



**ASAS PROPORSIONALITAS KONTRAK STANDAR PADA
PERJANJIAN WARALABA**

Rachdinda Pradigda Al-Qarano

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

E-mail: alkarano93@gmail.com

Diterima:

2 Januari 2021

Direvisi:

5 Januari 2021

Disetujui:

8 Januari 2021

Abstrak

Perjanjian bisnis sering ditemukan permasalahan tentang keseimbangan antara para pihak yang melakukan kerjasama bisnis, terutama pada perjanjian yang menggunakan kontrak standart atau kontrak baku. Dalam penelitian ini yang dibahas adalah perjanjian waralaba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis asas proporsionalitas kontrak standar pada perjanjian waralaba. Jenis penelitian ini merupakan yuridis normative dengan menggunakan pendekatan masalah berupa pendekatan perundang-undangan (*statute approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*), dan pendekatan kasus (*case approach*). Dalam penelitian ini bahan hukum yang penulis gunakan adalah bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Hasil penelitian ini adalah asas proporsionalitas berfungsi untuk membentuk suatu sistem yang memberikan *check and balance*, untuk mendorong terciptanya hubungan hukum dalam kontrak yang proporsional. Lalu akibat hukum dari terabaikannya asas proporsionalitas adalah terkikisnya asas kebebasan berkontrak namun pasal 1337, 1338 ayat (3), dan 1339 KUHPerdara dapat digunakan sebagai pembatas atau tolok ukur, apakah suatu perjanjian waralaba yang menggunakan kontrak baku terdapat klausul yang memberatkan salah satu pihak atau tidak.

Kata Kunci: *Asas Proporsionalitas, Perjanjian, Waralaba*

Abstract

In business agreements, problems are often found regarding the balance between the parties conducting business cooperation, especially in agreements that use standard contracts or standard contracts. In this study, what is discussed is a franchise agreement. This study aims to analyze the principle of standard contract proportionality in franchise agreements. This type of research is normative juridical using a problem approach in the form of a statute approach, a conceptual approach, and a case approach. In this study the legal materials that the author uses are primary legal materials and secondary legal materials. The result of this research is that the principle of proportionality functions to form a system that provides checks and balances, to encourage the creation of legal relationships in proportional contracts. Then the legal consequence of neglecting the principle of proportionality is the erosion of the principle of freedom of contract but articles 1337, 1338 paragraph (3), and 1339 of the Civil Code can be used as a barrier or benchmark,

whether a franchise agreement that uses a standard contract has a clause that incriminates one party or not.

Keywords: Principle of Proportionality, Agreement, Franchise

Pendahuluan

Perkembangan dunia ekonomi begitu pesat, hal ini juga didukung oleh variasi pengusaha dalam mengembangkan bisnisnya. Banyak sekali metode atau cara yang dapat digunakan pebisnis untuk memperluas jaringan usahanya, salah satunya melalui waralaba (Widodo, 2016). *Franchise* atau waralaba merupakan kerjasama bisnis dan secara teknis dapat dipahami sebagai suatu metode perluasan pasar yang digunakan oleh sebuah perusahaan (Karamoy, 2013). Metode ini dianggap sukses dan berkehendak meluaskan distribusi barang atau jasa melalui unit-unit bisnis eceran yang dijalankan oleh pengusaha-pengusaha independen dengan menggunakan merek dagang atau merek jasa, teknik pemasaran dan berada di bawah pengawasan dari perusahaan yang hendak meluaskan pasarannya dengan imbalan pembayaran *fees* dan *royalties* (Waskita, 2018).

Semakin berkembangnya bisnis waralaba di Indonesia maka lahirlah ketentuan-ketentuan yang mendukung kepastian hukum dalam format hukum waralaba. Ketentuan-ketentuan tersebut adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pendaftaran Usaha Waralaba, Undang-undang No. 14 tahun 2001 tentang Paten, Undang-undang no. 15 tahun 2001 tentang merek, Undang-undang no. 30 tahun 2000 tentang rahasia dagang, dan Peraturan Pemerintah no 42 tahun 2007 sebagai pengganti dari Peraturan Pemerintah no. 16 tahun 1997 tentang waralaba yang sudah dicabut (Felicia, 2010).

Hubungan bisnis dalam praktiknya selalu didasarkan pada suatu perjanjian (Anshori, 2018). Perjanjian merupakan suatu bentuk kesepakatan yang dibuat oleh para pihak untuk saling mengikatkan diri dalam bentuk tertulis, dalam praktik kehidupan sehari-hari sangat sering disebut dengan istilah perjanjian, walaupun hanya dibuat secara lisan atau tidak tertulis (Priyono, 2018). Berbeda pula dalam dunia bisnis, perjanjian merupakan hal yang sangat penting, karena menyangkut masa depan bisnis itu sendiri. Mengingat akan hal tersebut, menurut hukum suatu perjanjian merupakan suatu bentuk manifestasi yang adanya kepastian hukum, oleh karena itu dalam praktiknya setiap perjanjian dibuat secara tertulis agar diperoleh suatu kekuatan kepastian hukum, sehingga tujuan kepastian hukum dapat terwujud (Handriani, 2020).

