

**PELAKSANAAN KONTRAK ANTARA MASTER  
FRANCHISEE DAN FRANCHISEE LANJUTAN MENGENAI  
PEMBAYARAN ROYALTY FEE**

**(Studi di Kantor Master Franchisee Lembaga Pendidikan Primagama  
Malang Projo)**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Kesarjanaan  
Dalam Ilmu Hukum**

**Disusun :**

**FITRIA NOFITA ANGGRAINI**

**NIM. 0510113112**



**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS HUKUM**

**MALANG**

**2009**

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas rahmat, hidayah, serta ridho-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul : **“Pelaksanaan Kontrak Antara Master Franchisee Dan Franchisee Lanjutan Mengenai Pembayaran Royalty Fee”**.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis telah banyak menerima saran dan kritik, bimbingan, pengarahan, serta pemikiran yang sangat bermanfaat bagi penulis. Pada kesempatan ini juga, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Herman Suryokumoro SH, MS selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang.
2. Ibu Rachmi Sulistyarini SH, MH selaku Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang.
3. Bapak Sentot P. Sigito SH, MH selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktunya untuk membantu penulis untuk menyempurnakan skripsi ini.
4. Ibu Djumikasih SH, MH selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang juga telah banyak membantu untuk menyempurnakan skripsi ini.
5. Bapak Wahyu Agus Istianto S.Pd selaku Manager Area Master Franchisee Primagama area Malang Projo, yang telah membantu penulis dalam pemberian ijin untuk melakukan penelitian demi kelancaran skripsi ini.

6. Para pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang turut membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Selanjutnya penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih sangat sederhana dan jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Harapan penulis semoga hasil skripsi ini bermanfaat bagi semua orang.

Malang, 01 Juli 2009

Penulis



**DAFTAR ISI**

	<b>HALAMAN</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAKSI</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Sistematika Penulisan .....	12
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Kajian Tentang Perjanjian .....	14
1. Pengertian Perjanjian .....	14
2. Asas-Asas Perjanjian .....	15
3. Syarat Sahnya Perjanjian .....	18

4. Wanprestasi Dalam Perjanjian .....	20
5. Berakhirnya Perjanjian .....	22
B. Kajian Tentang <i>Franchise</i> .....	25
1. Pengertian <i>Franchise</i> .....	25
2. Bentuk-Bentuk <i>Franchise</i> .....	29
3. Karakteristik <i>Franchise</i> .....	30
4. Dasar Hukum <i>Franchise</i> .....	31
C. Kajian Tentang Perjanjian <i>Franchise</i> .....	32
1. Unsur-Unsur Perjanjian <i>Franchise</i> .....	32
2. Asas-Asas Perjanjian <i>Franchise</i> .....	35
3. Wanprestasi Dalam Perjanjian <i>Franchise</i> .....	38
4. Akibat Wanprestasi Dalam Perjanjian <i>Franchise</i> .....	39
D. Kajian Tentang Pemberian Kuasa .....	40
1. Pengertian Pemberian Kuasa .....	40
2. Dasar Hukum Pemberian Kuasa .....	41
3. Hak Dan Kewajiban Pemberi Dan Penerima Kuasa .....	43
4. Jenis Pemberian Kuasa .....	43
5. Berakhirnya Pemberian Kuasa .....	44
E. Kajian Tentang Penyelesaian Sengketa .....	45

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Metode Pendekatan Penelitian .....	48
B. Lokasi Penelitian .....	49
C. Jenis Dan Sumber Data .....	49

D. Teknik Pengambilan Data .....	51
E. Populasi Dan Sampel .....	51
F. Teknik Analisis Data .....	53
G. Definisi Operasional Variabel .....	53

#### **BAB IV PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Primagama .....	55
1. Sejarah Berdirinya Primagama .....	55
2. Produk Bimbingan Belajar Primagama .....	57
3. Visi Dan Misi Primagama .....	58
4. <i>Franchise</i> Primagama .....	59
5. Struktur Organisasi Primagama .....	61
6. Hubungan Hukum Antara Franchisor, Master Franchisee, Dan Franchisee lanjutan .....	66
B. Pelaksanaan Pasal 4 ayat (2) Mengenai Pembayaran <i>Royalty Fee</i> Dalam Kontrak Perjanjian <i>Franchise</i> Di Lembaga Pendidikan  Primagama Antara <i>Master Franchisee</i> Dengan <i>Franchisee</i> Lanjutan Area “Malang Projo” .....	68
1. Unsur-Unsur Perjanjian <i>Franchise</i> .....	68
2. Pelaksanaan Kontrak Antara Master Franchisee Dan Franchisee lanjutan Mengenai Pembayaran <i>Royalty Fee</i> (Pasal 4 ayat (2)) .....	72

C. Penyelesaian Wanprestasi Pembayaran *Royalty Fee* Di

Lembaga Pendidikan Primagama ..... 80

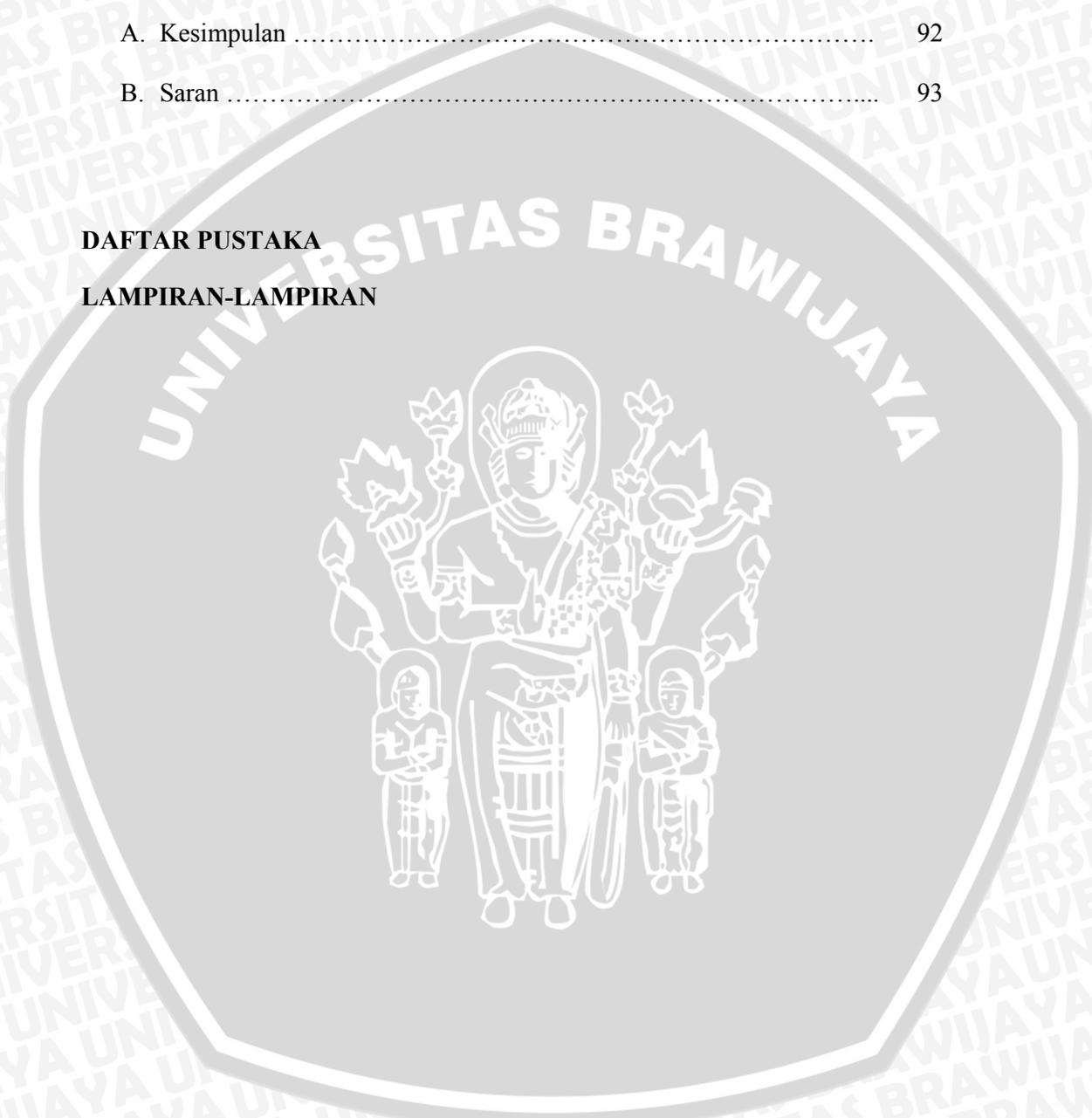
**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 92

B. Saran ..... 93

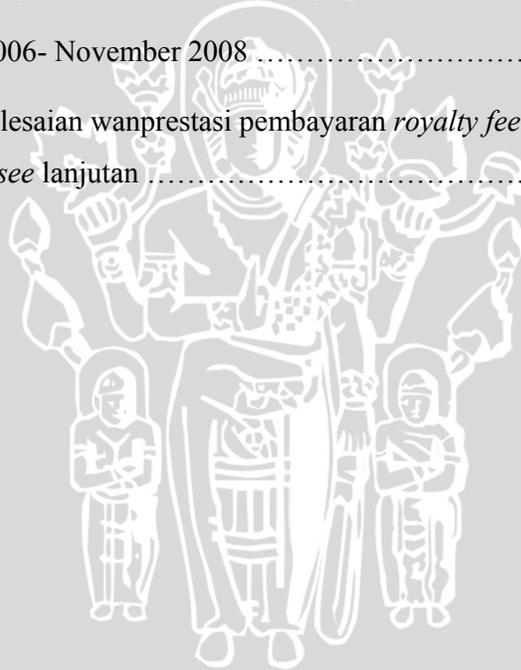
**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**DAFTAR TABEL**

Tabel 1	Padanan <i>Franchise</i> .....	25
Tabel 2	Pelaksanaan pembayaran <i>royalty fee</i> oleh 25 outlet <i>franchisee</i> lanjutan di area Malang Projo periode November 2006 - November 2008 .....	75
Tabel 3	Daftar kebutuhan & Fasilitas OUTLET .....	78
Tabel 4	Wanprestasi pembayaran <i>royalty fee</i> oleh 25 outlet <i>franchisee</i> lanjutan di area Malang Projo periode November 2006- November 2008 .....	81
Tabel 5	Upaya penyelesaian wanprestasi pembayaran <i>royalty fee</i> oleh <i>franchisee</i> lanjutan .....	86

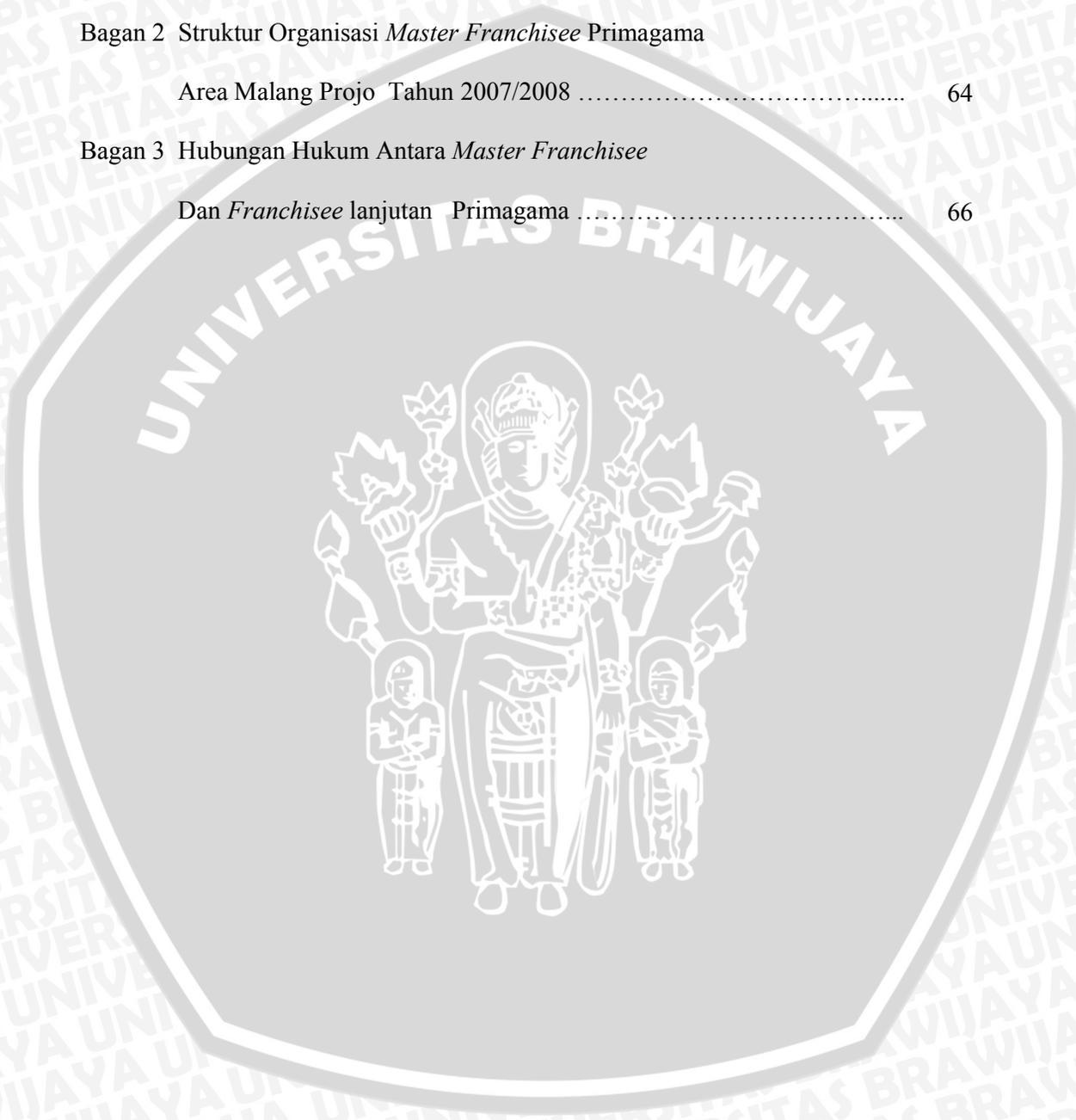


**DAFTAR BAGAN**

Bagan 1 Struktur Organisasi Lembaga Pendidikan Primagama ..... 61

Bagan 2 Struktur Organisasi *Master Franchisee* Primagama  
Area Malang Projo Tahun 2007/2008 ..... 64

Bagan 3 Hubungan Hukum Antara *Master Franchisee*  
Dan *Franchisee* lanjutan Primagama ..... 66



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Lembaga Pendidikan Primagama ..... 57



## ABSTRAKSI

FITRIA NOFITA ANGGRAINI, Hukum Ekonomi, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya Malang, 23 Juni 2009, “ *Pelaksanaan Kontrak Antara Master Franchisee Dan Franchisee Lanjutan Mengenai Pembayaran Royalty Fee* “ (Studi Di Kantor Master Franchisee Malang Projo), Sentot P. Sigitto, S.H. M.Hum; Djumikasih, S.H. M.H.

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis membahas pelaksanaan kontrak antara *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan mengenai pembayaran *royalty fee* dan penyelesaian wanprestasi pembayaran *royalty fee* di Primagama, yang dilatar belakangi oleh banyaknya *franchisee* lanjutan Primagama yang melakukan pelanggaran dalam kontrak perjanjian mengenai pembayaran *royalty fee*.

Berdasarkan latar belakang tersebut, terdapat dua permasalahan yaitu pelaksanaan pasal dalam kontrak perjanjian antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan Primagama mengenai pembayaran *royalty fee* dan cara penyelesaian wanprestasi Primagama. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis pelaksanaan pasal dalam kontrak perjanjian antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan Primagama mengenai pembayaran *royalty fee* serta untuk mendeskripsikan dan menganalisis penyelesaian wanprestasi pembayaran *royalty fee* di Primagama.

Metode pendekatan yang digunakan adalah yuridis sosiologis. Pendekatan yuridis dengan mengkaji kontrak perjanjian antara *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan Primagama, khususnya pasal 4 ayat (2) mengenai kewajiban pembayaran *royalty fee* dan mengkaji peraturan perundang-undangan yang terkait dengan *franchisee*, yaitu PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, serta KUHPerdata khususnya buku III. Pendekatan sosiologis mengkaji terhadap pelaksanaan dari kontrak perjanjian *Franchisee* Primagama. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dengan manager area, *master smart* dan *master finance*. Studi kepustakaan dilakukan dengan literatur-literatur, penelusuran dokumen hukum, situs di internet dan peraturan perundang-undangan dari berbagai sumber.

Kemudian data-data yang diperoleh dianalisis dengan metode analisis data secara deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian adalah di Kantor *Master Franchisee* Primagama area Malang Projo karena di area tersebut sering terjadi wanprestasi pembayaran *royalty fee*.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memperoleh jawaban atas permasalahan yang ada, bahwa dalam pelaksanaan kontrak antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan Primagama area Malang Projo khususnya pasal mengenai pembayaran *royalty fee* sering terjadi pelanggaran yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yang pertama adalah faktor piutang siswa dan yang kedua adalah faktor biaya operasional. Untuk mengatasi permasalahan mengenai pembayaran *royalty fee*, Primagama memilih jalur non-litigasi yaitu dengan jalan musyawarah untuk mencapai mufakat. Maka dari itu *master franchisee* selaku kuasa dari *franchisor* Primagama melakukan tahap-tahap penyelesaian seperti yang telah disebutkan dalam kontrak, tetapi selain melakukan tahapan tersebut *master franchisee* Primagama area Malang Projo juga melakukan suatu upaya *step wise approach* yaitu suatu pendekatan yang dilakukan secara bertahap kepada *franchisee* lanjutan yang melakukan pelanggaran tersebut. Saran dalam penulisan ini ditujukan kepada Primagama, untuk dapat membentuk manajemen yang solid untuk menyelesaikan wanprestasi dan kepada masyarakat untuk selektif dalam memilih bisnis *franchisee* yang akan digunakan.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. LATAR BELAKANG

Pembangunan di bidang perekonomian merupakan pembangunan yang paling utama di Indonesia. Hal ini dipengaruhi oleh keberhasilan di bidang ekonomi akan mendukung pembangunan di bidang-bidang yang lainnya, dengan kata lain jika masyarakat sudah sejahtera, maka lebih mudah bagi pemerintah untuk melaksanakan pembangunan di bidang politik, sosial budaya dan hankam. Salah satu cara untuk mendapatkan kesejahteraan ekonomi bagi masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha.

Wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri, karena dalam wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan lebih jauh, wirausaha dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain yang ada di sekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk menjadi wirausahawan. Banyak cara untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi.

Mendirikan bisnis sendiri mempunyai kelebihan dalam hal pengaturan yang dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik bisnis, sedangkan kekurangannya, sistem bisnis belum berjalan, pasar belum ada, sehingga sering terjadi bisnis yang baru dibangun akhirnya gulung tikar atau gagal.

Membeli sistem bisnis yang sudah jadi mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis sudah tercipta dan siap pakai, si pembeli bisnis tinggal menjalankan

saja di dalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula pasar sudah ada, sehingga pemilik bisnis baru ini tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Kelemahannya adalah pemilik modal tidak akan bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya.

