang-kurangnya adalah 5 (lima) tahun dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan para pihak. Maksud atau tujuan dari ketentuan tersebut adalah untuk memberikan perlindungan bagi pihak franchisee.

Seperti yang kita ketahui, bahwa biaya yang dikeluarkan oleh franchisee untuk mendirikan usaha dengan sistem franchise membutuhkan biaya yang jumlahnya tidak sedikit, oleh karena itu pihak franchisee menginginkan untuk dapat memperoleh keuntungan dari modal yang telah ditanamkannya dalam bisnis tersebut. Untuk dapat memperoleh keuntungan diperlukan waktu yang tidak sebentar, maka dari itu pemerintah mengeluarkan peraturan mengenai jangka waktu perjanjian franchise.

Perpanjangan jangka waktu perjanjian waralaba atau franchise dapat diminta oleh franchisee beberapa saat sebelum berakhirnya perjanjian franchise tersebut. Biasanya dalam suatu perjanjian franchise dicantumkan pula klausula mengenai syarat-syarat bagaimana perpanjangan jangka waktu perjanjian dapat dilakukan.

Selama dalam jangka waktu perjanjian franchise, penerima waralaba atau franchisee diberikan izin untuk memiliki, menggunakan dan menjalankan seluruh kegiatan usaha, mengoperasikan perangkat lunak dan sistem komputerisasi yang programnya adalah milik dari franchisor. Dan setelah masa berlaku

atau jangka waktu perjanjian franchise tersebut telah usai, maka franchisee tidak berhak lagi untuk dapat melaksanakan seluruh kegiatan usaha franchise dan tidak berhak pula untuk menggunakan dan atau mengoperasikan seluruh perangkat lunak dan sistem komptuterisasi milik franchisor.

b. Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Apabila Perjanjian Franchise Telah Berakhir

Berakhirnya suatu perjanjian dapat disebabkan oleh 2 (dua) hal, yaitu berakhirnya suatu perjanjian karena berakhirnya masa berlaku atau jangka waktu perjanjian tersebut dan berakhirnya perjanjian karena kehendak para pihak sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian tersebut. Kedua sebab di atas membawa akibat hukum yang sama, yaitu pihak franchisee tidak lagi boleh menggunakan dan atau menjalankan bisnis dengan nama dan atau merek dagang milik franchisor serta segala peralatan dan atau perangkat yang mempunyai inisial atau logo dari perusahaan franchise tersebut harus dikembalikan kepada pihak franchisor.

Berakhirnya suatu perjanjian waralaba perlu diatur secara jelas dalam perjanjian waralaba atau franchise karena menyangkut mengenai kepentingan pihak penerima waralaba atau franchisee. Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa modal atau biaya yang

dikeluarkan oleh franchisee untuk mendirikan usaha dengan system franchise tidak sedikit jumlahnya, dan untuk mengembalikan modal yang sudah ditanamkan serta untuk mendapatkan keuntungan membutuhkan waktu yang tidak sebentar, maka dari itu dalam perjanjian franchise perlu diatur secara jelas mengenai berakhirnya perjanjian franchise.

b.1. Berakhirnya Perjanjian Franchise Karena Habis Masa Berlakunya.

Seperti yang telah kita ketahui, bahwa jangka waktu atau masa berlakunya perjanjian franchise adalah 5 (lima) tahun. Apabila jangka waktu tersebut telah usai, maka secara otomatis perjanjian franchise tersebut berakhir pula. Jangka waktu 5 (lima) tahun dirasakan masih kurang bagi franchisee atau penerima waralaba untuk mendapatkan keuntungan mengingat bahwa modal yang telah ditanamkannya cukup besar, maka apabila perjanjian franchise tersebut telah habis masa berlakunya pihak franchisee bisa meminta perpanjangan atau pembaharuan kontrak.

Dalam setiap perjanjian franchise diatur mengenai klausula yang memberikan hak kepada franchisee untuk dapat meminta perpanjangan ataupun pembaharuan kontrak. Klausula tersebut diikuti dengan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pihak franchisee untuk dapat meminta perpanjangan jangka waktu kontrak.

Pengaturan mengenai syarat perpanjangan perjanjian franchise diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba pasal 7 huruf f. Dalam pasal itu dijelaskan bahwa dalam perjanjian waralaba harus memuat klausula-klausula pokok yang salah satunya adalah klausula mengenai jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan serta syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh penerima waralaba atau franchisee. Adapun salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh franchisee adalah membayar biaya perpanjangan kontrak yang harus dibayar sebelum perpanjangan kontrak dilaksanakan.

Atas permohonan perpanjangan atau pembaharuan perjanjian franchise yang diajukan oleh franchisee, franchisor dapat mengabulkan dan juga dapat menolak permohonan tersebut. Pihak franchisor dapat mengabulkan permohonan perpanjangan perjanjian waralaba atau franchise apabila pihak franchisee dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh pihak franchisor. Sedangkan penolakan terhadap permohonan perpanjangan jangka waktu perjanjian franchise dapat terjadi apabila franchisee dianggap tidak memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh franchisor, misalnya franchisee dianggap gagal dalam pemenuhan jumlah penjualan, serta franchisee dianggap menyimpang dari SPO (standar

prosedur operasional) yang telah ditetapkan oleh franchisor. Oleh karena itu dalam suatu perjanjian franchise sebaiknya dijelaskan mengenai syarat-syarat dan kondisi apa saja yang harus dipenuhi oleh franchisee untuk dapat meminta perpanjangan jangka waktu kontrak. Namun yang sering terjadi dalam perjanjian franchise tidak dijelaskan mengenai syarat perpanjangan jangka waktu kontrak.

Pihak franchisor dapat menolak permohonan perpanjangan jangka waktu kontrak atau perjanjian franchise berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan atau alasan-alasan tertentu yang bersifat tertutup dan tidak perlu disampaikan kepada pihak franchisee. Perjanjian franchise dirasakan kurang memberikan perlindungan hukum yang memadai bagi pihak franchisee.

Hal ini jelas akan sangat merugikan pihak franchisee, karena pihak franchisee tidak mengetahui dengan jelas alasan mengapa ia tidak memperoleh perpanjangan jangka waktu perjanjian franchise. Guna menghindari hal tersebut, maka pihak franchisee harus lebih waspada apabila dalam perjanjian tidak dicantumkan syarat dan kondisi yang harus dipenuhi untuk melakukan perpanjangan jangka waktu perjanjian waralaba atau franchise.

b.2. Berakhirnya Perjanjian Franchise Sebelum Habis Masa Berlakunya.

Selain karena habis masa berlakunya, perjanjian franchise juga dapat berakhir sebelum habis masa berlakunya. Perjanjian waralaba berakhir sebelum habis masa berlakunya dapat disebabkan oleh beberapa hal, misalnya pihak franchisee dianggap telah melanggar ketentuan dalam perjanjian sehingga mengakibatkan pemutusan perjanjian waralaba oleh pihak franchisor.

Pemutusan hubungan dan atau perjanjian waralaba dapat terjadi apabila pihak franchisee telah melakukan pelanggaran yang antara lain adalah tidak mentaati ketentuan-ketentuan yang termuat dalam perjanjian, misalnya tidak membayar atau terlambat membayar royalty yang seharusnya dibayarkan rutin setiap bulan, franchisee tidak merawat dan meninggalkan tempat usaha, serta franchisee dianggap dan terbukti telah melakukan hal-hal yang mencemarkan nama baik dari pihak franchisor

Apabila memang pihak franchisee terbukti melakukan pelanggaran dan atau kesalahan, maka pihak franchisor dapat memutuskan kontrak atau perjanjian franchise. Akan tetapi sebelum berujung pada pemutusan hubungan franchise, pihak franchisor terlebih dahulu harus memberikan peringatan tertulis kepada pihak franchisee. Pihak franchisee diberikan jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak peringatan tertulis tersebut dikirim untuk memperbaiki

kesalahannya. Apabila setelah jangka waktu tersebut berakhir pihak franchisee tetap belum dapat memperbaiki kesalahannya, maka pihak franchisor berhak untuk memutuskan perjanjian franchise.