Perjanjian waralaba ada yang dilakukan menggunakan kontrak yang di negosiasikan, namun berkembangnya dunia bisnis juga menuntut para pengusaha untuk dapat melakukan kontrak bisnis secara lebih efisien yaitu dengan menggunakan kontrak baku/kontrak standar (Susiana, 2015). Didalam kontrak baku itu dimuat mengenai kepentingan-kepentingan mereka dalam menjalankan usahanya. Terkadang kepentingan-kepentingan itu dibuat tanpa mempertimbangkan kepentingan pihak lain yang akan terlibat dalam kontrak itu nantinya.

Disisi lain kontrak baku diciptakan oleh para pedagang juga untuk memperoleh suatu kemudahan dalam transaksi yang akan mereka lakukan dengan pihak lain (SARI, Utama, & Syahmin AK, 2013). Jika dilihat dari aspek banyaknya waktu, tenaga dan biaya yang dapat dihemat, tetapi disisi lain, kontrak baku menempatkan pihak yang tidak ikut membuat klausul-klausul dalam kontrak menjadi pihak yang langsung atau tidak langsung dirugikan, yakni disuatu sisi sebagai pihak dalam kontrak itu memiliki hak untuk memperoleh kedudukan yang seimbang dalam menjalankan kontrak tersebut, disisi yang lain harus menerima isi kontrak yang ditawarkan kepadanya.

Pemberi waralaba mempunyai peluang diuntungkan, dimana pemberi waralaba mempunyai kedudukan yang kuat dalam menentukan perjanjian yang dibuatnya dengan menentukan syarat-syarat yang cukup memberatkan Penerima Waralaba (Santosa, 2018), sehingga kedudukan para pihak dalam perjanjian ini tidak seimbang. Pada umumnya salah satu pihak menyiapkan syarat-syarat yang sudah di standarkan pada suatu format perjanjian yang telah dicetak dalam bentuk formulir untuk kemudian diberikan kepada pihak lainnya untuk disetujui.

Penelitian ini penulis juga akan menganalisis sebuah putusan kasasi nomor 995 K/Pdt/2015 dan Nomor 83/Pdt.G/2018/PN Tjk, dimana terdapat pihak pihak yang ber sengketa dalam perkara perdata perjanjian warlaba yang di dasarkan pada asas proporsionalitas serta menganalisis *ratio decidendi* hakim dalam memutus perkara tersebut.

Banyak pandangan mengenai digunakannya kontrak baku dalam dunia bisnis. Sebagian berpendapat bahwa kontrak baku merupakan “penghematan waktu”, dan Sebagian berpendapat bahwa kontrak baku merupakan “perjanjian paksa” (*dwang contract*). Sehingga dalam hal ini penerima *franchise* menempati kedudukan yang tertekan dan hanya dapat bersikap “*take it or leave it*”.

Sebelumnya, terdapat penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, yakni yang ditulis oleh (Simbolon, Priyono, & Hendrawati, 2016) dengan judul Penerapan Asas Proporsionalitas Dalam Perjanjian Waralaba Masaji Fried Chicken. Hasil dari penelitian hukum ini adalah mengenai penerapan asas proporsionalitas dan akibat hukum jika terdapat pasal-pasal yang tidak memenuhi asas proporsionalitas. Meskipun beberapa pasal dalam klausul ini belum menerapkan asas proporsionalitas namun perjanjian tersebut tidak menyimpang dari Pasal 1320 KUHPerdara, sehingga perjanjian waralaba Masaji Fried Chicken merupakan perjanjian yang sah bagi para pihak. Perbedaan dengan penelitian ini ialah dalam penelitian ini penulis bertujuan untuk menganalisis asas proporsionalitas kontrak standar pada perjanjian waralaba.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan yuridis normative dengan menggunakan pendekatan masalah berupa pendekatan perundang-undangan (*statute approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dan pendekatan kasus (*case approach*). Dalam penelitian ini bahan hukum yang penulis gunakan adalah bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum primer yang digunakan terdiri dari peraturan perundang-undangan, catatan resmi, risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan hakim. Selain bahan hukum primer, penulis juga menggunakan bahan hukum sekunder. Bahan hukum sekunder yang utama adalah buku teks karena buku teks berisi mengenai prinsip-prinsip dasar ilmu hukum dan pandangan-pandangan klasik para sarjana yang mempunyai kualifikasi tinggi.

Hasil dan Pembahasan

A. Pemenuhan Asas Proporsionalitas Pada Kontrak Baku Perjanjian Waralaba

Suatu proses, kontrak yang ideal seharusnya mampu mewedahi pertukaran kepentingan para pihak secara *fair* dan adil (proporsional) pada setiap fase atau tahapan kontrak. Oleh karena itu, perlu dicermati adanya fase penting yang harus di lalui para pihak dalam proses kontrak yaitu negosiasi. Negosiasi dalam kontrak komersial merupakan perwujudan penerapan asas proporsionalitas menuju tahapan pembentukan kontrak. Fase negosiasi merupakan ‘*crucial point*’ untuk merumuskan pertukaran hak dan kewajiban para pihak yang nantinya mengikat dan wajib untuk dipenuhi.

Hal ini tentunya bertentangan dengan karakteristik bisnis waralaba yang serba cepat dan instan. Bayangkan jika sebuah perusahaan yang berdomisili usaha di Jakarta dan ingin mempunyai 1000 *franchise* yang tersebar di seluruh Indonesia, lantas harus bernegosiasi dengan satu per satu calon *franchise*, harus membuat klausul-klausul kontrak yang disepakati kedua belah pihak untuk mendapatkan keseimbangan dalam suatu kerjasama usaha. Hal ini tentunya akan membuang banyak waktu. Oleh karena itu kontrak baku sangatlah tepat digunakan dalam bisnis *franchise* jika dibandingkan dengan perjanjian yang dinegosiasikan. Kontrak baku/standar tidak hanya digunakan untuk perjanjian bisnis berskala besar, karena kontrak jenis ini muncul di setiap level transaksi bisnis bahkan bisnis berskala kecil.

