

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Penerapan Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Waralaba Alfamart

Kontrak merupakan wadah yang mempertemukan kepentingan-kepentingan antara satu pihak dengan pihak lainnya yang menuntut bentuk pertukaran kepentingan yang adil. Keadilan dalam berkontrak lebih termanifestasi apabila pertukaran kepentingan para pihak. Terdistribusi sesuai dengan hak dan kewajibannya secara proporsional.¹ Dalam kontrak komersial para pihak ditempatkan pada posisi yang setara, maka tujuan para pihak yang berorientasi dalam keuntungan bisnis akan terwujud apabila ada pertukaran kewajiban dan hak yang proporsional (*fair*).

Asas proporsionalitas adalah asas yang melandasi pertukaran hak dan kewajiban para pihak berkontrak agar sesuai proporsinya, maka dalam hal ini yang merupakan tinjauan dalam asas proporsionalitas adalah kewajiban dan hak yang dituangkan dalam klausul kontrak agar menjadi adil bagi para pihaknya.

Dalam perjanjian terdapat jenis perjanjian Cuma-Cuma dan perjanjian timbale balik. Jenis perjanjian cuma-Cuma adalah perjanjian yang dimana terdapat salah satu pihak dengan kewajiban, dan pihak lainnya dengan hak. Dalam perjanjian ini tidak dapat diukur proporsionalitasnya karena hanya terdapat 1 pihak dengan kewajiban, dan 1 pihak lainnya dengan hak. Sedangkan dalam perjanjian timbal balik dapat diukur proporsionalitasnya.

Perjanjian timbal balik ada yang dibuat oleh kedua belah pihak yaitu kreditur dan debitur, ada yang dibuat sepihak oleh kreditur. Perjanjian timbal balik yang dibuat oleh kreditur dan debitur dibuat dengan menguntungkan kedua belah pihak karena dalam

¹ Hernoko, Agus Yudha. Op Cit. Hlm.39

pembuatannya dibuat oleh kedua belah pihak dengan negosiasi agar isi perjanjian tersebut sama-sama menguntungkan kreditur dan debitur.

Selanjutnya terdapat perjanjian timbal balik yang dibuat secara sepihak oleh kreditur yang biasa disebut perjanjian baku. Karena perjanjian ini dibuat oleh kreditur, maka sudah pasti isi perjanjian tersebut dibuat untuk menguntungkan pihak pembuat perjanjian ini yaitu kreditur, salah satu caranya adalah perbandingan jumlah hak dan kewajiban kreditur dan debitur yang dimana debitur lebih banyak dibebankan dengan lebih banyak kewajiban daripada kreditur, dan hak yang diterima kreditur lebih banyak daripada debitur, karena dengan hal inilah perjanjian dapat menguntungkan pihak kreditur selaku pembuat perjanjian.

Dalam hal ini kemudian dikelompokkan hak dan kewajiban antara *franchisee* dan *franchisor*, sebagai berikut:

1. Penerapan Asas Proporsionalitas Berdasarkan Kewajiban dan Hak PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dan H.Parlan (*franchisee*).

Tabel. 4.1.

Kewajiban H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*).

No.	Kewajiban <i>franchisor</i>	Kewajiban <i>franchisee</i>
1.	Pasal 2 (1) : memberikan Hak Eksklusif Waralaba kepada <i>franchisee</i> Pasal 4 (1) : memberikan Hak Eksklusif Waralaba kepada <i>franchisee</i> untuk Wilayah Waralaba	Pasal 2 (2) : tidak memberikan dan atau mengalihkan Hak Eksklusif Waralaba kepada pihak lain tanpa persetujuan dari <i>franchisor</i> .
2.		Pasal 3 (1) : membayar imbalan waralaba <i>non refundable</i> .
3.		Pasal 5 (2) : pemberitahuan perpanjangan Jangka Waktu Waralaba kepada <i>franchisor</i> minimal 90 (sembilan puluh) hari sebelum waktu berakhirnya jangka waktu Waralaba, dengan ketentuan bahwa <i>franchisee</i> : a. Dalam penilaian

		<p><i>franchisor</i> tidak pernah dinyatakan berada dalam keadaan tidak memenuhi ketentuan perjanjian ini</p> <p>b. Merenovasi ulang gerai sesuai panduan dan sistem</p> <p>c. Membayar imbalan waralaba yang jumlahnya ditentukan oleh <i>franchisor</i> dari waktu ke waktu</p> <p>d. Menandatangani perjanjian waralaba baru</p>
4.	<p>pasal 6 (3) huruf d : memberi bantuan atau asistensi kepada <i>franchisee</i> sehubungan pembukaan gerai maksimum 30 hari.</p>	<p>Pasal 6 (1) : mendirikan, menggunakan, dan mengelola gerai sesuai dengan panduan, sistem dan perjanjian ini.</p> <p>Pasal 6 (2) : atas biaya sendiri menggunakan kontraktor yang telah dipilih <i>franchisor</i> untuk mendirikan, merenovasi, dan memperbaiki gerai.</p> <p>Pasal 6 (3) huruf a : membuka gerai dengan jangka waktu maksimal 60 hari sejak <i>franchisor</i> memberi persetujuannya</p> <p>Pasal 6 (3) huruf b : membayar denda 0,5% dari Imbalan Waralaba apabila melanggar ketentuan pasal 6 (3) huruf a.</p> <p>Pasal 6 (4) huruf b : menjamin dan menyatakan bahwa gerai bukan merupakan obyek sengketa atau jaminan</p> <p>Pasal 6 (5) dengan biaya dan tanggung jawab sendiri mengurus pendirian, pembangunan, perbaikan, pembukaan, dan pengelolaan gerai.</p> <p>Pasal 6 (6) huruf a : <i>franchisee</i> memperhatikan dan menggunakan tata letak dan syarat yang ditentukan</p>