Pengaturan mengenai pemutusan perjanjian waralaba sebelum habis masa berlakunya dapat kita lihat dalam pasal 7 huruf h Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan No. 259/MPP/Kep/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa dalam setiap perjanjian waralaba atau franchise sekurang-kurangnya harus memuat klausula tentang ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati oleh para pihak yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian. Oleh karena itu dalam setiap perjanjian waralaba atau franchise hendaknya dijelaskan hal-hal apa saja yang boleh dilakukan dan hal-hal apa saja yang tidak boleh dilakukan oleh franchisee. Bilamana franchisee terbukti melakukan pelanggaran serta telah diberi waktu untuk memperbaiki namun sampai jangka waktu yang ditetapkan belum juga dapat memperbaiki kesalahannya, maka pihak franchisor dapat memutuskan perjanjian franchise sebelum habis masa berlakunya perjanjian.

Ketentuan di atas bertentangan dengan Pasal 1266 BW dan Pasal 1267 BW.

Pasal 1266 BW :

Syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan-persetujuan yang bertimbal balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya.

Dalam hal yang demikian persetujuan tidak batal demi hukum, tetapi pembatalan harus dimintakan kepada hakim.

Permintaan ini juga harus dilakukan, meskipun syarat batal mengenai tidak dipenuhinya kewajiban dinyatakan dalam perjanjian. Jika syarat batal tidak dinyatakan dalam persetujuan, hakim adalah leluasa untuk, menurut keadaan, atas permintaan si tergugat, memberikan suatu jangka waktu untuk masih juga memenuhi kewajibannya, jangka waktu mana namun itu tidak boleh lebih dari satu bulan.

Dalam pasal tersebut jelas bahwa suatu perjanjian tidak dapat diputus secara sepihak walaupun dalam perjanjian dicantumkan klausula mengenai pemutusan perjanjian franchise oleh franchisor apabila pihak franchisee dianggap melakukan pelanggaran dan atau wanprestasi.

Akan tetapi ketentuan di atas dapat disimpangi dengan pasal 1338 ayat (2) BW yang menyatakan bahwa suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup

untuk itu. Dengan menggunakan ketentuan pasal 1338 ayat (2) BW tersebut, maka tindakan pemutusan hubungan franchise secara sepihak oleh franchisor dapat dibenarkan karena telah mendapatkan persetujuan dari para pihak.

Selain itu menurut ketentuan pasal 1338 ayat (1) BW yang menyatakan bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dari bunyi pasal tersebut jelas bahwa para pihak yang membuat atau yang terlibat dengan suatu perjanjian harus memenuhi dan mentaati semua ketentuan yang tercantum dalam perjanjian. Oleh karena itu para pihak dalam perjanjian franchise baik franchisor maupun franchisee harus melaksanakan dan mentaati semua ketentuan yang terdapat dalam Perjanjian Franchise LUTUYE SALON tersebut.

2. Upaya Hukum Yang Dapat Ditempuh Apabila Terjadi Sengketa

Salah satu syarat sahnya suatu perjanjian adalah adanya kata sepakat antara para pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Dengan kata lain, apabila para pihak telah menandatangani perjanjian, maka dapat dianggap para pihak telah sepakat dan setuju mengenai klausula-klausula yang terdapat dalam perjanjian tersebut. Selain itu, kedudukan para pihak dalam suatu perjanjian haruslah

sama dan seimbang dalam hal hak dan kewajiban. Akan tetapi yang terjadi dalam prakteknya tidak seperti yang dijelaskan di atas.

Dalam suatu perjanjian, yang sering terjadi adalah adanya ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar atau bargaining power antara para pihak terlebih lagi dalam perjanjian baku yang sudah dapat dipastikan lebih menguntungkan bagi pihak yang membuat perjanjian tersebut. Selain itu sering juga terjadi salah penafsiran diantara para pihak terhadap ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam perjanjian sehingga mengakibatkan timbulnya sengketa diantara para pihak.

Sengketa yang timbul dari sebuah perjanjian adalah wajar, mengingat bahwa masing-masing pihak sama-sama memiliki kepentingan dan tujuan yang ingin dicapai. Kemungkinan terjadinya sengketa dari sebuah perjanjian adalah sangat besar, maka dari itu dalam setiap perjanjian pasti diatur mengenai upaya hukum yang dapat dilakukan oleh para pihak apabila pada saat pelaksanaan perjanjian timbul sengketa. Selain itu dalam perjanjian juga diatur mengenai lembaga yang berwenang untuk menyelesaikan perkara atau sengketa yang terjadi.

a. Lembaga Yang Dapat Digunakan Untuk Menyelesaikan Sengketa

Sengketa yang terjadi antara para pihak dalam perjanjian dapat diselesaikan melalui musyawarah terlebih dahulu. Apabila dalam

musyawarah tidak tercapai kata mufakat, maka para pihak dapat menyelesaikan sengketa melalui lembaga peradilan maupun lembaga diluar peradilan. Biasanya dalam perjanjian diatur mengenai lembaga manakah yang ditunjuk oleh para pihak dalam perjanjian. Para pihak diberikan kebebasan untuk memilih lembaga yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketa.

Sengketa dalam bidang bisnis yang timbul dari sebuah perjanjian dapat diselesaikan melalui dua jalur. Yang pertama adalah penyelesaian sengketa melalui jalur litigasi dan yang kedua adalah penyelesaian sengketa melalui jalur non litigasi. Jalur yang pertama yaitu jalur litigasi adalah jalur yang lazim digunakan oleh masyarakat guna menyelesaikan sengketa atau perkara. Dalam jalur ini, sengketa atau perkara yang terjadi diselesaikan melalui pengadilan. Dalil atau dasar gugatan yang dapat digunakan adalah wanprestasi.

Perjanjian yang sah adalah merupakan undang-undang bagi para pihak yang terlibat di dalamnya. Hal ini sesuai dengan ketentuan pasal 1338 BW, maka dari itu apabila ada salah satu pihak yang tidak mentaati dan melaksanakan ketentuan dalam perjanjian dapat digugat dengan dasar gugatan wanprestasi karena dianggap telah ingkar janji.

Pengertian umum tentang wanprestasi adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat dalam waktunya atau dilakukan tidak

menurut selayaknya. Akibat yang muncul dari wanprestasi adalah kewajiban bagi debitur untuk membayar ganti rugi. Selain itu pihak yang merasa dirugikan bisa menuntut pembatalan perjanjian.²¹

Sedangkan jalur kedua yang dapat dilakukan guna menyelesaikan sengketa yang timbul yaitu non litigasi dapat dilakukan apabila para pihak sepakat untuk menyelesaikan sengketa di luar jalur pengadilan. Jalur non litigasi bisa juga disebut dengan alternatif penyelesaian sengketa.

Pengaturan mengenai penyelesaian sengketa dalam perjanjian franchise atau waralaba LUTUYE SALON ini diatur dalam pasal 13. Dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa para pihak dapat menyelesaikan sengketa yang terjadi melalui jalan musyawarah. Apabila dalam musyawarah tidak tercapai kata sepakat, maka para pihak dapat menyelesaikan sengketa melalui jalur litigasi yaitu melalui Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Selain itu juga terbuka pilihan untuk menyelesaikan sengketa melalui jalur arbitrase.

b. Alternatif Penyelesaian sengketa

Dewasa ini semakin banyak orang yang menggunakan cara penyelesaian sengketa diluar pengadilan. Cara ini disebut sebagai alternatif penyelesaian sengketa atau yang dalam istilah asingnya

²¹ M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Alumni., Bandung, 1986, h 60

disebut dengan Alternative Dispute Resolution (ADR). Sistem penyelesaian sengketa melalui ADR muncul pertama kali di Amerika Serikat pada akhir dekade 1970 sebagai reaksi ketidakpuasan pada sistem peradilan atau budaya litigasi disana.²² Adapun alasan yang menjadi kelemahan system litigasi adalah sebagai berikut :

- a) Birokrasi prosedural;
- b) Waktu yang berlarut – larut;
- c) Biaya tinggi;
- d) Para pihak yang bersengketa menjadi bermusuhan;
- e) Sidang terbuka untuk umum;
- f) Keputusan yang terjadi adalah menang atau kalah (win or loose);
- g) Kemampuan hakim adalah generalis;²³

Melihat berbagai kelemahan yang ada pada sistem peradilan, maka tidak heran bila pada saat ini masyarakat lebih senang menyelesaikan sengketa di luar pengadilan. Mengingat birokrasi yang tidak berbelit-belit sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama untuk menyelesaikan perkara yang terjadi. Selain itu dalam ADR, yang menjadi inti permasalahan dapat dijaga kerahasiannya karena substansi dan proses sengketa tidak menjadi konsumsi publik.