Negosiasi berlarut-larut perlu dihindari supaya tidak memakan waktu yang terlalu lama dan biaya yang makin banyak. Salah satu pihak biasanya pihak prinsipial yang berbentuk korporasi, memiliki konsultan hukum yang bertugas untuk menyusun syarat-syarat perjanjian (*term of conditions*) tersebut. Dalam kontrak yang sudah dibakukan, konsultan yang bersangkutan berusaha sedemikian rupa mengamankan dan melindungi kepentingan kliennya dari kemungkinan kerugian yang timbul dari perjanjian.

Harus diperhatikan, walaupun proses negosiasi tidak diterapkan dalam perjanjian waralaba, isi kontrak harus tetap memperhatikan hak dan kewajiban yang seimbang antar pihak. (Hernoko, 2016) mengungkapkan bahwa kontrak pada dasarnya merupakan bagian penting dari suatu proses bisnis yang syarat dengan pertukaran kepentingan di antara para pelakunya. Merancang suatu kontrak pada hakikatnya “menuangkan proses bisnis ke dalam format hukum”. Mengandaikan hubungan yang sinergis – korelatif antara aspek bisnis dengan hukum (kontrak). Ibarat lokomotif dan gerbongnya sebagai personifikasi aspek bisnis sedang bantalan rel dimana lokomotif dan gerbong itu berjalan menuju tujuan sebagai personifikasi aspek hukumnya (kontrak). Oleh karena itu, keberhasilan bisnis antara lain juga akan ditentukan oleh struktur atau bangunan kontrak yang dirancang dan disusun oleh para pihak. Namun patut disayangkan para pelaku bisnis merumuskan proses bisnisnya dalam format kontrak yang asal-asalan, sehingga tidak memerhatikan proses, prosedur serta norma perancangan kontrak yang benar (*drafting contract process*).

Suatu perjanjian/kontrak standart telah dibuat dengan memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian, maka berlaku ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata yang menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya dengan disertai konsekuensi pada ayat (2) yang menyatakan bahwa suatu persetujuan tidak dapat ditarik kembali selain melalui kesepakatan atau oleh undang-undang. Lebih lanjut pada ayat (3) menekankan bahwa pelaksanaan perjanjian harus dengan itikad baik.

Pembuatan Perjanjian Waralaba pada ketentuan Pasal 7 PP Nomor 42 Tahun 2007 menentukan sebagai berikut: “Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran”. Sehubungan dengan hal tersebut pada Pasal 1 butir 6 Permendag nomor: 53/M—DAG/PER/8/2012 menjelaskan bahwa:

“Prospektus penawaran waralaba adalah keterangan tertulis dari Pemberi Waralaba yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas Pemberi Waralaba, legalitas usaha Pemberi Waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi Pemberi Waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar Penerima Waralaba, hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.”

Penggunaan kontrak standar pada perjanjian waralaba adalah perwujudan dari salah satu asas kontrak, yaitu asas kebebasan berkontrak. Asas ini dapat disimpulkan dari Pasal 1338 KUH Perdata yang menerangkan bahwa segala perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Sebenarnya yang

dimaksudkan oleh pasal tersebut tidak lain dari pernyataan bahwa setiap perjanjian mengikat kedua belah pihak. Tetapi dari pasal ini kemudian dapat ditarik kesimpulan bahwa orang leluasa untuk membuat perjanjian apa saja asal tidak melanggar ketertiban umum atau kesusilaan. Orang tidak saja leluasa untuk membuat perjanjian apa saja, bahkan pada umumnya juga diperbolehkan mengeyampingkan peraturan-peraturan yang termuat dalam KUH Perdata. Sistem tersebut lazim disebut dengan sistem terbuka (openbaar system). Sehingga dalam perjanjian waralaba yang menggunakan standart kontrak tetap dianggap sah dan mengikat kedua belah pihak

Kontrak standar dalam perjanjian waralaba memang sah dan mengikat kedua belah pihak, namun menurut saya harus terdapat pembatasan. Pembatasan tersebut dilakukan untuk menekan penyalahgunaan keadaan yang disebabkan oleh karena berlakunya asas kebebasan berkontrak. Hal ini berkaitan dengan teori keadilan karena dalam praktiknya pembatasan ini dapat ditemukan pada UU Pasal 18 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Iskandar, 2017).

Adanya perjanjian baku, karena merupakan keharusan di dunia bisnis saat ini dan diperbolehkan oleh undang-undang, yaitu atas dasar kebebasan berkontrak. Kebebasan berkontrak memberikan jaminan kebebasan kepada seseorang untuk secara bebas dalam beberapa hal yang berkaitan dengan perjanjian, diantaranya :

1. Bebas menentukan apakah akan melakukan perjanjian atau tidak
2. Bebas menentukan dengan siapa akan melakukan perjanjian
3. Bebas menentukan isi atau klausul perjanjian
4. Bebas menentukan bentuk perjanjian

Kebebasan-kebebasan lainnya yang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan lainnya.

