

## BAB II

### KARAKTERISTIK KLAUSULA *BUYBACK* DALAM PERJANJIAN WARALABA

#### 2.1 Perjanjian Waralaba

Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih dan Laba yang berarti untung. Secara harafiah waralaba dapat diartikan bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih. Menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI), yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik waralaba (*Franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Waralaba menurut PP 42/2007 Pasal 1 angka 1 diberi pengertian sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba.

Dalam melakukan suatu sistem pendistribusian dengan menggunakan format waralaba yang melibatkan dua belah pihak ini harus dituangkan dalam bentuk perjanjian, yaitu Perjanjian Waralaba seperti yang disyaratkan dalam Pasal 1 angka 1 PP 42/2007. Perjanjian Waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dengan Penerima Waralaba (*Franchisee*) di mana pihak Pemberi Waralaba memberikan hak kepada pihak Penerima

Waralaba untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) dan/atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang di bawah pengawasan Pemberi Waralaba, sementara Penerima Waralaba membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang telah diperolehnya. Perjanjian Waralaba dibuat secara tertulis dengan memperhatikan hukum yang berlaku di Indonesia. Apabila Perjanjian Waralaba dibuat dalam bahasa asing, maka harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Hal ini seperti yang diatur dalam Pasal 4 PP 42/2007.

Di dalam *Burgelijk Wetboek* (BW), khususnya pada buku III BW yang mengatur tentang Perikatan, perjanjian dibagi menjadi 2 yaitu perjanjian bernama dan tidak bernama. Perjanjian bernama atau *Benoemde contracten* adalah perjanjian yang secara khusus telah ada pengaturannya dalam buku III BW. Sedangkan perjanjian tidak bernama atau *Onbenoemde contracten* adalah perjanjian yang tidak diatur dalam BW, terutama buku III BW, yang lahir dari perkembangan di masyarakat. Hal ini sesuai dengan sifat buku III BW yang terbuka sehingga para pihak diperbolehkan membuat perjanjian diluar yang diatur dalam buku III BW. Perjanjian Waralaba termasuk dalam perjanjian yang tidak diatur secara khusus dalam (BW), sehingga Perjanjian Waralaba termasuk dalam perjanjian tak bernama.

Seperti pada perjanjian lainnya, Perjanjian Waralaba dikatakan sah dan berlaku apabila memenuhi syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 BW, yaitu:

1. Kesepakatan;
2. Kecakapan;

3. Suatu hal tertentu;
4. Sebab yang diperbolehkan.

Syarat pertama yaitu kesepakatan dan syarat kedua yaitu kecakapan merupakan syarat subyektif karena berkaitan dengan subyek yang mengadakan perjanjian sehingga apabila syarat-syarat tersebut tidak dipenuhi maka perjanjian itu tetap dianggap sah sampai salah satu pihak dalam perjanjian meminta agar perjanjian tersebut dibatalkan (*nietigbaar*) dengan mengajukan ke pengadilan untuk meminta pembatalan perjanjian yang telah dibuat. Jangka waktu yang diberikan untuk meminta pembatalan dibatasi dalam waktu 5 (lima) tahun seperti yang ditentukan dalam Pasal 1454 BW. Sedangkan syarat ketiga yaitu hal tertentu dan syarat keempat adalah sebab yang diperbolehkan merupakan syarat obyektif karena berkenaan dengan obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan sehingga apabila tidak dipenuhinya syarat-syarat tersebut maka dengan sendirinya dianggap tidak terjadi perikatan atau perjanjian antara para pihak atau dapat dikatakan perjanjian batal demi hukum (*nietig*).

1. Kecakapan

Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara para pihak. Ada 2 (dua) unsur yang menentukan saat terjadinya kesepakatan yaitu penawaran (*offer*) dan penerimaan (*accept*). Kesepakatan lahir ketika adanya penawaran oleh salah satu pihak yang diterima oleh pihak yang lain. Syarat kesepakatan timbul sebagai akibat adanya asas konsensualisme, yaitu perjanjian lahir setelah adanya kata sepakat

di antara para pihak. Ada beberapa ajaran mengenai terjadinya kesepakatan, yaitu:

- a. Teori Kehendak (*wilstheorie*) yang mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan;
- b. Teori Pernyataan (*verklaringstheorie*) yang mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat pihak penerima memberikan pernyataan;
- c. Teori Kepercayaan (*vertrowenstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak dan pernyataan dianggap layak menimbulkan kepercayaan kepada pihak lain.

Teori Kepercayaan inilah yang dianut oleh BW sehingga diterapkan di Indonesia karena teori ini merupakan jalan tengah dari dua teori sebelumnya, yaitu Teori Kehendak dan Teori Pernyataan.

## 2. Kecakapan

Kecakapan yang dimaksud adalah kecakapan bertindak yaitu kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Di dalam BW tidak disebutkan mengenai orang yang cakap melakukan perbuatan hukum, tetapi menyebutkan kriteria ketidakcakapan seseorang. Ketidakcakapan seseorang diatur dalam Pasal 1330 BW yang menyebutkan bahwa orang yang belum dewasa, orang yang berada di bawah pengampuan, dan orang-orang perempuan dianggap tidak cakap untuk membuat perjanjian.

Mengenai kedewasaan seseorang telah diatur secara khusus dalam Undang-Undang Nomor 1 tahun 1974 tentang Perkawinan (selanjutnya disebut UU 1/1974) pada Pasal 66 jo. Pasal 47 jo. Pasal 50 yang mengatur

bahwa usia kedewasaan seseorang adalah 18 tahun. Mengenai ketentuan perempuan yang telah kawin dianggap tidak cakap membuat perjanjian telah dinyatakan tidak berlaku oleh Surat Edaran Mahkamah Agung tahun 1963. Demikian juga telah ditegaskan dalam Pasal 31 UU 1/1974 bahwa hak dan kedudukan istri seimbang dengan hak dan kedudukan suami dalam kehidupan rumah tangga dan pergaulan hidup bersama dalam masyarakat. Dan disebutkan pula dalam ayat (2) bahwa masing-masing pihak yaitu suami dan istri berhak untuk melakukan perbuatan hukum. Dengan ketentuan tersebut, perempuan yang telah kawin (istri) dapat melakukan perbuatan hukum, termasuk juga membuat perjanjian.