Revolusi industri telah memungkinkan barang-barang kebutuhan masyarakat diproduksi secara massal. Melimpahnya produk-produk kebutuhan masyarakat tentu saja memerlukan perluasan pasar, dari pasar lokal ke pasar regional dan pasar global. Demi alasan efisiensi, maka produsen tidak menjual barang dan jasa langsung kepada konsumen, tetapi menjualnya ke pedagang perantara melalui *middle man* seperti agen, distributor, ataupun memberikan lisensi untuk memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa melalui sistem *franchise*.<sup>1</sup>

Sehubungan dengan berwirausaha dengan membeli bisnis yang sudah ada, dikenal istilah *franchise*. Di Indonesia, kata “Franchise” ditranslasikan sebagai “Waralaba” (wara=lebih; laba=untung), jadi waralaba berarti “Lebih Untung”. Pertumbuhan Franchise di Indonesia berawal dari masuknya waralaba asing pada tahun 80-90an. KFC, McDonalds, Burger King, Wendys adalah sebagian dari jaringan waralaba asing yang masuk ke Indonesia pada awal berkembangnya *Franchise* di Indonesia. Perusahaan-perusahaan waralaba lokal pun mulai bertumbuhan pada masa itu, salah satunya adalah yang termasuk pelopor waralaba lokal yaitu Es Teler 77.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Suharnoko, S.H.,MLI., *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hal. 37.

<sup>2</sup> <http://www.melanicyber.com>, *Sejarah Waralaba*, diakses pada tanggal 15 February 2009.

Di samping pengertian tersebut, ada pengertian menurut Asosiasi Franchise Indonesia yang menyebutkan, *Franchise* ialah: Suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*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.<sup>3</sup>

Pemilik dari metode ini disebut “franchisor” sedang pembeli yang berhak untuk menggunakan metode itu disebut “franchisee”. Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, diketahui bahwa waralaba merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut penerima waralaba (*franchisee*) untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian *franchise* (*franchise agreement*).

Perjanjian *franchise* tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini karena perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian *franchise* (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Di dalam perjanjian

<sup>3</sup> <http://id.wikipedia.org/wiki/waralaba>, *Bursa Waralaba*, diakses pada tanggal 15 February 2009.

*franchise* tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian *franchise* dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

*Franchise* seringkali dipersamakan dengan lisensi, padahal keduanya berbeda. Pada lisensi hanya memberikan ijin untuk menggunakan hak kekayaan intelektual tertentu saja, sedangkan pada *franchise* lebih luas daripada lisensi. Hal ini disebabkan pada *franchise* di dalamnya antara lain ada lisensi penggunaan hak kekayaan intelektual yang disertai dengan suatu sistem kerja, keterampilan, pengalaman dan berbagai sistem pelayanan yang dimilikinya.

Dalam bisnis *franchise* terdapat suatu perjanjian kerjasama antara *franchisor* dengan *franchisee*. Di dalam perjanjian *franchise* memuat ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian *franchise* dan perpanjangannya, dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

Dalam kaitannya dengan perjanjian *franchise* tersebut, pihak *franchisor* mempunyai hak untuk mengawasi dan mengontrol jalannya bisnis yang dijalankan oleh penerima *franchisee*. Keseimbangan antara hak dan kewajiban *franchisor* dengan *franchisee* harus ada, dan sebaiknya diwujudkan bersama-sama dalam sebuah perjanjian *franchise*. Keseimbangan ini diperlukan, karena pada

pokoknya baik penerima maupun *franchisor* akan mendapatkan keuntungan. Dengan semakin suksesnya *franchisee*, maka *franchisor* juga semakin banyak mendapatkan *royalty fee*.

Untuk mengawasi keseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise*, pemerintah turut campur yaitu dengan memberlakukan PP Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, yang diganti dengan PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian *franchise*. Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* sering timbul konflik karena hal-hal yang sudah diperjanjikan bersama tidak dipenuhi oleh salah satu pihak, misalnya janji *franchisor* untuk memberikan training, melakukan pendampingan manajemen dalam hal pembukuan atau penerima *franchise* yang tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar *royalty fee* tepat waktu dan tidak memenuhi *Standar Operating Procedure (SOP)* yang berakibat rusaknya standarisasi yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, yang jika hal tersebut tidak dipenuhi maka akan timbul suatu masalah.

Salah satu kewajiban *franchisee* yang merupakan kewajiban setiap bulan yang harus dibayarkan oleh *franchisor* adalah *royalty fee*. Tidak semua pemilik usaha *franchise* menggunakan istilah *royalty*, ada banyak istilah lain yang digunakan seperti : *royalty*, *royalty fee*, dan lain-lain. Walaupun mempunyai istilah yang berbeda tetapi pada intinya semua istilah tersebut mempunyai pengertian yang sama yaitu biaya yang harus dikeluarkan oleh *franchisee* sebesar presentasi dari nilai penjualannya setiap bulan yang dibayarkan kepada *franchisor*. Besarnya presentase ini sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan

dalam perjanjian *franchise* yang biasanya antara 2-15% dari penjualan. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian *franchise*.<sup>4</sup>

Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian *franchise*. Wanprestasi terjadi apabila salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera dalam perjanjian *franchise*. Wanprestasi yang sering terjadi di perjanjian *franchise* adalah keterlambatan pembayaran *royalty fee* atau tidak membayar *royalty fee* sama sekali. Jika hal ini terjadi, maka pihak *franchisor* akan dirugikan.

Adanya wanprestasi dalam perjanjian *franchise* akan mengakibatkan adanya permasalahan antar pihak. Apabila hal itu terjadi, maka dibutuhkan suatu mekanisme untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Pada setiap perjanjian *franchise* terdapat kesepakatan mengenai alternatif penyelesaian sendiri-sendiri, yang pada dasarnya penyelesaian tersebut dapat dilakukan melalui jalur litigasi dan non litigasi.

Primagama merupakan salah satu bisnis usaha *franchise* di bidang lembaga pendidikan yang berpusat di Yogyakarta. Sekarang ini, Primagama telah memiliki ratusan cabang di dalam dan di luar Yogyakarta. Di Primagama penerima *franchise* atau *franchisee* dapat berposisi sebagai *franchisee* atau *franchisee* lanjutan. Disebut sebagai *franchisee* apabila outlet Primagama tersebut berada di area yang belum ada *master franchisee*-nya, sedangkan disebut *franchisee* lanjutan apabila outlet Primagama berada di area *master franchisee*.

Bisnis *franchise* yang dijalankan oleh Lembaga Pendidikan Primagama ini merupakan *franchise* yang termasuk dalam jenis *franchise* format bisnis, yaitu

<sup>4</sup> <http://www.smfranchise.com/-franchise/istilahwaralaba.html>, *Istilah Dalam Waralaba*, diakses pada tanggal 25 Maret 2009.

suatu *franchise* dimana seorang *franchisee* memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran.

Semakin berkembangnya bisnis usaha *franchise* ini, maka *franchisor* memberikan suatu kebijakan yang mempermudah para *franchisee* lanjutan dalam menjalankan usahanya, yaitu dengan adanya *Master Franchisee* (MF). *Master franchisee* ini merupakan keunikan khusus dalam perjanjian *franchise* di Lembaga Pendidikan Primagama. Dalam perjanjian *master franchisee* ini akan dibekali dengan sistem kerja, keterampilan, pengalaman dan berbagai sistem pelayanan yang dimilikinya kepada suatu perusahaan atau orang di wilayah target dan memberinya hak-hak untuk seluruh wilayah tersebut. *Master franchisee* akan memperoleh *know-how* serta hak untuk menggunakan paket dari *franchisor*, dan untuk selanjutnya dia akan mengoperasikannya di outlet-outlet miliknya di bawah lisensi atau akan mengeksploitasi teritori tersebut dengan menggunakan sistem *franchise*, dan dengan memberikan sub-*franchise* di wilayah tersebut kepada *franchisee* lanjutan yang mengoperasikannya.<sup>5</sup>

Di area Malang, Pasuruan, Probolinggo, Mojokerto juga telah memiliki *master franchisee* ( selanjutnya disingkat Malang Projo).. Untuk bisa menjadi *master franchisee* tersebut harus memenuhi syarat-syarat tertentu, diantaranya harus memiliki modal yang besar dan memiliki cabang di area tertentu. Modal ini digunakan untuk membayar *franchise fee* dan *management fee* kepada *franchisor* pada awal menjadi *master franchisee* yang besarnya tergantung dari berapa jumlah cabang yang dimiliki di area *master franchisee*. Kelebihan menjadi *master*

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara langsung dengan *Master Franchise* area Malang-Projo

*franchisee* ini adalah tidak perlu membayar *continuing fee/ royalty fee* dari omset penjualan bulanan kepada *franchisor*. Selain itu *master franchisee* juga memiliki hak atas *royalty fee* yang dibayar oleh *franchisee* lanjutan. Jadi dengan kata lain *royalty fee* yang dibayarkan oleh *franchisee* lanjutan kepada *master franchisee* merupakan hak penuh dari *master franchisee* dan sepenuhnya menjadi milik *master franchisee*.

Dalam hal ini posisi *master franchisee* adalah sebagai kuasa *franchisor* dalam mengembangkan bisnisnya dengan *franchisee* lanjutan. *Master franchisee* bertindak sebagai kuasa dari *franchisor* untuk empat hal, yaitu : membuka cabang baru di area *master franchisee*, menarik *royalty fee*, melakukan *quality control*, dan mengenakan sanksi kepada *franchisee* lanjutan.

Untuk menjalankan bisnis waralaba diperlukan suatu perjanjian yang dituangkan dalam suatu kontrak. Di Lembaga Pendidikan Primagama juga memiliki suatu akta perjanjian kerjasama pengelolaan *franchise*, yang dikenal dengan nama *Memorandum of Understanding* (MoU). Dalam MoU tersebut memuat hak-hak dan kewajiban dari *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan, larangan-larangan serta sanksi-sanksi atas pelanggaran larangan tersebut. Adanya pelanggaran dari kontrak tersebut menimbulkan wanprestasi dalam perjanjian.

Bentuk wanprestasi yang sering terjadi di Lembaga Pendidikan Primagama Malang Projo adalah adanya keterlambatan pembayaran dan ada juga yang tidak membayar sama sekali *royalty fee* yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan (cabang-cabang Primagama Malang Projo), padahal *royalty fee* merupakan hak dari *master franchisee* yang harus dibayar tepat waktu oleh *franchisee* lanjutan dan jika tidak akan menimbulkan kerugian bagi *master*

*franchisee*. Selain itu dalam kontrak kerjasama antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan juga menyebutkan adanya larangan kepada *franchisee* lanjutan untuk menunda membayar kewajibannya kepada pihak pertama.

Pada Lembaga Pendidikan Primagama istilah yang digunakan untuk kewajiban setiap bulan dari *franchisee* untuk membayar adalah *royalty fee*. Perundang-undangan yang mengatur tentang *franchise* tidak dijelaskan mengenai istilah untuk biaya yang harus dibayar tiap bulannya, hanya dijelaskan tentang kewajiban para pihak dan biaya yang harus dibayarkan tiap bulan. Hal ini merupakan kewajiban dari *franchisee* dan hak dari *franchisor*. Besarnya *royalty fee* yang harus dibayarkan oleh *franchisee* lanjutan tiap bulannya kepada *master franchisee* Primagama adalah 10% (sepuluh persen) dari penghasilan kotor yang diperoleh *franchisee* lanjutan dalam menjalankan usahanya di bidang pendidikan.

Pada kenyataannya dalam hal pembayaran *royalty fee* di Lembaga Pendidikan Primagama Malang Projo sering terjadi keterlambatan dan setiap periode terdapat *franchisee* lanjutan yang tidak membayar *royalty fee*. Hal ini apabila sering dilakukan oleh *franchisee* lanjutan akan berdampak pada kelancaran administrasi dan perkembangan pada *master franchise*, sehingga tindakan *franchisee* lanjutan tersebut dapat digolongkan sebagai suatu wanprestasi. Jika wanprestasi tersebut tidak dapat diselesaikan, maka akan timbul permasalahan antara para pihak.

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan tersebut menunjukkan bahwa bisnis *franchise* menyimpan potensi untuk menimbulkan suatu permasalahan, sehingga penulis meneliti tentang bisnis *franchise*. Salah satu penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan bisnis *franchise* adalah

penelitian dengan judul *Penyelesaian Konflik Antara Pihak Pemberi Waralaba Dengan Pihak Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Di PT. Baba Rafi Indonesia)*<sup>6</sup>. Penelitian ini membahas tentang penyelesaian konflik yang terjadi antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba di PT. Baba Rafi Indonesia apabila terjadi wanprestasi berupa pembayaran *royalty fee*, juga mengenai kendala penyelesaian konflik dan upaya untuk menyelesaikan kendala tersebut.

Penelitian sebelumnya tersebut berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan ini. Pada penelitian ini akan dibahas mengenai pelaksanaan pasal dalam kontrak perjanjian *franchise* antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan di Lembaga Pendidikan Primagama Malang Projo dan penyelesaian wanprestasi di Lembaga Pendidikan Primagama.

---

<sup>6</sup> Ratih Wahyu Widiyaningrum, 2008, *Penyelesaian Konflik Antara Pihak Pemberi Waralaba Dengan Pihak Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Di PT. Baba Rafi Indonesia)*, Skripsi tidak dipublikasikan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.

## B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana pelaksanaan pembayaran *royalty fee* dalam kontrak perjanjian *franchise* di Lembaga Pendidikan Primagama antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan di area “Malang Projo” (pasal 4 ayat (2))?
2. Bagaimana penyelesaian wanprestasi pembayaran *royalty fee* di Lembaga Pendidikan Primagama?

## C. TUJUAN PENULISAN

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis mengenai pelaksanaan kontrak kerjasama antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan dalam hal adanya wanprestasi pembayaran *royalty fee* di Lembaga Pendidikan Primagama.
2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis mengenai penyelesaian wanprestasi di Lembaga Pendidikan Primagama.

## D. MANFAAT PENULISAN

### 1. Manfaat Teoritis

Untuk memperkaya wawasan pengetahuan para akademisi tentang perjanjian *franchise*, dan akibat-akibat yang dapat ditimbulkan oleh perjanjian *franchise* tersebut.

## 2. Manfaat Aplikatif

Memberikan sumbangan pemikiran bagi masyarakat pelaku bisnis *franchise* dengan segala akibat hukum yang timbul dalam perjanjian *franchise*, khususnya mengenai wanprestasi pembayaran *royalty fee*.

## E. SISTEMATIKA PENULISAN

Penulisan skripsi ini dalam sistematikanya akan terbagi atas bab-bab sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan.

### BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi landasan teori yang dijadikan sandaran bagi penelitian ini, yaitu kajian tentang perjanjian, kajian tentang *franchise*, kajian tentang perjanjian *franchise*, kajian tentang pemberian kuasa, dan kajian tentang penyelesaian sengketa.

### BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini dijelaskan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yang berisi pendekatan, jenis dan sumber bahan hukum, teknik memperoleh bahan hukum, teknik analisis bahan hukum, serta definisi operasional variabel.

### BAB IV : PEMBAHASAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai hasil penelitian, yang meliputi gambaran umum lokasi penelitian, pelaksanaan kontrak kerjasama antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan dalam hal adanya wanprestasi pembayaran

*royalty fee* di Lembaga Pendidikan Primagama, dan penyelesaian wanprestasi di Lembaga Pendidikan Primagama.

## BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. KAJIAN TENTANG PERJANJIAN

##### 1. Pengertian Perjanjian

Perjanjian (sering disebut sebagai kontrak dalam pergaulan bisnis sehari-hari) menurut Pasal 1313 KUHPerdara, didefinisikan sebagai berikut :

“Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Rumusan tersebut memberikan konsekuensi hukum bahwa dalam suatu perjanjian akan selalu ada dua pihak, satu pihak adalah pihak yang wajib berprestasi (debitor) dan pihak lainnya adalah pihak yang berhak atas prestasi tersebut (kreditor). Masing-masing pihak tersebut dapat terdiri dari satu orang atau lebih, bahkan dengan berkembangnya ilmu hukum, pihak tersebut dapat juga terdiri dari satu atau lebih badan hukum.<sup>7</sup>

Perjanjian menurut Prof. Abdulkadir Muhammad dirumuskan sebagai berikut :

“Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal mengenai harta kekayaan.”

Dari definisi tersebut terdapat konsensus antara pihak-pihak untuk melaksanakan sesuatu hal mengenai harta kekayaan, yang dapat dinilai dengan

---

<sup>7</sup> Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, hal. 76

uang. Kecuali untuk perjanjian perkawinan, tidak dapat dinilai dengan uang dan bukan hubungan antara debitur dan kreditur, karena perkawinan bersifat kepribadian, bukan kebendaan.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa/ kejadian dimana seseorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Jadi dalam hal ini terdapat suatu hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak.

## 2. Asas-Asas Perjanjian

Hukum perjanjian mengenal beberapa asas penting, yang merupakan dasar kehendak pihak-pihak dalam mencapai tujuan. Beberapa asas tersebut adalah sebagaimana diuraikan berikut ini :<sup>8</sup>

### 1) Asas kebebasan berkontrak

Setiap orang bebas mengadakan perjanjian apa saja, baik yang sudah diatur maupun yang belum diatur dalam undang-undang. Tetapi dalam asas kebebasan berkontrak terdapat pembatasan-pembatasan, yaitu :

- a) Pasal 1320 ayat (1) menentukan bahwa perjanjian atau kontrak tidak sah apabila dibuat tanpa adanya *consensus* atau sepakat dari para pihak yang membuatnya.<sup>9</sup>
- b) Pasal 1320 ayat (2) menentukan kecakapan para pihak untuk membuat perjanjian. Jadi apabila seseorang yang menurut ketentuan undang-undang tidak cakap untuk membuat perjanjian,

<sup>8</sup> Prof. Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, hal. 225.

<sup>9</sup> Ketentuan tersebut mengandung pengertian bahwa, kebebasan suatu pihak untuk menentukan isi suatu perjanjian dibatasi oleh sepakat dari pihak lainnya.

maka dia sama sekali tidak mempunyai kebebasan untuk membuat perjanjian.<sup>10</sup>

- c) Pasal 1320 ayat (3) menentukan bahwa obyek perjanjian haruslah dapat ditentukan. Suatu obyek perjanjian merupakan prestasi, dan prestasi tersebut harus tertentu atau sekurang-kurangnya dapat ditentukan.<sup>11</sup>
- d) Pasal 1320 ayat (4) menentukan dalam suatu perjanjian harus terdapat kausa yang halal. Kausa dalam pasal tersebut berhubungan dengan obyek yang diperjanjikan (merupakan syarat obyektif dalam perjanjian).
- e) Pasal 1337 menentukan bahwa para pihak tidak bebas untuk membuat perjanjian yang menyangkut kausa yang dilarang oleh undang-undang, atau berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.<sup>12</sup>
- f) Pasal 1338 ayat (3) menyatakan bahwa suatu perjanjian hanya dilaksanakan dengan itikad baik. Oleh karena itu para pihak tidak dapat menentukan sekehendak hatinya klausul-klausul yang

<sup>10</sup> Menurut Pasal 1330 KUHPdata, orang yang belum dewasa dan orang yang diletakkan di bawah pengampuan tidak mempunyai kecakapan untuk membuat perjanjian. pasal 108 dan 110 menentukan bahwa istri (wanita yang telah bersuami) tidak berwenang untuk melakukan perbuatan hukum tanpa bantuan atau ijin suaminya. Namun berdasarkan fatwa Mahkamah Agung melalui Surat Edaran MA No. 3/1963 tanggal 5 September 1963, dinyatakan bahwa pasal tersebut saat ini tidak berlaku.