Penjelasan Pasal 18 ayat (1) UUPK menyebutkan tujuan dari larangan pencantuman klausul baku yaitu bahwa larangan ini dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan konsumen setara dengan pelaku usaha berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak. Karena pada dasarnya, hukum perjanjian di Indonesia menganut asas kebebasan berkontrak. Klausul baku menjadi tidak patut ketika kedudukan para pihak menjadi tidak seimbang karena pada dasarnya, suatu perjanjian adalah sah apabila menganut asas konsensualisme disepakati oleh kedua belah pihak dan mengikat kedua belah pihak yang membuat perjanjian tersebut sebagai undang-undang.

Pelanggaran terhadap asas konsensualisme tersebut dapat mengakibatkan perjanjian antara kedua belah pihak menjadi tidak sah. Oleh karena itu, klausul baku yang mengandung klausul eksonerasi dilarang oleh hukum. Meskipun perjanjian baku yang mengandung klausul eksonerasi telah diperjanjikan sebelumnya, perjanjian tersebut tidak dapat dianggap sah karena mengandung ketentuan/klausul yang bertentangan dengan undang-undang. Jadi pada dasarnya kontrak baku perjanjian waralaba dibuat untuk kepentingan praktis para pihak agar proses perjanjian tidak memakan waktu dan biaya banyak. Namun tetap harus dipertimbangkan dari sisi keadilan yang dalam hal ini di keluarkannya beberapa peraturan oleh pemerintah Indonesia yang mengatur tentang kontrak baku.

Menciptakan keseimbangan dan memelihara hak-hak yang dimiliki oleh para pihak sebelum perjanjian yang dibuat menjadi perikatan yang mengikat bagi para pihak, oleh Kitab Undang-Undang Hukum Perdata diberikan berbagai asas umum, yang merupakan pedoman atau patokan, serta menjadi batas atau rambu dalam mengatur dan membentuk perjanjian yang akan dibuat hingga pada akhirnya menjadi perikatan yang berlaku bagi para pihak, yang dapat dipaksakan pelaksanaan atau pemenuhannya.

Salah satu asas yang digunakan untuk mengukur keseimbangan dalam berkontrak adalah asas proporsionalitas

Menurut (Hernoko, 2016), asas proporsionalitas dalam kontrak yang diartikan sebagai asas yang melandasi pertukaran hak dan kewajiban para pihak sesuai porsi atau bagiannya. Asas proporsionalitas tidak memperlakukan keseimbangan (kesamaan) hasil, namun lebih menekankan proporsi pembagian hak dan kewajiban di antara para pihak. Pada dasarnya asas proporsionalitas merupakan perwujudan doktrin “keadilan berkontrak” yang mengoreksi dominasi asas kebebasan berkontrak yang dalam beberapa hal justru menimbulkan ketidakadilan.

Perwujudan keadilan berkontrak ditentukan melalui dua pendekatan. Pertama, pendekatan prosedural, pendekatan ini menitikberatkan pada persoalan kebebasan kehendak dalam suatu kontrak. Pendekatan kedua, yaitu pendekatan substantif yang menekankan kandungan atau substansi serta pelaksanaan kontrak. Dalam pendekatan substantif perlu diperhatikan adanya kepentingan yang berbeda.

Asas proporsionalitas tidak hanya penting untuk menghasilkan kontrak yang berkeadilan dan saling menguntungkan (keadilan substansial), namun dengan asas proporsionalitas penting juga untuk menekankan adanya fairness (keadilan dalam prosedur), sehingga atas perannya tersebut seyogyanya asas proporsionalitas dapat selalu terlibat dalam setiap proses pembentukan kontrak.

Kelancaran pelaksanaan perjanjian waralaba akan terjamin jika para pihak dan isi perjanjian waralaba harus selalu mengacu pada peraturan perundang-undangan. Dalam perjanjian franchise kewajiban-kewajiban franchisor seringkali tidak dicantumkan secara tegas, sehingga seringkali menimbulkan ketidakseimbangan. Dengan alasan untuk menstandarkan bisnis *franchise*, *franchisor* dapat menentukan agar *franchise* menjalankan ketentuan tersebut tentunya dengan biaya-biaya lain (*other fees*) yang ditanggung sendiri. Dalam hal demikian *franchise* tidak dapat menolak, meskipun seringkali terdapat kewajiban-kewajiban yang sebenarnya tidak diperlukan.

Perancangan kontrak baku pada waralaba, ada syarat syarat tertentu agar tidak memunculkan klausa eksonerasi yang cenderung merugikan pihak franchisee sebagai pihak yang lemah. Eksonerasi yang timbul karena kesengajaan pengusaha bertentangan dengan kesusilaan. Kalimat yang menyebutkan “pihak pertama lepas dari tanggung jawab yang timbul dari padanya” merupakan klausula eksonerasi yaitu syarat yang membatasi atau membebaskan tanggung jawab salah satu pihak atau perseorangan dalam melaksanakan perjanjian. Syarat eksonerasi ini muncul dikarenakan salah satu pihak tidak ingin menderita kerugian terlalu banyak terhadap suatu perbuatan, maka menghindari kerugian dengan membuat klausula eksonerasi.

Ketentuan pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen, larangan penggunaan perjanjian baku dikaitkan dengan dua hal, yaitu isi dan bentuk penulisannya, dari segi isinya dilarang menggunakan perjanjian baku yang memuat klausul-klausul yang tidak adil, sedang dari segi bentuk penulisannya, klausul-klausul itu harus dituliskan dengan sederhana, jelas dan terang sehingga dapat dibaca dan dimengerti dengan baik.