Untuk badan hukum yang akan membuat perjanjian atau melakukan perbuatan hukum lainnya harus memenuhi syarat kecakapan bertindak bagi orang yang mewakili badan hukum tersebut. Selain syarat kecakapan, seseorang yang mewakili badan hukum juga harus memiliki wewenang bertindak. Wewenang seseorang dalam mewakili suatu badan hukum dapat terlihat dari Anggaran Dasar atau Anggaran Rumah Tangga badan hukum tersebut.

Untuk badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT), yang mewakili PT adalah Direksi. Direksi berwenang untuk mewakili PT untuk segala tindakan yang harus dijalankan untuk dan atas nama PT. Hal ini diatur dalam Pasal 92 ayat (1) jo. Pasal 97 ayat (1) UUPA.

### 3. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu atau disebut juga obyek tertentu adalah sesuatu yang menjadi pokok perjanjian yang dikehendaki para pihak dalam membuat perjanjian yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, ketertiban umum. Ketentuan mengenai hal tertentu sebagai obyek perjanjian diatur dalam Pasal 1332, 1333, 1334 BW. Dalam Pasal 1332 BW menyebutkan bahwa barang-barang yang dapat diperdagangkan yang dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Pasal 1333 BW menyebutkan dalam suatu perjanjian harus mempunyai sebagai pokok suatu barang paling sedikit ditentukan jenisnya. Barang-barang yang baru akan ada di kemudian hari dapat menjadi pokok dari suatu perjanjian seperti yang disebutkan dalam Pasal 1334 BW.

#### 4. Sebab yang diperbolehkan

Dalam BW, tidak menyebutkan mengenai kriteria sebab yang diperbolehkan, tetapi menyebutkan sebab yang terlarang seperti yang diatur dalam Pasal 1335-1337 BW.

##### *Pasal 1335 BW*

Suatu perjanjian tanpa sebab, atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan.

##### *Pasal 1336 BW*

Jika tidak dinyatakan sesuatu sebab, tetapi ada suatu sebab yang halal, ataupun jika ada suatu sebab lain, daripada yang dinyatakan, perjanjiannya namun demikian adalah sah.

##### *Pasal 1337 BW*

Suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.

Ada beberapa syarat/kriteria yang harus dipenuhi jika suatu usaha ingin diwaralabakan seperti tercantum dalam Pasal 3 PP 42/2007, yaitu:

a. Memiliki ciri khas usaha;

Yang dimaksud dengan "ciri khas usaha" adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

b. Terbukti sudah memberikan keuntungan;

Yang dimaksud dengan "terbukti sudah memberikan keuntungan" adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki yang kurang lebih 5 tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan menguntungkan.

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

Yang dimaksud dengan "standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis" adalah usaha tersebut sangat membutuhkan standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (Standard Operasional Prosedur).

d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan;

Yang dimaksud dengan "mudah diajarkan dan diaplikasikan" adalah mudah dilaksanakan sehingga Penerima Waralaba yang belum memiliki

pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

e. Adanya dukungan yang berkesinambungan;

Yang dimaksud dengan "dukungan yang berkesinambungan" adalah dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

f. Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar.

Yang dimaksud dengan "Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar" adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merek dan/atau hak cipta dan/atau paten dan/atau lisensi dan/atau rahasia dagang sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Setelah memenuhi kriteria waralaba yang harus dipenuhi berdasarkan Pasal 3 PP 42/2007, Pemberi Waralaba berkewajiban untuk membuat Prospektus Penawaran Waralaba seperti yang diamanatkan dalam Pasal 7 PP 42/2007. Pemberi Waralaba harus menyampaikan Propsektus Penawaran Waralaba kepada Penerima Waralaba paling lama 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan Perjanjian Waralaba. Dalam Pasal 7 ayat (2) PP 42/2007 jo. Lampiran I Peraturan Menteri Perdagangan RI nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 (selanjutnya disebut Permendag 53/2012) dimuat ketentuan mengenai syarat minimal isi dari prospektus penawaran waralaba yaitu sebagai berikut:

a. Data identitas Pemberi Waralaba;



Data identitas Pemberi Waralaba yaitu fotokopi Kartu Tanda Penduduk atau paspor pemilik usaha apabila perseorangan dan fotokopi Kartu Tanda Penduduk atau paspor para pemegang saham, komisaris, dan direksi apabila berupa badan usaha.

b. Legalitas usaha Pemberi Waralaba;

Legalitas usaha Pemberi Waralaba yaitu izin usaha teknis seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Tetap Usaha Pariwisata, Surat Izin Pendirian Satuan Pendidikan atau izin usaha yang berlaku di Negara Pemberi Waralaba.

c. Sejarah kegiatan usaha;

Sejarah kegiatan usaha yaitu uraian yang mencakup antara lain mengenai pendirian usaha, kegiatan usaha, dan pengembangan usaha.

d. Struktur organisasi Pemberi Waralaba;

Struktur organisasi Pemberi Waralaba yaitu struktur organisasi Pemberi Waralaba mulai dari Komisaris, Pemegang Saham, dan direksi sampai ke tingkat operasional termasuk dengan Penerima Waralabanya.

e. Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;

Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir yaitu laporan keuangan atau neraca keuangan perusahaan Pemberi Waralaba 2 (dua) tahun berturut-turut dihitung mundur dari waktu permohonan Prospektus Penawaran Waralaba.

f. Jumlah tempat usaha;

Jumlah tempat usaha yaitu outlet/gerai usaha waralaba sesuai dengan Kabupaten/Kota domisili untuk Pembeli Waralaba Dalam Negeri dan sesuai dengan Negara domisili outlet/gerai untuk Pemberi Waralaba Luar Negeri.

g. Daftar Penerima Waralaba;

Daftar Penerima Waralaba yaitu daftar nama dan alamat perusahaan dan/atau perseorangan sebagai Penerima Waralaba dan perusahaan yang membuat prospektus penawaran waralaba baik yang berdomisili di Indonesia maupun di luar negeri.

h. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yaitu hak yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, seperti:

- Pemberi Waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari Penerima Waralaba, dan selanjutnya Pemberi Waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada Penerima Waralaba.
- Penerima Waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba, dan selanjutnya Penerima Waralaba berkewajiban menjaga kode etik atau kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang diberikan Pemberi Waralaba.

Setelah membuat Prospektus Penawaran Waralaba, Pemberi Waralaba harus mendaftarkan Prospektus Penawaran Waralaba untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (yang selanjutnya disingkat STPW)<sup>9</sup>.