²² M. Zaidun, **Hand Out Mata Kuliah Penyelesaian Sengketa Alternatif**

²³ Basuki Rekso Wibowo, **Catatan Mata Kuliah Penyelesaian Sengketa Alternatif**, Tanggal 9 September 2002

Keputusan penyelesaian sengketa melalui ADR bersifat win-win solution sehingga tidak ada pihak yang menang dan tidak ada pihak yang kalah.

Penyelesaian sengketa alternatif atau Alternatif Disputes Resolusi memiliki filosofi sebagai berikut:

1. Mengurangi beban perkara di pengadilan;
2. Efisiensi waktu, tenaga dan biaya;
3. Aktualisasi peran serta masyarakat;
4. Confidentialitas atau kerahasiaan mengenai pokok perkara terjaga;
5. Kesukarelaan atau otonomi para pihak untuk memilih hukum yang akan digunakan untuk menyelesaikan perkara;
6. Fleksibilitas rancangan, syarat dan bentuk penyelesaian sengketa;
7. Memelihara hubungan jangka panjang;
8. kesepakatan atau consensus lebih baik daripada kalah menang.²⁴

Terdapat 3 (tiga) macam bentuk penyelesaian sengketa melalui ADR, yaitu :

a) Negosiasi

Negosiasi menurut Fisher dan Ury (1991) merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun yang berbeda. Negosiasi merupakan sarana bagi pihak-pihak yang mengalami sengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga penengah yang

²⁴ Basuki Rekso Wibowo, *Op. cit*, Tanggal 16 September 2002

tidak berwenang mengambil keputusan (mediasi), maupun pihak ketiga pengambil keputusan (arbitasi dan litigasi).²⁵

Secara umum teknik negosiasi dapat di kategorikan menjadi :

1. Teknik negosiasi yang kompetitif dan kooperatif (Williams, 1983).
2. Teknik yang bertumpu pada posisi (Positional Based) dan teknik yang bertumpu pada kepentingan (Interest Based) (Fisher and Ury, 1991).
3. Teknik yang bersifat lunak (Soft) dan teknik yang bersifat keras (Hard) (Fisher and Ury, 1991).²⁶

b) Mediasi

Mediasi adalah intervensi dalam sebuah sengketa atau negosiasi oleh pihak ketiga yang bisa diterima pihak yang bersengketa, bukan merupakan bagian darikedua belah pihak dan bersifat netral.²⁷

Pada dasarnya sama seperti negoisasi namun dalam mediasi melibatkan pihak ketiga, maka dari itu disebut sebagai in direct negoisation. Pihak ketiga yang menjadi mediator ditunjuk oleh para pihak berdasarkan kesepakatan. Adapun peran dasar dari seorang

²⁵ M. Zaidun, *Op. cit*

²⁶ *Ibid*

²⁷ *Ibid*

mediator adalah untuk mencairkan suasana beku antara para pihak sehingga kebuntuan komunikasi dapat dihindari. Seorang mediator haruslah objectif dan tidak memihak kepada salah satu pihak.

Mediator tidak berhak untuk memutus perkara. Dalam mediasi seorang mediator hanya menjadi penengah diantara para pihak saja, yang berwenang untuk menyelesaikan perkara adalah para pihak. Keputusan yang telah dicapai dalam mediasi tidak mempunyai kekuatan eksekutorial, sehingga tidak dapat dimintakan eksekusinya pada pengadilan. Apabila kemudian keputusan tersebut tidak dilaksanakan oleh salah satu pihak, maka pihak yang merasa dirugikan dapat mengajukan perkara tersebut ke pengadilan dengan dasar gugatan wanprestasi dengan disertai salinan kesepakatan dari mediasi sebagai bahan bukti.

Negoisasi dan mediasi dalam perjanjian franchise atau waralaba LUTUYE SALON diatur secara jelas dalam pasal 13 ayat 1. dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa sengketa yang terjadi dapat diselesaikan melalui musyawarah atau perundingan. Negoisasi dan mediasi pada dasarnya adalah salah satu bentuk dari perundingan atau musyawarah. Dalam praktek di lapangan apabila terjadi kesalahpahaman antara para pihak yaitu pihak franchisor dan franchisee selalu diselesaikan dengan jalan musyawarah.

c) Arbitrase

Arbitrase berasal dari bahasa latin “ arbtrare “ yang berarti kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu berdasarkan kebijaksanaan. Dalam ketentuan pasal 3 ayat 1 Undang – undang Nomor 14 Tahun 1970 Tentang Ketentuan Pokok Kekuasaan Kehakiman, arbitrase diartikan sebagai perwasitan.

Ada 2 (dua) macam bentuk arbitrase, yaitu arbitrase ad hoc dan arbitrase institusional. Arbitrase ad hoc sifatnya adalah insidentil. Disebut insidentil karena arbitrase ini dibentuk secara khusus untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi. Pengaturan mengenai arbitrase ad hoc dapat kita lihat dalam Undang – undang Nomor 30 Tahun 1999.

Sedangkan arbitrase institusional dapat disebut sebagai arbitrase permanen. Arbitrase ini sengaja dibentuk untuk menyelesaikan sengketa baik yang sudah terjadi dan atau yang akan terjadi di masa mendatang. Pada saat ini di Indonesia terdapat dua arbitrae institusional, yaitu BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia) yang didirikan oleh KADIN pada tahun 1997 dan Arbitrase Muamalat Indonesia yang didirikan oleh MUI dan Bank Muamalat pada tahun 1993.

Arbitrase memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan alternatif penyelesaian sengketa yang lain. Adapun keunggulan arbitrase adalah :

- a) Para pihak berdasarkan suatu perjanjian memiliki kebebasan (freedom of chiose) untuk mengadakan pilihan – pilihan, baik itu pilihan forum (choise of forum) maupun pilihan hukum (choise of law).
- b) Pada proses arbitrase terdapat adanya jaminan kerahasiaan persona, substansi, proses pemeriksaan maupun putusan (private and confidential).
- c) Proses arbitrase diharapkan mampu memberikan rasa aman terhadap para pihak yang bersengketa terutama apabila menyangkut para pihak yang berasal dari negara yang berlainan karena forum, bentuk, tempat, aturan hukum maupun arbitratornya merupakan pilihan mereka sendiri.
- d) Adanya limitasi waktu dalam proses arbitrase yang relatif lebih cepat bila dibandingkan dengan waktu yang diperlukan pada proses arbitrase.
- e) Putusan arbitrase bersifat final dan mengikat (final and binding) sehingga dapat dimohonkan pelaksanaannya melalui lembaga peradilan.²⁸

²⁸ Basuki Rekso Wibowo, **Op. cit**, Tanggal 25 November 2002

Para pihak dalam perjanjian franchise LUTUYE SALON dapat menyelesaikan sengketa melalui jalur arbitrase berdasarkan persetujuan para pihak. Namun dalam perjanjian ini tidak dijelaskan arbitrase manakah yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketa apakah arbitrase ad hoc atau arbitrase institusional

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dalam bab-bab sebelumnya dalam skripsi ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan ditandatanganinya perjanjian franchise atau waralaba, maka pada saat itulah timbul hubungan hukum antara para pihak yang terkait dengan perjanjian tersebut yaitu franchisee atau penerima waralaba dan franchisor atau pemberi waralaba. Pada dasarnya hanya terdapat 1 (satu) hubungan hukum dalam bentuk perjanjian franchise atau waralaba yang tercermin dalam hak dan kewajiban masing-masing pihak. Franchisor tidak perlu melakukan investasi secara langsung ke dalam outlet yang akan dibuka melainkan cukup menjual nama dan atau merek dagang yang dimilikinya kepada franchisee. dan sebagai timbal baliknya, franchisee wajib membayar sejumlah uang kepada franchisor yang biasa disebut dengan royalty atau franchise fee.
2. Seperti halnya perjanjian lainnya, dalam perjanjian waralaba atau franchise juga memungkinkan terjadinya sengketa. Upaya hukum yang dapat ditempuh apabila terjadi sengketa diantara para pihak dapat diselesaikan melalui 2 (dua) jalur, yaitu jalur litigasi dan

jalur non litigasi. Terhadap sengketa yang mungkin terjadi, para pihak sepakat untuk terlebih dahulu menyelesaikannya melalui jalur non litigasi, yaitu melalui perundingan atau musyawarah. Selain itu, penyelesaian sengketa juga dapat diselesaikan melalui salah satu lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa yaitu Arbitrase setelah mendapat persetujuan secara tertulis dari kedua belah pihak.