Perjanjian waralaba terdapat klausul yang mencerminkan asas proporsionalitas di antaranya adalah :

1. Klausul *fee* dan *royalty*

Pencantuman klausul *fee* dan *royalty*, terkait dengan kewajiban *franchise* untuk memnuhi kewajiban membayar sejumlah uang sebagai bagian yang tak terpisahkan dari komitmen kerja sama. Kewajiban pembayaran *fee* ini pada umumnya dilakukan pada awal pelaksanaan hubungan kontraktual. Sedangkan pembayaran *royalty*, merupakan bentuk



pembayaran terhadap hasil penggunaan atau pemanfaatan hak (HKI), produk maupun manajemen oleh *franchise*.

2. Klausul pengawasan (*quality control product and management*)

Pencantuman klausul pengawasan (*quality control product and management*) merupakan bagian dari komitmen *franchise* untuk menjaga image (nama baik) produk milik franchisor. Klausul ini penting, mengingat terjaganya kualitas produk maupun bentuk pelayanan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Untuk itu bentuk pengawasan yang ketat merupakan upaya mempertahankan kelangsungan *franchise* itu sendiri

3. Klausul penggunaan bahan atau produk franchisor (*tie-in clause*)

Pencantuman klausul penggunaan bahan atau produk franchisor (*tie in clause*), merupakan bagian dari proses bisnis *franchise* untuk menjaga mutu produk agar tetap memenuhi standar kualitas yang ditentukan. Bahkan acap kali klausul terkait dengan kerahasiaan produk atau jasa yang di *franchise*-kan

4. Klausul daerah pemasaran eksklusif

Pencantuman klausul daerah pemasaran eksklusif ini terkait kebijakan untuk mengatur jaringan distribusi franchisee, selain untuk menghindari persaingan sesama franchisee juga diharapkan memberi jaminan hasil investasi yang telah ditanamkan oleh franchisee

5. Klausul Kerahasiaan

Pencantuman klausul kerahasiaan dimaksudkan untuk mengikat *franchise* agar tidak membocorkan rahasia yang telah dilisensikan tersebut kepada pihak lain tanpa seizin tertulis franchisor. Hal ini sangat erat kaitannya dengan HAKI, besarnya investasi franchisor serta pertimbangan bisnis lainnya.

Perjanjian waralaba juga masih sering ditemukan perumusan pasal-pasal dalam perjanjian waralaba yang tidak memberikan kedudukan seimbang seperti :

1. Pasal mengenai perpanjangan jangka waktu dimana dalam perpanjangan jangka waktu mensyaratkan tergantung dari penilaian pemberi waralaba dan biaya imbalan waralaba yang akan ditentukan oleh pemberi waralaba dari waktu ke waktu. Hal ini menimbulkan suatu keadaan yang tidak pasti bagi penerima waralaba karena rumusan klausula tersebut tidak bersifat limitative sehingga dikhawatirkan akan memberatkan penerima waralaba.
2. Perumusan pasal mengenai non kompetisi yang menyatakan bahwa penerima waralaba dilarang, langsung atau tidak langsung menjalankan, mengoperasikan, mendirikan usaha-usaha sejenis atau yang sama dengan yang dijalankan pemberi waralaba dimaksud dalam perjanjian ini selama berlakunya perjanjian ini serta dalam jangka waktu sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal berakhirnya perjanjian ini. Menurut penulis, seharusnya dalam pasal ini ditambahkan dengan ketentuan usaha sejenis yang dijalankan tersebut menggunakan pengetahuan yang didapatkan dari pemberi waralaba. Usaha yang sejenis yang dimaksud dalam pasal tersebut juga terlalu luas, seharusnya disebutkan secara jelas usaha yang bagaimana yang dapat dikatakan sejenis, apakah usaha warungan yang menjual kebutuhan sehari-hari juga dapat dikatakan sebagai usaha sejenis atau pembukaan bimbingan belajar dirumah dengan sistem yang sederhana juga dapat dikatakan sebagai usaha yang sejenis.
3. Perumusan pasal mengenai hak dan kewajiban, menurut penulis juga belum memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba. Hal ini dikarenakan dalam salah satu perjanjian waralaba yang penulis teliti tidak ada satupun ketentuan yang mengandung kewajiban bagi pemberi waralaba, yang ada hanya kewajiban bagi penerima waralaba dan pemberi waralaba dirumuskan hanya akan melakukan suatu prestasi yang dapat ditafsirkan bahwa perbuatan

tersebut sebagai suatu kesukarelaan dari pemberi waralaba dan bukan menjadi sebuah kewajiban baginya.