<sup>11</sup> Apa yang diperjanjikan harus cukup jelas ditentukan jenisnya, jumlahnya atau boleh tidak disebutkan asal dapat dihitung atau ditetapkan. Pasal 1332 menyebutkan bahwa hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Berdasarkan pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa hanya barang-barang yang mempunyai nilai ekonomi saja yang dapat menjadi obyek perjanjian.

<sup>12</sup> Menurut undang-undang kausa atau sebab itu halal apabila tidak dilarang undang-undang dan tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan. Akibat hukum dari perjanjian yang berisi kausa yang tidak halal adalah perjanjian itu batal demi hukum.

terdapat dalam perjanjian, tetapi harus dilandaskan dan dilaksanakan dengan itikad baik.<sup>13</sup>

g) Pasal 1339 menyatakan bahwa suatu perjanjian yang dibuat antara dua pihak harus sesuai dengan kepatutan, kebiasaan atau undang-undang. Apabila suatu perjanjian tidak sesuai dengan kepatutan, kebiasaan di masyarakat atau undang-undang maka asas kebebasan berkontrak ini tidak berlaku.

## 2) Asas pelengkap

Asas ini mengandung arti bahwa ketentuan undang-undang boleh tidak diikuti apabila pihak-pihak menghendaki dan membuat ketentuan-ketentuan sendiri yang menyimpang dari ketentuan undang-undang. Tetapi apabila dalam perjanjian yang mereka buat tidak ditentukan lain, maka berlakulah ketentuan undang-undang. Asas ini hanya mengenai hak dan kewajiban para pihak saja.<sup>14</sup>

## 3) Asas konsensual

Asas ini mengandung arti bahwa perjanjian itu terjadi sejak tercapainya kata sepakat (consensus) antara pihak-pihak mengenai pokok perjanjian. Sejak saat itu perjanjian mengikat dan mempunyai akibat hukum.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Perjanjian yang didasarkan dengan itikad buruk misalnya penipuan, mempunyai akibat hukum perjanjian tersebut dapat dibatalkan.

<sup>14</sup> Berdasarkan kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian, diperbolehkan membuat ketentuan-ketentuan sendiri, khususnya apabila undang-undang tidak mengaturnya. Apabila undang-undang telah mengatur pun para pihak dapat membuat ketentuan yang menyimpang dari undang-undang, asal tidak bertentangan dengan tertib umum dan kesusilaan.

<sup>15</sup> Dari asas ini dapat disimpulkan bahwa perjanjian yang dibuat itu cukup secara lisan saja, artinya dapat dipercaya dengan kata-kata yang diucapkannya. Tetapi ada perjanjian tertentu yang dibuat secara tertulis, misalnya perjanjian perdamaian, hibah, pertanggunggaan. Tujuannya ialah untuk bukti lengkap mengenai apa yang mereka perjanjikan. Perjanjian dengan formalitas tertentu ini disebut perjanjian formal.

4) Asas obligatoir

Asas ini mengandung arti bahwa perjanjian yang dibuat oleh pihak-pihak itu baru dalam taraf menimbulkan hak dan kewajiban saja.<sup>16</sup>

### 3. Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat-ayarat yang umum dalam suatu perjanjian untuk lebih lengkapnya digolongkan sebagai berikut :<sup>17</sup>

- 1) Syarat yang umum, yang terdiri dari :
  - a) Syarat sah umum berdasarkan pasal 1320 KUHPerdata
    - 1) Kesepakatan kehendak
    - 2) Wenang berbuat
    - 3) Perihal tertentu
    - 4) Kuasa yang halal
  - b) Syarat sah umum di luar pasal 1320 KUHPerdata, berdasarkan pasal 1338 dan 1339 KUHPerdata
    - 1) Syarat itikad baik
    - 2) Syarat sesuai dengan kebiasaan
    - 3) Syarat sesuai dengan kepatutan
    - 4) Syarat sesuai dengan kepentingan umum

<sup>16</sup> Asas tersebut mengandung pengertian belum memindahkan hak milik. Hak milik baru pindah apabila dilakukan dengan perjanjian yang bersifat kebendaan (zakelijke overeenkomst), yaitu melalui penyerahan (levering).

<sup>17</sup> Munir Fuady, *Hukum Kontrak Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, hal 33-34.

- 2) Syarat sah yang khusus
  1. Syarat tertulis untuk kontrak-kontrak tertentu
  2. Syarat akta Notaris untuk kontrak-kontrak tertentu
  3. Syarat akta pejabat tertentu (yang bukan Notaris) untuk kontrak-kontrak tertentu
  4. Surat izin dari yang berwenang

Demikian menurut pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dua syarat pertama disebut syarat subyektif, karena mengenai orang-orang atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat terakhir dinamakan syarat-syarat obyektif, karena mengenai perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu.

Sepakat, maksudnya kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju, atau seia-sekata mengenai hal-hal pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Cakap, maksudnya orang yang membuat suatu perjanjian harus cakap menurut hukum. Dalam pasal 1330 KUHPPerdata disebut sebagai orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian :

- 1) Orang-orang yang belum dewasa
- 2) Mereka yang ditaruh di bawah pengampuan
- 3) Orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh Undang-Undang, dan semua orang kepada siapa Undang-Undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Sebagai syarat ketiga suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa yang diperjanjikan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika timbul suatu perselisihan. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian harus

ditentukan jenisnya. Undang-undang tidak mengharuskan bahwa barang itu sudah ada atau sudah berada di tangan si berutang pada waktu perjanjian dibuat.

Untuk sahnya suatu perjanjian undang-undang mensyaratkan adanya kausa. Undang-undang tidak memberikan pengertian tentang kausa. Yang dimaksud dengan kausa bukan hubungan sebab akibat, tetapi isi atau maksud dari perjanjian. Melalui syarat ini, maka hakim dapat mengawasi perjanjian tersebut. Hakim dapat menilai perjanjian tersebut bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan atau tidak.

#### 4. Wanprestasi Dalam Perjanjian

Wanprestasi artinya tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam perikatan. Tidak dipenuhinya kewajiban oleh debitur disebabkan oleh dua kemungkinan alasan, yaitu :<sup>18</sup>

1. Karena kesalahan debitur, baik dengan sengaja tidak memenuhi kewajiban maupun karena kelalaian.
2. Karena keadaan memaksa (*overmacht*), *force majeure*, jadi di luar kemampuan debitur. Oleh karena itu debitur tidak dapat dinyatakan bersalah.

Untuk menentukan apakah seorang debitur bersalah melakukan wanprestasi, perlu ditentukan dalam keadaan bagaimana debitur dikatakan sengaja atau lalai tidak memenuhi prestasi. Ada tiga keadaan, yaitu :

- 1) Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali;
- 2) Debitur memenuhi prestasi sebagian atau tidak baik atau keliru;
- 3) Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat waktunya atau terlambat.

<sup>18</sup> Abdulkadir Muhammad, *opcit*, hal. 203-204.

Untuk mengetahui sejak kapan debitur dalam keadaan wanprestasi, perlu diperhatikan apakah dalam perkataan itu ditentukan tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi atau tidak. Dalam hal tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi “tidak ditentukan”, perlu memperingatkan debitur supaya dia memenuhi prestasi. Tetapi dalam hal telah ditentukan tenggang waktunya, menurut ketentuan pasal 1238 KUHPdata debitur dianggap lalai dengan lewatnya tenggang waktu yang telah ditetapkan dalam perikatan. Debitur perlu diberi peringatan secara tertulis, yang isinya menyatakan bahwa debitur wajib memenuhi prestasi dalam waktu yang ditentukan.<sup>19</sup> Jika dalam waktu itu debitur tidak memenuhinya maka debitur dinyatakan lalai atau wanprestasi.

Mahkamah Agung RI dalam perkara Oik Tik Hien lawan The Djong Liem dengan putusannya No. 176/K/Sip/1959, memberikan pertimbangan hukum mengenai wanprestasi sebagai berikut :

“Dalam hal salah satu pihak tidak memenuhi perjanjian (i.c. tidak menyerahkan kapok randu dan padi pada waktunya) pihak lain tanpa secara khusus memintakan terlebih dahulu pembatalan perjanjian dapat secara langsung minta ganti kerugian berdasar atas terhentinya perjanjian karena wanprestasi.”

Dari pertimbangan hukum Mahkamah Agung di atas dapat diketahui bahwa apabila suatu pihak tidak memenuhi isi dari perjanjian yang telah disepakati, yang dalam hal ini tidak melaksanakan kewajiban dengan tepat waktu maka pihak lain dapat meminta penggantian kerugian atas perbuatan wanprestasi tersebut. Wanprestasi dalam putusan tersebut dapat diartikan sebagai perbuatan tidak memenuhi perjanjian yang telah disepakati.

---

<sup>19</sup> Hal ini diperkuat yurisprudensi Mahkamah Agung No. 186 K/ Sip/ 1959 tanggal 1 Juli 1959 yang menyatakan : “ Apabila perjanjian secara tegas menentukan kapan pemenuhan perjanjian, menurut hukum, debitur belum dapat dikatakan alpa memenuhi kewajiban sebelum hal itu dinyatakan kepadanya secara tertulis oleh pihak kreditur.”

## 5. Berakhirnya Perjanjian

Terpenuhinya prestasi atau perikatan yang disepakati dan syarat-syarat tertentu dalam perjanjian dapat menjadi sebab berakhirnya perjanjian, misalnya habisnya jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian, semua hutang dan bunga atau denda jika ada telah dibayarkan. Secara keseluruhan, dalam Pasal 1381 KUHPerdata mengatur faktor-faktor lain yang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian, diantaranya karena:

### 1. Pembayaran

Pembayaran tidak selalu diartikan dalam bentuk penyerahan uang semata, tetapi terpenuhinya sejumlah prestasi yang diperjanjikan juga memenuhi unsur pembayaran.

### 2. Penawaran pembayaran, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan

Pemenuhan prestasi dalam suatu perjanjian sepatutnya dilaksanakan sesuai hal yang diperjanjikan termasuk waktu pemenuhannya, namun tidak jarang prestasi tersebut dapat dipenuhi sebelum waktu yang diperjanjikan. Penawaran dan penerimaan pemenuhan prestasi sebelum waktunya dapat menjadi sebab berakhirnya perjanjian, misalnya perjanjian pinjam meminjam yang pembayarannya dilakukan dengan cicilan, apabila pihak yang berhutang dapat membayar semua jumlah pinjamannya sebelum jatuh tempo, maka perjanjian dapat berakhir sebelum waktunya.

### 3. Pembaharuan hutang

Pembaharuan utang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian, sebab munculnya perjanjian baru menyebabkan perjanjian lama yang

diperbaharui berakhir. Perjanjian baru bisa muncul karena berubahnya pihak dalam perjanjian, misalnya perjanjian novasi yang dalam perjanjian tersebut terjadi pergantian pihak debitur atau karena berubahnya perjanjian pengikatan jual beli menjadi perjanjian sewa, karena pihak pembeli tidak mampu melunasi sisa pembayaran.

#### 4. Perjumpaan Hutang atau kompensasi

Perjumpaan hutang terjadi karena antara kreditur dan debitur saling mengutang terhadap yang lain, sehingga utang keduanya dianggap terbayar oleh piutang mereka masing-masing.

#### 5. Percampuran Hutang

Berubahnya kedudukan pihak atas suatu objek perjanjian juga dapat menyebabkan terjadinya percampuran hutang yang mengakhiri perjanjian, contohnya penyewa rumah yang berubah menjadi pemilik rumah karena dibelinya rumah sebelum waktu sewa berakhir sementara masih ada tunggakan sewa yang belum dilunasi.

#### 6. Pembebasan Hutang

Pembebasan hutang dapat terjadi karena adanya kerelaan pihak kreditur untuk membebaskan debitur dari kewajiban membayar hutang, sehingga dengan terbebasnya debitur dari kewajiban pemenuhan hutang, maka hal yang disepakati dalam perjanjian sebagai syarat sahnya perjanjian menjadi tidak ada, dengan demikian berakhirilah perjanjian.

#### 7. Musnahnya barang yang terhutang

Musnahnya barang yang diperjanjikan juga menyebabkan tidak terpenuhinya syarat perjanjian karena barang sebagai hal (objek) yang

diperjanjikan tidak ada, sehingga berimplikasi pada berakhirnya perjanjian yang mengaturnya.

#### 8. Kebatalan atau pembatalan

Tidak terpenuhinya syarat sah perjanjian dapat menyebabkan perjanjian berakhir, misalnya karena pihak yang melakukan perjanjian tidak memenuhi syarat kecakapan hukum. Tata cara pembatalan yang disepakati dalam perjanjian juga dapat menjadi dasar berakhirnya perjanjian. Terjadinya pembatalan suatu perjanjian yang tidak diatur dalam perjanjian hanya dapat terjadi atas dasar kesepakatan para pihak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdata<sup>20</sup> atau dengan putusan pengadilan yang didasarkan pada Pasal 1266 KUHPerdata.<sup>21</sup>

#### 9. Berlakunya suatu syarat batal

Dalam Pasal 1265 KUHPerdata diatur kemungkinan terjadinya pembatalan perjanjian oleh karena terpenuhinya syarat batal yang disepakati dalam perjanjian.

#### 10. Lampau waktu

Menurut ketentuan Pasal 1946 KUHPerdata, lampau waktu (daluwarsa) adalah alat untuk memperoleh sesuatu atau untuk dibebaskan dari suatu perikatan dengan lewatnya suatu waktu tertentu dan atas syarat-syarat yang ditentukan oleh undang-undang. Dari ketentuan pasal ini dapat diketahui ada dua macam lampau waktu (daluwarsa), yaitu :

---

<sup>20</sup> Pasal 1338 ayat (2) menyebutkan bahwa suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.

<sup>21</sup> Pasal ini menyatakan bahwa syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam perjanjian, jika tidak pembatalan harus dimintakan kepada Hakim.

- a. *Acquisitieve verjaring*, yaitu lampau waktu untuk memperoleh hak milik atas suatu benda.
- b. *Extinctieve verjaring*, yaitu lampau waktu untuk dibebaskan dari tuntutan.

## B. KAJIAN TENTANG *FRANCHISE*

### 1. Pengertian *Franchise*

Sebelum memasuki mengenai pengertian *franchise*, maka penulis akan memberikan beberapa istilah yang berkaitan dengan *franchise*.

Tabel. 1.  
Padanan *Franchise*

Inggris	Indonesia	Pengertian
<i>Franchise</i>	Waralaba	sistem pemasaran barang dan atau jasa dan atau teknologi, yang didasarkan pada kerjasama tertutup antara <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i> dan terus-menerus antara pelaku-pelaku independen ( <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i> ) dan terpisah baik secara hukum dan keuangan dimana <i>franchisor</i> memberikan hak kepada <i>franchisee</i> , dan membebaskan kewajiban untuk melaksanakan bisnisnya sesuai dengan konsep dari <i>franchisor</i> .
<i>Franchising</i>	Pewaralabaan	Aktivitas dengan sistem waralaba.
<i>Franshisor</i>	Pemberi Waralaba	Pihak yang memberi atau menjual waralaba.
<i>Franchisee</i>	Penerima Waralaba	Pihak yang menerima atau membeli waralaba.

Sumber: Data sekunder diolah tahun 2009

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mendefinisikan waralaba (*franchise*), sebagai :

“Hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan 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.”

Berdasarkan pengertian tersebut, maka bisnis *franchise* dapat dijalankan baik oleh orang perorangan maupun badan usaha. Tetapi usaha *franchise* haruslah usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dan dibandingkan dengan usaha lain yang sejenis dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas yang dimaksud.<sup>22</sup>

Badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki disebut pemberi waralaba (*franchisor*), sedangkan badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba disebut dengan penerima waralaba (*franchisee*).<sup>23</sup>

Selain *franchisor* dan *franchisee*, dalam bisnis *franchise* juga dikenal *Master franchisee* yaitu *franchisee* yang telah membeli hak eksklusifitas untuk wilayah atau area yang cukup luas, dan *Master Franchisee* mempunyai hak untuk mengembangkan outlet di wilayah tersebut dan mempunyai hak untuk menjual single unit *Franchise* dengan berbagai macam keuntungan.<sup>24</sup> Keuntungan tersebut

<sup>22</sup> Ciri khas yang dimaksud misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan, atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus *franchisor*.

<sup>23</sup> Gunawan Widjaja, *Lisensi Atau Waralaba*, PT. Alumni Kencana, Jakarta, 2002, hal. 49

<sup>24</sup> <http://www.bridgfranchise.com>, *Bisnis Franchise*, diakses tanggal 25 Maret 2009

antara lain : pembagian persentase atau komisi penjualan *franchise fee*<sup>25</sup>, *royalty fee*<sup>26</sup>, dan juga bahkan *merchandising profit*<sup>27</sup>.

Selain benefit yang didapatkan, *master franchisee* juga mempunyai kewajiban yang tidak mudah dijalankan bagi mereka yang tidak mempunyai jiwa *entrepreneur* dan *leadership*. Salah satu kewajiban inti *master franchisee* adalah menjalankan sistem dan operasional sebagai seorang *franchisor* di wilayah yang dibeli, seperti : *recruitment franchisee*<sup>28</sup>, *initial support*<sup>29</sup>, *pre opening assistance*, *training*, *ongoing support*<sup>30</sup>, distribusi produk, *service*, *management*, dan *marketing*.<sup>31</sup>

Sebuah *franchise*/ waralaba atau *distributorship* adalah sebuah pengaturan bisnis yang dalam hal ini reputasi, informasi teknis, dan keahlian dari salah satu pihak berkombinasi dengan investasi dari pihak lain untuk tujuan menjual barang atau memberikan jasa secara langsung kepada konsumen.<sup>32</sup> Bentuk hukum (*legal-stand point*) dari *franchising* ini dalam praktek dilakukan dalam suatu kondisi yang dituangkan dalam perjanjian atau kontrak.

Abdurrachman<sup>33</sup> dalam Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan, memberikan pengertian *franchise* sebagai berikut :

<sup>25</sup> Biaya yang menjadi hak dari *franchisor* dan atau *master franchisee* atas pembukaan outlet dari *franchisee*.

<sup>26</sup> biaya yang harus dikeluarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* atau *master franchisee* yang umumnya dihitung dari prosentase penjualan.

<sup>27</sup> Besarnya keuntungan dari perdagangan menggunakan sistem *franchise*.

<sup>28</sup> Membuka cabang baru *franchisee* lanjutan.

<sup>29</sup> Memberikan bantuan-bantuan dan dukungan awal kepada *franchisee* lanjutan.

<sup>30</sup> Memberikan bantuan terus-menerus.

<sup>31</sup> <http://www.trendfranchise.com>, *Master Franchisee Waralaba Indonesia*, diakses tanggal 25 Maret 2009

<sup>32</sup> Suyud Margono, Amir Angkasa, *Komersialisasi Aset Intelektual Aspek Hukum Bisnis*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2002, hal. 66

<sup>33</sup> Abdurrachman A., *Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan*, Cet. 2, Pradnya Paramita, Jakarta, 1970, hal. 424

“*Franchise* adalah suatu persetujuan/ perjanjian antara leveransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberi kepada yang tersebut terakhir suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui kedua belah pihak.”