B. SARAN

Setelah membaca uraian dalam bab-bab sebelumnya saran yang dapat saya sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Hendaknya para pihak yang terkait dengan Perjanjian Franchise LUTUYE SALON baik pihak franchisor (pemberi waralaba) maupun pihak franchisee (penerima waralaba) melaksanakan hubungan hukum yang terjadi diantara mereka dengan cara melaksanakan hak dan kewajibannya masing-masing.
2. Hendaknya dalam perjanjian franchise LUTUYE SALON ditetapkan secara tegas mengenai lembaga arbitrase yang akan ditunjuk untuk menyelesaikan sengketa, apakah arbitrase ad hoc atau arbitrase institusional.

DAFTAR BACAAN

BUKU :

- Darus Badruzaman, Mariam.dkk, **Kompilasi Hukum Perikatan**, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.
- Hamzah, Andi, **Kamus Hukum**, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1956.
- Mertokusumo, Sudikno, **Mengenal Tentang Hukum Suatu Pengantar**, Cet. II, Liberty, Yogyakarta, 1999.
- HM Ridwan Indra, RA, **Ragam Perjanjian Di Indonesia**, Cet. I, Penerbit Trisula, Jakarta, 1996.
- Setiawan, **Aneka Masalah Hukum Dan Hukum Acara Perdata**, Cet. I, Alumni, Bandung, 1992.
- Simatupang, Richard Burton, **Aspek Hukum Dalam Bisnis**, Cet. II, Rineka Cipta, Jakarta, 2003.
- Soenandar, Taryana, **Tinjauan Atas Beberapa Aspek Hukum Dari Prinsip – Prinsip UNIDROIT Dan CISG, Terangkum Dalam Kompilasi Hukum Perikatan**, Cet. I, Citra Aditya Bakri, Bandung, 2001.
- Syahdeni, Sutan Remy, **Kebebasan Berkontrak Dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank Di Indonesia**, Institut Bankir Indonesia (IBI), Jakarta, 1993.
- Widjaja, Gunawan, **Seri Hukum Bisnis Waralaba**, Cet. I, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2001.
- Yahya Harahap, M, **Segi – segi Hukum Perjanjian**, Cet. II, Alumni, Bandung, 1986.

Zaidun, Muhammad, **Hand Out Mata Kuliah Penyelesaian Sengketa Alternatif.**

PERATURAN PERUNDANG – UNDANGAN :

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 tahun 1997 Tentang **Waralaba.**

Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang **Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.**



PERSETUJUAN & PERJANJIAN BERSAMA WARALABA " LUTUYE SALON "

Nomor : 024/SRB/PW-LS/VI/03

Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "Lutuye Salon" ini dibuat dan ditandatangani pada waktu dan tempat sebagaimana disebutkan pada bagian akhir, oleh dan diantara :

1. Direktur dari dan karena itu untuk dan atas nama **PT. Sapta Romli Buana**, suatu perseroan terbatas yang beralamat di Gedung Graha Arsa Lantai 4 Jalan Siaga Raya No. 31, Jakarta Selatan 12510, didirikan berdasarkan dan tunduk pada hukum Indonesia melalui Akta Pendirian Nomor 16, yang dibuat dihadapan Notaris Harun Kamil, SH, Notaris di Jakarta, dan telah disahkan oleh Departemen Kehakiman RI. (Selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**).
2. **Pihak Kedua** Nama, kedudukan hukum dan alamatnya sebagaimana dinyatakan dalam Butir 1 Lampiran I (selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**).

Kedua belah pihak telah setuju dan sepakat untuk mengikatkan diri dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama ini guna menjalin hubungan kemitraan usaha LUTUYE SALON dengan mempergunakan sistem waralaba dimana **PIHAK PERTAMA** sebagai Pemberi Waralaba dan **PIHAK KEDUA** sebagai Penerima Waralaba.

Dan kedua belah pihak dengan ini terlebih dahulu menerangkan :

- A. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** merupakan pemilik sah dan legal atas merek dagang, nama dagang, logo dan nama baik (good will) yang dikenal dan telah memasyarakat yaitu LUTUYE SALON, hal ini dibuktikan dengan terdaftarnya Merek LUTUYE SALON di Kantor Merek Ditjen Hak Cipta, Paten dan Merek (sekarang Ditjen HAKI) Departemen Hukum dan Perundang-undangan Republik Indonesia (sekarang Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia) dengan nomor pendaftaran sebagaimana dinyatakan dalam Butir 2 Lampiran I (Selanjutnya disebut LUTUYE SALON).
- B. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** mempergunakan sistem bisnis waralaba dalam upaya mengembangkan usahanya, dan untuk itu **PIHAK PERTAMA** akan menjalin hubungan dengan **PIHAK KEDUA** dengan mempergunakan dan didasari pada prinsip-prinsip, etika dan hukum yang berlaku yang mengatur tentang waralaba.
- C. Bahwa, untuk melaksanakan sistem bisnis waralaba LUTUYE SALON, kedua belah pihak telah setuju dan sepakat untuk membuka LUTUYE SALON di Kota sebagaimana ditetapkan dalam Butir 3

Gedung Graha Arsa 2nd Floor Lampiran I, dengan fasilitas-fasilitas berupa ruang dan bangunan serta perlengkapan-
Siaga Raya No. 31
Jakarta Selatan - 12510
Telp : 021 - 7987307 - 09
Faks : 021 - 7987309



perengkapannya baik yang tetap maupun bergerak sebagaimana ditetapkan dalam Butir 4 Lampiran I (selanjutnya disebut **Premis Lokasi**).

- D. Bahwa, sebagai subyek hukum Indonesia, **PIHAK KEDUA** berkewajiban menyampaikan pemberitahuan perubahan apapun berkaitan dengan status kedudukannya sebagai subyek hukum kepada **PIHAK PERTAMA** secara tertulis.

Berdasarkan hal-hal dan uraian-uraian di atas, kedua belah pihak telah setuju dan sepakat untuk mengikatkan diri dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagaimana ditentukan di bawah ini, termasuk penambahan-penambahan, perubahan-perubahan dan perpanjangannya jika ada :

Pasal 1 POKOK PERJANJIAN

PIHAK PERTAMA dengan ini telah setuju dan sepakat untuk memberikan Hak Waralaba LUTUYE SALON kepada **PIHAK KEDUA** di Premis Lokasi untuk Jangka Waktu sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 2, dan **PIHAK KEDUA** dengan ini menyatakan telah setuju dan sepakat untuk menerima hak waralaba LUTUYE SALON dari **PIHAK PERTAMA** tersebut dan bersedia menaati seluruh ketentuan - ketentuannya, serta bersedia untuk senantiasa menjaga nama baik (*good will*) LUTUYE SALON yang telah dikenal masyarakat luas. (selanjutnya disebut **Perjanjian**).

PASAL 2 JANGKA WAKTU

- 2.1. Perjanjian Waralaba akan berlaku untuk jangka waktu sebagaimana ditetapkan dalam Butir 5 Lampiran 1. (selanjutnya disebut **Jangka Waktu**).
- 2.2. Jangka Waktu dapat diperpanjang dengan persetujuan tertulis dari kedua belah pihak dan dituangkan dalam suatu Tambahan Perjanjian (Addendum) dengan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang diperbaharui, untuk perpanjangan yang mana **PIHAK KEDUA** berkewajiban menyampaikan keinginan perpanjangan Jangka Waktu ini kepada **PIHAK PERTAMA** secara tertulis sekurang-kurangnya 3 (tiga) bulan sebelum berakhirnya Jangka Waktu sebagaimana dimaksud Pasal 2.1.
- 2.3. **PIHAK PERTAMA** berhak menerima dan atau menolak permohonan perpanjangan Jangka Waktu sebagaimana dimaksud Pasal 2.2. berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan atau alasan-alasan tertentu yang bersifat tertutup dan tidak perlu disampaikan kepada **PIHAK KEDUA**.