4. Ketentuan mengenai berakhirnya perjanjian atau perjanjian yang tidak diperpanjang lagi dimana pada saat berakhirnya perjanjian, atau bila perjanjian waralaba itu tidak diperpanjang lagi, penerima waralaba diwajibkan mengembalikan dan menghentikan seluruh penggunaan merek jasa, *trade secret*, *know how*, termasuk juga pengembalian seluruh material yang berkaitan dengan identitas pemberi waralaba. Dalam kondisi seperti ini dapat disimpulkan bahwa kedudukan penerima waralaba sebagai pemilik modal sangat lemah, sebab dana yang telah diinvestasikan ke dalam usaha waralaba tersebut tidak dapat dijalankan secara independen dan secara hukum pun penerima waralaba tidak dapat perlindungan hukum yang memadai.
5. Ketentuan mengenai perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba dimana bila ada perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba yang dimintakan oleh pemberi waralaba, yang mana menurut pemberi waralaba penambahan atau perubahan sangat dibutuhkan dalam rangka perbaikan mutu gerai, maka seluruh biaya yang diakibatkannya merupakan tanggung jawab pihak penerima waralaba. Keadaan ini tentunya merupakan tambahan yang dapat membebani penerima waralaba.
6. Perumusan Pasal tentang renovasi gerai atau perbaharuan peralatan berdasarkan atas keinginan pemberi waralaba, maka kewajiban penerima waralaba adalah harus mengikuti kehendak pemberi waralaba. Hal ini berarti memberikan tambahan juga bagi penerima waralaba harus mempersiapkan diri apabila sewaktu-waktu pemberi waralaba menghendaki adanya renovasi atau pemindahan gerai.
7. Perumusan pasal yang di dalamnya terdapat ketentuan yang disebut *tying agreement*. *Tying Agreement* yaitu klausula yang mengikat penerima waralaba untuk membeli bahan baku kepada pemberi waralaba tidak boleh membeli bahan baku pada pihak lain.

B. Pertimbangan Hukum Hakim dalam Putusan Kasasi No. 995 K/Pdt/2015 dan no. 83/Pdt.G/2018/PN Tjk

Salah satu contoh perkara yang berakhir dengan sengketa di pengadilan adalah perkara mengenai perjanjian waralaba antara Subandi selaku tergugat (*franchise*) dan PT Star Abadi Ratu Indonesia selaku penggugat (*franchisor*) di register dengan nomor 995 K/Pdt/2015 pada tanggal 23 Oktober 2015. Perkara ini di mulai dengan gugatan wanprestasi dari *franchisor* kepada pihak franchisee yang telah melakukan pemutusan kontrak Kerjasama waralaba secara sepihak. Yang kemudian pihak tergugat menggugat balik (gugatan rekovensi) dengan pokok atau dasar gugatan asas proporsionalitas yang tidak terpenuhi dalam perjanjian tersebut.

Penggugat adalah pemilik dari *franchise* salon yang bernama SARI (Star Abadi Ratu Indonesia) dan tergugat adalah *franchise* dari *franchise* salon tersebut. Antara penggugat dan tergugat telah terjadi hubungan hukum berupa perjanjian kerjasama yang dituangkan dalam akta notaris.

Franchise wajib menyediakan lokasi tempat usaha berupa rumah, gedung, perkantoran, atau ruko dengan lokasi yang strategis, tersedia sarana parkir dan terjangkau oleh sarana transportasi umum. Seiring berjalannya waktu, pihak penggugat menemukan tergugat melakukan wanprestasi atas perjanjian yang telah dibuat, berupa penyalahgunaan



lahan lokasi tempat usaha. Tergugat nyata telah mengurangi, memperkecil, dan mempergunakan fasilitas salon, berupa sarana prasarana ruangan perawatan kecantikan, area parkir dan lain-lain untuk kepentingan lain.

Kemudian tergugat (*franchise*) membatalkan kontrak secara sepihak yang menyebabkan wanprestasi perjanjian yang tidak seimbang, bahwa ternyata *franchisor* tidak mempunyai proforma keuangan sama sekali namun tetap membujuk penggugat rekovensi untuk menandatangani perjanjian dengan menjanjikan bahwa pihak *franchise* akan memperoleh keuntungan. *Franchise* menyatakan bahwa setelah perjanjian berjalan, franchisor terus menerus menikmati dan mengambil keuntungan dari *franchise*, tanpa memikul tanggung jawab apapun juga.

Semua pegawai yang bekerja di salon tersebut dibayar dan digaji oleh franchisor, tetapi *franchisee* sama sekali tidak diberi wewenang untuk melakukan perekrutan pegawai dan tidak diberi wewenang campur tangan dalam hal manajemen. Selain itu pihak *franchisee* juga harus membeli peralatan seperti meja rias dll milik franchisor, namun anehnya, dalam perjanjian Waralaba Sari diatur bahwa karena design meja rias tetap menjadi milik franchisor, maka meja rias tetap menjadi milik franchisor, sehingga apabila perjanjian berakhir, maka *franchisee* harus mengembalikan meja rias tersebut kepada franchisor. Franchisor setiap bulan menerima 10% dari penghasilan kotor dari pemasukan yang diperoleh dari pelanggan, tanpa mempedulikan apakah pemasukan bulanan cukup atau tidak untuk membayar dan menutupi biaya operasional salon dan spa.

Contoh kedua sengketa yang didasarkan pada asas proporsionalitas pada perjanjian waralaba putusan franchisor dan perbuatan melawan hukum. Putusan ini berakhir di pengadilan tingkat 1 dengan amar putusan mengabulkan eksepsi tergugat I dan tergugat II menyatakan Pengadilan Negeri tidak berwenang mengadili perkara ini, serta menghukum penggugat untuk membayar biaya perkara.