Pendaftaran STPW dilakukan dengan mengajukan permohonan STPW. Bagi Pemberi Waralaba yang berasal dari luar negeri, Pemberi Waralaba yang berasal dari dalam negeri, Pemberi Waralaba Lanjutan yang berasal dari luar negeri, dan Pemberi Waralaba Lanjutan yang berasal dari Waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan Prospektus Penawaran Waralaba dan mengajukan permohonan kepada Direktorat Bina Usaha Perdagangan melalui Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian Perdagangan. Penerbitan STPW dilakukan dalam jangka waktu 2 (dua) hari setelah diterimanya Surat Permohonan STPW (SP-STPW) dan persyaratan secara lengkap dan benar.

Setelah Pemberi Waralaba memperoleh STPW, Pemberi Waralaba berhak untuk melakukan penawaran waralaba kepada calon Penerima Waralaba. Jika Pemberi Waralaba dan calon Penerima Waralaba sepakat untuk menjalankan bisnis waralaba yang ditawarkan Pemberi Waralaba, maka kedua belah pihak membuat Perjanjian Waralaba. Setelah ditandatanganinya Perjanjian Waralaba oleh kedua belah pihak, maka Penerima Waralaba juga wajib untuk memiliki STPW dengan mendaftarkan Perjanjian Waralaba tersebut. Bagi Penerima Waralaba yang berasal dari Waralaba luar negeri wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba kepada Direktorat Bina Usaha Perdagangan melalui Kantor Unit

---

<sup>9</sup> Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) adalah bukti pendaftaran Prospektus Penawaran Waralaba bagi Pemberi Waralaba dan/atau Pemberi Waralaba Lanjutan serta bukti pendaftaran Perjanjian Waralaba bagi Penerima Waralaba dan/atau Penerima Waralaba Lanjutan, yang diberikan setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan dalam peraturan perundang-undangan.

Pelayanan Perdagangan Kementerian Perdagangan. Sedangkan bagi Penerima Waralaba berasal dari Waralaba dalam negeri, Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba luar negeri, dan Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba kepada kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota atau Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu setempat di seluruh Indonesia. Ketentuan-ketentuan tersebut terdapat dalam Pasal 10 Permendag 53/2012.

STPW yang telah dikeluarkan mempunyai jangka waktu berlakunya yaitu selama 5 (lima) tahun. STPW yang telah habis jangka waktunya dapat diperpanjang untuk jangka waktu yang sama. STPW dinyatakan tidak berlaku lagi menurut Pasal 17 ayat (3) Permendag 53/2012 apabila:

1. Jangka waktu STPW berakhir;
2. Perjanjian Waralaba berakhir; atau
3. Pemberi Waralaba dan/atau Penerima Waralaba menghentikan usahanya.

Bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar kewajiban pembuatan dan pendaftaran prospektus penawaran waralaba, akan dikenakan sanksi administrasi yang diatur dalam Pasal 32 Permendag 53/2012, berupa surat peringatan paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW dan denda paling banyak Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Pemberi Waralaba yang belum melaksanakan kewajiban pembuatan dan

pendaftaran prospektus, sehingga belum memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), demi hukum, belum dapat mewaralabakan kegiatan usahanya.

Jikalau dalam menjalankan bisnis waralabanya, Pemberi Waralaba tidak memiliki STPW, Pemberi Waralaba tersebut tidak dapat dikatakan sebagai pelaku usaha waralaba. Jika Pemberi Waralaba membuat Perjanjian Waralaba dengan pihak Penerima Waralaba, maka perjanjian tersebut tetaplah sah jika memenuhi persyaratan sahnya perjanjian menurut Pasal 1320 BW dan mengikat para pihak yang terlibat dalam Perjanjian Waralaba tersebut. Namun, menurut pendapat Penulis, Pemberi Waralaba yang tidak mempunyai STPW membuat Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba, maka segala tindakan waralaba yang dilakukan oleh Pemberi Waralaba tidak diakui oleh Pemerintah sehingga segala perbuatan hukum yang dilakukan oleh para pihak dalam waralaba tidak dianggap sebagai perbuatan hukum waralaba. Hal ini dikarenakan sifat STPW yang merupakan prosedur administrasi. Jikalau pihak Penerima Waralaba dirugikan dengan adanya Perjanjian Waralaba yang telah dibuat, pihak Penerima Waralaba tidak mendapat perlindungan hukum karena waralabanya belum mendapatkan STPW.

Setelah membuat STPW, Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba membuat Perjanjian Waralaba. Dalam Perjanjian Waralaba, PP 42/2007 mengatur mengenai klausula minimal yang harus termuat dalam Perjanjian Waralaba seperti tercantum dalam Pasal 5 PP 42/2007 jo. Lampiran II Permendag 53/2012, yaitu:

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas pemilik/penanggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual, yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual Pemberi Waralaba, seperti merk dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotik atau bengkel.
4. Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, yaitu hak dan kewajiban yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba atau Penerima Waralaba, seperti:
  - Pemberi Waralaba berhak menerima fee atau *royalty* dari Penerima Waralaba, dan selanjutnya Pemberi Waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada Penerima Waralaba.
  - Penerima Waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba, dan selanjutnya Penerima Waralaba berkewajiban menjaga Kode Etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan Pemberi Waralaba.
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan computer dan program IT pengelolaan kegiatan usaha.
6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk mengembangkan bisnis Waralaba seperti; wilayah Sumatra, Jawa dan Bali atau di seluruh Indonesia.
7. Jangka Waktu Perjanjian, yaitu batasan mulai dan berakhir perjanjian terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak.
8. Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara/ketentuan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti fee atau *royalty* apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab Penerima Waralaba.
9. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui Pengadilan Negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Arbitrase dengan menggunakan Hukum Indonesia.
10. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian seperti pemutusan perjanjian tidak dapat dilakukan secara sepihak, perjanjian berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian berakhir. Perjanjian dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan bersama.
11. Jaminan dari pihak Pemberi Waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima Waralaba sesuai dengan isi Perjanjian hingga jangka waktu Perjanjian berakhir.
12. Jumlah gerai yang akan dikelola oleh Penerima Waralaba.

Klausula-klausula yang tercantum dalam Pasal 5 PP 42/2007 jo. Lampiran II Permendag 53/2012 adalah klausula minimal yang harus dicantumkan dalam Perjanjian Waralaba yang dibuat antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba. Tetapi dengan adanya asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 BW, memungkinkan para pihak untuk mencantumkan klausula-klausula yang disepakati para pihak dalam membuat Perjanjian Waralaba, meskipun klausula-klausula tersebut tidak memenuhi salah satu ketentuan klausula seperti yang tercantum dalam Pasal 5 PP 42/2007 jo. Lampiran II Permendag 53/2012 tersebut. Perjanjian Waralaba masih tetap akan berlaku bagi para pihak yang membuatnya.