		<p><i>franchisor</i></p> <p>Pasal 6 (7) : wajib menguransikan gerai dan produk, pelanggan atau pengunjung, uang yang akan disetor pada rekening tunda</p>
5.		<p>Pasal 7 (2) : <i>franchisee</i> wajib :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Memperkerjakan dan mengawasi seluruh karyawan dengan panduan b. Memberi gaji sesuai peraturan mengenai ketenagakerjaan sesuai panduan dari <i>franchisor</i> c. Memperoleh izin dari <i>franchisor</i> untuk memperkerjakan karyawannya d. Mamtuhi peraturan perundang-undangan serta peraturan lainnya sehubungan dengan ketenagakerjaan.
6.	Pasal 8 (2) : memberikan pendidikan serta pelatihan kepada <i>franchisee</i> dan karyawannya sesuai panduan dalam perjanjian ini	Pasal 8 (3) : wajib membayar seluruh biaya pendidikan dan pelatihan
7.	Pasal 9 (1) : meminjamkan panduan dan sistem kepada <i>farnchisee</i> untuk menirikan dan mengelola gerai	<p>Pasal 9 (2) : dilarang menggandakan, meminjamkan, memperlihatkan, mrnjual dan ataumengalihkan sistem dan panduan ke pihak ketiga tanpa persetujuan <i>franchisor</i>.</p> <p>Pasal 9 (4) : wajib mengembalikan panduan dan sistem saat perjanjian berakhir, atau <i>franchisee</i> melakukan wanprestasi.</p>
8.	Pasal 10 (1) : memasok produk kepada <i>franchisee</i>	<p>Pasal 10 (2) huruf a : menerima dan membeli produk yang dikirim <i>franchisor</i></p> <p>Pasal 10 (3) huruf b : mengirimkan data hasil penjualan produk tiap akhir hari kepada <i>franchisor</i></p>
9.	Pasal 11 (1) : mengalokasikan	Pasal 11 (4) : menyetor dana

	sejumlah uang pada rekening <i>franchisee</i> setiap bulan untuk keperluan operasional gerai.	tambahan apabila dana rekening tunda tidak mencukupi saat jatuh tempo Pasal 11 (5) : membayar denda apabila melanggar ketentuan pasal 11 (4)
10.		Pasal 12 (1) : wajib mencapai target minimal penjualan kotor
11.		Pasal 13 (1) : memberikan kontribusi dalam pasal 13 (2) setiap tanggal 15 kepada <i>franchisor</i>
12.		Pasal 15 (2) : wajib mengikuti promosi gabungan (<i>joint promotion</i>) yang diadakan <i>franchisor</i>
13.		Pasal 16 (1) : menyetor hasil penjualan kotor Pasal 16 (2) huruf c : menyetor seluruh hasil penjualan kotor beserta dendanya
14.	Pasal 18 (1) : membantu <i>franchisee</i> membuat catatan dan/atau laporan harian, bukannya, tahunan	Pasal 18 (2) : sehubungan bantuan dari <i>franchisor</i> dalam pasal 18 (1), <i>franchisee</i> wajib membayar biaya administrasi
15.		Pasal 19 : <i>franchisee</i> menjamin bahwa : a. Menjual produk, dan mengelola gerai sesuai sistem, panduan, dan perjanjian b. Memperoleh ijin-ijin sehubungan usaha dan pengelolaan gerai c. Tidak meletakkan hak tanggungan atas tanah dan gerai, serta tidak menjadikan gerai sebagai jaminan fidusia untuk kepentingan pihak lain diluar <i>franchisor</i> .
16.		Pasal 20 (1) : menggunakan merek jasa milik <i>franchisor</i> dalam segala aktifitas gerai.
17.		Pasal 21 (1) : menanggung dan emmbayar lunas segala jenis pajak, bea materai,

		retribusi, dan biaya lain Pasal 21 (2) : membayar semua kewajiban pembayaran yang timbul berdasar sistem, panduan, dan perjanjian ini kepada <i>franchisor</i>
18.		Pasal 22 (1) : merahasiakan sistem, panduan, dan perjanjian selama adanya jangka waktu waralaba maupun setelah berakhirnya perjanjian ini Pasal 22 (2) : dilarang mengoperasikan mendirikan usaha sejenis sekurang-kurangnya 2 tahun sejak tanggal berakhirnya perjanjian
19.		Pasal 23 (3) saat <i>franchisee</i> wanpretasi, maka ia berkewajiban untuk : a. Mengembalikan sistem, panduan, dokumen lain atas nama merek jasa b. Menghentikan sistem, merek jasa, dan atribut lain milik <i>franchisor</i> c. Mengembalikan produk yang belum dibayar oleh <i>franchisee</i> d. Mengabaikan pasal 1266 dan 1267 KUHPdata sehubungan dengan ketentuan Pasal 22 (2) perjanjian ini.
20.		Pasal 24 (3) : pihak yang mengalami Force Major wajib untuk : a. Memberitahukan secara tertulis ke pihak lainnya selambat-lambatnya 2 hari sejak terjadi Force Majeure b. Berupaya untuk meniadakan atau melepaskan dari keadaan tersebut c. Dengan itikad baik mengadakan musyawarah untuk mentapkan langkah guna mencegah meningkatnya atau timbulnya kerugian
21.		Pasal 27 (2) : tidak diperkenankan memindahkan atau mengalihkan kewajiban atau haknya kepada pihak ketiga tanpa persetujuan <i>franchisor</i> .