Perkara kedua ini banyak sekali terjadi ketidak seimbangan pada proses pra kontrak, dan tahapan pelaksanaan kontrak dikarenakan penggunaan kontrak standar yang tidak menerapkan asas proporsionalitas. Menurut keterangan penggugat adalah bahwa sebelumnya, Para Tergugat telah menyiapkan draft Perjanjian Waralaba (*Franchise*) secara sepihak tanpa mendiskusikan dan menjelaskan maksud-maksud dan pengertian dari tiap klausula yang ada dalam Perjanjian Waralaba tersebut kepada Para Penggugat. Para Tergugat juga tidak pernah menunjukkan bukti-bukti formal dari identitas diri Para Tergugat dan izin-izin, kepemilikan hak-hak yang terkait dengan usaha waralaba dari tergugat. Pada point ini, menurut saya hal ini sangat sangat merugikan pihak *franchisee*. Pihak ekonomi kuat selalu berperan sebagai pihak yang lebih diuntungkan. Ketidakberdayaan pihak yang lemah semakin membuat posisi pihak ekonomi kuat berkesempatan untuk memperlakukan pihak lemah dengan semena mena.

Selain itu sejak saat akta perjanjian waralaba tersebut dibuat dan di tandatangani oleh pihak franchisor dan *franchisee*, pihak franchisor tidak bisa menunjukan asli atau Salinan dari dokumen-dokumen milik tergugat I (franchisor). Serta dokumen lain yang berkaitan dengan perjanjian waralaba, termasuk hak merk, hak cipta, hak paten, dan Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (PKP) dari Kantor Pelayanan Pajak, atas nama PT Kartika Ayoe. Dan setelah di lakukan pengecekan oleh tim penggugat (*franchisee*), bahwa ternyata Kementrian Hukum dan Ham belum pernah menerbitkan Sertifikat Hak Merek, Sertifikat Hak Cipta dan Sertifikat Hak Paten "Elty Clinic" atas nama dr. Henny Kartika Sari (tergugat II) atau PT Kartika Ayoe (Tergugat I). Kantor Pelayanan Pajak Tanjung Karang, Bandar Lampung juga tidak pernah mengeluarkan Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (PKP) atas Nama PT Kartika Ayoe (franchisor).

Kedua putusan yang telah di jabarkan di atas mempunyai kesamaan yaitu terabaikannya asas proporsionalitas dalam pembuatan kontrak baku bisnis waralaba.

Bahkan pada putusan ke dua, pihak *franchisee* tidak diberi waktu untuk memahami isi dari kontrak tersebut. Hakim dalam mempertimbangan keputusannya seharusnya mempertimbangkan asas-asas dalam berkontrak. Karena asas hukum memiliki tujuan untuk memberikan arahan yang layak atau pantas menurut hukum dalam hal menggunakan atau menerapkan aturan-aturan hukum. Dengan asas tersebut dapat pula diketahui mana-mana aturan yang layak dan tidak layak dijalankan. Demikian pula dengan asas proporsionalitas, sebagaimana asas-asas hukum yang lain, juga diharapkan dapat menjadi titik tolak dalam pembentukan suatu kontrak, agar suatu kontrak yang diadakan sesuai dengan nilai dan kehendak masing-masing pihak.

Asas hukum menjadi sangat penting dalam pengaturan kontrak karena terbukti nyata, terabaikannya asas-asas dalam berkontrak dapat mendorong pihak yang berkontrak untuk melakukan wanprestasi. Seperti contoh putusan di atas, alasan pihak *franchisee* melakukan wanprestasi adalah tidak terpenuhinya asas-asas dalam berkontrak diantaranya adalah asas proporsionalitas, asas itikad baik, dan asas kebebasan berkontrak. Walaupun pada umumnya tidak ada sanksi apabila hukum positif tidak mengindahkan asas hukum, namun jika hal itu tersebut terjadi, maka sangat mungkin hukum positif tersebut tidak atau kurang memenuhi dasar-dasar keberlakuan hukum yang baik. Dasar-dasar keberlakuan hukum yang dimaksud yaitu dasar filosofis, yuridis, maupun sosiologis. Maka dari itu ada kalanya suatu asas hukum dijadikan pertimbangan oleh badan yudisial dalam mengadili perkara tertentu.

Paul Scholten, mengartikan asas-asas hukum itu “tendensi-tendensi yang disyaratkan kepada hukum oleh paham kesusilaan kita”. Dipahami asas-asas hukum itu sebagai pikiran-pikiran dasar yang terdapat di dalam dan di belakang sistem hukum, masing-masing dirumuskan dalam aturan-aturan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim, yang berkenaan dengannya ketentuan-ketentuan dan keputusan-keputusan individual dapat dipandang sebagai penjabarannya

Asas hukum memiliki fungsi yang krusial bagi pembentukan hukum konkrit serta bagi pengaturan dan pembentukan perjanjian. Di samping itu, asas hukum juga memiliki fungsi sebagaimana dikemukakan oleh Smith dalam (AFWIN, Syaifuddin, & Afrilia, 2020), yaitu :

1. Asas-asas hukum berfungsi untuk menjaga keterjalinan atas aturan-aturan hukum yang tersebar.
2. Asas-asas hukum berfungsi sebagai dasar pemecahan atas masalah-masalah yang timbul dan baru.
3. Asas-asas hukum berfungsi sebagai dasar pembentukan ajaran hukum baru yang dapat dijadikan dasar penyelesaian atas masalah yang baru