Dalam suatu Perjanjian Waralaba yang dibuat, menimbulkan hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh para pihak yang bersangkutan. Berdasarkan PP 42/2007, kewajiban yang harus dilakukan oleh Pemberi Waralaba adalah:

1. Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran (*Pasal 7 ayat (1) PP 42/2007*);
2. Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan (*Pasal 8 PP 42/2007*);
3. Pemberi Waralaba harus mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar

mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba (*Pasal 9 ayat (1) PP 42/2007*);

4. Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba (*Pasal 10 ayat 1 PP 42/2007*).

Sedangkan kewajiban yang harus dilakukan oleh Penerima Waralaba adalah:

1. Penerima Waralaba harus mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba (*Pasal 9 ayat (1) PP 42/2007*);
2. Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba (*Pasal 11 PP 42/2007*).

Dari kriteria Perjanjian Waralaba yang diatur dalam PP 42/2007, dapat disimpulkan bahwa karakteristik Perjanjian Waralaba adalah<sup>10</sup>:

1. Harus terdapat perjanjian tertulis, yang dapat mewakili kepentingan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Isi kontrak dapat dinegosiasikan sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian.
2. Pemberi waralaba harus memberikan pelatihan kepada penerima waralaba dalam segala aspek bisnis yang dimasukinya. Juga harus memelihara kelangsungan usaha waralaba dengan memberikan dukungan dalam berbagai aspek bisnis, seperti periklanan, supervisi, dan sebagainya.

---

<sup>10</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, h. 58



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

Pada umumnya suatu kontrak atau perjanjian memuat jenis-jenis klausula-klausula yang harus dicantumkan dalam kontrak/perjanjian, yaitu klausula definisi, klausula pokok, dan klausula penunjang. Klausula definisi merupakan klausula yang memberikan definisi atau isitilah yang dipakai dalam suatu

perjanjian. Klausula pokok terdiri dari tiga kategori yaitu klausula *transaksional* yang berisi hal-hal yang disepakati oleh para pihak; klausula *spesifik* yang mengatur hal-hal yang bersifat khusus sesuai dengan jenis perjanjian yang membedakan dengan perjanjian yang lainnya; dan klausula *antisipatif* yang dibuat untuk mengantisipasi kemungkinan yang terjadi di kemudian hari. Sedangkan untuk klausula penunjang juga dibagi menjadi tiga kategori yaitu *Condition Precedent* yaitu klausula yang memuat tentang syarat tangguh yang harus dipenuhi terlebih dahulu oleh salah satu pihak sebelum pihak lainnya memenuhi kewajibannya; *Affirmative Covenant* yaitu klausula yang memuat tentang janji para pihak untuk melakukan hal tertentu selama perjanjian berlangsung; dan *Negative Covenant* yaitu klausula yang memuat tentang janji para pihak untuk tidak melakukan hal-hal tertentu selama berlangsungnya kontrak.

Klausula Jenis Hak Kekayaan Intelektual, Kegiatan Usaha yang menjadi klausula minimal yang diatur dalam Pasal 5 PP 42/2007 jo. Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan RI nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 termasuk dalam klausula Pokok kategori *klausula spesifik*, dimana klausula tersebut mencirikan secara spesifik tentang perjanjian yang dibuat yaitu Perjanjian Waralaba yang dapat membedakan Perjanjian Waralaba dengan perjanjian lainnya.

Klausula Hak dan Kewajiban Para Pihak, Klausula Bantuan, Fasilitas, Bimbingan Operasional, Pelatihan dan Pemasaran, Klausula Wilayah Usaha, Klausula Jangka Waktu Perjanjian, Klausula Tata Cara Pembayaran Imbalan, Klausula Jaminan dan Klausula Jumlah Gerai termasuk dalam klausula Pokok

kategori *klausula transaksional* dimana klausula-klausula tersebut disepakati para pihak tentang pemenuhan prestasi dari para pihak.

Klausula penyelesaian sengketa, tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian termasuk dalam *klausula antisipatif* karena klausula tersebut dicantumkan untuk mengantisipasi kejadian yang mungkin akan terjadi di kemudian hari.

Suatu perjanjian atau kontrak juga terdiri dari beberapa unsur, yaitu unsur *essentialia*, unsur *naturalia*, dan unsur *accidentalia*. Unsur *essentialia* yaitu unsur pokok dari suatu perjanjian yang harus ada. Jikalau tidak ada, maka perjanjian tersebut tidak akan menjadi perjanjian yang dimaksud oleh para pihak. Dalam Perjanjian Waralaba, klausula Jenis Hak Kekayaan Intelektual, Kegiatan Usaha termasuk dalam unsur *essentialia* karena mencirikan secara khusus Perjanjian Waralaba tersebut.

Unsur *naturalia* adalah unsur dalam perjanjian atau kontrak yang telah diatur dalam undang-undang, sehingga apabila para pihak tidak mengaturnya unsur ini selalu dianggap ada, karena undang-undang yang mengaturnya. Ketentuan peraturan perundang-undangan inilah yang berlaku bagi para pihak. Namun karena sifatnya yang mengatur (*regellend recht*), para pihak dapat menyimpangi ketentuan tersebut. Kewajiban pendaftaran waralaba sebagaimana diatur pada Pasal 10 ayat (1) PP 42/2007 tentang kewajiban pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan Pasal 11 ayat (1) yang mengatur mengenai pendaftaran Perjanjian Waralaba merupakan contoh unsur *naturalia* karena dalam peraturan perundang-undangan disebutkan kewajiban pendaftaran tersebut sehingga jika

dalam Perjanjian Waralaba tidak mengatur, peraturan perundang-undangan telah mengaturnya.

Sedangkan unsur *accidentalia* adalah unsur dari perjanjian yang diperjanjikan secara khusus oleh para pihak. Dalam Perjanjian Waralaba, klausula Wilayah Usaha, Jangka Waktu Perjanjian, Tata Cara Pembayaran, Penyelesaian Sengketa, Tata Cara Perpanjangan, Pengakhiran, dan Pemutusan Perjanjian, Jumlah Gerai merupakan contoh dari unsur *accidentalia* karena diatur secara khusus oleh para pihak sesuai dengan kesepakatan.