Dalam konferensi pers mengenai konsep perdagangan baru : Waralaba, Sistem Pemasaran *Vertical Franchising*, yang dilaksanakan di Jakarta oleh IPPM pada tanggal 25 Juni 1991, dikemukakan beberapa definisi *franchise* antara lain sebagai berikut :<sup>34</sup>

1. *Franchise* adalah sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa yang dalam hal ini sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain (*franchisee*) yang berskala kecil dan menengah, hak istimewa untuk melakukan suatu sistem usaha tertentu, dengan cara tertentu, waktu tertentu, dan di suatu tempat tertentu.
2. *Franchise* adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang di jual kepada pihak lain yang berminat. Pemilik dari metode yang dijual ini disebut *franchisor*, sedang pembeli hak untuk menggunakan metode itu disebut *franchisee*.
3. *Franchising* adalah suatu hubungan berdasarkan kontrak antara *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* menawarkan dan berkewajiban menyediakan perhatian terus-menerus pada bisnis dari *Franchisee* melalui penyediaan pengetahuan dan pelayanan. *Franchisee* beroperasi dengan menggunakan nama dagang, format, atau prosedur yang dipunyai serta dikendalikan oleh *franchisor*.

---

<sup>34</sup> Juajir sumardi, *opcit*, hal. 16-17

## 2. Bentuk-Bentuk *Franchise*

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba (*franchise*) memiliki dua kegiatan :<sup>35</sup>

### a) Waralaba (*franchise*) produk dan merk dagang

Merupakan bentuk *franchise* yang paling sederhana. Dalam *franchise* produk dan merek dagang Pemberi Waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada Penerima Waralaba (*franchisee*) untuk menjual produk unggulan dan/ atau jasa yang dikembangkan oleh Pemberi Waralaba (*franchisor*) yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik Pemberi Waralaba (*franchisor*). Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian izin penggunaan merk dagang tersebut biasanya *franchisor* memperoleh suatu bentuk pembayaran *royalty* di muka, dan selanjutnya *franchisor* memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut *royalty* berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada *franchisee*.

### b) Waralaba (*franchise*) format bisnis

Merupakan pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberikan hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/ nama dagang *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang

---

<sup>35</sup> Gunawan Widjaja, *opcit*, hal. 43

terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Selanjutnya format bisnis tersebut terdiri atas :

- 1) Konsep bisnis yang menyeluruh.
- 2) Sebuah proses permulaan dan pelatihan mengenai seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep *franchisor*.
- 3) Proses bantuan dan bimbingan terus menerus<sup>36</sup>

### 3. Karakteristik *Franchise*

Menurut V. Winarto, karakteristik pokok yang terdapat dalam perjanjian *Franchise* adalah sebagai berikut :<sup>37</sup>

1. Ada kesepakatan kerja yang tertulis
2. Selama perjanjian tersebut pihak *franchisor* mengizinkan *franchisee* menggunakan merk dagang dan identitas usaha milik *franchisor* dalam bidang usaha yang disepakati. Penggunaan identitas usaha tersebut akan menimbulkan asosiasi pada masyarakat adanya kesamaan produk dan jasa dengan *franchisor*.
3. Selama kerjasama tersebut pihak *franchisor* memberikan jasa penyiapan usaha dan melakukan pendampingan berkelanjutan kepada *franchisee*.
4. Selama kerjasama tersebut *franchisee* mengikuti ketentuan yang telah disusun oleh *franchisor* yang menjadi dasar usaha yang sukses.
5. Selama kerjasama tersebut *franchisor* melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pemimpin sistem kerjasama.
6. Kepemilikan dari badan usaha yang dijalankan oleh *franchisee* adalah sepenuhnya pada *franchisee*. Secara hukum *franchisor* dan *franchisee* adalah dua badan usaha yang terpisah.

Kesepakatan kerja antara *franchisor* dengan *franchisee* yang dibuat secara tertulis dalam perjanjian *franchise* memang diharuskan, karena untuk melindungi kepentingan dari masing-masing pihak dalam perjanjian. Hal ini diperkuat oleh Pasal 4 ayat (1) Undang-Undang No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yang

<sup>36</sup> Mandelson, Martin, *Petunjuk Praktis Bagi Franchisor Dan Franchisee*, PT. Pustaka BinamanPressindo, Jakarta, 1993, hal. 4

<sup>37</sup> V. Winarto, *Identifikasi Jenis Usaha Potensial Untuk Di Franchise-kan, Seminar Waralaba (Franchise), peluang bisnis Franchise di Indonesia*, diselenggarakan oleh LPPM bekerjasama dengan AFI, Jakarta, 26 Agustus 1993.

menyatakan bahwa waralaba (*franchise*) diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba (*franchisor*) dengan Penerima Waralaba (*franchisee*) dengan memperhatikan hukum Indonesia.

#### 4. Dasar Hukum Waralaba (*Franchise*)

Yang menjadi dasar hukum waralaba adalah sebagai berikut :

- 1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007
- 2) Selain itu Kitab Undang-Undang Hukum Perdata juga merupakan dasar hukum dari perjanjian waralaba terutama pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan pasal 1338 tentang kebebasan berkontrak.
- 3) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- 4) Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- 5) Undang-Undang di bidang Hak Kekayaan Intelektual

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengatur tentang waralaba (*franchise*) yang meliputi ketentuan waralaba (*franchise*), kriteria waralaba (*franchise*), hak dan kewajiban para pihak (*franchisor* dan *franchisee*), sanksi, dan sebagainya. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 ini juga berkaitan dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 yang mengatur tentang bagaimana tata cara pelaksanaan pendaftaran usaha waralaba (*franchise*) dan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang cara-cara penyelenggaraan waralaba (*franchise*).

Sedangkan Undang-Undang di bidang hak kekayaan intelektual (HaKI), mengatur mengenai perlindungan hasil karya cipta atas produk unggulan bisnis *franchise*. Undang-undang ini juga melindungi merek dagang

perusahaan *franchise*, rahasia dagang dan hal-hal yang dipatenkan oleh perusahaan *franchise*.

## C. KAJIAN TENTANG PERJANJIAN *FRANCHISE*

### 1. Unsur-Unsur Perjanjian *Franchise*

Seperti perjanjian pada umumnya di dalam perjanjian *franchise* juga terdapat unsur-unsur perjanjian yang meliputi :<sup>38</sup>

#### a) Unsur Essensialia

Unsur essensialia merupakan unsur yang selalu harus ada dalam setiap perjanjian, tanpa unsur ini perjanjian tidak mungkin ada. Di dalam perjanjian *franchise* yang termasuk unsur essensialia adalah :

#### 1. Adanya suatu perjanjian

Perjanjian *franchise* dibuat oleh para pihak, yaitu *franchisor* dan *franchisee* untuk memproduksi dan memasarkan produk dan/ atau jasa, yang keduanya berkualifikasi sebagai subyek hukum, baik ia sebagai badan hukum maupun hanya sebagai perorangan. Untuk menjamin kepastian hukum, sebaiknya perjanjian *franchise* dibuat di hadapan pejabat yang berwenang (Notaris). Dalam hal ini perlu memperhatikan secara seksama mengenai partner,<sup>39</sup> pemeliharaan standar,<sup>40</sup> hubungan para

<sup>38</sup> Juajir sumardi, *opcit*, hal. 44-47

<sup>39</sup> Partner disini yang dimaksud adalah *franchise* lainnya dan konsumen

<sup>40</sup> Sistem *franchise* hanya akan berjalan dengan baik jika seluruh pihak yang terlibat dalam sistem *franchise* tersebut dengan sungguh-sungguh memelihara sistem yang telah ditentukan oleh *franchisor*.

pihak,<sup>41</sup> segi komersial,<sup>42</sup> teknik operasional,<sup>43</sup> dan masalahantisipasi masa datang.<sup>44</sup>

2. Adanya pemberian hak dari *franchisor* kepada *franchisee* untuk memproduksi dan memasarkan produk barang dan/ atau jasa.

*Franchisee* berhak menggunakan nama, cap dagang dan logo milik *franchisor* yang sudah lebih dahulu dikenal dalam dunia perdagangan.

b) Unsur Naturalia

Unsur naturalia merupakan unsur perjanjian yang diatur dalam undang-undang, tetapi dapat diganti atau disingkirkan oleh para pihak. Undang-undang dalam hal ini hanya bersifat mengatur atau menambah (*regelend/ aanvullend*). Di dalam perjanjian *franchise* yang termasuk unsur naturalia adalah pemberian hak yang terbatas pada waktu dan tempat tertentu. *Franchisor* memberi hak kepada *franchisee* untuk menggunakan nama, cap dagang, dan logo dari usahanya kepada *franchisee* sebatas pada tempat dan waktu yang telah diperjanjikan dalam perjanjian *franchise* yang telah mereka buat bersama.

---

<sup>41</sup> Kerjasama *franchise* berlangsung sebagaimana ditentukan dalam perjanjian, dan perlu ditegaskan apakah hubungan kerjasama tersebut dapat diperpanjang atau tidak.

<sup>42</sup> *Franchise* pada dasarnya adalah hubungan bisnis, oleh karena itu segi pembagian keuntungan atau segi pembayaran *franchisee* kepada *franchisor* harus diatur secara jelas agar tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari.

<sup>43</sup> Apabila dalam perjanjian standar masih kurang lengkap, maka bisa dibuat perjanjian tambahan sebagai pedoman dalam pengoperasian *franchise*.

<sup>44</sup> Antisipasi masa datang misalnya, meninggal atau bubarnya *franchisee*, pemindahan lokasi, perubahan bahan/ produk, pemindahan sistem.

Di dalam undang-undang terdapat ketentuan mengenai hak dan kewajiban *franchisor* maupun *franchisee*, tetapi berdasarkan kesepakatan para pihak hak dan kewajiban tersebut dapat dikembangkan, dibatasi atau diganti.

c) Unsur Aksidentalialia

Unsur aksidentalialia merupakan unsur perjanjian yang ditambahkan oleh para pihak, karena undang-undang tidak mengatur tentang hal tersebut. di dalam perjanjian *franchise* yang termasuk unsur aksidentalialia adalah adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari *franchisee* kepada *franchisor*.

Pembayaran-pembayaran ini antara lain :

1) Pembayaran awal

Pembayaran ini dilakukan setelah *franchisor* dan *franchisee* sepakat atas isi perjanjian. Pembayaran ini dipergunakan untuk biaya pemilihan lokasi dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan sampai mulai beroperasinya bidang usaha tersebut, yang biasa dikenal dengan nama *franchise fee*.

2) Pembayaran selama berlangsungnya *franchise*

Pembayaran ini meliputi : *royalty fee*, pembagian kelebihan harga yang telah ditetapkan oleh *franchisor* sebagai harga standar, biaya promosi, biaya jasa yang dalam hal ini adalah jasa administrasi dan bantuan pembukuan.

- 3) Pembayaran atas pengoperan hak *franchisee* kepada pihak ketiga

Maksud dari pembayaran ini adalah, *franchisee* berhak mengalihkan hak pemegang *franchise*-nya kepada calon *franchisee* yang lain atas seijin *franchisor*, dalam hal ini *franchisor* mendapatkan bagian tertentu dari *franchisee*.

- 4) Penyediaan bahan baku

Untuk menyediakan bahan baku *franchisor* berhak memasok bahan baku yang bermutu sesuai dengan kualitas standar.

## 2. Asas-Asas Perjanjian *Franchise*

Setelah kita membicarakan mengenai unsur-unsur dari suatu perjanjian *franchise*, maka marilah kita menyimak apa yang menjadi asas suatu perjanjian *franchise* ini. Beberapa asas dalam sistem perjanjian *franchise*, yaitu :<sup>45</sup>

### a. Asas Kebebasan Berkontrak

Pasal 1338 KUHperdata menentukan bahwa semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Pengertian asas kebebasan berkontrak ini bukan berarti kebebasan yang tidak terbatas, tetapi terbatas oleh tanggung jawab para pihak dan dibatasi oleh kewenangan hakim untuk menilai isi dari setiap kontrak. Selain itu asas kebebasan berkontrak juga dibatasi oleh pasal 1339 KUHPerdata, yang menyatakan bahwa suatu perjanjian tidak hanya mengikat

<sup>45</sup> Rooseno Hardjowidigdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, BPHN, Jakarta, 1993.

secara tegas hal-hal yang telah diatur di dalamnya, tetapi harus dilaksanakan sesuai dengan kepatutan, kebiasaan dan undang-undang. Selain itu asas kebebasan berkontrak ini juga dibatasi oleh pasal 1320, 1337, dan 1338 ayat

(3) KUHPerdara seperti yang telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya.

b. Asas Konsensualitas

Apabila terdapat suatu kesepakatan antara calon *franchisor* dengan calon *franchise* mengenai suatu hal yang akan diperjanjikan, maka pada dasarnya perjanjian tersebut dianggap sudah ada.

c. Asas Itikad Baik

Diatur dalam pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara, bahwa persetujuan tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik, bahwa perjanjian *franchise* merupakan rangkaian dari suatu proses kerjasama di bidang perdagangan barang dan/ atau jasa, sehingga untuk dapat menimbulkan keuntungan kedua belah pihak maka itikad baik kedua belah pihak tentunya akan menentukan besarnya keuntungan yang akan diperoleh. Itikad baik adalah suatu pengertian yang abstrak dan sulit untuk dirumuskan, sehingga orang lebih banyak merumuskannya melalui peristiwa-peristiwa di Pengadilan. Itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian berkaitan dengan masalah kepatutan dan kepantasan.

d. Asas Fairness (Keadilan)

Asas ini dimaksudkan agar perjanjian waralaba yang dibuat tersebut menempatkan posisi kesederajatan hukum kedua belah pihak secara adil,

sehingga terdapat suatu hubungan yang seimbang yang bermuara pada posisi yang saling menguntungkan.

e. Asas Kesamarataan Dalam Hukum

Perjanjian *franchise* yang dibuat harus memberikan hak dan kewajiban yang seimbang bagi para pihak.

f. Asas Pikul Bareng atau Tanggung Bersama

Asas ini sangat penting dalam perjanjian waralaba, karena kerugian dalam bisnis itu kemungkinan besar akan ada. Oleh sebab itu perlu diperjanjikan hal-hal yang menyangkut tanggung jawab masing-masing pihak jika terjadi kerugian di kemudian hari. Dengan demikian kerugian yang timbul menjadi tanggung jawab bersama dengan suatu perbandingan yang disepakati bersama.

g. Asas Informatieplicht

Dalam bisnis *franchise* hendaknya pihak *franchisor* memberitahukan rahasia dagang secukupnya kepada *franchisee*, serta *prospectus* usaha *franchise* nya.

h. Asas Confidential

Asas ini pada dasarnya mewajibkan kepada para pihak untuk menjaga kerahasiaan data-data ataupun ketentuan-ketentuan yang dianggap rahasia, dan tidak dibenarkan untuk memberitahukan kepada pihak ketiga, kecuali undang-undang yang menghendaknya.

### 3. Wanprestasi Dalam Perjanjian *Franchise*

Bisnis perjanjian *franchise* ini didasarkan atas suatu perjanjian, yaitu perjanjian kerjasama antara *franchisee* dengan *franchisor*, sehingga sering menimbulkan konflik karena hal-hal yang sudah diperjanjikan dan yang sudah disetujui bersama tidak dipenuhi oleh salah satu pihak, bisa oleh *franchisor* maupun oleh *franchisee*.

Tidak dipenuhinya suatu perjanjian yang telah disepakati tersebut dalam hukum perjanjian dinamakan wanprestasi. Wanprestasi yang mungkin dilakukan oleh *franchisor* misalnya *franchisor* tidak memenuhi kewajibannya untuk memberikan training, tidak melakukan pendampingan manajemen dalam hal pembukuan, atau tidak memberikan bantuan berkelanjutan yang dibutuhkan oleh *franchisee*.

Wanprestasi yang mungkin dilakukan oleh *franchisee* diantaranya, tidak memenuhi kewajiban membayar *royalty* atau *fee* tepat waktu, dan tidak mematuhi sistem operasional perusahaan (SOP) yang dapat mengakibatkan rusaknya standarisasi yang telah ditetapkan oleh *Franchisor*.

Waralaba (*franchise*) pada prinsipnya adalah kerjasama investasi dalam menjalankan bisnis, sehingga keberhasilannya sangat tergantung pada kerjasama yang baik antara *franchisee* dan *franchisor*, dengan saling memperhatikan hubungan antara keduanya yang menyangkut hak dan kewajiban. Oleh karena itu pemilihan partner menjadi titik penentu berhasil tidaknya bisnis ini, karena *franchisee* yang akan menjalankan usaha milik *franchisor*, sehingga *franchisee* haruslah orang yang tepat dan dapat dipercaya, harus ikut terlibat bersama-sama dan maju bersama dalam satu visi dan misi usaha yang sama.

Dalam hal untuk melindungi kepentingannya di sistem *franchise* sebagaimana kepentingannya meyakinkan sebuah pemasukan tetap, *franchisor* akan berharap menjaga haknya untuk memutuskan perjanjian *franchise* jika dilakukan *breach of agreement* (pelanggaran atas perjanjian).<sup>46</sup> Jadi dalam hal ini, jika *franchisee* melakukan pelanggaran/ wanprestasi dalam suatu perjanjian *franchise* yang telah disepakati bersama, maka *franchisor* dapat memutuskan perjanjian dengan *franchisee*.

#### 4. Akibat Wanprestasi Dalam Perjanjian *Franchise*

Apabila seseorang atau salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya, maka orang atau pihak tersebut telah melakukan wanprestasi, sehingga dapat digugat di Pengadilan. Tidak semua yang melakukan wanprestasi harus digugat di Pengadilan, namun ada alternatif penyelesaian lain yang dapat ditempuh oleh para pihak. Pada pelaksanaannya, perjanjian *franchise* selalu didasarkan pada peraturan yang berlaku. Pihak-pihak dalam perjanjian mempunyai kewajiban untuk memenuhi isi dari perjanjian tersebut, yang biasanya dapat dinilai dengan nominal uang.

Apabila dalam pelaksanaannya terdapat salah satu pihak yang melakukan pelanggaran terhadap perjanjian atau wanprestasi maka akan timbul suatu akibat dan sanksi tertentu. Akibat wanprestasi dan jenis sanksi yang digunakan adalah sesuai dengan kesepakatan yang telah termuat dalam akta perjanjian. Akibat yang dimaksud dapat berupa penghentian pengiriman bahan baku, penghentian

---

<sup>46</sup> Suyud Margono, *opcit*, hal. 95

bantuan-bantuan, hingga keputusan kerjasama. Sedangkan sanksi yang dimaksud dapat berupa Surat Peringatan (SP) dan denda.

#### **D. KAJIAN TENTANG PEMBERIAN KUASA**

##### **1. Pengertian Pemberian Kuasa**

Apabila seseorang tidak dapat menjalankan suatu urusan, maka alternatifnya adalah menunda urusan tersebut sampai ia mampu melakukannya sendiri atau mewakilkan kepada orang lain untuk melakukannya. Mewakilkan kepada orang lain untuk menjalankan suatu urusan itulah yang dalam bahasa sehari-hari dikenal dengan pemberian kuasa.