Sumber : Perjanjian Waralaba Alfamart antara PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dan H.Parlan (*franchisee*).

Tabel. 4.2.

Hak PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dan H. Parlan (*franchisee*).

No.	Hak <i>franchisor</i>	Hak <i>franchisee</i>
1.	Pasal 4 (2) : dapat menunjuk dirinya sendiri atau <i>franchisee</i> lain untuk membuka gerai baru sampai dengan jarak 500 M dari wilayah waralaba, apabila <i>franchisee</i> menolak kesempatan tersebut, maka <i>franchisor</i> berhak menunjuk dirinya sendiri atau operator lainnya untuk membuka gerai baru disekitar wilayah waralaba	
2.	Pasal 6 (3) huruf c : menagih pembayaran denda	
3.		Pasal 6 (4) huruf a : dapat menyewa gerai dari pihak ke 3
4.	Pasal 6 (8) : berhak melakukan pengawasan gerai tanpa memerlukan persetujuan tertulis dari <i>franchisee</i> .	
5.	Pasal 6 (9) : dapat menawarkan untuk menyewakan floor space dan/atau gondola, memasang spanduk, neon sign, stiker, sign board, ataupun hal lain yang berhubungan dengan promosi.	
6.		Pasal 6 (10) : dapat membuka gerai baru dengan persetujuan tertulis dari <i>franchisor</i>
7.	Pasal 9 (3) : berhak untuk memperbaharui, mengubah, mengganti isi sistem dan/atau panduan dan/atau meminta <i>franchisee</i> mengembalikan sistem dan panduan. Pasal 20 (2) : berhak melakukan perubahan dan/atau modifikasi terhadap setiap bagian dari merek jasa.	
8.	Pasal 10 (3) : menetapkan jumlah produk yang harus selalu tersedia di gerai. Pasal 10 (4) tidak menanggung resiko kehilangan, pencurian atau kerusakan produk setelah diterima oleh <i>franchisee</i> .	Pasal 10 (5) huruf a : dapat mengembalikan produk yang rusak kepada <i>franchisor</i> dengan pemberitahuan Pasal 10 (5) huruf c : dapat mengembalikan produk yang kadaluarsa

		kepada <i>franchisor</i> dengan pemberitahuan. Pasal 10 (5) huruf d : dapat mengembalikan produk yang penjualannya dianggap kurang baik.
9.	Pasal 11 (3) : berhak mengambil dana pada rekening tunda saat jatuh tempo tanpa persetujuan <i>franchisee</i> .	
10.	Pasal 12 (3) : dapat melakukan tindakan apapun termasuk menutup gerai apabila <i>franchisee</i> tidak mencapai target minimal penjualan kotor maksimal 6 bulan sejak bantuan manajemen.	
11.	Pasal 13 (3) : dapat mengambil tindakan apabila <i>franchisee</i> tidak melaksanakan ketentuan pasal 13 (1) dan 13 (2) berupa penghentian pasokan produk dan/atau mengambil alih manajemen gerai <i>franchisee</i> .	
12.		Pasal 15 (1) : dapat mengadakan promosi tunggal
13.	Pasal 16 (2) huruf a : menghentikan pengiriman produk apabila <i>franchisee</i> melakukan keterlambatan penyetoran Pasal 16 (2) huruf c : mengambil alih gerai tanpa pemberian kompensasi apabila melakukan keterlambatan penyetoran selama 7 hari berturut-turut.	
14.	Pasal 17 : apabila adanya pengalihan gerai oleh <i>franchisor</i> karena sebab apapun, maka <i>franchisee</i> memberikan wewenang dan kuasa sepenuhnya serta tidak dapat dicabut kembali.	
15.	Pasal 23 (2) : dapat mengakhiri perjanjian serta dapat menuntut pemenuhan kewajiban <i>franchisee</i> yang timbul sebelum adanya pengakhiran perjanjian apabila <i>franchisee</i> wanprestasi.	
16.	Pasal 27 (3) : penambahan, perubahan, modifikasi, atau penggantian pasal atau ketentuan dalam perjanjian ini harus dengan persetujuan <i>franchisor</i> maupun <i>franchisee</i> serta dibuat dengan tertulis.	

Sumber : Perjanjian Waralaba Alfamart antara PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dan H.Parlan (*franchisee*).