Dalam menjalankan bisnis waralaba, hubungan kerja antara para pihak tidak selalu lancar. Ada kalanya para pihak mempunyai masalah yang harus diselesaikan antara para pihak tersebut. Jika tidak terselesaikan, maka dapat menimbulkan kerugian bagi para pihak. Masalah yang dapat timbul di antara para pihak misalnya tidak terpenuhinya atau kurang terpenuhi kewajiban yang harus dilaksanakan para pihak seperti yang tercantum dalam Perjanjian Waralaba. Untuk meminimalisir kerugian yang timbul bagi para pihak, para pihak dapat mencantumkan klausula yang mengatur tentang cara menyelesaikan masalah-masalah bisnis yang dihadapi para pihak, salah satu caranya adalah dengan mencantumkan klausula *buyback* dalam Perjanjian Waralaba.

## **2.2 Pengertian Konsep *Buyback***

### **2.2.1 Jual Beli dengan Opsi Beli Kembali**

Perjanjian jual beli dengan opsi membeli kembali ini diatur dalam Pasal 1519 BW sampai dengan 1532 BW dalam buku III BW tentang Perikatan, bab

Kelima tentang Jual Beli, pada bagian keempat tentang Hak Membeli Kembali.

*Pasal 1519 BW*

Kekuasaan untuk membeli kembali barang yang telah dijual diterbitkan dari suatu janji, dimana si penjual diberikan hak untuk mengambil kembali barang yang dijualnya, dengan memberikan kembali harga asal, dengan disertai penggantian yang disebutkan dalam Pasal 1532 BW.

*Pasal 1532 BW*

Si penjual yang menggunakan janji membeli kembali tidak saja diwajibkan mengembalikan seluruh harga pembelian asal, tetapi juga diwajibkan mengganti semua biaya menurut hukum yang telah dikeluarkan untuk menyelenggarakan pembelian serta penyerahannya, begitu pula biaya yang perlu untuk pembetulan-pembetulan, dan biaya yang menyebabkan barangnya yang dijual bertambah harganya, sejumlah tambahnya ini. Ia tidak dapat memperoleh penguasaan atas barang yang dibeli kembali, selain setelah memenuhi segala kewajiban ini.

Apabila si penjual, sebagai akibat janji beli kembali, memperoleh kembali barangnya, maka barang itu harus diserahkan kepadanya bebas dari semua beban dan hipotik yang diletakkan oleh si pembeli di atasnya; ia namun itu diwajibkan menepati perjanjian-perjanjian sewa yang dengan itikad baik telah dibuat oleh si pembeli.

Dari ketentuan Pasal-Pasal tersebut, si penjual berkewajiban untuk:

1. Mengembalikan harga pembelian asal;
2. Penggantian semua biaya menurut hukum yang telah dikeluarkan untuk menyelenggarakan pembelian serta penyerahannya;
3. Biaya yang perlu untuk pembetulan-pembetulan;
4. Biaya yang menyebabkan barangnya yang dijual bertambah harganya.

Setelah memenuhi kewajiban-kewajiban tersebut, penjual dapat memperoleh penguasaan atas barang yang dibeli kembali. Barang yang diserahkan oleh pembeli harus bebas dari semua beban dan hipotik yang diletakkan pembeli di atas barang tersebut. Dalam hal barang telah disewakan pembeli kepada pihak ketiga, penjual diwajibkan untuk menepati perjanjian sewa yang dengan

itikad baik telah dibuat oleh si pembeli. Tetapi jika biaya-biaya dan harga pembelian yang menjadi kewajiban penjual yang ingin membeli kembali belum dibayar, maka pembeli tidak berkewajiban menyerahkan benda tersebut kepada penjual.

Sedangkan kewajiban pembeli dalam perjanjian jual beli dengan hak membeli kembali adalah menyerahkan barang yang menjadi objek jual beli ketika penjual menggunakan hak membeli kembalinya. Kewajiban pembeli dalam perjanjian jual beli dengan hak membeli kembali ini diambil dari ketentuan Pasal 1265 BW.

*Pasal 1265 BW*

Suatu syarat batal adalah syarat yang apabila dipenuhi, menghentikan perikatan, dan membawa segala sesuatu kembali, pada keadaan semula, seolah-olah tidak pernah ada suatu perikatan.

Syarat ini tidak menangguknkan pemenuhan perikatan, hanyalah ia mewajibkan si berpiutang mengembalikan apa yang telah diterimanya, apabila peristiwa yang dimaksudkan terjadi.

Selain kewajiban pembeli yang wajib menyerahkan barang kepada penjual, pembeli juga wajib menyerahkan barang yang harus bebas dari semua beban dan hipotik yang diletakkan pembeli di atasnya.

Hak untuk membeli kembali yang dimiliki si penjual suatu benda yang tak bergerak yang telah meminta diperjanjikannya kekuasaan untuk membeli kembali barang yang telah dijualnya dapat menggunakan haknya terhadap pembeli kedua atau pihak ketiga, meskipun dalam perjanjian kedua yaitu antara pembeli dengan pembeli kedua (pihak ketiga) tidak disebutkan mengenai janji membeli kembali tersebut. Jadi dalam hal barang tidak bergerak, pihak pembeli dan pihak pembeli kedua harus memenuhi ketentuan

undang-undang untuk mengembalikan kembali barang kepada pihak penjual untuk dibeli kembali. Hal ini diatur dalam Pasal 1523 BW.

Apabila dalam perjanjian jual beli dengan hak membeli kembali yang diperjanjikan adalah barang yang bergerak, maka pembeli terikat untuk menyerahkan kembali barang yang dibelinya kepada pihak penjual untuk dibeli kembali. Jika pembeli menjual barang kepada pihak ketiga, maka secara *a contrario* dapat diartikan bahwa pihak penjual pertama tidak boleh menggunakan haknya terhadap pihak ketiga untuk meminta kembali barangnya.<sup>11</sup> Hal ini berakibat bahwa pihak ketiga bebas dari tuntutan untuk menyerahkan barang dan pihak penjual hanya dapat menggunakan haknya terhadap pembeli pertama karena dia telah melanggar hukum. Pihak penjual dapat menuntut pihak pembeli untuk memberikan ganti rugi karena pihak pembeli telah melakukan wanprestasi (ingkar janji).