Sesuai Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPperdata) pasal 1792 memberikan pengertian tentang pemberian kuasa yaitu:

“ Pemberian kuasa adalah suatu persetujuan dengan mana seseorang memberikan kekuasaan kepada seseorang lain yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pemberian kuasa pada intinya adalah seseorang (pemberi kuasa) melimpahkan kewenangannya kepada orang lain (penerima kuasa) untuk melakukan perbuatan-perbuatan (suatu urusan) yang mengatas-namakan pemberi kuasa. Yang perlu dicermati dan digaris bawahi dalam pengertian diatas adalah definisi menurut KUHPperdata yaitu terdapat kata-kata “menyelenggarakan suatu urusan” dan kata-kata “untuk atas namanya”. Ditinjau dari sisi yuridis kata-kata “menyelenggarakan suatu urusan” berarti terdapat suatu perbuatan hukum yang akan mengakibatkan akibat hukum tertentu sedangkan kata-kata “untuk atas namanya” berarti adanya seseorang yang mewakilkan kepada orang lain untuk melakukan suatu perbuatan tertentu.<sup>47</sup>

<sup>47</sup> <http://www.berandasendik.com>, diakses tanggal 26 Maret 2009

Dari uraian tersebut dapat diartikan bahwa orang yang menerima kuasa dalam melakukan urusan tersebut adalah mewakili dan dalam hal ini berarti si penerima kuasa berbuat untuk dan atas nama si pemberi kuasa, serta akan menimbulkan hak dan kewajiban baik dari si pemberi kuasa maupun penerima kuasa tersebut.

Mengenai pemberian kuasa ini juga berhubungan dengan bisnis *franchise*. Hubungan ini terlihat apabila terdapat *master franchisee* dalam bisnis *franchise* tersebut. *Franchisor* disini memberikan kuasanya kepada *master franchisee* untuk bertindak sebagai *franchisor* di suatu area yang telah ditentukan. *Master franchisee* selaku kuasa dari *franchisor* juga bertindak untuk dan atas nama *franchisor* dan untuk memberikan kuasanya kepada *master franchisee* harus dituangkan dalam bentuk akta.

## 2. Dasar Hukum Pemberian Kuasa

Dasar hukum pemberian kuasa terdapat dalam Buku III Bab ke-16 pasal 1792–1819 Kitab Undang-undang Hukum Perdata. Yang dimaksud dengan pemberian kuasa adalah suatu perjanjian/ persetujuan antara seseorang yang memberi kuasa dan orang yang diberi kuasa, dalam hal ini si penerima kuasa dapat menjalankan keinginan si pemberi kuasa untuk dan atas namanya.

Dalam pemberian Kuasa, Pemberi Kuasa maupun Penerima Kuasa harus :

1. Sudah dewasa;
2. Berakal sehat;
3. Tidak dibawah pengampuan

Kedewasaan disini adalah dewasa menurut undang-undang yang berlaku saat ini, yaitu Undang-Undang No.1 Tahun 1974 yang menyebutkan bahwa orang

yang dewasa adalah orang yang sudah kawin atau berumur 18 tahun. Berakal sehat maksudnya, seseorang tersebut tidak memiliki kelainan mental/ idiot, dan gila.

Pemberian kuasa dapat dilakukan dengan cara :

- 1) Dibuat/ dituangkan dalam akta otentik (dihadapan notaris);
- 2) Dibuat/ dituangkan dalam akta di bawah tangan (dibuat oleh pihak-pihak);
- 3) Dibuat dalam surat biasa;
- 4) Lisan.

### **3. Hak Dan Kewajiban Pemberi Dan Penerima Kuasa**

#### **3.1. Hak Dan Kewajiban Pemberi Kuasa**

Hak pemberi kuasa yaitu pemberi kuasa berhak mendapatkan hasil pekerjaan yang diinginkan berkenaan dengan pemberian kuasanya kepada penerima kuasa.

Kewajiban pemberi kuasa adalah :

1. Pemberi kuasa wajib memenuhi perikatan-perikatan yang dibuat oleh Penerima Kuasa, sebatas kewenangan yang telah diberikan kepada Penerima Kuasa.
2. Pemberi kuasa wajib mengembalikan perskot-perskot dan biaya-biaya (bila ada) yang telah dikeluarkan oleh Penerima Kuasa.

Hal ini tetap menjadi tanggung jawab Pemberi Kuasa walaupun urusannya tidak berhasil dilaksanakan asalkan Penerima Kuasa telah mengerjakan tugasnya dengan baik dan bertindak dalam batas wewenang yang telah disebutkan di dalam surat kuasa.

### 3.2. Hak Dan Kewajiban Penerima Kuasa

Hak Penerima Kuasa adalah, penerima kuasa apabila diperjanjikan diberi

Hak untuk :

1. Dapat menyerahkan kuasanya pada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya kepada Pihak lain dengan sepengetahuan si Pemberi Kuasa (Hak substitusi).
2. Penerima kuasa berhak menahan segala sesuatu milik pemberi kuasa apabila yang menjadi hutang pemberi kuasa tersebut belum dilunasi.

Sedangkan kewajiban penerima kuasa :

- 1) Melaksanakan tugas yang diberikan dengan sempurna.
- 2) Mempertanggungjawabkan kerugian-kerugian yang mungkin timbul akibat dilaksanakannya kuasa tersebut.
- 3) Memberikan laporan tentang hal-hal yang diperbuatnya dan memberikan perhitungan kepada Pemberi Kuasa tentang segala hal yang diterimanya dalam melaksanakan tugas yang diberikannya.

### 4. Jenis Pemberian Kuasa

#### a. Pemberian kuasa khusus

Yaitu pemberian kuasa yang secara khusus menyangkut satu atau beberapa hal tertentu.

#### b. Pemberian kuasa umum

Yaitu pemberian kuasa yang menyangkut semua hal/ kepentingan pemberi kuasa, dengan catatan apabila pemberian itu dirumuskan dalam kata-kata umum maka berarti tentang pengurusannya saja.

## 5. Berakhirnya Pemberian Kuasa

Dalam Pasal 1813 KUHPerdata, pemberian kuasa dapat berakhir karena alasan-alasan sebagai berikut :

1. Ditariknya kembali kuasanya dari penerima kuasa;
2. Dengan pemberitahuan penghentian kuasanya oleh penerima kuasa;
3. Dengan meninggalkannya, penghapusannya, atau pailitnya si pemberi kuasa maupun penerima kuasa.

Sedangkan hal-hal lain di luar pasal 1813 KUH Perdata yang dapat menyebabkan berakhirnya kuasa antara lain:

1. Karena telah dilaksanakannya kuasa tersebut;
2. Berakhirnya masa berlakunya Surat Kuasa.

Sesuai pasal 1813 KUH Perdata tersebut diatas, telah diatur mengenai berakhirnya surat kuasa. Namun kuasa dapat juga dicabut secara sepihak oleh Pemberi Kuasa. Hal itu dapat terjadi apabila:

- 1) Dilakukan secara tegas oleh Pemberi Kuasa;
- 2) Dilakukan secara diam-diam yang dapat dilihat dari tindakan-tindakan Pemberi Kuasa, misalnya mengangkat kuasa. Pemberi Kuasa dapat saja mencabut wewenang kuasa setiap saat dan menuntut pengembalian kuasa untuk menghindari penyalahgunaan Surat Kuasa yang telah dicabut tersebut.

## E. KAJIAN TENTANG PENYELESAIAN SENGKETA

Konflik atau sengketa merupakan kosakata yang sering kali muncul dalam fenomena kehidupan bermasyarakat, berbangsa maupun bernegara. Konflik atau sengketa tersebut dapat diselesaikan melalui mekanisme litigasi, non-litigasi, maupun advokasi.<sup>48</sup>

### 1) Litigasi

Litigasi merupakan cara penyelesaian sengketa melalui jalur pengadilan. Mekanisme ini dipilih untuk konflik atau sengketa kepastian hukum dan hak, yang para pihaknya tidak lagi memiliki itikad baik untuk berdamai atau bermusyawarah, sehingga tidak mendapatkan suatu titik temu untuk menyelesaikan permasalahan mereka. Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut maka ditempuh melalui jalur hukum, yaitu melalui pengadilan. Keputusan yang dihasilkan dari litigasi sifatnya memaksa.

### 2) Non-litigasi

Non-litigasi merupakan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Mekanisme ini dipilih apabila terdapat kepentingan para pihak yang harus dilindungi dihadapan publik, bersifat perdata dan terdapat keinginan yang kuat dari para pihak untuk berdamai dan memusyawarahkan kasusnya. Keputusan yang dihasilkan lebih bersifat sukarela.

Penyelesaian sengketa melalui jalur non-litigasi dimungkinkan oleh pasal 130 HIR yang memberi kemungkinan yuridis bagi para pihak yang bersengketa untuk menyelesaikan sengketanya melalui lembaga non

---

<sup>48</sup> Rahmad Syafaat, *Advokasi Dan Pilihan Penyelesaian Sengketa*, Agritek YPN, Malang, 2006, hal.33.

peradilan. Prinsipnya adalah para pihak yang bersengketa sepakat tentang cara dan lembaga yang digunakan untuk menyelesaikan sengketa. Prinsip tersebut secara tegas diatur dalam pasal 1338 KUHPerdara yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Selain itu dalam pasal 6 ayat (1) UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase Dan Alternatif Pilihan Penyelesaian Sengketa menyatakan :

“Sengketa atau beda pendapat perdata dapat diselesaikan oleh para pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa yang didasarkan pada itikad baik dengan mengesampingkan penyelesaian secara litigasi di pengadilan negeri”.

Berdasarkan pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa penyelesaian sengketa non-litigasi bersifat keperdataan, dan antara para pihak harus ada kesepakatan sebelumnya bahwa setiap sengketa yang terjadi diantara para pihak akan diselesaikan melalui jalur non pengadilan atau non-litigasi.

### 3) Advokasi

Advokasi merupakan media yang digunakan dalam rangka mencapai tujuan tertentu secara sistematis dan terorganisir untuk mempengaruhi dan berusaha menciptakan perubahan dalam kebijakan publik secara bertahap dan maju.

Mekanisme ini dapat digunakan untuk konflik atau sengketa di masyarakat yang tidak sekedar pada masalah perebutan hak dan kepastian hak semata, tetapi lebih dari itu memiliki implikasi dan dimensi yang sangat

mendalam dan luas bagi keberlanjutan ekonomi, sosial, budaya, politik, dan keamanan masyarakat.<sup>49</sup>



<sup>49</sup> Misalnya, konflik atau sengketa perburuhan, pertanahan, lingkungan hidup, perempuan dan anak korban kekerasan dan perdagangan (*trafficking*).

### BAB III

## METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara yang digunakan untuk meneliti atau menyelidiki serta mengumpulkan data dari suatu masalah yang akan diselidiki dengan tujuan agar dapat dipergunakan untuk mencari jawaban dari masalah yang ada. Adapun metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### A. Metode Pendekatan Penelitian

Untuk memperoleh penulisan yang relevan dengan pokok bahasan, penulis menggunakan pendekatan masalah secara yuridis sosiologis. Pendekatan yuridis dengan mengkaji kontrak perjanjian antara *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan Primagama, khususnya pasal 4 ayat (2) mengenai kewajiban pembayaran *royalty fee*. Selain itu, pendekatan yuridis juga mengkaji peraturan perundang-undangan yang terkait dengan *franchise*, yaitu PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, dan KUHPerdara khususnya Buku Ke III. Pendekatan sosiologis mengkaji terhadap pelaksanaan dari kontrak perjanjian *Franchise* Primagama. Pendekatan ini dilakukan dengan cara mencari data-data tentang pelaksanaan pasal dalam kontrak perjanjian waralaba dan penyelesaian wanprestasinya dalam kontrak tersebut.

## B. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini dilakukan di Kantor *Master Franchisee* Lembaga Pendidikan Primagama Malang Projo, yang bertempat di Jl. Alumuniun No. 16 Malang. Adapun alasan pemilihan lokasi tersebut karena seringnya terjadi wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan dalam hal pembataran *royalty fee*.

## C. Jenis Dan Sumber Data

### a) Jenis Data

#### 1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh di lapangan atau diperoleh dari sumbernya, yang meliputi pengetahuan, pengalaman, dan penjelasan dari *Master Franchisee* dan *Franchisee* lanjutan Primagama. Data primer dalam penelitian ini berupa :

- a.1.1. Data tentang pelaksanaan kontrak antara *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan mengenai pembayaran *royalty fee* di Lembaga Pendidikan Primagama Malang Projo (Pasal 4 ayat (2)).
- a.1.2. Data tentang penyelesaian wanprestasi di Lembaga Pendidikan Primagama.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang memperjelas analisa pada data primer yang diperoleh di lapangan, yang berupa :

a.2.1. Bahan-bahan kepustakaan yang berupa dokumen tentang laporan pembayaran dan kontrak antara *Master Franchisee* dan *Franchisee* lanjutan Primagama.

a.2.2. Hasil penelitian yang telah disusun dalam bentuk tugas akhir yang berupa skripsi.

### b) Sumber Data

#### 1. Data primer

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa divisi *Master Franchisee* Primagama Malang Projo, yaitu *manager area*, *master smart* dan *master finance*, serta beberapa *franchisee* lanjutan area Malang Projo.

#### 2. Data sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dengan melakukan studi pustaka pada perpustakaan Universitas Brawijaya Malang, PDIH Fakultas Hukum Universitas Brawijaya dan literatur-literatur, penelusuran situs di internet dan peraturan perundang-undangan dari berbagai sumber yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji.

#### **D. Teknik Pengambilan data**

##### **a. Data primer**

Untuk data primer dikumpulkan dengan cara interview atau wawancara. Jenis wawancara yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah bebas terpimpin, yaitu wawancara dengan cara mempersiapkan terlebih dahulu pertanyaan sebagai pedoman awal, tetapi akan sangat dimungkinkan adanya variasi pertanyaan di lapangan yang disesuaikan dengan situasi ketika pelaksanaan wawancara.

##### **b. Data sekunder**

Data sekunder diperoleh dengan melakukan studi dokumen dengan cara mengumpulkan dan mempelajari serta menganalisa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diangkat dalam penelitian. Selain itu data sekunder juga diperoleh dari literatur-literatur, penelusuran dokumen hukum, situs di internet dan peraturan perundang-undangan dari berbagai sumber.

#### **E. Populasi Dan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan atau himpunan objek dengan ciri yang sama.<sup>50</sup> Populasi ini dapat berupa himpunan orang, benda (baik hidup atau mati), kejadian, kasus-kasus, waktu atau tempat dengan sifat atau ciri yang sama. Populasi dalam penelitian ini adalah pihak-pihak dalam perjanjian *franchise*, yaitu Primagama yang diwakili oleh *Master Franchisee* area Malang Projo, dan *franchisee* lanjutan area Malang Projo.

---

<sup>50</sup> Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1997, hal. 118

Sampel adalah himpunan bagian yang lebih kecil dari populasi atau sebagian dari populasi.<sup>51</sup> Jenis sampel yang akan digunakan adalah “*Purposive Sampling*”, yaitu cara pengambilan sampel dimana pengambilan elemen-elemen yang dimasukkan dalam sampel dilakukan dengan sengaja, dengan catatan bahwa sampel tersebut representatif atau mewakili populasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Tiga orang divisi *master franchisee* Primagama Malang Projo, yaitu :
  - 1) Manager Area *master franchisee* Primagama Malang Projo, karena bertugas sebagai penanggung jawab pelayanan bagi *franchisee* lanjutan di area Malang Projo.
  - 2) Master Smart *master franchisee* Primagama Malang Projo, karena bertugas mengurus laporan-laporan dan mengurus akses layanan kepada *franchisee* lanjutan.
  - 3) Master Finance *master franchisee* Primagama Malang Projo, karena bertugas mengurus segala hal yang berkaitan dengan keluar masuknya keuangan di kantor *Master Franchisee* Malang Projo.
2. Tiga *franchisee* lanjutan Primagama area Malang Projo, yaitu :
  - (a) *Franchisee* lanjutan X yang beralamat di Soekarno Hatta Malang (1 orang).
  - (b) *Franchisee* lanjutan Y yang beralamat di Purwosari Pasuruan (1 orang).
  - (c) *Franchisee* lanjutan Z yang beralamat di Panjaitan Probolinggo (1 orang).

---

<sup>51</sup> *Ibid*, hal. 119

## F. Teknik Analisis data

Dalam mengolah dan menganalisis data baik yang diperoleh dari kepustakaan maupun yang diperoleh dari studi lapangan, penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang memusatkan perhatiannya pada gejala-gejala yang mempunyai karakteristik tertentu dalam kehidupan manusia yang dinamakan *variable*. Dalam pendekatan ini hakikat hubungan antara *variable* dianalisis dan digambarkan menggunakan teori yang obyektif yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena dan mengembangkan teori yang ada.

## G. Definisi Operasional Variabel

### a. Waralaba (*franchise*)

adalah lisensi/ ijin untuk melakukan aktivitas niaga yang dalam hal ini adalah jasa bimbingan belajar dengan menggunakan merk dagang Lembaga Pendidikan Primagama beserta spesifikasi produk dan sistem pengelolaannya, yang untuk itu pelaku aktivitas niaga harus membayar dengan nominal tertentu.

### b. *Master Franchisee*

Adalah *franchisee* yang telah membeli hak eksklusifitas untuk wilayah atau area yang cukup luas, dan mempunyai hak untuk mengembangkan outlet di wilayah tersebut serta mempunyai hak untuk menjual single unit *Franchise* dengan berbagai macam keuntungan.

### c. *Franchisee* lanjutan

Adalah pelaku aktifitas niaga yang diberi lisensi/ ijin untuk menggunakan merk dagang franchisor (pemberi waralaba).

- d. *Royalty Fee*  
adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* yang umumnya dihitung dari prosentase penjualan.
- e. Wanprestasi  
adalah keadaan dimana debitur tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
- f. *Know-How*  
adalah sekumpulan informasi praktis yang tidak dipatenkan, mengenai proses, metode, dan teknik penjualan.
- g. STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba)  
Adalah bukti pendaftaran prospektus atau pendaftaran perjanjian yang diberikan kepada *franchisor* dan/ atau *franchisee* setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan.
- h. Prospektus Penawaran Waralaba  
Adalah keterangan tertulis dari *franchisor* yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas, legalitas, sejarah kegiatan, struktur organisasi, keuangan, jumlah tempat usaha, daftar *franchisee*, hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*.
- i. Penyelesaian  
Adalah hal, cara, proses kerja menyelesaikan perkara utang<sup>52</sup>. Berkaitan dengan hal ini adalah penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan Primagama.

---

<sup>52</sup> Badudu, Sutan Mohammad Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 2001, hal. 1252.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Primagama

##### 1. Sejarah Berdirinya Primagama

Primagama merupakan usaha jasa pendidikan luar sekolah yang bergerak di bidang bimbingan belajar. Primagama berpusat di jalan Pangeran Diponegoro No. 89 Yogyakarta. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa pendidikan, menjaga kualitas produk unggulan adalah suatu hal yang harus diperhatikan oleh Primagama untuk mempertahankan eksistensinya di dunia bisnis, serta menjaga mutu layanan kepada *franchisee* sebagai partner bisnis, juga kepada konsumen.

Primagama didirikan di Yogyakarta pada tahun 1982. Pada awalnya Primagama merupakan lembaga bimbingan kecil yang hanya memiliki satu outlet dengan 2 orang murid, tapi sedikit demi sedikit semakin banyak orang yang percaya dengan kualitas metode belajar yang ditawarkan oleh Primagama, hal ini terbukti dengan semakin bertambahnya jumlah murid yang mencapai seratus ribu murid per tahun dengan ratusan outlet di ratusan kota di Indonesia.