Pengelompokan hak dan kewajiban antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dalam tabel 4.1 dan tabel 4.2 dimaksudkan untuk mempermudah peneliti dalam menganalisis mengenai hak dan kewajiban dalam isi kontrak waralaba Alfamart antara H.Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) berdasarkan asas proporsionalitas. Asas proporsionalitas sendiri diambil untuk menganalisis permasalahan ini dikarenakan asas ini lebih menekankan mengenai keseimbangan hak dan kewajiban. Adanya ketidak seimbangan hak dan kewajiban dalam kontrak ini penulis mencoba untuk mengimplementasikan dengan asas proporsionalitas, terlepas jika klausula yang diterbitkan dalam kontrak waralaba Alfamart ini adalah kontrak baku.

Penerapan asas proporsionalitas dalam kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) jika ditinjau berdasarkan kewajiban dan hak antara *franchisee* dan *franchisor* dianggap masih belum sesuai penerapannya. Adanya perbedaan perbandingan jumlah kewajiban *franchisee* dan *franchisor*, serta hak *franchisee* dan *franchisor* menyebabkan belum seimbangannya perjanjian ini.

Perbandingan jumlah kewajiban *franchisor* dan *franchisee* secara keseluruhan (termasuk dengan pihak ketiga/pihak lain), maka kewajiban H.Parlan (*franchisee*) adalah 35 (tiga puluh lima), sedangkan kewajiban PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) adalah 9 (sembilan). Jika dilihat dari kewajiban *franchisee* dan *franchisor* yang didasarkan khusus mengenai hubungan kedua pihak, maka kewajiban H.Parlan (*franchisee*) adalah 30 (tiga puluh) sedangkan kewajiban PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) adalah 8 (delapan).

Dalam hal ini, penulis juga menganalisis mengenai perbandingan hak antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Perbandingan jumlah hak *franchisee* dan *franchisor* dalam kontrak waralaba Alfamart ini adalah 8 (delapan) hak H. Parlan (*franchisee*), dan 16 (enam belas) hak PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*).

Berarti karena adanya perbedaan jumlah hak dan kewajiban antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) yang terhitung banyak inilah menunjukkan bahwa keseimbangan dalam kontrak ini belum sepenuhnya terpenuhi. Seimbangny hak dan kewajiban antar para pihak dimaksudkan akan terdapat keadilan antara *franchisee* dan *franchisor*, tidak akan ada lagi kesenjangan antar para pihak meskipun kontrak yang dibuat adalah merupakan kontrak baku. Meskipun dari segi kuantitas dikatakan tidak seimbang, namun pada dasarnya suatu perjanjian dikatakan tidak memenuhi asas proporsionalitas dilihat dari pencerminan prestasi dan kontra prestasinya. Prestasi dan kontra prestasi antar pihak dalam isi perjanjian harus dicerminkan berdasarkan kesepakatan antar pihak, terutama dalam hal ini perjanjian waralaba yang merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh kreditur/*franchisor*.

Penggunaan kontrak baku dalam perjanjian waralaba ini memang tidak menerapkan asas proporsionalitas dalam makna sebenarnya, sehingga kewajiban, dan hak dari H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) tidak seimbang apabila dilihat dari jumlah kewajiban dan hak dari para pihak. Karena kontrak baku sendiri dibuat dan ditetapkan secara sepihak oleh pihak yang menawarkan yang dalam hal ini adalah *franchisor*, sehingga pihak *franchisee* hanya dihadapkan dalam dua pilihan yaitu menolak atau menyetujuinya. Adanya pilihan ini menunjukkan bahwa kontrak baku tidak melanggar asas kebebasan berkontrak karena *franchisee* masih diberikan hak untuk menyetujui (*take it*) atau menolak (*leave it*).

2. Penerapan Asas Proporsionalitas Berdasarkan Klausula dalam Kontrak Waralaba

Alfamart

Penerapan asas proporsionalitas belum sepenuhnya diterapkan dalam kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) ini,

karena di beberapa klausula dalam kontrak ini dianggap masih kurang seimbang mengenai hak dan kewajiban para pihaknya.

Pada Pasal 17 dalam kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) yang membahas mengenai kuasa disebutkan:²

“Dalam hal terjadi pengalihan Gerai oleh Pemberi Waralaba karena sebab apapun juga sebagaimana ditentukan dalam Perjanjian ini, dengan ini Penerima Waralaba memberikan kuasa dan wewenang sepenuhnya dan tidak dapat dicabut kembali untuk mengambil alih hak dan wewenang Penerima Waralaba selaku pemilik Gerai termasuk tetapi tidak terbatas pada perijinan dan hak sebagai penyewa dalam hal Gerai yang dikuasai oleh Penerima Waralaba karena sewa”.

Dalam pasal ini dijelaskan bahwa apabila terjadi pengalihan gerai oleh *franchisor* karena sebab apapun, maka *franchisee* wajib untuk memberikan kuasa dan wewenang sepenuhnya termasuk dalam hal perijinan, dan hak sebagai penyewa karena gerai yang dijalankan oleh *franchisee* adalah dikuasai karena sewa. Dalam hal ini terlihat bahwa *franchisee* diharuskan untuk memberikan kuasa dan wewenangnya kepada *franchisor* apabila terjadi pengalihan gerai karena sebab apapun.