Sedangkan hak yang dimiliki oleh pembeli adalah pembeli berkedudukan sebagai pemilik yang sempurna dan memperoleh segala hak sebagai pemilik selama penjual belum menggunakan haknya untuk membeli kembali. Dalam Pasal 1524 BW, pembeli berhak menggunakan daluarsa terhadap pemilik sejati, maupun terhadap orang yang memiliki hak-hak hipotik atau hak-hak lain atas barang yang dijual, sehingga ketika jangka waktu telah lewat dan pihak penjual tidak menggunakan hak membelinya kembali, pembeli menjadi pemilik sejati atas barang tersebut dan tidak dapat dituntut untuk menyerahkan

---

<sup>11</sup> I.G. Rai Widjaya, SH, MA. *Merancang suatu Kontrak (Contract Drafting), teori dan praktek*, Jakarta, 2002, h. 135

barang tersebut kepada pihak lain yang memiliki hipotik atau hak lain atas barang tersebut.

Jual beli dengan hak membeli kembali diberikan jangka waktu untuk penjual membeli kembali yaitu 5 (lima) tahun seperti yang ditentukan dalam Pasal 1520 BW.

*Pasal 1520 BW*

Hak membeli kembali tidak boleh diperjanjikan untuk suatu waktu yang lebih lama dari lima tahun.

Jika hak tersebut diperjanjikan untuk suatu waktu yang lebih lama, maka waktu itu diperpendek sampai lima tahun itu.

*Pasal 1521 BW*

Jangka waktu yang ditentukan harus diartikan secara mutlak, ia tidak boleh diperpanjang oleh Hakim; dan apabila penjual lalai memajukan tuntutan untuk membeli kembali dalam tenggang waktu yang telah ditentukan, maka tetaplah pembeli sebagai pemilik barang yang dibeli.

Untuk memberikan kepastian hukum bagi para pihak, maka BW menentukan jangka waktu yang pasti, yang tidak boleh disimpangi meskipun dengan suatu penetapan pengadilan seperti dalam rumusan Pasal 1520 jo. Pasal 1521 BW.

Pada Pasal 1531 BW menyebutkan bahwa jika pembeli meninggalkan beberapa ahli waris, maka masing-masing ahli waris ini hanya berhak menyerahkan kembali sebesar bagiannya masing-masing kepada penjual. Kecuali jika barang warisan telah dibagi dan barang yang dijual jatuh pada salah seorang ahli waris, maka ahli waris ini dapat menyerahkan barang secara keseluruhan kepada penjual.

Jikalau pihak penjual menggunakan haknya untuk membeli kembali, harga yang dibayarkan kepada pembeli adalah harga pembelian asal, yaitu harga yang dulu dibayarkan oleh pembeli kepada penjual. Syarat ini tercantum



dalam Pasal 1519 BW dan ditegaskan lagi dalam Pasal 1532 ayat (1) BW. Selain harga pembelian juga dibayarkan biaya-biaya lain seperti biaya yang dikeluarkan ketika menyelenggarakan pembelian dan penyerahan, biaya perbaikan dan biaya yang menyebabkan barang yang dijual bertambah harganya.

### **2.2.2 Buyback Saham**

Saham adalah tanda penyertaan modal pada perseroan terbatas yang menyatakan kepemilikan dari perseroan terbatas tersebut. Apabila perseroan terbatas tersebut mendapat keuntungan, maka pemegang saham mendapat keuntungan tersebut yang berupa deviden.

*Buyback* saham adalah pembelian kembali saham-saham yang telah diterbitkan oleh perseroan sendiri, dan dimiliki perseroan dalam jangka waktu tertentu, maksimal jangka waktu selama tiga tahun. *Buyback* dilakukan untuk meningkatkan harga saham dengan mengurangi pasokan atau mengeliminasi ancaman pemegang saham yang berkeinginan melaksanakan akuisisi paksa. Pada dasarnya *buyback* saham merupakan bentuk tanggung jawab perseroan yang dilakukan oleh perseroan dengan tujuan untuk memberikan perlindungan atas modal dan kekayaan perseroan.

Pengertian *Buyback* berdasarkan investopedia adalah pembelian kembali saham yang beredar (pembelian kembali) oleh perusahaan untuk mengurangi jumlah saham di pasar. Perusahaan akan membeli kembali saham dengan tujuan untuk meningkatkan nilai saham yang masih tersedia, atau untuk

menghilangkan ancaman pemegang saham yang berkeinginan untuk melakukan akuisisi paksa (*hostile takeover*)<sup>12</sup>.

*Buyback* saham dapat dilakukan oleh perseroan apabila terjadi suatu keadaan perseroan telah mengeluarkan sejumlah saham, tetapi saham tersebut dalam status *idle*. Artinya saham tidak dimiliki atau dibeli oleh siapapun untuk jangka waktu tertentu. Untuk mengamankan modal dan kekayaan perseroan, saham akhirnya dibeli kembali oleh perseroan. Apabila tidak dibeli kembali oleh perseroan, maka harus dilakukan koreksi atau penurunan dari total nominal modal disetor dan modal ditempatkan perseroan.

Ketentuan perseroan dapat melakukan pembelian kembali (*buyback*) saham dimuat dalam Bab Kedua mengenai Modal dan Saham bagian yang kedua tentang Perlindungan Modal dan Kekayaan pada Perseroan yang diatur dalam Pasal 37 dan Pasal 38 Undang-Undang nomor 40 tahun 2007 (selanjutnya disebut UUPT) tentang Perseroan Terbatas. Ketentuan tentang membeli kembali yang diatur dalam Pasal 37 ayat (1) UUPT adalah sebagai berikut:

1. Pembelian kembali saham tidak menyebabkan kekayaan bersih<sup>13</sup> Perseroan menjadi lebih kecil dari jumlah modal yang ditempatkan ditambah cadangan wajib yang telah disisihkan; dan

---

<sup>12</sup> *INVESTOPEDIA Cara Mudah Memahami Istilah Investasi*, terjemahan dari *The Investopedia Guide to Wall Speak*, Penerjemah Yanto Kusdianto, Penerbit Hikmah (PT Mizan Publika), 2010, h.39.

<sup>13</sup> Kekayaan bersih menurut Penjelasan Pasal 37 ayat (1) huruf a UUPT adalah seluruh harta kekayaan Perseroan dikurangi seluruh kewajiban Perseroan sesuai dengan laporan keuangan terbaru yang disahkan RUPS dalam waktu 6 (enam) bulan terakhir.

2. Jumlah nilai nominal seluruh saham yang dibeli kembali oleh perseroan dan gadai saham atau jaminan fidusia atas saham yang dipegang oleh perseroan sendiri dan/atau perseroan lain yang sahamnya secara langsung atau tidak langsung dimiliki oleh perseroan, tidak melebihi 10% (sepuluh persen) dari jumlah modal yang ditempatkan dalam perseroan, kecuali diatur lain dalam peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal.