Saat ini Primagama telah memiliki lebih 495 outlet di 31 provinsi serta lebih 198.000 siswa. Program Bimbingan Belajar Primagama memiliki pasar sangat luas dengan target pendidikan adalah meningkatkan prestasi akademik di sekolah, UAS, UAN, EBTA dan Sukses Ujian Masuk Perguruan Tinggi (bagi

SMU/SMK). Prestasi Primagama dikenal dengan dimilikinya suatu metode belajar *Smart Solution* dan *Life Skill Education* dan sangat diminati para pelajar.<sup>53</sup>

Kini Primagama sudah menjadi  *Holding Company* yang membawahi lebih dari 20 anak perusahaan yang bergerak di berbagai bidang seperti, Pendidikan Formal, Pendidikan Non-Formal, Telekomunikasi, Biro Perjalanan, Rumah Makan, Supermarket, Asuransi, Meubelair, Lapangan Golf dan lain sebagainya.

Sesuai dengan yang disyaratkan oleh Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, maka suatu usaha  *franchise* wajib untuk didaftarkan. Berdasarkan peraturan tersebut, maka pemilik Primagama mendaftarkan usahanya pada tanggal 10 Maret 1982. Awalnya Primagama adalah sebuah yayasan, namun pada tahun 2007 resmi menjadi suatu badan hukum berupa Perseroan Terbatas (PT) dengan nama PT. Primagama yang disahkan dengan Nomor Pengesahan Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia W10-00552 HT.01.01-TH.2007, dan berdasarkan STPW Nomor 502/825. D/433..5.9/2000.

Selain mendaftarkan usahanya Primagama juga telah mendaftarkan merek dagang dan logo ciptaanya, dengan alasan pentingnya perlindungan hukum bagi Hak Kekayaan Intelektual, karena jika merek dagang dan ciptaannya tidak didaftarkan maka dapat diakui sebagai milik pihak lain.

<sup>53</sup> <http://www.primagama.co.id>, *Masa Kini, Masa Sekarang, Dan Masa Mendatang*, diakses tanggal 30 Mei 2009

Gambar 1  
Logo Lembaga Pendidikan Primagama



Sumber : [www.Primagama.co.id](http://www.Primagama.co.id)

Sebagai lembaga bimbingan belajar yang memiliki jaringan kantor cabang yang luas dan dalam rangka memasuki era teknologi informasi, Primagama telah mengembangkan teknologi jaringan internet yang akan terkoneksi antar kantor cabang dan dapat diakses oleh user, baik siswa, orang tua siswa, sekolah, dan masyarakat umum dengan alamat website : <http://www.Primagama.co.id>.

## 2. Produk Bimbingan Belajar Primagama

Produk bimbingan belajar yang ditawarkan kepada konsumen meliputi 11 jenjang/ kelas, yaitu :

1. Kelas 4 (empat) Sekolah Dasar (SD)
2. Kelas 5 (lima) Sekolah Dasar (SD)
3. Kelas 6 (enam) Sekolah Dasar (SD)
4. Kelas 1 (satu) Sekolah Menengah Pertama (SMP)
5. Kelas 2 (dua) Sekolah Menengah Pertama (SMP)
6. Kelas 3 (tiga) Sekolah Menengah Pertama (SMP)
7. Kelas 1 (satu) Sekolah Menengah Atas (SMA)
8. Kelas 2 (dua) Sekolah Menengah Atas (SMA)
9. Kelas 3 (tiga) Sekolah Menengah Atas IPA (SMA IPA)
10. Kelas 3 (tiga) Sekolah Menengah Atas IPS (SMA IPS)
11. Kelas 3 (tiga) Sekolah Menengah Atas Bahasa (SMA Bahasa)

Produk bimbingan belajar tersebut dijalankan dengan program bimbingan belajar sebagai berikut :

a. Program Regular

Yaitu program bimbingan belajar untuk semua jenjang/ kelas yang dimulai pada bulan Juli sampai Desember.

b. Program Intensif

Yaitu program bimbingan belajar untuk semua jenjang/ kelas yang dimulai pada bulan Januari sampai akhir masa bimbingan.

c. Program Khusus

Yaitu program bimbingan belajar yang meliputi :

1. Program bimbingan UM UGM, USM ITB untuk kelas 3 SMA
2. Program bimbingan Ujian Akhir Nasional (UAN) dan Program Penerimaan Siswa Baru (PSB) SMA Favorit untuk kelas 3 SMP
3. Program bimbingan Ujian Akhir Sekolah (UAS) dan Program Penerimaan Siswa Baru (PSB) SMP Favorit untuk kelas 6 SD
4. Alokasi waktu yang meliputi frekuensi dan durasi bimbingan diatur tersendiri pada buku Desain Program Pengajaran.

### 3. Visi Dan Misi Primagama

Perkembangan Lembaga Pendidikan Primagama yang cukup pesat ini seiring dengan visi & misi yang telah ditetapkan manajemen. Pada umumnya visi perusahaan dihasilkan dari para pendiri perusahaan, yang tidak lain merupakan cita-cita yang ingin diwujudkan dalam jangka panjang.

Adapun misi perusahaan (yang pada umumnya merupakan penjabaran dari perwujudan kepentingan stakeholder) di Primagama adalah sebagai berikut :

- 1) Menjadi lembaga bimbingan belajar berskala nasional yang terdepan dalam prestasi (memenuhi kepentingan organisasi, pemilik & konsumen).

- 2) Menjadi tempat karyawan untuk membangun kesejahteraan bersama dan bersama-sama membangun kesejahteraan (memenuhi kepentingan profesional).
- 3) Menjadi perusahaan yang sanggup dijadikan mitra usaha yang handal dan terpercaya (memenuhi kepentingan organisasi & mitra usaha).
- 4) Menjadi tempat bagi setiap insan untuk berkreasi, berkarya, dan mengembangkan diri (memenuhi kepentingan konsumen, profesional & pemilik).
- 5) Menjadi aset pendidikan nasional dan kebanggaan masyarakat (memenuhi kepentingan pemerintah & masyarakat).

#### 4. *Franchise Primagama*

Dalam rangka pengembangan bisnisnya, Primagama menawarkan program kemitraan dengan pola waralaba atau *franchise*, dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- a. Sistem *Franchise Primagama* adalah sistem pengembangan outlet Primagama dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar *franchise fee* untuk jangka waktu lima tahun ( untuk *master franchise*) dan membayar *royalty fee* sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian Primagama. *Franchisee* sanggup menyediakan dana modal kerja yang cukup untuk biaya pengoperasian outlet dimaksud minimal untuk 6 bulan pertama.
- b. Pengoperasian cabang/outlet diserahkan sepenuhnya kepada *franchisee*, tetapi dengan standar pelayanan Primagama. Primagama akan

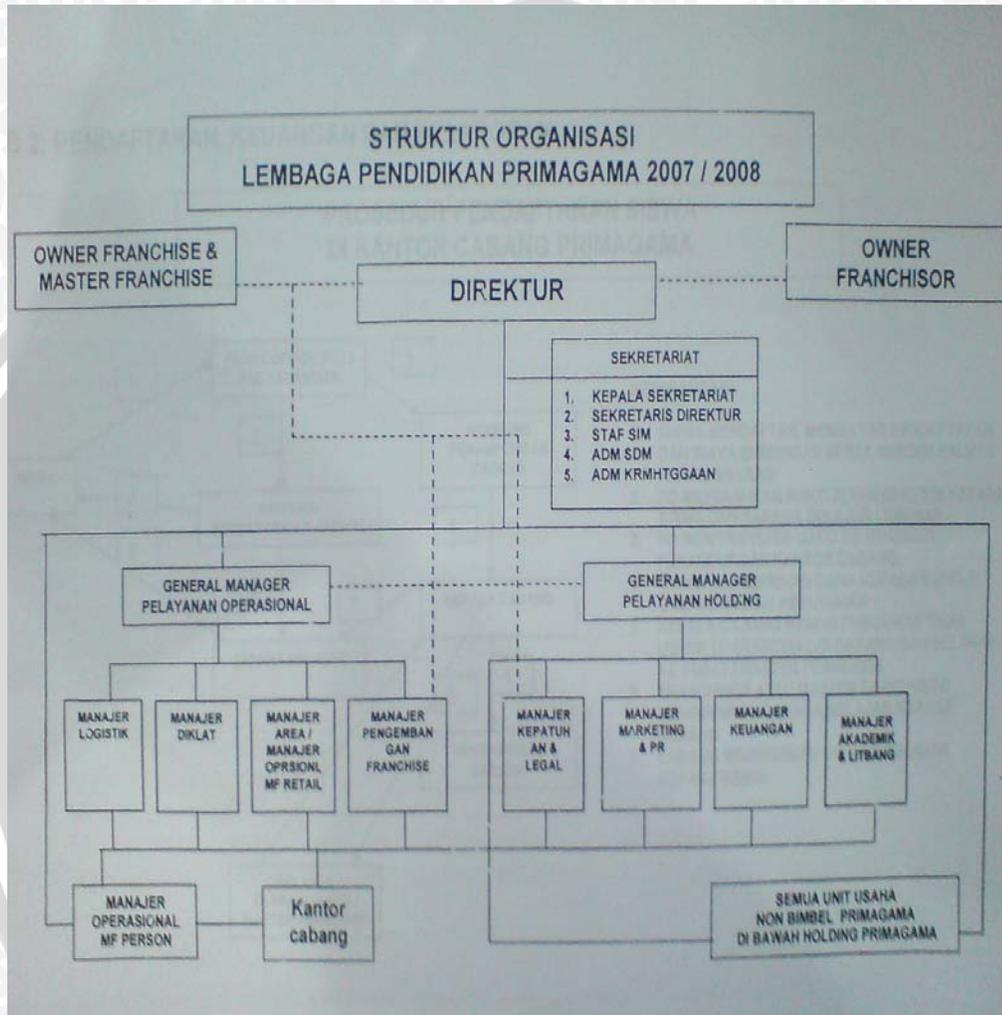
memberikan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai pedoman operasionalisasi.

- c. Pengoperasian outlet bisa dilakukan dengan model “Titip Kelola”, yang dalam hal ini *franchisee* menyerahkan pengoperasian outlet kepada Manajemen Primagama. Manajemen Primagama akan memberikan laporan setiap bulan kepada *franchisee*. Model ini sangat tepat bagi investor yang posisi tinggalnya berjauhan dengan lokasi yang dipilih. Contoh: investor berdimisili di Jakarta mengambil outlet Manado .
- d. Pembelian sarana siswa (modul, dll) dapat dilakukan secara bertahap.
- e. Primagama mendukung pemasaran secara periodik melalui *above the line* media (iklan dan acara televisi, surat kabar, majalah dan tabloid nasional) serta perencanaan kegiatan pemasaran lokal dengan event dan media lokal.
- f. Jaminan pembukaan outlet baru minimal berjarak 4,0 km.
- g. *Franchisee* mendapat prioritas pertama untuk perpanjangan masa *franchise* lima tahun kedua pada outlet yang sama. Rencana perpanjangan harus sudah diberitahukan minimal 6 bulan sebelum masa perjanjian berakhir. Kinerja *Franchisee* selama masa kontrak akan menjadi pertimbangan.

5. Struktur Organisasi Primagama

BAGAN 1

Struktur Organisasi Lembaga Pendidikan Primagama Tahun 2007/2008



Sumber: Data Master Franchisee Primagama area Malang Projo Tahun 2007/ 2008

Primagama dipimpin oleh seorang Direktur sebagai pemegang kekuasaan tertinggi di Primagama. Tugas seorang Direktur adalah memimpin sekaligus mengawasi kinerja perusahaan dan karyawan, serta mengambil keputusan yang berkaitan dengan perkembangan kegiatan usaha Primagama.

Direktur memiliki hubungan secara langsung dengan dua *board* di bawahnya, yaitu *Owner Franchisor* dan *Owner Franchisee dan Master*

*Franchisee*. *Owner Franchisor* adalah sebagai pemilik dari bisnis *franchise* itu sendiri, *Owner Franchisee* adalah pihak yang membeli sistem *franchise* di area yang belum ada *master franchisee*-nya, sedangkan *Owner Master Franchisee* adalah orang yang bertindak sebagai pemegang kuasa dari *Franchisor* untuk membawahi *franchisee* lanjutan di area tertentu.

*Master franchisee* memiliki hak-hak khusus yang berbeda dengan *owner franchisee* maupun *franchisee* lanjutan, diantaranya adalah :

- a) Menggunakan merek dan logo Primagama untuk usahanya di bidang jasa pendidikan bimbingan belajar selama kurun waktu tertentu.
- b) Memperpanjang kontrak kerja dengan *franchisee* lanjutan paling sedikit 5 (lima) tahun dan tidak boleh melebihi batas waktu yang dimiliki *master franchisee* sebagai pemegang hak pengelolaan yang diberikan *franchisor*.
- c) Membuka cabang baru di wilayahnya dengan tidak melanggar ketentuan yang ada dalam peraturan perusahaan, dengan mendapat persetujuan tertulis terlebih dahulu dari *franchisor*.
- d) Memberikan rekomendasi kepada *franchisor* terhadap cabang yang melanggar peraturan, agar *franchisor* memberikan sanksi dan atau surat peringatan kepada *franchisee* lanjutan apabila mereka terbukti melanggar perjanjian maupun *Standart Operating Procedure* (SOP) dan atau Peraturan Perusahaan.
- e) Memberhentikan operasional kantor cabang yang dimiliki oleh *franchisee* lanjutan sesuai maupun *Standart Operating*

*Procedure* (SOP) dan Peraturan Perusahaan atas persetujuan tertulis dari *franchisor* (teknis pemberhentian dilakukan oleh *franchisor*).

f) Menerima *franchise fee* (*good will*) dari *franchise* lanjutan untuk :

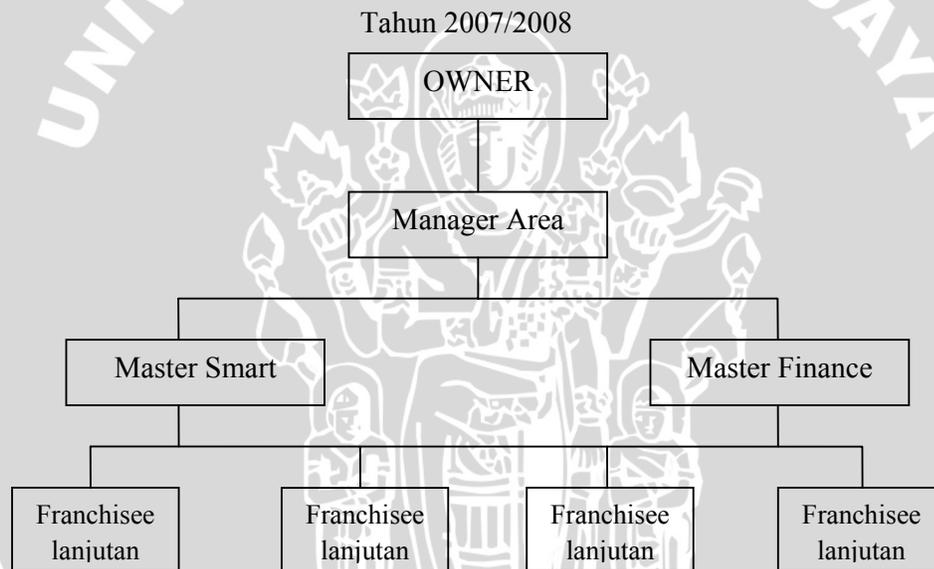
1. Perpanjangan jangka waktu bagi outlet yang sudah ada sebesar 100% (seratus persen) dari harga *franchise fee* yang ditentukan oleh *franchisor* dan selama perpanjangan tersebut termasuk dalam jangka waktu 5 (lima) tahun yang telah dibayar dimuka oleh *master franchise* kepada *franchisor*.
2. Untuk outlet yang baru, menerima *franchise fee* (*good will*) sebesar 50% (lima puluh persen), sedangkan sisanya dibayarkan kepada *franchisor*.

g) Menerima *management fee*, *royalty fee* bulanan dari *franchisee* lanjutan, untuk :

1. Outlet yang sudah ada sebesar 10% (sepuluh persen) dari pendapatan kotor setiap bulannya, dengan ketentuan *management fee* untuk outlet yang perpanjangan jangka waktunya melampaui 5 (lima) tahun yang telah dibayar oleh *master franchise* menjadi hak sepenuhnya *franchisor*.
2. Outlet yang baru : dari *management fee* sebesar 10% (sepuluh persen) dibagi 2 dengan *franchisor*.

Primagama memiliki beberapa *master franchisee* yang tersebar di seluruh Indonesia, yang salah satunya terletak di kota Malang. *Master franchisee* di kota Malang ini berdiri sejak tahun 2006 dan membawahi *franchisee* lanjutan di area Malang, Pasuruan, Pribolonggo, Mojokerto (disingkat Malang Projo) yang berjumlah 25 outlet. *Master franchisee* area Malang Projo memiliki struktur organisasi sebagai berikut :

BAGAN II  
Struktur Organisasi *Master Franchisee* Primagama Area Malang Projo



Sumber: Data Master Smart Master Franchisee Primagama Malang Projo (tahun 2009)

Keterangan :

- a. Owner adalah pemilik dari *Master Franchisee* Primagama area Malang Projo.
- b. *Manager Area* bertugas sebagai penanggung jawab pelayanan bagi *franchisee* lanjutan di area Malang Projo.
- c. *Master Smart* bertugas mengurus laporan-laporan dan mengurus akses layanan kepada *franchisee* lanjutan.

- d. *Master Finance* bertugas mengurus segala hal yang berkaitan dengan keluar masuknya keuangan di kantor *Master Franchisee* Malang Projo.

Direktur juga memiliki staf-staf yang membantu melakukan pengawasan, yaitu Kepala Sekretariat, Sekretaris Direktur, Staf SIM, Administrasi SDM, dan Administrasi Kerumahtanggaan. Divisi yang berada di bawah naungan Direktur ada 2, yaitu General Manager Pelayanan Operasional dan General Manager Pelayanan Holding.

General Manager Pelayanan Operasional bertugas sebagai kontrol dan memberikan pelayanan kepada *franchisee*, terdiri dari 4 divisi yaitu :

1. Manajer Logistik, bertugas menyiapkan kebutuhan logistik yang dibutuhkan untuk pembukaan outlet.
2. Manajer Diklat, bertugas memberikan pelatihan-pelatihan kepada *franchisee*.
3. Manajer Area/ Manajer Operasional MF Retail, sebagi penanggung jawab di area *master franchise* tertentu.
4. Manajer Pengembangan *Franchise*, bertugas memberikan bantuan-bantuan yang berkaitan dengan pengembangan *franchise* Primagama.