Kata-kata *“Dalam hal pengalihan Gerai oleh Pemberi Waralaba karena sebab apapun juga...”* ini memiliki kekaburan makna, hal ini disebabkan karena maksud dari sebab apapun juga tidak dijelaskan secara rinci mengenai sebab apa saja yang dapat menyebabkan pengalihan gerai, dan batasan-batasan mengenai penyebab dalam hal pengalihan gerai ini.

Dimaksud mengenai kurang rincinya mengenai sebab pengalihan gerai ini sangat penting, karena dalam pasal ini seolah tidak ada batasan mengenai sebab pengalihan gerai yang dilakukan *franchisor*, bahkan tidak terbatas dari pengalihan gerai yang disebabkan oleh kesalahan *franchisor* sendiri. Maka dari itu sangatlah penting mengenai penjelasan sebab-sebab apa saja serta batasan-batasan dalam hal pengalihan gerai oleh *franchisor* ini.

Dalam klausula mengenai kuasa juga tidak dijelaskan mengenai hak *franchisee* dalam hal pengalihan gerai ini. Bahkan *franchisor* memiliki wewenang sepenuhnya untuk

²Kontrak Waralaba Alfamart antara H.Parlan dan PT. Sumber Alfaraiia Trijaya

mendapatkan kuasa dan wewenang sepenuhnya dari *franchisee* bahkan tidak terbatas dalam hal perijinan, dan hak sebagai penyewa gerai.

Pada pasal 23 dalam kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) yang membahas mengenai wanprestasi, dalam pasal 23 (1) disebutkan bahwa:³

“Penerima Waralaba berada dalam keadaan wanprestasi dalam hal terjadi salah satu dari peristiwa di bawah ini:

- a. Penerima Waralaba lalai atau tidak memenuhi setiap ketentuan dalam Sistem, Panduan dan Perjanjian ini; atau*
- b. Penerima Waralaba dilikuidasi atau dinyatakan pailit atau mengajukan suatu permohonan kewajaban penundaan pembayaran hutang; atau*
- c. Ijin usaha Penerima Waralaba dicabut oleh pihak yang berwenang; atau*
- d. Seluruh atau sebagai barang-barang milik Penerima Waralaba telah disita sehingga menurut penilaian Pemberi Waralaba, Penerima Waralaba tidak mampu untuk memenuhi kewajiban-kewajiban berdasarkan sistem, panduan dan perjanjian ini ; atau*
- e. Penerima Waralaba menyalahgunakan, memberikan lisensi kepada pihak ketiga untuk menggunakan Merek Jasa atau mengalihkan secara tanpa hak atau dengan cara apapun meletakkan beban atau Merek Jasa ; atau*
- f. Penerima Waralab memalsukan data-data dan/atau keterangan dan/atau informasi lainnya mengenai dirinya sendiri yang mungkin mempengaruhi Pemberi Waralaba dalam memberikan persetujuan kepada Penerima Waralaba untuk menggunakan dan/atau memanfaatkan Hak Eksklusif Waralaba ; atau*
- g. Penerima Waralaba gagal, menolak atau melalaikan kewajiban-kewajibannya untuk antara lain : membayar Imbalan Waralaba dan/atau Kontribusi pada saat yang telah ditetapkan, dan/atau biaya-biaya, ongkos-ongkos lain yang terhutang kepada Pemberi Waralaba berdasarkan Pejrنامج ini kepada Pemberi Waralaba atau pihak lain yang ditunjuk secara tertulis oleh Pemberi Waralaba ; atau*
- h. Penerima Waralaba menggandakan atau dengan cara apapun menyediakan sebagai jaminan barang-barang yang terdapat pada Gerai dan/atau Produk untuk kepentingan pihak ketiga.”*

Dari pasal 23 (1) ini terlihat bahwa wanprestasi yang dimaksud dalam pasal ini hanya terkait mengenai kesalahan dari pihak *franchisee* saja. Wanprestasi diberlakukan bagi pihak-pihak berkontrak yang tidak memebuhi ketentuan atau isi dari perjanjian, yang dalam kontrak Waralaba Alfamart ini para pihaknya adalah H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Maka dari itu dalam klausula mengenai wanprestasi ini harus memuat

³Kontrak Waralaba Alfamart antara H.Parlan dan PT. Sumber Alfaraia Trijaya

mengenai wanprestasi yang disebabkan oleh *franchisor* juga, tidak hanya dari satu pihak saja yaitu *franchisee*.

Klausula-klausula dalam kontrak waralaba harus dibuat dengan adil, sebuah perjanjian harus menjelaskan secara komprehensif dan detail mengenai keinginan para pihak, serta menghindari suatu perumusan atau pengertian yang ambivalen (mengandung interpretasi yang ganda atau meragukan). Sebuah perjanjian tidak terkecuali perjanjian waralaba atau *franchise* akan mengikat para pihaknya yaitu *franchisor* dan *franchisee*, maka dari itu sangatlah penting bagi *franchisor* dan *franchisee* untuk mengatur isi dari perjanjian secara rinci. Kedetailan kontrak dapat mendorong *good faith*/itikad baik para pihaknya dalam melaksanakan perjanjian itu sendiri. Hal ini juga berlaku dalam perjanjian waralaba atau *franchise* agar kemudian dalam pelaksanaan perjanjian dapat tercipta keseimbangan kewajiban dan hak antara *franchisee* dan *franchisor* sehingga dapat terpenuhinya asas proporsionalitas dalam kontrak.