Kedua ketentuan dalam Pasal 37 ayat (1) UUPT tersebut tidak boleh dilanggar apabila Perseroan hendak melakukan pembelian kembali saham yang telah dikeluarkan. Apabila pembelian kembali saham bertentangan dengan ketentuan-ketentuan tersebut, pembelian kembali saham dikategorikan sebagai pembelian saham yang bertentangan dengan undang-undang, karena telah melanggar ketentuan yang telah diatur dalam Pasal 37 ayat (1) UUPT. Akibat hukum dari pelanggaran ketentuan Pasal 37 ayat (1) diatur dalam Pasal 37 ayat (2) dan (3) UUPT yaitu:

1. Pembelian kembali saham menjadi “batal demi hukum”;
2. Direksi secara tanggung renteng bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkan dari pembelian kembali.

Dalam hal Perseroan melakukan pembelian kembali saham, UUPT dalam Pasal 37 ayat (4) memberikan batasan bagi Perseroan yang akan melakukan pembelian kembali saham yaitu jangka waktu penguasaan saham yang dibeli kembali oleh Perseroan adalah paling lama 3 (tiga) tahun. Jangka waktu ini diberikan agar Perseroan dapat menentukan apakah saham tersebut akan dijual

kepada orang lain atau ditarik kembali dengan cara pengurangan modal Perseroan (*penjelasan Pasal 37 ayat (4) UUPT*).

Dalam proses pembelian kembali saham atau pengalihannya, hanya boleh dilakukan oleh Direksi setelah mendapat persetujuan dari RUPS, kecuali ditentukan lain dalam peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal (*Pasal 38 ayat (1) UUPT*). Keputusan RUPS tentang persetujuan pembelian kembali saham dianggap sah apabila dilakukan sesuai dengan ketentuan mengenai panggilan rapat, kourum, dan persetujuan jumlah suara untuk perubahan anggaran dasar sebagaimana telah diatur dalam UUPT atau anggaran dasar Perseroan (*Pasal 38 ayat (2) UUPT*). Persetujuan RUPS dalam pembelian kembali saham atau pengalihannya disamakan dengan RUPS dalam rangka mengubah anggaran dasar suatu Perseroan, sehingga RUPS dalam pembelian kembali saham harus memenuhi ketentuan Pasal 88 UUPT yaitu RUPS dapat dilangsungkan jika dalam rapat paling sedikit 2/3 (dua pertiga) bagian dan jumlah seluruh saham dengan hak suara hadir atau diwakili dalam RUPS dan keputusan dianggap sah jika disetujui paling sedikit 2/3 (dua pertiga) bagian dan jumlah suara yang dikeluarkan, kecuali anggaran dasar menentukan kourum kehadiran dan/atau ketentuan tentang pengambilan keputusan RUPS yang lebih besar.

Berdasarkan ketentuan Pasal 39 UUPT, RUPS dapat menyerahkan wewenang kepada Dewan Komisaris untuk menyetujui pelaksanaan<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Yang dimaksud dengan “pelaksanaan” adalah penentuan saat, cara pembelian kembali saham, dan jumlah saham yang akan dibeli kembali, tetapi tidak termasuk hal-hal yang menjadi tugas Direksi dalam pembelian kembali saham, seperti melakukan pembayaran, menyimpan surat saham, dan mencatatkan dalam daftar pemegang saham. (*penjelasan Pasal 39 UUPT*)

keputusan RUPS untuk melakukan pembelian kembali saham atau untuk mengalihkan dengan jangka waktu paling lama 1 (satu) tahun, dan setiap kali dapat diperpanjang dengan jangka waktu 1 (satu) tahun. Penyerahan kewenangan dari RUPS kepada Dewan Komisaris dapat dicabut sewaktu-waktu oleh RUPS.

Saham yang dikuasai Perseroan karena pembelian kembali oleh Perseroan tidak dapat digunakan untuk mengeluarkan suara dalam RUPS, tidak diperhitungkan dalam menentukan jumlah kourum yang harus dicapai sesuai dengan ketentuan UUPT dan/atau Anggaran Dasar dari Perseroan, dan tidak berhak atas pembagian deviden. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 40 UUPT.

*Buyback* dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

- a. Mengajukan penawaran tender kepada pemegang saham dimana mereka memiliki opsi menjual saham dalam jumlah yang proporsional atau semua sahamnya dalam kurun waktu tertentu dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga pasar saat itu.
- b. Perusahaan membeli kembali saham di pasar regular dengan periode waktu yang bisa diperpanjang.

Keuntungan yang dapat diterima perusahaan yang melakukan pembelian kembali (*buyback*) sahamnya yang telah beredar di publik adalah:

1. Perusahaan dapat menghindari akuisisi atau pengambilalihan yang tidak bersahabat dari pihak lain;

2. Perusahaan dapat menjaga kejatuhan harga sahamnya terlalu dalam, sehingga sahamnya perlu distabilkan;
3. Pemegang saham (investor) dapat memperkecil pajak dengan menerima kas dalam pembelian kembali daripada saat investor menerima deviden tunai;
4. Dengan melakukan pembelian kembali saham, perusahaan dapat meningkatkan jumlah laba per saham dan pengembalian atas ekuitas, serta dapat mengurangi jumlah pemegang saham;
5. Pembelian kembali juga dapat menstabilkan harga saham di bursa efek dan dapat pula menaikkan harga saham karena ketika jumlah saham yang beredar berkurang maka permintaan akan naik;
6. Dengan melakukan pembelian kembali, Perseroan dapat mengurangi jumlah pemegang saham, sehingga klaim kepemilikan Perseroan berkurang dan dapat juga mengurangi pengaruh-pengaruh dari luar Perseroan.

Perusahaan akan menyimpan saham-saham yang dibeli kembali ke dalam bagian saham treasury (*treasury stock*) di neraca perusahaan. Saham treasury adalah saham yang dibeli oleh perusahaan penerbitnya sendiri.

### **2.2.3 Buy Back Obligasi**

Obligasi adalah surat utang jangka panjang dengan nilai nominal (nilai pari atau par value) dan waktu jatuh tempo tertentu yang diterbitkan oleh suatu lembaga seperti perusahaan swasta, BUMN, dan pemerintah.