2.4. Apabila Jangka Waktu telah berakhir dan tidak terjadi perpanjangan Jangka Waktu dan atau terhenti Perjanjian sebelum berakhirnya Jangka Waktu, maka hak waralaba LUTUYE SALON kembali kepada **PIHAK PERTAMA**.



kepada **PIHAK PERTAMA** dan berakibat **PIHAK KEDUA** tidak lagi diperbolehkan mempergunakan perangkat lunak aplikasi komputer yang merupakan milik **PIHAK PERTAMA**, serta seluruh disain, atribut, logo dan merek dagang LUTUYE SALON yang menjadi identitas dan atau pengenal LUTUYE SALON.

Pasal 3 BIAYA-BIAYA

Kedua belah pihak setuju dan sepakat untuk waralaba LUTUYE SALON, **PIHAK KEDUA** dikenakan Biaya Waralaba (*franchise fee*) dan Biaya Kontinuitas dan wajib dibayarkan kepada **PIHAK PERTAMA** dengan ketentuan:

- 3.1. Biaya Waralaba (*franchise fee*), yang wajib dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** untuk Premis Lokasi selama Jangka Waktu tidak termasuk PPN (Pajak Pertambahan Nilai) adalah sebagaimana ditetapkan dalam Butir 6 Lampiran I. Biaya Waralaba (*franchise fee*) ini meliputi :
 - a. Biaya Identitas (*Initial fee*), yang terdiri dari:
 - Penggunaan nama, merk, dan logo Lutuye Salon.
 - Aplikasi perangkat lunak pendukung operasional.
 - b. Biaya Pre Operation yang terdiri dari Promosi Peresmian atau Pembukaan Salon
 - c. Biaya Design Layout dan Pengawasan Pelaksanaan Pembangunan Unit Salon meliputi :
 - Biaya Design Layout Gambar – Standar Lutuye Salon
 - Biaya Monitoring Pembangunan Unit Salon
- 3.2. Biaya pengadaan peralatan standar dan perlengkapan non standar (Lampiran II), rekrutmen dan pelatihan SDM (Lampiran III), peralatan dan perlengkapan salon (Lampiran IV), peralatan kerja operasional salon (Lampiran V), dan produk salon (Lampiran VI) yang wajib dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA**, dan perlengkapan lain-lain, perlengkapan mechanical electronic, pelaksanaan renovasi – Interior dan Exterior -, biaya izin usaha (Lampiran VII) yang harus dipenuhi dan dilaksanakan oleh **PIHAK KEDUA** sebagaimana ditetapkan dalam Lampiran-lampiran yang merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan dari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON".
- 3.3. Biaya Kontinuitas sebesar _____ dari Pendapatan Kotor (*omzet*) sesudah dikurangi potongan (*discount*) dan koreksi ditambah _____ untuk biaya marketing. Dimana biaya kontinuitas dihitung berdasarkan minimum target pendapatan kotor (*omzet*) sebesar Rp. _____ dan apabila minimum target pendapatan kotor (*omzet*) tidak tercapai maka biaya kontinuitas yang harus dibayarkan sebesar _____. Dan apabila target pendapatan diatas minimum yang ditetapkan maka biaya kontinuitas dihitung berdasarkan pendapatan kotor (*omzet*) yang didapat.



- 3.4. Biaya-biaya lain termasuk tetapi tidak terbatas pada biaya-biaya perijinan, retribusi, pajak-pajak dan biaya-biaya pungutan lainnya sehubungan dengan penyelenggaraan menjadi kewajiban dan wajib dibayar oleh **PIHAK KEDUA** dan untuk itu **PIHAK KEDUA** membebaskan **PIHAK PERTAMA** dari tanggung jawab tersebut.

Pasal 4

TATA CARA PEMBAYARAN

Kedua belah pihak setuju dan sepakat pada tata cara pembayaran di bawah ini:

- 4.1. Biaya Waralaba dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA**.
- Sebesar _____ dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** sebagai tanda persetujuan/kesepakatan (Booking Fee) Waralaba LUTUYE SALON. (pada tanggal 21 April 2003).
 - Sebesar _____ dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** pada saat penandatanganan Memorandum of Understanding (MoU) Waralaba LUTUYE SALON. (pada tanggal 28 April 2003).
 - Sebesar _____ dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak penandatanganan MoU. Apabila Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON" ditandatangani lebih awal atau kurang dari 30 (tiga puluh) hari maka **PIHAK KEDUA** wajib membayarkan kepada **PIHAK PERTAMA** pada saat penandatanganan Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON". (pada tanggal 26 Mei 2003).
 - Sebesar _____ dari nilai investasi Waralaba LUTUYE SALON dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** pada saat penandatanganan Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON. (pada tanggal 20 Juni 2003).
 - Sebesar _____ dari nilai investasi Waralaba LUTUYE SALON dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** 14 (empat belas) hari sejak penandatanganan Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON. (pada tanggal 04 Juli 2003).



Biaya Kontinuitas yang dibayarkan untuk setiap bulan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** dengan jumlah yang ditetapkan dalam Butir 3.3 Pasal 3, dilakukan selambat-lambatnya pada tanggal 7 (tujuh) pada bulan berikutnya dan Biaya Kontinuitas ini -- karena didasari niat baik dan keinginan membina hubungan waralaba yang sehat -- untuk pertama kalinya wajib dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** pada bulan ketujuh (enam bulan pertama terhitung sejak tanggal pembukaan LUTUYE SALON di Premis Lokasi, **PIHAK PERTAMA** membebaskan **PIHAK KEDUA** dari kewajiban Biaya Kontinuitas).

- 4.3. Setiap keterlambatan pembayaran sebagaimana diatur dalam Butir 3.1., Butir 3.2, Butir 3.3 di atas, **PIHAK PERTAMA** berhak mengenakan denda keterlambatan sebesar 1 0/00 (satu permil) dari Jumlah yang wajib dibayarkan per hari keterlambatan dan denda ini wajib dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** sekaligus dan seketika dan atau **PIHAK PERTAMA** berhak memberikan Surat teguran/Surat Peringatan/Somasi kepada **PIHAK KEDUA** atas keterlambatan pembayaran tersebut.
- Apabila keterlambatan pembayaran telah melebihi waktu 60 (enam puluh) hari maka **PIHAK PERTAMA** berhak memutuskan dan atau mengakhiri Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON" ini secara sepihak dan tanpa syarat dari **PIHAK KEDUA** tanpa mengurangi ketentuan yang diatur dalam Pasal 10.
- 4.4. Seluruh pembayaran yang dilakukan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** dilakukan secara giralisasi, dan atau melalui transfer antar bank kepada nomor rekening **PIHAK PERTAMA** atau pihak yang ditunjuk oleh **PIHAK PERTAMA** secara tertulis, setiap pembayaran akan mendapatkan tanda terima pembayaran (kwitansi) dari **PIHAK PERTAMA** yang berlaku sebagai bukti pembayaran yang sah. (Rek. BCA KCP Sejati Mulia A/C. 554.015353.3 a/n PT. Sapta Romli Buana).
- 4.5. Setiap pembayaran yang dilakukan oleh **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** melalui giralisasi dan atau transfer antar bank hanya diakui oleh **PIHAK PERTAMA** apabila telah dapat diuangkan oleh **PIHAK PERTAMA** atau kuasa yang ditunjuknya.

Pasal 5

ASURANSI

- 5.1. **PIHAK KEDUA** wajib menutup asuransi selama Jangka Waktu dan menanggung serta membayar premi asuransi atas Premis Lokasi berikut seluruh isi dan perlengkapannya terhadap bahaya kebakaran, huru-hara (riot) dan atau bencana-bencana lainnya, serta mengirimkan fotokopi polis asuransinya kepada **PIHAK PERTAMA**.



Untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya bahaya kebakaran, **PIHAK KEDUA** diwajibkan memenuhi perijinan dari Dinas Pemadam Kebakaran (DPK) setempat termasuk tetapi tidak terbatas pada penyediaan alat / tabung pemadam kebakaran.