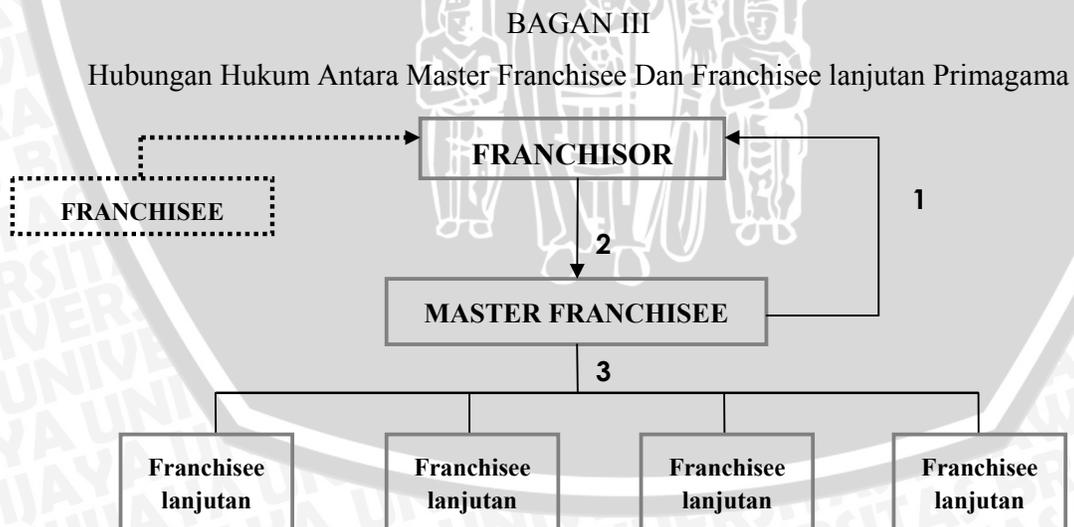
*General Manager* Pelayanan *Holding* bertugas mengatur hal-hal yang berkaitan dengan internal perusahaan, baik unit usaha bimbingan belajar, maupun non-bimbingan belajar, yang terdiri dari 4 divisi yaitu :

1. Manajer Kepatuhan dan Legal, bertugas mengurus hal-hal yang berkaitan dengan hukum, misalnya mengurus kontrak kerja, perjanjian-perjanjian tertentu, dan lain-lain.

2. Manajer Marketing dan PR, bertugas mengkonsep dan melakukan pemasaran.
3. Manajer Keuangan, bertugas mengurus segala hal yang berkaitan dengan keuangan perusahaan.
4. Manajer Akademik dan Litbang, bertugas mengurus hal-hal yang bersifat akademis.

**6. Hubungan Hukum Antara Franchisor, Master Franchisee Dan Franchisee Lanjutan Primagama**

*Master franchisee* dapat membeli suatu eksklusifitas dari *franchisor* untuk wilayah atau area tertentu, yang untuk selanjutnya *master franchisee* dapat menggunakan eksklusifitas tersebut untuk mengembangkan outlet di wilayah yang telah ditentukan tersebut. Hubungan antara *franchisor*, *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan dapat dijelaskan melalui gambar berikut ini :



Sumber: Data Primer diolah tahun 2009

Keterangan Gambar :

1. *Master franchisee* membeli hak eksklusifitas kepada *franchisor*. *Franchisee* dapat mengajukan menjadi *Master Franchisee* apabila di daerah tersebut (*area territorial*) belum ada *Master Franchisee*-nya, dan salah satu syarat menjadi *Master Franchisee* harus memiliki cabang di daerah teritorialnya. Perjanjian antara *franchisor* dengan *master franchisee* merupakan perjanjian formil yang harus dituangkan dalam sebuah kontrak. Di dalam kontrak tersebut berisi tentang hak dan kewajiban para pihak serta larangan sanksinya. Isi dari kontrak tersebut harus sesuai dengan pasal 1320 KUHPerdata tentang syarat sahnya suatu perjanjian.
2. *Franchisor* memberikan kuasa kepada *Master Franchisee* untuk bertindak sebagai *franchisor* dan diberi hak-hak tertentu serta dibebani kewajiban-kewajiban yang berbeda dengan *franchisee* lanjutan. Antara *franchisor* dengan *master franchisee* terdapat hubungan hukum pemberian kuasa yang diatur dalam pasal 1792-1819 KUHPerdata.
3. *Master Franchisee* bertindak seolah-olah sebagai *franchisor* di teritorial masing-masing dan membawahi cabang-cabang (*franchisee* lanjutan) dan mengkoordinir para *franchisee* lanjutan. Antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan terdapat kontrak perjanjian tersendiri.

Dari Bagan III di atas dapat diketahui adanya beberapa pihak, yaitu *Franchisor*, *Franchisee*, *Master Franchisee*, dan *Franchisee* lanjutan. Gambar di atas menunjukkan bahwa ada perbedaan kedudukan antara *Franchisee* dan *Franchisee* lanjutan. *Franchisee* melakukan hubungan secara langsung dengan

*Franchisor* di daerah yang belum ada *Master Franchisee*-nya, sedangkan *Franchisee* lanjutan melakukan hubungan dengan *Franchisor* melalui *Master Franchisee*.

## **B. Pelaksanaan Kontrak Antara Master Franchisee Dan Franchisee Lanjutan Mengenai Pembayaran *Royalty Fee* (Pasal 4 ayat (2)) Di Lembaga Pendidikan Primagama Area “Malang Projo”**

### **1. Unsur-Unsur Perjanjian *Franchise***

Dalam bisnis *franchise*, kesepakatan antara para pihak dituangkan dalam suatu perjanjian yang biasa disebut perjanjian *franchise*. Perjanjian *franchise* adalah suatu kesepakatan yang diadakan antara *franchisor* dengan *franchisee* dimana *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menggunakan merek dagang dan menjalankan bisnis *franchise* dengan sistem *franchisor*. Pembuatan perjanjian *franchise* harus dibuat sejelas-jelasnya, hal ini dilakukan agar saling memberi kepercayaan dan mempunyai harapan keuntungan bagi kedua belah pihak.

Sebagaimana telah dijabarkan dalam bab II mengenai unsur-unsur *franchise* yaitu sebagai berikut :

1. Unsur Essensialia yang meliputi :
  - (1) Adanya suatu perjanjian
  - (2) Adanya pemberian hak dari *franchisor* kepada *franchisee* untuk memproduksi dan memasarkan produk barang dan/ atau jasa.

2. Unsur *Naturalia*, meliputi pemberian hak yang terbatas pada waktu dan tempat tertentu.
3. Unsur *Aksidentalia*, meliputi adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari *franchisee* kepada *franchisor*.

Pelaksanaan perjanjian *franchise* di Primagama sudah memenuhi ketiga unsur tersebut. Sebelum perjanjian *franchise* dibuat telah terjadi kesepakatan antara Primagama dengan *Franchisee* untuk bekerjasama, kemudian setelah kata sepakat tercapai Primagama akan menunjukkan perjanjian yang telah disediakan kepada *franchisee*. Kontrak perjanjian yang dibuat oleh Primagama berisikan klausula-klausula sebagai berikut :

- (1) Nama dan alamat para pihak;
- (2) Jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- (3) Kegiatan usaha;
- (4) Hak dan kewajiban para pihak;
- (5) Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan *Franchisor* kepada *Franchisee*;
- (6) Wilayah usaha;
- (7) Jangka waktu perjanjian;
- (8) Tata cara pembayaran imbalan;
- (9) Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- (10) Penyelesaian sengketa; dan
- (11) Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Klausula-klausula tersebut sebagaimana ditentukan dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Perjanjian *franchise* antara Primagama dengan *Franchisee* juga memuat mengenai hak *Franchisee* untuk menggunakan merek dagang dan menggunakan sistem bisnis milik Primagama. Perjanjian tersebut juga menyebutkan mengenai jangka waktu perjanjian, yaitu selama 5 tahun, dan sebagai kompensasi atas hak-hak yang diberikan oleh *Franchisor*, *franchisee* berkewajiban untuk membayar sejumlah uang tertentu, baik yang dibayarkan pada awal perjanjian yang dikenal dengan nama *franchise fee* dan juga biaya yang dibayarkan tiap bulannya yang dikenal dengan *royalty fee*.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa perjanjian *franchise* yang dibuat oleh Primagama dengan *franchisee* telah memenuhi unsur-unsur perjanjian *franchise* pada umumnya dan klausula dalam perjanjian *franchise* telah sesuai dengan yang ditentukan dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007.

Sedangkan apabila dilihat dari segi keabsahannya menurut ketiga unsur yang telah disebutkan di atas dapat dijelaskan sebagai berikut. Menurut unsur *essensialia* untuk sahnya suatu perjanjian harus memuat unsur ini, karena jika tidak perjanjian tidak akan ada. Perjanjian *franchise* Primagama sudah memenuhi unsur *essensialia*, yaitu dengan adanya perjanjian. di dalam perjanjian tersebut harus terdapat suatu kesepakatan para pihak, yang akhirnya dituangkan dalam suatu kontrak perjanjian. adanya kesepakatan para pihak tersebut diperkuat dalam undang-undang sebagai syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) KUHPdata. Selain itu adanya pemberian hak dari *Franchisor* kepada *Franchisee* untuk memproduksi dan memasarkan produk barang dan/ atau jasa juga merupakan suatu hal yang harus ada dalam perjanjian

*franchise*, karena tanpa adanya pemberian hak tersebut tidak akan ada perjanjian *franchise*.

Menurut unsur *naturalia*, dalam perjanjian *franchise* apabila para pihak mengganti atau menyingkirkan ketentuan yang sudah diatur dalam undang-undang maka tidak mengakibatkan perjanjian tersebut tidak sah, karena undang-undang dalam hal ini hanya bersifat mengatur atau menambah. Setiap perjanjian *franchise* akan memberikan pembatasan-pembatasan yang belum tentu sama dengan perjanjian *franchise* lainnya. Seperti dalam Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007 telah menentukan adanya klausula dalam perjanjian *franchise*, diantaranya jangka waktu perjanjian dan wilayah usaha. Perjanjian *franchise* Primagama memberikan pembatasan untuk setiap perjanjian selama 5 tahun dan dapat diperpanjang, dengan jarak minimal 4 Km dengan outlet *franchisee* lainnya.

Menurut unsur *aksidentalialia* apabila para pihak menambahkan suatu aturan-aturan yang tidak diatur oleh undang-undang, tidak akan membuat perjanjian tersebut tidak sah. Perjanjian *franchise* Primagama juga menerapkan unsur *aksidentalialia* ini, yaitu dengan ditentukannya jumlah pembayaran-pembayaran tertentu yang harus dibayarkan oleh *Franchisee* kepada *Franchisor*.

## 2. Pelaksanaan Kontrak Antara Master Franchisee Dan Franchisee Lanjutan Mengenai Pembayaran *Royalty Fee* (Pasal 4 ayat (2))

Perjanjian *franchise* yang dibuat oleh Primagama mencantumkan mengenai tanggal mulai berlakunya dan tanggal berakhirnya perjanjian tersebut. Kontrak kerjasama antara Primagama dengan *master franchisee* minimal selama 10 tahun, sedangkan dengan *franchisee* lanjutan hanya berlaku untuk jangka waktu 5 tahun, tetapi apabila jangka waktu kontrak tersebut telah habis *master franchisee* atau *franchisee* lanjutan dapat melakukan perpanjangan dengan syarat kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan terlebih dahulu paling lambat 6 bulan sebelum berakhirnya perjanjian.

Di Primagama terdapat dua macam perjanjian *franchise*, perjanjian pertama yaitu perjanjian antara Primagama dengan *master franchisee* Primagama, sedangkan perjanjian yang kedua antara Primagama dengan *franchisee* lanjutan yang dalam hal ini pelaksanaannya dikuasakan kepada *master franchisee*. Selanjutnya penulis akan memfokuskan pelaksanaan pada kontrak perjanjian yang kedua, yaitu perjanjian antara Primagama dengan *franchisee* lanjutan yang pelaksanaannya dikuasakan kepada *master franchisee*.

Ada beberapa hal yang tidak boleh dilakukan oleh *franchisee* lanjutan ketika menjalankan bisnis *franchise* Primagama, yaitu *franchisee* lanjutan tidak diperkenankan mengalihkan hak pengelolaan *franchise* kepada pihak lain dengan alasan apapun.<sup>54</sup> Selain itu *franchisee* lanjutan juga dilarang untuk

---

<sup>54</sup> Hal ini dilakukan oleh PT. Primagama untuk melindungi kerahasiaan *know-how* serta hak kekayaan intelektualnya.

menetapkan kebijakan harga jual dan honorarium tentor sendiri, karena hal tersebut sudah diatur oleh *franchisor* dalam sistem bisnisnya.

Perjanjian *franchise* Primagama juga mengatur mengenai hak dan kewajiban para pihak. Hak dan kewajiban para pihak tersebut diatur sedemikian rupa agar tidak menimbulkan kerugian pada salah satu pihak. Setiap *franchisee* tidak hanya dituntut untuk memenuhi kewajibannya, tetapi juga diberikan apa yang menjadi haknya.

Salah satu kewajiban *franchisee* Primagama setiap bulannya adalah membayar *royalty fee*, yang dalam hal ini di kuasakan oleh *franchisor* kepada *master franchisee* dan menjadi hak *master franchisee*. Apabila *franchisee* tidak membayar *royalty fee* maka *franchisee* dapat dikatakan telah melakukan wanprestasi. Sedangkan hak *franchisee* Primagama antara lain mendapatkan pembekalan, pelatihan, pemberian *Standart Operational Procedure* (SOP), dan pengawasan dalam pelaksanaan usahanya.

Sebaliknya, salah satu hak Primagama selaku *franchisor* adalah menerima pembayaran *franchise fee* dan *royalty fee* yang termasuk di dalamnya *management fee* di depan yang dibayarkan oleh *master franchisee*. Untuk selanjutnya setiap bulan dalam kurun waktu 5 tahun perjanjian *franchise*, *master franchisee* menerima *royalty fee* dari *franchisee* lanjutan. Besarnya *royalty fee* yang dibayarkan oleh *franchisee* lanjutan kepada *master franchisee* adalah 10% dari omset perbulan.

Mengenai kewajiban pembayaran *royalty fee* oleh *franchisee* lanjutan kepada *master franchisee* diperjelas dalam kontrak perjanjian, yaitu dalam pasal 4 ayat (2) yang berbunyi :

“Pihak kedua bersepakat membayar *royalty fee* yang di dalamnya termasuk *management fee* yang besarnya 10% dari pendapatan kotor yang meliputi biaya pendaftaran, biaya bimbingan siswa dan penghasilan lain yang diperoleh dengan menggunakan nama Lembaga Pendidikan Primagama, yang dibayarkan selambat-lambatnya pada tanggal 5 bulan berikutnya.”<sup>55</sup>

Pasal tersebut pada intinya menjelaskan bahwa telah terjadi kesepakatan dalam bentuk tertulis antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan mengenai pembayaran *royalty fee* sebesar 10% dari pendapatan kotor *franchisee* lanjutan per bulannya. Pembayaran tersebut paling lambat dilakukan pada tanggal 5 bulan berikutnya. Apabila pembayaran *royalty fee* yang telah disepakati tersebut tidak dilakukan oleh *franchisee* lanjutan, maka *franchisee* lanjutan dapat dikatakan melakukan pelanggaran dalam kontrak perjanjian *franchisee*. Selanjutnya dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata disebut wanprestasi.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di kantor *Master Franchisee* Primagama area Malang Projo, penulis menemukan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan, sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini.

---

<sup>55</sup> Kontrak Perjanjian antara *Franchisor* yang dikuasakan kepada *Master Franchisee* dan *franchisee* lanjutan.

Tabel. 2.

Pelaksanaan pembayaran *royalty fee* oleh 25 outlet *franchisee* lanjutan di area Malang Projo periode November 2006 - November 2008

Pelaksanaan pembayaran <i>royalty fee</i>	Jumlah	Prosentase
Terealisasi	500	83%
Tidak terealisasi	100	17%
TOTAL	600	100%

Sumber: *Master Finance Master Franchisee* area Malang Projo Tahun 2006/2007 dan 2007/2008

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa pada periode November 2006 hingga November 2008, kewajiban membayar *royalty fee* oleh *franchisee* lanjutan yang telah terealisasi sebanyak 83% sedangkan yang lainnya belum terealisasi sebanyak 17%.

Data *Master Finance* tersebut menunjukkan *franchisee* lanjutan yang tidak melaksanakan kewajibannya sebanyak 100 outlet *franchisee* lanjutan, hal ini berarti dalam satu bulan pelaksanaan pembayaran *royalty fee* terdapat 3 sampai 4 *franchisee* lanjutan yang tidak merealisasikan kewajibannya.

Berdasarkan keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa masih banyak *franchisee* lanjutan yang melakukan wanprestasi dalam perjanjian *franchise*, dan hal ini sangat merugikan bagi *master franchisee* karena *master franchisee* seharusnya mendapatkan hak atas *royalty fee* tersebut, sebagaimana telah disebutkan dalam kontrak antara *franchisor* dengan *master franchisee* yaitu dalam pasal 7 poin g sebagai berikut :

“Pihak kedua (*master franchisee*) berhak untuk menerima *management fee* bulanan dari penerima waralaba lanjutan (*franchisee lanjutan*) untuk :

- a. Outlet yang sudah ada : sebesar 10% (sepuluh persen) dari pendapatan kotor setiap bulannya, dengan ketentuan *management fee* untuk outlet yang perpanjangan jangka waktunya melampaui lima tahun yang telah dibayar oleh pihak kedua menjadi hak sepenuhnya pihak pertama (*franchisor*)
- b. Outlet yang baru : dari *royalty fee* sebesar 10% (sepuluh persen) dibagi 2, sebesar 50% (limapuluh persen) untuk pihak pertama (*franchisor*) dan sisanya sebesar 50% (limapuluh persen) untuk pihak kedua (*master franchisee*).”<sup>56</sup>

Pasal tersebut menunjukkan bahwa *master franchisee* berhak atas *management fee/ royalty fee* yang dibayarkan oleh *franchisee* lanjutan yaitu 10% dari pendapatan kotor setiap bulannya, dalam hal ini untuk outlet *franchisee* lanjutan yang perpanjangan jangka waktunya selama 5 tahun. *Master franchisee* diperbolehkan untuk memperpanjang kontrak kerja dengan *franchisee* lanjutan minimal selama 5 tahun dan tidak boleh melebihi batas waktu yang dimiliki *master franchisee* sebagai pemegang hak pengelolaan yang diberikan oleh *franchisor*. Tetapi apabila terjadi perpanjangan jangka waktu oleh *franchisee* lanjutan yang melebihi jangka waktu yang dimiliki *master franchisee*, maka *franchise fee (good will)* seluruhnya menjadi hak *master franchisee*, sedangkan *management fee* menjadi hak *franchisor*.

Berdasarkan data-data di atas dapat diketahui bahwa dalam pelaksanaan kontrak antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan sering terjadi wanprestasi dalam hal pembayaran *royalty fee*.

Wanprestasi pembayaran *royalty fee* di Primagama dapat terjadi karena beberapa hal, sebagaimana dijelaskan oleh *Manager Area Master Franchisee* Malang Projo sebagai berikut :

---

<sup>56</sup> Kontrak Perjanjian antara *Franchisor* dengan *Master Franchisee*.

“Biasanya *franchisee* lanjutan yang terlambat membayar *royalty fee* itu karena pemasukannya pada bulan itu kurang, hal ini bisa terjadi kalau ada banyak siswa yang tidak membayar angsuran. Selain itu dimungkinkan juga karena biaya operasional outlet yang besar.”<sup>57</sup>

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat 2 hal yang menjadi faktor terjadinya wanprestasi pembayaran *royalty fee* yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan area Malang Projo yaitu :

1. Faktor pemasukan piutang siswa

Di dalam ketentuan *Standart Operating Procedur* (SOP) Primagama, terdapat ketentuan mengenai pengelolaan piutang siswa. Siswa diperbolehkan mengangsur pembayaran dengan angsuran standart sebanyak 3 kali pembayaran. Akan tetapi untuk kondisi-kondisi tertentu kepala cabang memiliki wewenang untuk memberikan tambahan frekuensi angsuran dengan total maksimal sebanyak 5 kali angsuran. Apabila banyak siswa yang menunggak pembayaran maka akan berakibat *franchisee* lanjutan tidak dapat melaksanakan kewajibannya tepat waktu.