Dalam hal ini kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) masih dianggap belum sepenuhnya melaksanakan asas proporsionalitas. Hal ini dapat dilihat baik dari perbandingan antara hak dan kewajiban H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*), namun juga dilihat dari klausula dalam kontrak mengenai kuasa (Pasal 17), dan wanprestasi (Pasal 23).

Perbandingan antara hak *franchisor* sebanyak 16, dan *franchisee* sebanyak 8, serta kewajiban *franchisor* sebanyak 8 dan kewajiban *franchisee* 30, dianggap tidak seimbang. Seimbangnyanya hak dan kewajiban antar para pihak dimaksudkan akan terdapat keadilan antara *franchisee* dan *franchisor*, tidak akan ada lagi kesenjangan antar para pihak meskipun kontrak yang dibuat adalah merupakan kontrak baku.

Klausula dalam kontrak waralaba antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dalam hal kuasa dan wanprestasi juga dianggap belum memenuhi asas

proporsionalitas. Hal ini karena dalam klausula mengenai kuasa dalam Pasal 17 kontrak waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) ini tidak ada batasan mengenai sebab pengalihan gerai yang dilakukan *franchisor*. Serta dalam klausula mengenai kuasa ini juga tidak dijelaskan mengenai hak yang dimiliki oleh *franchisee*. Klausula mengenai wanprestasi yang dijelaskan dalam Pasal 23 kontrak ini juga tidak dijelaskan mengenai wanprestasi yang dilakukan oleh pihak *franchisor*, Pasal ini hanya menjelaskan wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* saja.

B. Perlindungan Hukum Bagi *Franchisee* dalam Kontrak Waralaba Alfamart

1. Perlindungan Hukum Preventif dalam Perjanjian Waralaba

Berdasarkan Perjanjian Waralaba antara Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba muncul hak dan kewajiban bagi kedua pihak secara timbal balik. Dalam suatu bisnis dan hubungan pihak yang berbisnis, tidak terkecuali dalam hal ini adalah perjanjian waralaba antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) harus dilakukan dengan etika.

Dengan memenuhi segala kewajiban yang harus dipenuhi oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) naik dalam masa pra kontrak, menaati klausula-klausula dalam perjanjian waralaba, sudah dapat dikategorikan perlindungan hukum preventif untuk mencegah timbul sengketa antara para pihak.

Kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*) dijelaskan dalam pasal 7 sampai pasal 9 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Berikut dijelaskan dalam pasal 7 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu :⁴

- “(1). Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran.
- (2). Prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai :

⁴ Pasal 7 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

- a. data identitas Pemberi Waralaba;
- b. legalitas usaha Pemberi Waralaba
- c. Sejarah kegiatan usahanya
- d. Struktur organisasi Pemberi Waralaba
- e. Laporan keuangan 2 (dua) bulan terakhir
- f. Jumlah tempat usaha
- g. daftar Penerima Waralaba; dan
- h. hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba”

Kewajiban Pemberi Waralaba (*franchisor*) untuk memberikan prospektus penawaran Waralaba tidak diatur dalam Perjanjian Waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Hal ini karena prospektus penawaran waralaba bersifat mengikat para pihaknya yaitu H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) pada tahap pra kontrak, sedangkan isi prospektus penawaran waralaba tidak mengikat para pihak saat kontrak waralaba sudah berjalan, karena para pihak sudah terikat dengan perjanjian Waralaba Alfamart.

Selanjutnya kewajiban Pemberi Waralaba (*franchisor*) dalam Pasal 8 disebutkan bahwa :⁵

“Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara bekesinambungan”

Pasal 8 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba telah diterapkan dalam Perjanjian Waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) yaitu dalam pasal 6 (3) huruf d, yaitu :

“Pemberi Waralaba akan memberikan bantuan atau asistensi yang diperlukan Penerima Waralaba untuk jangka waktu maksimum 30 (tiga puluh) hari sehubungan dengan Pembukaan Gerai.”

Kemudian selanjutnya kewajiban Pemberi Waralaba (*franchisor*) dijelaskan dalam Pasal 9 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu :⁶

⁵ Pasal 8 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

⁶ Pasal 9 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

- “(1). Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba 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.
- (2). Pemberi Waralaba harus berkerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.”

Kewajiban Pemberi Waralaba yang dijelaskan dalam Pasal 9 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba ini memang tidak dicantumkan secara eksplisit dalam Perjanjian Waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*), namun dalam faktanya gerai-gerai Alfamart yang didirikan di seluruh Indonesia sebagian besar menjual barang dan/jasa hasil produksi dalam negeri dengan mutu yang baik, dan tentunya layak jual. Selanjutnya, gerai-gerai Alfamart selama ini jarang kita dengar permasalahannya mengenai hubungannya dengan pengusaha kecil dan menengah.

Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba juga menjelaskan mengenai kewajiban Penerima Waralaba (*franchisee*) dalam pasal 9 ayat (1) dan pasal 11 ayat (1). Kedua pasal ini tidak dicantumkan secara eksplisit dalam Perjanjian Waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) karena merupakan unsure *naturalia* dalam perjanjian waralaba.