Pasal 6

KETENAGAKERJAAN

Ketenagakerjaan dalam penyelenggaraan LUTUYE SALON yang didasari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON" ini dinyatakan sebagai Sumber Daya Manusia (selanjutnya disebut **SDM**) sebagaimana ditetapkan dalam Lampiran III (Daftar SDM Lutuye Salon), yang diklasifikasikan ke dalam 2 (dua) kategori, yaitu :

- 6.1. Pekerjaan, yaitu **SDM** di bidang administratif atau nonprofesional/mitra dimana untuk klasifikasi Pekerja ini didasari pada Perjanjian Kerja dan dengan menerima upah dari **PIHAK KEDUA**. Klasifikasi Pekerja ini tidak tunduk pada Hukum Ketenagakerjaan akan tetapi tunduk pada Hukum Perdata (Perikatan). (Selanjutnya disebut **Pekerja**).
- 6.2. Profesional/mitra, yaitu **SDM** yang bekerja bukan berdasarkan Perjanjian Kerja, akan tetapi didasari pada Perjanjian Kerjasama Kemitraan berdasarkan profesinya dengan mendapatkan imbalan yang diperoleh dari sistem bagi hasil atau bentuk kerjasama kemitraan lainnya. Klasifikasi Profesional/mitra ini tidak tunduk pada Hukum Ketenagakerjaan akan tetapi tunduk pada Hukum Perdata (Perikatan). (Selanjutnya disebut **Profesional**).
- 6.3. Seluruh akibat hukum antara Pekerja dan atau Profesional yang memiliki ikatan hukum dengan **PIHAK KEDUA** menjadi tanggung jawab **PIHAK KEDUA** termasuk tetapi tidak terbatas pada kewajiban-kewajiban pembayaran yang timbul akibat adanya ikatan hukum tersebut dan oleh karenanya **PIHAK KEDUA** dengan ini membebaskan **PIHAK PERTAMA** dari segala dan semua akibat hukum yang mungkin timbul dengan Pekerja dan atau Profesional tersebut.
- 6.4. **PIHAK KEDUA** diwajibkan untuk mematuhi seluruh ketentuan standar Ketenagakerjaan termasuk tetapi tidak terbatas pada Standart Prosedur Operasional (Selanjutnya disebut **SPO**) yang ditetapkan **PIHAK PERTAMA**.
- 6.5. Untuk **SDM** yang diperlukan oleh **PIHAK KEDUA** guna penyelenggaraan LUTUYE SALON, **PIHAK PERTAMA** akan membantu menyediakan dan memberikan pelatihan sesuai dengan standar LUTUYE SALON, dan wajib telah tersedia di Premis Lokasi pada saat Pembukaan LUTUYE SALON. (Lampiran III).
- 6.6. Seluruh perubahan baik pengurangan dan penambahan **SDM** harus mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari **PIHAK PERTAMA** dan wajib mengikuti pelatihan / *training* yang

Raha Arsa 2nd Floor
Siaga Raya No. 31
Karta Selatan - 12510
Phone: 021 - 7987307 - 09
Fax : 021 - 7987309

KH. Mas Mansyur No. 48A
Karta Pusat - 10220
Phone: 021 574 0691
Fax : 021 573 6245
Mail : ptsrb@uninet.net.id



diselenggarakan **PIHAK PERTAMA** dengan biaya menjadi tanggung jawab dan wajib dibayar oleh **PIHAK KEDUA**.

- 6.7. Pengecualian Butir 6.6. di atas, khusus bagi pergantian SDM yang didasari alasan rasional dan dapat disetujui oleh **PIHAK PERTAMA**, dimana untuk 3 (tiga) bulan pertama setelah Pembukaan Salon masih menjadi tanggung jawab dari **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK PERTAMA** berkewajiban mencarikan penggantinya dengan biaya pelatihan dari **PIHAK PERTAMA**.
- 6.7. **PIHAK PERTAMA** secara berkala akan mengadakan pelatihan / *training / workshop* yang bertujuan meningkatkan kualitas SDM yang berada dalam Jaringan Waralaba LUTUYE SALON. **PIHAK KEDUA** diwajibkan untuk mengikutsertakan SDM-nya dalam program pelatihan / *training / workshop* ini dengan biaya ditanggung dan wajib dibayar oleh **PIHAK KEDUA**.
- 6.9. **PIHAK PERTAMA** berhak untuk memantau dan atau memonitor dan atau menilai SDM yang bekerja pada **PIHAK KEDUA**, dan apabila **PIHAK PERTAMA** menentukan alasan yang tidak memenuhi Standart SPO maka **PIHAK PERTAMA** dapat meminta **PIHAK KEDUA** untuk mengganti dan atau memberhentikan SDM yang bersangkutan dengan biaya-biaya dan atau akibat hukumnya menjadi tanggungan **PIHAK KEDUA**.

Pasal 7

KEWAJIBAN PARA PIHAK

- 7.1. **PIHAK PERTAMA** berkewajiban sebagai berikut :
 - a. Menyampaikan kepada **PIHAK KEDUA** SPO (Standar Prosedur Operasional).
 - b. Menyampaikan standar rancangan/desain dan atau tata-letak serta jadwal sebagaimana ditetapkan dalam Butir 9 Lampiran I.
 - c. Memasok **PIHAK KEDUA** peralatan standar, perlengkapan non standar, rekrutmen dan pelatihan SDM, perlengkapan dan atau peralatan untuk operasional, serta produk LUTUYE SALON sebagaimana yang diatur dalam Lampiran Perjanjian dan Persetujuan Waralaba Lutuye Salon standar LUTUYE SALON (Lampiran II, III, IV, V, dan VI), dimana besarnya biaya tersebut disesuaikan dengan kapasitas jumlah kursi dan atau ruangan dan biaya tersebut wajib dibayarkan **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** sesuai dengan Type Franchise LUTUYE SALON yang disesuaikan dengan dengan denah dan design layout yang telah disetujui oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA**.
 - d. Membantu **PIHAK KEDUA** dengan sarana pelatihan/*training* bagi SDM yang diselenggarakan LUTUYE SALON atas biaya **PIHAK KEDUA**.
 - e. Mengadakan pembinaan, bimbingan dan atau pengarahan kepada **PIHAK KEDUA** secara berkala dalam upaya mengembangkan usaha LUTUYE SALON.



- f. Memberi petunjuk dan atau membantu PIHAK KEDUA dalam upaya mempersiapkan perizinan terkait untuk operasional LUTUYE SALON, dimana biaya yang menyangkut perizinan menjadi beban dan tanggung jawab PIHAK KEDUA.
- g. Menyelenggarakan promosi bersama secara pantas dan memadai.
- h. Menyediakan formulir-formulir standar untuk keperluan administrasi perkantoran dengan ongkos cetak ditanggung dan dibayarkan oleh PIHAK KEDUA.
- i. Memperbaiki setiap gangguan yang dialami PIHAK KEDUA dalam sistem komputerisasi yang aplikasi perangkat lunaknya dimiliki oleh PIHAK PERTAMA.
- j. PIHAK PERTAMA akan memberikan Kata kunci (*password*) pada setiap komputer yang tersedia dan hanya boleh diganti dan diubah oleh PIHAK PERTAMA.