Agar perlindungan dan keadilan terwujud dalam suatu perjanjian, diperlukan keselarasan dari seluruh asas-asas hukum perjanjian, yaitu asas kebebasan berkontrak, asas konsensualisme, asas kepastian hukum (*pacta sunt servanda*), asas itikad baik (*good faith*), asas kepribadian, asas kepercayaan, asas persamaan hukum, asas keseimbangan, asas kepastian hukum, asas moral, asas kepatutan, dan asas perlindungan (Sinaga, 2018). Keseluruhan asas ini saling berkaitan satu dengan yang lainnya, tidak dapat dipisahkan, diterapkan secara bersamaan, berlangsung secara proporsional dan adil, dan dijadikan sebagai bingkai mengikat isi perjanjian tersebut. Dengan demikian diharapkan penerapan hukum yang ideal dan dikehendaki dapat terwujud.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa asas proporsionalitas adalah asas yang mengatur pertukaran hak dan kewajiban serta pembagian risiko yang seimbang antara kedua belah pihak. Dalam hubungan kontraktual, asas proporsionalitas harus terpenuhi untuk mencapai suatu bentuk keadilan. Dalam kontrak baku waralaba kedua unsur perjanjian harus dapat terpenuhi, yang pertama adalah unsur esensialia yang ditandai dengan ditandatanganinya kontrak baku perjanjian waralaba oleh penerima waralaba yang berarti setuju dengan substansi dan ketentuan waralaba yang ditawarkan. Diharapkan asas proporsionalitas dapat efektif digunakan dalam seluruh tahapan kontrak, mulai dari tahap pra kontrak, kontrak, dan pelaksanaan kontrak. Yang kedua adalah unsur naturalia, dimana dalam kontrak baku perjanjian waralaba harus memperhatikan regulasi yang berlaku. Seperti Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba serta memperhatikan kepentingan konsumen (*franchisee*) sesuai dengan Pasal 18 Undang-Undang Perlindungan Konsumen.

Kontrak baku dalam perjanjian waralaba diperbolehkan untuk digunakan, sah dan mengikat kedua belah pihak. Hal ini sebagai perwujudan asas kebebasan berkontrak dimana segala perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Latar belakang dibuatnya kontrak standart untuk perjanjian Kerjasama waralaba adalah untuk kepentingan praktis para pihak agar proses perjanjian tidak memakan waktu dan biaya yang banyak. Pada kenyataannya kontrak baku sudah dipakai secara luas dalam bisnis waralaba dari dulu dan lahir dari kebutuhan masyarakat. Penggunaan kontrak standart pada waralaba memang dapat menimbulkan pengikisan asas kebebasan berkontrak dan asas proporsionalitas, namun pasal 1337, 1338 ayat (3), dan 1339 KUHPerdara dapat digunakan sebagai pembatas atau tolok ukur, apakah suatu perjanjian waralaba yang menggunakan kontrak baku terdapat klausul yang memberatkan salah satu pihak atau tidak.

Bibliography

- Afwin, Asta Ajeng Auliya, Syaifuddin, Muhammad, & Afrilia, Dian. (2020). *Perlindungan Hukum Yang Proporsional Bagi Perusahaan Rintisan (Startup) Dan Konsumen Dalam Sistem Hukum Perdagangan Nasional Berbasis Elektronik Di Indonesia*. Sriwijaya University.
- Anshori, Abdul Ghofur. (2018). *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia: Konsep, Regulasi, Dan Implementasi*. Ugm Press.
- Felicia, Sheila. (2010). *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba (Analisis Kontrak Bisnis Waralaba Lokal "Apotek K-24" Di Semarang)*. Universitas Diponegoro.
- Handriani, Aan. (2020). Perlindungan Hukum Bagi Debitur Dalam Perjanjian Kredit Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. *Pamulang Law Review*, 2(2), 141–150.
- Hernoko, Agus Yudha. (2016). Asas Proporsionalitas Sebagai Landasan Pertukaran Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Kontrak Komersial. *Jurnal Hukum Dan Peradilan*, 5(3), 447–465.
- Iskandar, M.Roji. (2017). Pengaturan Klausula Baku Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen Dan Hukum Perjanjian Syariah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 200–216.
- Karamoy, Amir. (2013). *Waralaba-Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*. Gramedia Pustaka Utama.

- Priyono, Ery Agus. (2018). Aspek Keadilan Dalam Kontrak Bisnis Di Indonesia (Kajian Pada Perjanjian Waralaba). *Law Reform*, 14(1), 15–28.
- Santosa, Eko Budi. (2018). Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel. *Sapientia Et Virtus*, 3(2), 122–136.
- Sari, D. W. I.Purnama, Utama, Meria, & Syahmin Ak, Syahmin A. K. (2013). *Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Kontrak Baku Internasional Yang Diatur Unidroit Principles*. Sriwijaya University.
- Simbolon, Cut Helmi Yanti, Priyono, Ery Agus, & Hendrawati, Dewi. (2016). Penerapan Asas Proporsionalitas Dalam Perjanjian Waralaba Masaji Fried Chicken. *Diponegoro Law Journal*, 5(2), 1–11.
- Sinaga, Niru Anita. (2018). Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian. *Binamulia Hukum*, 7(2), 107–120.
- Susiana, Susiana. (2015). Kontrak Baku Franchise Ditinjau Dari Ketentuan Unidroit Dan Kuh Perdata. *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, 17(1), 61–82.
- Waskita, Muhammad Panji. (2018). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Franchise Syariah Kebab (Studi Kasus Di Kantor Cabang Kebab Corner Serang)*. Universitas Islam Negeri“ Smh” Banten.
- Widodo, Hendro. (2016). *Peran Notaris Dalam Perjanjian Franchise/Waralaba (Studi Kasus Waroeng Steak Supriadi Kota Semarang)*. Fakultas Hukum Unissula.
-



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).