Perlindungan hukum bagi Penerima Waralaba (*franchisee*) timbul disebabkan adanya kekhawatiran mengenai klausula bahwa Pemberi Waralaba dapat memutuskan perjanjian secara sepihak, Penerima Waralaba diwajibkan menandatangani perjanjian baru, dan adanya *unequal power* atau kekuatan yang tidak seimbang antara Pemberi Waralaba (*franchisor*) dan Penerima Waralaba (*franchisee*).

Hubungan hukum antara Pemberi Waralaba (*franchisor*) dan Penerima Waralaba (*franchisee*) dianggap tidak proporsional baik dalam hal hak dan kewajibannya, juga ketidakseimbangannya tawar-menawar, hal ini mengingat bahwa perjanjian waralaba merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh Pemberi Waralaba (*franchisor*) yang dimana

bersifat *take it or leave it*. Klausula-klausula yang dibuat oleh Pemberi Waralaba (*franchisor*) mewajibkan Penerima Waralaba (*franchisee*) untuk mengikutinya yang kemudian memungkinkan apabila Pemberi Waralaba (*franchisor*) dapat membatalkan perjanjian apabila Penerima Waralaba (*franchisee*) dianggap *wanprestasi* dan/atau tidak memenuhi kewajibannya.

Dalam perjanjian waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dicantumkan kondisi-kondisi untuk pemutusan perjanjian karena kegagalan mencapai target minimal penjualan kotor dalam pasal 12 angka (3), keterlambatan penyeteroran hasil penjualan kotor dalam pasal 16, dan alasan-alasan lain dalam perjanjian waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) ini. Pemberi Waralaba (*franchisor*) memiliki *discretionary power* untuk menilai aspek-aspek usaha Penerima Waralaba (*franchisee*), sehingga perjanjian waralaba sendiri tidak memberikan perlindungan hukum yang memadai bagi Penerima Waralaba (*franchisee*) dalam menghadapi adanya pemutusan perjanjian sepihak oleh *franchisor*.

2. Perlindungan Hukum Represif dalam Perjanjian Waralaba

Apabila terjadi suatu sengketa dalam jangka waktu perjanjian waralaba, maka diselesaikan melalui gugatan perdata, tuntutan pidana, dan penyelesaian sengketa alternatif sebagai upaya perlindungan hukum represif untuk dalam hal ini menyelesaikan sengketa waralaba. Dalam upaya penyelesaian sengketa melalui gugatan perdata ini mengacu pada hukum perjanjian di Indonesia yang diatur dalam ketentuan Buku II BW. Ketentuan-ketentuan tersebut, yaitu :

- a. Ketentuan mengenai keabsahan suatu perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUH

Perdata

- b. Ketentuan mengenai kerugian yang disebabkan akibat *wanprestasi* atau *breach of contract* sebagaimana diatur dalam Pasal 1236 KUH Perdata⁷, 1239 KUH Perdata⁸, 1242 KUH Perdata⁹, dan Pasal 1243 KUH Perdata¹⁰.

Untuk menghindari kerugian akibat *wanprestasi* bagi Pemberi Waralaba (*franchisor*) yang dalam hal ini adalah kreditur, maka ia dapat menuntut salah satu dari :

- a. Pembatalan (pemutusan)perjanjian
- b. Pemenuhan perjanjian
- c. Pembayaran ganti rugi
- d. Pembatalan perjanjian dengan disertai ganti rugi
- e. pemenuhan perjanjian dengan disertai ganti rugi.

Dalam perjanjian waralaba ini, kewajiban para pihak untuk membayar ganti rugi akibat *wanprestasi* adalah berdasar klausula dalam perjanjian yang dalam hal ini adalah perjanjian waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Maka dari itu bukanlah undang-undang yang menentukan apakah harus dibayar atau tidak, tapi para pihak dalam perjanjian ini yang menentukan ganti rugi serta syarat-syarat yang harus dibayar, karena apa yang telah diperjanjikan oleh H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dalam perjanjian waralaba Alfamart ini mengikat sebagai undang-undang bagi mereka.

⁷ Dalam Pasal 1236 menyebutkan bahwa : “Debitur wajib memberi ganti biaya, kerugian dan bunga kepada kreditur bila ia menjadikan dirinya tidak mampu untuk menyerahkan barang itu atau tidak merawatnya dengan sebaik-baiknya untuk menyelamatkannya.”

⁸ Dalam Pasal 1239 menyebutkan bahwa : “Tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, diselesaikan dengan memberikan penggantian biaya, kerugian dan bunga, bila debitur tidak memenuhi kewajibannya.”

⁹ Dalam Pasal 1242 menyebutkan bahwa : “Jika perikatan itu bertujuan untuk tidak berbuat sesuatu, maka pihak manapun yang berbuat bertentangan dengan perikatan itu, karena pelanggaran itu saja, diwajibkan untuk mengganti biaya, kerugian dan bunga.”

¹⁰ Dalam Pasal 1243 menyebutkan bahwa : “Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan.”