7.2. PIHAK KEDUA berkewajiban sebagai berikut :

- a. Melaksanakan seluruh ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON" ini termasuk tetapi tidak terbatas pada ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Pasal 3 dan Pasal 4.
- b. Mentaati dan melaksanakan seluruh ketentuan yang tertuang dalam SPO.
- c. Mengajukan persetujuan dari PIHAK PERTAMA dalam hal perubahan disain dan atau tata letak yang telah ditetapkan pada Premis Lokasi oleh PIHAK PERTAMA.
- d. Menyelenggarakan LUTUYE SALON selama Jangka Waktu sebagaimana dinyatakan dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba "LUTUYE SALON" ini dengan jam operasional sebagaimana ditetapkan dalam SPO dalam 1 (satu) tahun kalender terkecuali pada hari-hari yang menurut Pemerintah/Instansi yang berwenang kegiatan salon harus diliburkan.
- e. Hanya menggunakan peralatan, perlengkapan dan produk LUTUYE SALON sesuai standar dari PIHAK PERTAMA, menjual produk-produk jasa layanan yang ditentukan dan berasal dari PIHAK PERTAMA. Penyimpangan dari ketentuan ini harus mendapat persetujuan tertulis terlebih dahulu dari PIHAK PERTAMA.
- f. Memesan dan membeli peralatan, perlengkapan dan produk-produk pendukung hanya dari PIHAK PERTAMA untuk Peralatan Standar, Perlengkapan Standar, Perlengkapan Non Standar (Lampiran II) dan untuk peralatan dan perlengkapan serta produk salon yang telah ditentukan secara tertulis oleh PIHAK PERTAMA (Lampiran IV, V dan VI) dan oleh karenanya PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk selalu berupaya dan menjaga termasuk tetapi tidak terbatas memberikan kualitas, harga, pelayanan yang terbaik kepada PIHAK KEDUA.
- g. Mematuhi dan mengikuti setiap perubahan peraturan mengenai jenis layanan dan atau promosi yang ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA.
- h. Mengikuti, memenuhi dan mematuhi ketentuan-ketentuan tentang standar kualitas, produk, penyajian, layanan, promosi serta harga-harga jual produk dan atau jasa sesuai yang ditetapkan dan atau yang akan ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA.



- i. Membuat dan memberikan Laporan-laporan kepada **PIHAK PERTAMA** yang standarnya ditentukan oleh **PIHAK PERTAMA**.
- j. Demi tertibnya administrasi **PIHAK KEDUA** menggunakan peralatan komputerisasi yang sudah diprogram dengan menggunakan aplikasi perangkat lunaknya dimiliki **PIHAK PERTAMA**.
- k. Melaporkan kepada **PIHAK PERTAMA** setiap gangguan dan atau kerusakan atas sistem komputerisasi yang menggunakan perangkat lunak yang aplikasinya merupakan milik **PIHAK PERTAMA**.
- k. Memasang papan nama / billboard / neonsign yang bertuliskan merek dan logo LUTUYE SALON sesuai standar **PIHAK PERTAMA** di Premis lokasi dengan biaya perijinan dan atau pajak-pajak dan atau retribusi wajib ditanggung dan dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA**, yang disesuaikan dengan denah dan design layout yang telah disetujui oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA**.
- l. Melaksanakan seluruh sarana promosi yang telah disetujui dan disepakati oleh **PIHAK PERTAMA** dengan mitra-mitra bisnisnya, termasuk tetapi tidak terbatas pada ketentuan-ketentuan pemasangan poster-poster dan atau pengadaan brosur-brosur Iklan, yang tentunya akan menguntungkan penyelenggaraan LUTUYE SALON. Untuk pelaksanaan kewajiban ini **PIHAK KEDUA** tidak akan mensyaratkan kompensasi baik dengan cara apapun dan atau dalam bentuk apapun kepada **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 8

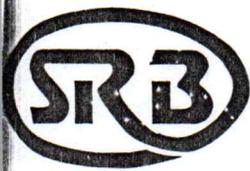
PERNYATAAN DAN JAMINAN

- 8.1. **PIHAK PERTAMA** dengan ini menyatakan dan menjamin :
- a. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** merupakan pemilik sah dan legal atas merek maupun logo LUTUYE SALON, baik sebagai pemakai pertama (*first to use*) maupun sebagai pendaftar pertama (*first to file*) karena merek maupun logo LUTUYE SALON telah terdaftar di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, oleh karenanya merek dan logo LUTUYE SALON terlindungi secara hukum.
 - b. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** terbebas dari segala tuntutan dan atau gugatan hukum atas kepemilikan Hak Atas Kekayaan Intelektual merek dan logo LUTUYE SALON.
 - c. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** telah berpengalaman, memiliki *image* dan nama baik dimasyarakat luas (*goodwill*).
 - d. Bahwa, **PIHAK PERTAMA** merupakan suatu badan hukum perseroan terbatas (PT) yang sah dan legal didirikan berdasarkan hukum Indonesia dan tunduk pada hukum Indonesia.



PIHAK KEDUA dengan ini menyatakan dan menjamin :

- a. Bahwa, **PIHAK KEDUA** merupakan subyek hukum yang cakap dan legal serta tunduk pada hukum yang berlaku di Indonesia.
- b. Bahwa, **PIHAK KEDUA** memiliki dana/keuangan dan atau sumber finansial, yang cukup untuk menyelenggarakan LUTUYE SALON sebagaimana diatur dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba Lutuye Salon ini.
- c. Bahwa, **PIHAK KEDUA** akan mentaati seluruh ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia termasuk tetapi tidak terbatas pada perijinan, mengakui kekuatan mengikat dari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba Lutuye Salon ini, dan tidak akan mengalihkan hak dan kewajibannya kepada pihak lainnya tanpa persetujuan tertulis dari **PIHAK PERTAMA**.
- d. Bahwa, Premis Lokasi diperoleh secara sah dan legal oleh **PIHAK KEDUA** sebagaimana dinyatakan oleh **PIHAK KEDUA** dalam Butir 3 dan 4 lampiran I. Oleh karenanya **PIHAK KEDUA** membebaskan **PIHAK PERTAMA** dari segala tuntutan dan atau gugatan dari pihak manapun sehubungan dengan Premis Lokasi.
- e. Bahwa, bilamana kemudian terjadi perselisihan dengan pihak ketiga atau pihak lainnya perihal Premis Lokasi karena kelalaian dan atau atas kesalahan **PIHAK KEDUA** yang mengakibatkan dihentikannya operasional LUTUYE SALON maka **PIHAK KEDUA** berkewajiban mencari lokasi baru dengan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari **PIHAK PERTAMA** dan penghentian operasional LUTUYE SALON hanya dapat diberikan dalam waktu selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan dengan tetap berkewajiban membayar biaya Kontinuitas sebesar prorata dari pembayaran 3 (tiga) bulan terakhir. Apabila kemudian ternyata penutupan dan atau penghentian operasional LUTUYE SALON melebihi waktu 3 (tiga) bulan maka **PIHAK PERTAMA** berhak untuk menghentikan Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini secara sepihak tanpa syarat apapun dari **PIHAK KEDUA**, dan berhak menerapkan ketentuan dalam Pasal 10.
- f. Bahwa, **PIHAK KEDUA** hanya akan menyelenggarakan LUTUYE SALON pada Premis Lokasi dengan sistem waralaba sebagaimana dinyatakan dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini, dan tidak akan menyelenggarakan kegiatan lainnya tanpa adanya persetujuan tertulis dari **PIHAK PERTAMA**.
- g. Bahwa, **PIHAK KEDUA** tidak akan memindahkan penyelenggaraan LUTUYE SALON baik seluruhnya maupun sebahagiannya dari Premis Lokasi selama Jangka Waktu, terkecuali atas persetujuan tertulis dari **PIHAK PERTAMA**, bila terjadi pemindahan ke tempat lainnya atas persetujuan tertulis dari **PIHAK PERTAMA**, dengan biaya relokasi dan renovasi menjadi tanggung jawab **PIHAK KEDUA**.



- h. Bahwa, **PIHAK KEDUA** sebagai Penerima Waralaba LUTUYE SALON untuk regional daerah sebagaimana dinyatakan dalam Butir 7 lampiran I, bersedia mengembangkan Jaringan waralaba LUTUYE SALON di daerahnya dengan membuka gerai (*outlet*) LUTUYE SALON dengan sistem waralaba langsung kepada **PIHAK PERTAMA** karena **PIHAK KEDUA** tidak diijinkan memberikan waralaba lanjutan, sebagaimana ditetapkan dalam Butir 8 Lampiran I.
- i. Bahwa, **PIHAK KEDUA** dan keluarganya (suami / istri, anak-anak, orang tua dari suami dan istri) tidak akan ikut serta dalam mendirikan dan atau memulai dan atau menyelenggarakan dan atau ikut serta dan atau bekerja sama dalam bidang usaha serupa dan atau sejenis dan atau menjadi *pesaing / kompetitor* usaha LUTUYE SALON.
- j. Bahwa **PIHAK KEDUA** memberikan kesempatan kepada **PIHAK PERTAMA** atau yang mewakilinya berdasarkan Surat Tugas, setiap saat untuk memeriksa dan atau mengawasi jalannya operasionalisasi, pembukaan, dokumen-dokumen, laporan-laporan, dan perlengkapan serta peralatan LUTUYE SALON dan lainnya dengan memasuki Premis Lokasi tanpa perlu adanya pemberitahuan terlebih dahulu.