*Buyback* obligasi adalah suatu keadaan dimana perseroan membeli sendiri obligasinya di pasar terbuka pada suatu diskonto. Hal ini dilakukan di pasar-pasar yang ditandai oleh naiknya suku bunga dengan cepat dan penurunan harga obligasi yang sebanding.

*Buyback* biasa dilakukan oleh emiten pada tingkat suku bunga di pasar turun menjadi lebih rendah daripada tingkat pembayaran kupon (*coupon rate*). Selanjutnya emiten akan menggantikan obligasi baru dengan tingkat kupon yang lebih rendah dari obligasi yang telah ditarik. Hal ini dapat mengakibatkan ketidakpastian dalam pola arus kas yang akan diterima oleh investor pemegang obligasi dan potensi untuk mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dan jual atau *capital gain* juga akan berkurang karena harga obligasi di pasar tidak akan naik jauh dari *call price* yang telah ditetapkan.

Setelah obligasi diperdagangkan di pasar sekunder, emiten bisa melakukan *buyback* (membeli kembali) obligasi yang telah diterbitkannya jikalau langkah tersebut dapat memberikan manfaat baginya. Obligasi yang mengandung opsi beli (*call option*) adalah obligasi yang memberi penerbitnya hak atau opsi, tetapi bukan kewajiban, untuk menebus sebagian atau seluruh obligasi dengan harga tertentu yang disepakati pada tanggal atau tanggal-tanggal sebelum jatuh tempo. Ketika emiten menggunakan opsi beli, pemegang obligasi, sesuai perjanjian harus mau menjualnya. Jika penerbit menggunakan opsi beli, maka berarti bahwa penerbit menebus obligasi lebih awal, sehingga obligasi beropsi beli sering disebut juga obligasi yang mempunyai tanggal jauh tempo ganda (*double-dated bond*). Jika emiten tidak

menggunakan opsi call pada tanggal yang sudah ditentukan sebelumnya, pembayaran bunga selanjutnya meningkat ke tingkat tertentu yang lebih tinggi yang ditetapkan sebelum penerbitan efek.

Opsi beli pada obligasi mempunyai banyak variasi yang masing-masing berbeda karena ada perbedaan ketentuan mengenai jumlah pokok obligasi yang dapat *di called*, waktu pelaksanaan, harga pelaksanaan, dan bunga obligasi<sup>15</sup>.

1. Berdasar jumlah penebusan

Kebanyakan opsi beli berlaku untuk seluruh pokok obligasi dan beberapa opsi beli yang melekat di obligasi lain hanya berlaku untuk sebagian dari pokok. Jikalau opsi call hanya berlaku untuk sebagian pokok obligasi, maka porsi yang akan dibeli bisa dipilih secara acak atau atas dasar urutan nomor seri obligasi.

2. Berdasar waktu pelaksanaan *call (call date)*

Dari segi waktu pelaksanaan opsi, ada dua gaya yang umumnya digunakan emiten untuk menetapkan waktu pelaksanaan opsi beli, yaitu Gaya Amerika dan Gaya Eropa. Dalam gaya Amerika, emiten bisa menggunakan haknya secara terus menerus, bisa sejak obligasi diterbitkan sampai beberapa saat menjelang jauh tempo. Namun demikian, pada umumnya opsi beli baru dapat dilaksanakan setelah periode proteksi, yaitu periode antara tanggal penerbitan sampai tanggal pertama kali pelaksanaan opsi beli diperkenankan. Kebanyakan obligasi di Indonesia menggunakan

---

<sup>15</sup> Jaka E. Cahyono "Langkah Taktis Metodis Berinvestasi di Obligasi", PT. Elex Media Komputindo, Jakarta, 2004, h. 198.



gaya Amerika dalam hal waktu pelaksanaan opsi beli. Namun demikian, beberapa opsi beli di Indonesia menggunakan gaya Eropa. Dalam gaya Eropa, opsi beli hanya dapat dilaksanakan pada tanggal-tanggal tertentu yang sudah ditentukan di depan.

### 3. Berdasar harga pelaksanaan *call*

Ketika menggunakan opsi beli, emiten bisa membayar obligasi yang akan dibeli pada nilai nominal, tetapi pada umumnya dengan harga premi atau dengan imbalan tertentu. Obligasi yang mempunyai opsi beli pada umumnya menetapkan bunga tetap meningkat. Jika emiten tidak menggunakan hak opsi *call* pada tanggal yang sudah ditentukan sebelumnya, pembayaran bunga selanjutnya meningkat ke tingkat tertentu yang lebih tinggi yang ditetapkan sebelum penerbitan efek.

#### **2.2.4 *Buyback* dalam Perjanjian Waralaba**

Klausula *buyback* dicantumkan dalam Perjanjian Waralaba untuk menyelesaikan masalah-masalah bisnis yang mungkin timbul di antara para pihak. *Buyback* dalam Perjanjian Waralaba dicantumkan sebagai klausula yang bersifat *antisipatif*, yaitu untuk mengantisipasi kemungkinan yang akan terjadi. Klausula *buyback* diharapkan dapat meminimalisir kerugian yang diderita para pihak. Konsep *buyback* dalam Perjanjian Waralaba dapat dilaksanakan dengan mencantumkan klausula yang berisi memberikan opsi pembelian kembali (*buyback*) kepada Pemberi Waralaba (*Franchisor*). Terdapat beberapa alasan yang menyebabkan pembelian kembali dapat terjadi

dalam bisnis waralaba ini, seperti faktor kemunduran usaha waralaba, atau faktor kekurangan kemampuan manajemen, dan lain sebagainya.

Menurut Penulis, *buyback* dalam Perjanjian Waralaba lebih mirip dengan jual beli dengan hak membeli kembali karena konsep dari Waralaba adalah membeli hak lisensi dari Pemberi Waralaba untuk dapat digunakan Penerima Waralaba dengan menjual barang atau jasa yang dimiliki oleh Pemberi Waralaba. Sehingga Waralaba dapat dikatakan sebagai jual beli lisensi sama dengan perjanjian jual beli dengan hak membeli kembali yang didahului dengan jual beli. Selain itu *buyback* dalam Perjanjian Waralaba juga mencantumkan klausula dengan ketentuan bahwa Pemberi Waralaba dapat membeli kembali lisensi yang telah dibeli oleh Penerima Waralaba. Begitu juga dengan jual beli dengan hak membeli kembali yang mencantumkan dalam perjanjian jual belinya bahwa Penjual dapat membeli kembali objek yang telah dijualnya kepada Pembeli.

Konsep *buyback* dalam Perjanjian Waralaba selanjutnya akan dijelaskan dalam bab III.