Timbulnya klausula mengenai pemutusan perjanjian sepihak karena kegagalan mencapai target minimal penjualan kotor dalam pasal 12 angka (3) dan keterlambatan penyeteroran hasil penjualan kotor dalam pasal 16 ini menyebabkan adanya pendapat-pendapat bahwa apakah undang-undang yang mengatur mengenai perjanjian apakah memang diperlukan dan bermanfaat bagi Penerima Waralaba (*franchisee*) atau malah mengakibatkan pasar menjadi tidak efisien. Apakah tidak tercapainya target minimal penjualan kotor yang disebabkan oleh kondisi pasar yang dimana menyebabkan permintaan atas suatu produk menurun merupakan *good cause* dalam pemutusan perjanjian secara sepihak. Di Amerika Serikat 15 negara bagian telah memberlakukan apa yang disebut *Good Cause Requirement* sebagai syarat pemutusan Waralaba *Agreement*.¹¹

15 negara bagian di Amerika Serikat ini menerapkan *Good Cause Requirement* sebagai syarat dalam pemutusan perjanjian. Sehingga pemberi waralaba (*franchisor*) tidak dapat melakukan pemutusan perjanjian secara sepihak apabila tidak disertai oleh *good cause*. Dijelaskan pula dalam *The Illinois Waralaba Disclosure Act* disebutkan mengenai hal yang dikualifikasikan dalam *good cause*:¹²

1. Penerima Waralaba melanggar perjanjian, dan setelah diberi peringatan dan diberi kesempatan untuk memenuhi perjanjian tidak melakukannya dalam jangka waktu 30 hari.
2. Penerima Waralaba mengalihkan asset perusahaan kepada kreditur atau pihak ketiga.
3. Penerima waralaba meninggalkan dan menelantarkan tempat usaha
4. Penerima waralaba dihukum karena terlibat kejahatan yang merugikan merek dan nama perusahaan pemberi waralaba
5. Penerima waralaba berkali-kali melanggar perjanjian.

¹¹ Suharnoko. *Hukum Perjanjian dan Analisa Kasus* (Jakarta; Prenada Media. 2004) Hlm. 81

¹² Udayani, Ni Nyoman Putri Yeni. *Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba*. Tesis Fakultas Hukum Universitas Airlangga. 2008. Hlm. 70-71

Berbeda lagi apabila pihak dalam perjanjian waralaba baik itu Penerima Waralaba (*franchisee*) maupun Pemberi Waralaba (*franchisor*) terjadi Perbuatan Melanggar Hukum, maka pada umumnya adalah dengan ganti rugi sesuai dengan Pasal 1365 KUH Perdata, yaitu :

“Tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.”

Bentuk lain perlindungan hukum represif bagi Pemberi Waralaba (*franchisor*) maupun Penerima Waralaba (*franchisee*) adalah penyelesaian sengketa alternatif yaitu lembaga arbitrase. Dalam kegiatan bisnis, lembaga arbitrase lebih diminati daripada pengadilan, karena dalam arbitrase unsur kerahasiaan sangat terjaga.

Penyelesaian sengketa dengan jalan melalui lembaga arbitrase sudah diterapkan dalam perjanjian waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*) dalam Pasal 26 angka (3), yaitu :

“Apabila penyelesaian musyawarah tidak dapat dicapai, Para Pihak menyetujui untuk menyelesaikannya melalui Badan Arbitrase Nasional (BANI) di Jakarta dengan menggunakan peraturan, prosedur dan ketentuan arbitrase pada BANI.”

Bentuk terakhir dari perlindungan represif adalah penerapan sanksi pidana. Dalam pasal 1853 KUH Perdata, yaitu :¹³

“Perdamaian dapat diadakan mengenai kepentingan keperdataan yang timbul dari satu kejahatan atau pelanggaran. Dalam hal ini perdamaian sekali-kali tidak menghalangi pihak Kejaksaan untuk menuntut kejahatan atau pelanggaran yang bersangkutan.”

Menurut pasal ini, meskipun masalah menyangkut keperdataan telah diselesaikan baik melalui perdamaian maupun pengadilan (gugatan perdata), namun kasus pidananya tetap dapat diajukan ke pengadilan. Hakikatnya, perdamaian dalam perkara perdata tidak dapat menutupi perkara pidana. Tuntutan pidana ini hanya diajukan dalam kasus yang spesifik.

¹³ pasal 1853 KUH Perdata

Dalam hal ini bentuk perlindungan hukum bagi *franchisee* (H.Parlan) dalam perjanjian waralaba Alfamart dibagi menjadi perlindungan hukum preventif, dan represif. Perlindungan Hukum preventif adalah dengan saling memenuhi kewajiban antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Sedangkan perlindungan hukum represif dibagi menjadi gugatan perdata, lembaga arbitrase, dan tuntutan pidana. Gugatan perdata didasarkan oleh ketentuan mengenai keabsahan perjanjian, dan ketentuan mengenai kerugian yang disebabkan oleh *wanprestasi*. Lembaga arbitrase sebagaimana dijelaskan dalam pasal 26 angka (3) perjanjian waralaba Alfamart antara H. Parlan (*franchisee*) dan PT. Sumber Alfaria Trijaya (*franchisor*). Tuntutan pidana dalam kasus yang spesifik, yang dimana meskipun perkara perdatanya sudah selesai baik karena perdamaian maupun pengadilan (gugatan perdata), tuntutan pidana masih dapat diajukan.