Pasal 9

HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

- 9.1. **PIHAK KEDUA** berjanji dan menjamin akan senantiasa menjaga merek dagang, logo, dan image LUTUYE SALON yang menjadi hak milik intelektual **PIHAK PERTAMA** yang telah menjadi nama baik (*good will*) dan dikenal luas.
- 9.2. Bilamana Perjanjian ini berakhir karena berakhirnya Jangka Waktu dan atau diakhiri karena dilanggarnya ketentuan-ketentuan dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON termasuk tetapi tidak terbatas karena dilanggarnya Pasal 10, maka untuk selanjutnya **PIHAK KEDUA** tidak boleh menyelenggarakan dan atau membuka salon dengan mempergunakan merek dan logo LUTUYE SALON yang menjadi milik **PIHAK PERTAMA** dan atau menggunakan perlengkapan dan atau peralatan yang mengandung *image* dan atau inisial LUTUYE SALON, serta tidak akan mempergunakan dan atau memperjual-belikan nama-nama produk dan identitas LUTUYE SALON lainnya baik untuk kegiatan dan atau penyelenggaraan apapun baik yang dilakukan **PIHAK KEDUA** sendiri maupun dilakukan pihak ketiga atau pihak lainnya atas persetujuan dan atau atas perintah atau atas pembiayaan **PIHAK KEDUA**.
- 9.3. Bilamana Perjanjian telah berakhir dan atau diakhiri sebagaimana dimaksud Butir 9.2. di atas, maka **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengembalikan kepada **PIHAK PERTAMA** seluruh SPO dan atau mengembalikan perlengkapan-perengkapan dan atau peralatan yang masih merupakan hak milik



PIHAK PERTAMA termasuk tetapi tidak terbatas pada hak milik atas hak Kekayaan Intelektual dari LUTUYE SALON.

Pasal 10

INGKAR JANJI (WANPRESTASI)

DAN SANKSI-SANKSI

- 10.1. PIHAK KEDUA telah dianggap melakukan perbuatan ingkar janji (wanprestasi) apabila melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat menimbulkan cedera dan atau kerugian pada PIHAK PERTAMA termasuk tetapi tidak terbatas pada pelanggaran terhadap Pasal 3 dan Pasal 4 dan atau tidak melaksanakan ketentuan-ketentuan dan atau persyaratan persyaratan lainnya sebagaimana dituangkan dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini, perbuatan PIHAK KEDUA yang mana tidak termasuk dan atau terkualifikasi dalam Keadaan Kahar (*force majeure*) diatur dalam Pasal 11. (selanjutnya disebut Ingkar Janji / Wanprestasi).
- 10.2. Bilamana PIHAK KEDUA melakukan perbuatan Ingkar Janji / Wanprestasi dan telah diperingatkan dan atau ditegur secara tertulis dengan patut sekurang-kurangnya 1 (satu) kali akan tetapi PIHAK KEDUA tidak mengindahkannya maka PIHAK PERTAMA berhak untuk mengakhiri dan atau memutus Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini sebelum berakhirnya Jangka Waktu dengan mengesampingkan Pasal 1266 dan Pasal 1267 Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata) dan atau membebankan ganti kerugian yang jumlahnya diperhitungkan sesuai pembukuan / perhitungan PIHAK PERTAMA yang wajib dibayarkan secara tunai dan seketika oleh PIHAK KEDUA dan atau ditambah denda sebesar Rp. 100.000,00 (seratus ribu rupiah) per hari hingga diselesaikannya kewajiban pembayaran ganti kerugian dimaksud, demikian pula sebaliknya bila PIHAK PERTAMA lalai dan atau terlambat dalam memenuhi tenggat waktu sebagaimana ditetapkan dalam Butir 9 Lampiran I, maka PIHAK KEDUA berhak atas denda keterlambatan sebesar Rp. 100.000 (seratus ribu rupiah) perhari keterlambatan.
- 10.3. Dalam hal terjadinya keadaan sebagaimana dimaksud Pasal 10.1., maka segala pembayaran yang telah dilakukan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA dinyatakan hangus dan tidak dapat ditarik kembali dan tetap menjadi milik PIHAK PERTAMA.

Pasal 11

KEADAAN KAHAR (*FORCE MAJEURE*)

- 11.1. Keadaan Kahar (*force majeure*) adalah suatu keadaan dimana salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak mampu melakukan hak dan kewajibannya yang terbit dari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini dikarenakan terjadinya bencana alam, banjir,



gempa bumi, angin ribut (*acts of God*), kebakaran, kerusuhan (*riot*) dan atau perang yang ditetapkan oleh negara (selanjutnya disebut **Keadaan Kahar** (*force majeure*)).

- 11.2. Dalam hal terjadinya Keadaan Kahar (*force majeure*), Jangka Waktu akan ditambah dengan periode yang sama dengan periode Keadaan Kahar (*force majeure*) yang terjadi, dengan syarat bahwa pihak yang mengalami keadaan kahar (*force majeure*) memberitahukan melalui pemberitahuan kepada pihak lainnya dalam waktu selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari terhitung sejak terjadinya Keadaan Kahar (*force majeure*) tersebut.

Pasal 12

PEMBERITAHUAN

- 12.1. Setiap pemberitahuan yang berkaitan dengan pelaksanaan isi Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini yang dilakukan pihak yang satu terhadap pihak lainnya harus disampaikan secara tertulis dengan surat tercatat dan atau melalui kurir dengan mendapatkan tanda terima tertulis dan ditujukan ke alamat sebagaimana tercantum pada bahagian awal Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba Lutuye Salon dan atau pada Butir 1 Lampiran I. (selanjutnya disebut **Pemberitahuan**).
- 12.2. Setiap perubahan alamat para pihak wajib menyampaikan Pemberitahuan kepada pihak yang lainnya. Pelanggaran terhadap hal ini mengakibatkan timbulnya risiko bagi pihak yang mengalami perubahan alamat tersebut akan tetapi tidak mengakibatkan hilangnya tanggung jawab terhadap pelaksanaan isi Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba Lutuye Salon.

Pasal 13

PENYELESAIAN SENGKETA

- 13.1. Kedua belah pihak setuju dan sepakat untuk menyelesaikan setiap perselisihan dan atau persengketaan yang mungkin timbul akibat dari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba Lutuye Salon ini secara musyawarah dan kekeluargaan. N&M.
- 13.2. Dalam hal penyelesaian perselisihan dan atau persengketaan secara musyawarah dan atau mufakat tidak dapat dicapai, maka kedua belah pihak setuju dan sepakat menyelesaikannya melalui jalur hukum, dan untuk itu kedua belah pihak telah memilih domisili hukum yang tetap dan tidak berubah di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.
- 13.3. Namun demikian, kedua belah pihak setuju dan sepakat pula untuk membuka peluang penyelesaian sengketa melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa (Arbitrase) akan tetapi harus mendapat persetujuan tertulis terlebih dahulu dari kedua belah pihak.



Pasal 14
ADDENDUM (TAMBAHAN)

Kedua belah pihak telah setuju dan sepakat bilamana ada hal-hal yang belum cukup diatur dalam Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini, baik berupa penambahan, pengurangan dan atau perubahan akan dibuat kemudian secara tertulis dalam suatu Addendum (tambahan), yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, memiliki kekuatan hukum, merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan dari Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini.

Demikian Persetujuan dan Perjanjian Bersama Waralaba LUTUYE SALON ini ditandatangani oleh kedua belah pihak dalam keadaan sehat jasmani dan rohani tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun, dalam rangkap 2 (dua) bermaterai dan memiliki kekuatan hukum yang mengikat.

Jakarta, Juni 2003

PIHAK PERTAMA
PT. Sapta Romli Buana

PIHAK KEDUA



Hj. ATTY SURYATI

SAKSI PIHAK PERTAMA

SAKSI PIHAK KEDUA