2. Faktor biaya operasional

Biaya operasional ini merupakan biaya yang dikeluarkan oleh setiap outlet untuk melaksanakan usahanya. Besarnya biaya operasional di setiap outlet berbeda-beda, tergantung dari besar kecilnya outlet tersebut. sebagai contoh kebutuhan operasional dapat dilihat dari tabel berikut.

---

<sup>57</sup> Hasil wawancara dengan Manager Area Master Franchisee Malang projo, tanggal 4 Juni 2009.

Tabel. 3.

## Daftar kebutuhan &amp; Fasilitas OUTLET

NO.	AKTIVA	UNIT	KETERANGAN
1	Gedung	1	Lokasi strategis di jangkauan angkutan kota
2	Ruang Kelas	1	Ukuran 20 m2 per ruang
3	R. Front Office (FO)	1	Ruang informasi & ruang tamu
4	Meeting Room	1	Sebagai ruang tentor dan diskusi
5	Mushola	1	Ukuran min 2x3m
6	R. Pimpinan Cabang	1	Ruang kerja Pimp. Cabang
7	R. Akademik	1	Ruang administrasi Akademik & arsip
8	Toilet	2	Minimal 2
9	Listrik	1300kwh	Minimal atau sesuai kebutuhan
10	AC	8	Instalasi setiap kelas, FO, dan R. Pimp. Cabang
11	Telephone	1	Minimal 2, 1 untuk FO dan koneksi internet
12	Sign Board	1	Desain sesuai corporate identity
13	Kursi Belajar Siswa	150	Merk CHitose pakai sandaran tangan, 25 unit per kelas
14	White Board	8	6 unit di kelas, meeting room, dan papan pengumuman
15	OHP & Screen (layar)	1	Untuk KBM & event marketing
16	Meja & Kursi FO	1 set	Standard
17	Meja & Kursi akademik	1 set	Standard
18	Meja & kursi Meeting Room	1 set	Standard
19	Meja & kursi Pimpinan Cab.	1	Standard
20	Kursi ruang tunggu	10	Standard
21	Komputer	2	Minimal 2, untuk FO dan pimp.cabang
22	Printer	1	minimal

Sumber: Master Smart Master Franchisee Primagama Malang Projo

Tabel di atas menunjukkan berbagai kebutuhan operasional sebuah outlet Primagama. Para *franchisee* lanjutan tidak boleh seenaknya dalam pemenuhan kebutuhan operasional tersebut, tetapi harus memenuhi standart yang telah ditentukan oleh *franchisor*. Misalnya dalam pemilihan lokasi outlet, harus dipilih lokasi yang

strategis dan dijangkau angkutan kota. Hal ini dilakukan untuk memudahkan para siswa yang tidak membawa kendaraan sendiri.

Selain itu ukuran ruang kelas juga ditentukan yaitu 20 m<sup>2</sup> per ruang. *Front Office*, *meeting room*, mushola, ruang pimpinan cabang, ruang akademik dan toilet juga ada ketentuannya seperti yang telah disebutkan dalam tabel. Kebutuhan operasional juga meliputi kebutuhan listrik, AC, telephon, sign board, kusi belajar, white board, OHP, meja kursi, computer dan printer.

Dari tabel kebutuhan operasional tersebut kita dapat mengetahui biaya operasional outlet yang dikeluarkan setiap bulannya, yang meliputi pembayaran listrik untuk penerangan, Air Conditional (AC), penggunaan OHP, dan komputer, pembayaran telepon, perawatan gedung, pembelian sarana belajar siswa (SARBELA), sarana evaluasi siswa (SAREVA), dan lain-lain.

Apabila *franchisee* lanjutan dapat menarik siswa sebanyak-banyaknya, maka biaya operasional tersebut tidak akan menjadi faktor wanprestasi pembayaran *royalty fee*.

Berdasarkan uraian di atas penulis menyimpulkan bahwa dengan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan, berarti terdapat suatu hambatan dalam pelaksanaan kontrak perjanjian *franchise* antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan. Hambatan tersebut terjadi karena adanya perbedaan kepentingan antara para pihak. Pihak *master franchisee* menuntut haknya atas pembayaran *royalty fee*, sedangkan pihak *franchisee* lanjutan tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Apabila perbedaan kepentingan tersebut menjadi suatu konflik, maka penyelesaiannya akan kembali pada kontrak perjanjian *franchise*, karena sesuai dengan Pasal 1338 ayat (1) yang mengatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Berkaitan dengan konflik antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan, peran *franchisor* adalah membantu *master franchisee* untuk menyelesaikan konflik tersebut.

Praktek dalam bisnis membuktikan bahwa, dalam kontrak *franchise* terdapat pihak yang kuat dan pihak yang lemah. *Franchisor* sebagai pemilik merk dagang berposisi sebagai pihak yang kuat, sedangkan *franchisee* berposisi sebagai pihak yang lemah.

*Franchisor* sebagai *owner* dari bisnis *franchise* yang menentukan isi dari kontrak perjanjian *franchise*, sedangkan untuk *franchisee*, apabila ingin menggunakan merk dagang milik *franchisor* harus menyetujui isi kontrak tersebut. Sehingga dalam pelaksanaannya pun *franchisee* harus patuh pada aturan-aturan yang telah ditentukan oleh *franchisor* yang telah termuat dalam kontrak.

### **C. Penyelesaian Wanprestasi pembayaran *royalty fee* Di Lembaga Pendidikan Primagama**

Menjalankan suatu usaha tidak menutup kemungkinan terjadinya suatu permasalahan. Begitu juga dalam menjalankan usaha *franchise*-nya *mater franchisee* Primagama juga tak jarang mengalami permasalahan dengan *franchisee* lanjutan. Permasalahan yang sering terjadi adalah *franchisee* lanjutan

melakukan wanprestasi pembayaran *royalty fee* yang merupakan kewajiban *franchisee* lanjutan.

Tabel 2 dalam sub bab sebelumnya telah menunjukkan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan. Dari seluruh kasus mengenai wanprestasi pembayaran *royalty fee* di *master franchisee* Primagama area Malang Projo, akan dipilih 3 kota yang akan dijadikan sebagai sampel dari semua populasi yang ada. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh wanprestasi pembayaran *royalty fee* oleh *franchisee* lanjutan di area Malang Projo. Sebagaimana metode pengambilan sampel yang dipilih dalam penelitian ini adalah menggunakan metode *purposive sampling*, maka pemilihan sampel didasarkan pada jumlah wanprestasi. Dari seluruh kota di area Malang Projo, ketiga kota ini menduduki posisi tiga teratas yang paling sering melakukan wanprestasi pembayaran *royalty fee*.

Tabel. 4.

Wanprestasi pembayaran *royalty fee* oleh 25 outlet *franchisee* lanjutan di area Malang Projo periode November 2006- November 2008

Wanprestasi pembayaran <i>royalty fee</i>	Malang		Pasuruan		Probolinggo	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
Terselesaikan	5	20%	5	33%	6	60%
Dalam proses penyelesaian	20	80%	10	67%	4	40%
TOTAL	25	100%	15	100%	10	100%

Sumber: *Master Finance Master Franchise* area Malang Projo

Tabel di atas menunjukkan tiga kota menjadi sampel dalam penelitian ini, yaitu Malang, Pasuruan dan Probolinggo. Jumlah dalam tabel di atas menunjukkan jumlah responden yang telah diberikan peringatan-peringatan oleh *master franchisee*. Sedangkan (%) adalah prosentase dari jumlah responden.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat beberapa wanprestasi pembayaran *royalty fee* yang telah diselesaikan oleh *master franchisee* bersama dengan *franchisor*. Jumlah wanprestasi yang dapat diselesaikan di tiap-tiap kota berbeda jumlahnya, hal ini disebabkan karena tidak semua permasalahan wanprestasi dapat segera diselesaikan oleh *master franchisee* Primagama karena banyak alasan yang dikemukakan oleh *franchisee* lanjutan sehingga *master franchisee* memberikan tambahan tenggang waktu.

Menurut hasil penelitian, kasus wanprestasi di *master franchisee* area Malang Projo masih sedikit yang berhasil diselesaikan, yang lainnya masih dalam proses penyelesaian. Setiap permasalahan yang timbul antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan selalu diselesaikan dengan cara musyawarah, sehingga tidak sampai terjadi gugatan ke pengadilan.

Penyelesaian wanprestasi pembayaran *royalty fee* yang telah ditentukan oleh oleh Primagama adalah melalui jalur non-litigasi. Jalur non-litigasi seperti yang telah dijelaskan pada bab 2, merupakan upaya dalam penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang dipilih apabila terdapat kepentingan para pihak yang harus dilindungi dihadapan publik, bersifat perdata dan terdapat keinginan yang kuat dari para pihak untuk berdamai dan memusyawarahkan kasusnya. Primagama memilih jalur non-litigasi bertujuan untuk menjaga nama baik Primagama. Selain itu apabila menggunakan jalur litigasi dikhawatirkan akan merusak citra

Primagama di mata masyarakat, sehingga calon *franchisee* lanjutan menjadi enggan untuk melakukan kerjasama dengan Primagama.

Dilihat dari sifatnya, penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian *franchise* melalui jalur non-litigasi dianggap lebih tepat karena apabila penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian *franchise* diselesaikan melalui jalur litigasi dikhawatirkan oleh pihak *franchisor* sebagai suatu forum buka-bukaan bagi *franchisee* yang tidak beritikad baik. Oleh karena itu untuk menghindari hal tersebut maka setiap perkara dalam perjanjian *franchise* diselesaikan dalam kerangka pranata alternatif penyelesaian sengketa.

Ada beberapa tahapan yang dapat ditempuh oleh *master franchisee* Primagama area Malang Projo dalam menyelesaikan wanprestasi pembayaran *royalty fee* oleh *franchisee* lanjutan, yaitu sebagai berikut :

1. Memberikan Peringatan Lisan I (PL I) kepada *franchisee* lanjutan

Peringatan Lisan ini diberikan apabila sampai 2 minggu dari tanggal jatuh tempo *franchisee* lanjutan tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar *royalty fee*. Peringatan ini berupa suatu teguran secara lisan kepada *franchisee* lanjutan yang bertujuan untuk mengingatkan kewajiban *franchisee* lanjutan.

2. Memberikan Peringatan Lisan II (PL II) kepada *franchisee* lanjutan

Peringatan Lisan ini diberikan apabila sampai 1 bulan dari tanggal jatuh tempo *franchisee* lanjutan tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar *royalty fee*. Jika Peringatan Lisan II (PL II) ini tidak direspon oleh *franchisee* lanjutan, maka akan dilakukan upaya pemberian Surat Peringatan (SP) yang dalam hal ini harus ada tembusan kepada *franchisor*.

3. Memberikan Surat Peringatan I (SP I) kepada *franchisee* lanjutan  
Surat Peringatan diberikan oleh *master franchisee* apabila sampai dengan 2 bulan dari tanggal jatuh tempo *franchisee* lanjutan belum juga memenuhi kewajibannya. Surat peringatan ini isinya mengenai wanprestasi yang terjadi, selain itu *master franchisee* juga menjelaskan kewajiban *franchisee* lanjutan sebagaimana yang telah disepakati dalam kontrak beserta sanksi denda sebesar 2% dari kewajiban yang harus di bayar. Jika Surat Peringatan ini tidak direspon oleh *franchisee* lanjutan, maka akan dilakukan upaya selanjutnya.
4. Memberikan Surat Peringatan II (SP II) kepada *franchisee* lanjutan  
Surat Peringatan diberikan oleh *master franchisee* apabila sampai dengan 3 bulan dari tanggal jatuh tempo *franchisee* lanjutan belum juga memenuhi kewajibannya. Dapat dikatakan *franchisee* lanjutan tidak merespon Surat Peringatan yang pertama, sehingga dalam Surat Peringatan ini juga diberikan sanksi denda sebesar 4% dari kewajiban yang harus dibayar dan ditambah resiko akses layanan untuk sementara ditutup.
5. Memberikan Surat Peringatan III (SP III) kepada *franchisee* lanjutan  
Apabila sampai dengan 4 bulan dari tanggal jatuh tempo *franchisee* lanjutan belum juga memenuhi kewajibannya maka *master franchisee* memberikan Surat Peringatan III (SP III), karena upaya peringatan lisan dan pemberian surat peringatan kepada *franchisee* lanjutan tidak mendapat tanggapan dari *franchisee* lanjutan. Surat peringatan ini juga memberikan denda kepada *franchisee* lanjutan yaitu sebesar 8% dari kewajiban yang harus dibayarkan yang apabila dalam jangka waktu 2 minggu sejak

diterbitkannya Surat Peringatan III (SP III) ini kewajiban tidak segera diselesaikan, maka akan dilakukan pemutusan kontrak kerjasama.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan ternyata tidak semua tahapan tersebut ditempuh oleh *master franchisee* Primagama Malang Projo dalam menyelesaikan wanprestasi. Tahapan yang ditempuh hanya sampai pada tahap ke-4 yaitu memberikan Surat Peringatan II (SP II), itupun hanya beberapa *franchisee* lanjutan saja.

Di dalam prakteknya, setelah memberikan Peringatan Lisan I (PL I), pihak *master franchisee* sering melakukan *step wise approach*, yaitu semacam pendekatan yang dilakukan secara bertahap kepada *franchisee* lanjutan, misalnya dengan cara mengunjungi outlet *franchisee* lanjutan, menanyakan kelancaran pemasukan, atau memberikan alternatif solusi kepada *franchisee* lanjutan.

Pendekatan ini bertujuan untuk mengetahui penyebab interen maupun penyebab eksteren dilakukannya wanprestasi. Penyebab interen tidak dilakukannya kewajiban pembayaran oleh *franchisee* lanjutan misalnya karena kesalahan pihak interen sendiri (*human error*) yang tidak melaksanakan *Standart Operating Procedure* (SOP) yang telah ditentukan oleh Primagama dengan baik, misalnya tidak mematuhi ketentuan pembayaran yang telah ditetapkan 3x angsuran dan penetapan diskon yang berlebihan.

Penyebab eksteren bisa karena banyak siswa yang terlambat membayar atau karena adanya daya saing yang kuat dengan lembaga bimbingan belajar yang lain. Apabila penyebabnya karena daya saing yang kuat dengan lembaga bimbingan belajar yang lain, maka *master franchisee* akan membantu dalam

melakukan promosi dan membantu mencari solusi yang tepat untuk menarik minat para siswa.

Solusi yang pernah digunakan *master franchisee* untuk menarik siswa Primagama antara lain dengan memberikan paket diskon, paket souvenir, dan paket lain yang tentunya sesuai dengan Standart Operating Procedure (SOP).

Untuk lebih jelasnya mengenai upaya-upaya yang pernah dilakukan oleh *master franchisee* Primagama area Malang Projo dalam menyelesaikan wanprestasi pembayaran *royalty fee* oleh *franchisee* lanjutan dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel 5.  
Upaya penyelesaian wanprestasi pembayaran *royalty fee*  
oleh *franchisee* lanjutan

Upaya penyelesaian	Malang		Pasuruan		Probolinggo	
	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)	Jumlah	(%)
1. Peringatan Lisan (PL I)	4	20%	5	50%	1	25%
2. Peringatan Lisan (PL II)	4	20%	3	30%	2	50%
3. Pemberian Surat Peringatan (SP I)	10	50%	2	20%	1	25%
4. Pemberian Surat Peringatan (SP II)	2	10%	-	-	-	-
5. Pemberian Surat Peringatan (SP III)	-	-	-	-	-	-
Total proses penyelesaian	20	100%	10	100%	4	100%

Sumber: Master Finance Master Franchisee Malang Projo

Tabel di atas menunjukkan tiga kota menjadi sampel dalam penelitian ini, yaitu Malang, Pasuruan dan Probolinggo. Jumlah dalam tabel di atas menunjukkan jumlah responden yang telah diberikan peringatan-peringatan oleh *master franchisee*. Sedangkan (%) adalah prosentase dari jumlah responden.

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa upaya awal yang digunakan *master franchisee* untuk menyelesaikan wanprestasi pembayaran *royalty fee* adalah dengan memberikan peringatan secara lisan kepada *franchisee* lanjutan. Peringatan ini bertujuan untuk mengingatkan *franchisee* lanjutan agar segera memenuhi kewajibannya untuk membayar *royalty fee* kepada *master franchisee*. Diharapkan setelah diberikan peringatan secara lisan oleh *master franchisee*, akan ada tindak lanjut dari *franchisee* lanjutan untuk segera melaksanakan kewajibannya.

Pada kenyataannya banyak *franchisee* lanjutan yang tidak merespon peringatan tersebut, namun *master franchisee* masih memberikan tenggang waktu sampai dengan satu bulan kemudian barulah *master franchisee* memberikan peringatan secara lisan untuk kedua kalinya.

Apabila 2 kali peringatan secara lisan tidak juga membuahkan hasil, maka langkah selanjutnya yang dilakukan *master franchisee* adalah memberikan Surat Peringatan I (SP I). Setelah mendapatkan Surat Peringatan I (SP I) biasanya para *franchisee* lanjutan memberikan respon yang positif, yaitu segera melaksanakan kewajibannya, karena di dalamnya terdapat sanksi yang berupa denda sebesar 2% dari kewajiban pembayaran. Jadi apabila tidak segera membayar *royalty fee* kepada *master franchisee* sanksi denda tersebut akan bertambah dan dicantumkan pada Surat Peringatan II (SP II).

Tetapi ada juga *franchisee* lanjutan yang tidak mengindahkan Surat Peringatan I (SP I) tersebut. Kepada *franchisee* lanjutan yang tidak juga memenuhi kewajibannya tersebut untuk langkah selanjutnya diberikan Surat Peringatan II (SP II). Di dalam Surat Peringatan II (SP II) ini isinya lebih tegas dari Surat Peringatan II (SP II) berisi tentang kewajiban *franchisee* lanjutan yang belum terealisasi dan sanksi denda sebesar 4% dari besarnya kewajiban yang harus dibayarkan.

Biasanya setelah menerima Surat Peringatan II (SP II) *franchisee* lanjutan akan segera memberikan respon, sebab *franchisee* lanjutan sendiri juga takut akses layanannya akan ditutup. Apabila hal itu terjadi maka *franchisee* lanjutan untuk sementara waktu tidak dapat lagi melanjutkan usahanya, karena dalam perjanjian telah disebutkan adanya larangan kepada pihak *franchisee* lanjutan untuk memesan logistik sarana belajar kepada pihak selain Primagama. Hingga saat ini *master franchisee* Primagama Malang Projo masih sampai pada taraf pemberian Surat Peringatan II (SP II).

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui upaya-upaya apa saja yang dilakukan oleh para pihak. Dari pihak *master franchisee* untuk menyelesaikan masalah wanprestasi melakukan upaya yang telah ditentukan dalam kontrak antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan yaitu : memberikan Peringatan Lisan I (PL I), Peringatan Lisan II (PL II), Surat Peringatan I (SP I) dan terakhir sampai Surat Peringatan II (SP II).

*Master franchisee* juga melakukan upaya yang tidak diatur dalam kontrak, yaitu seperti yang telah dijelaskan sebelumnya *master franchisee* melakukan *step wise approach*, yaitu semacam pendekatan yang dilakukan secara bertahap kepada

*franchisee* lanjutan, misalnya dengan cara mengunjungi outlet *franchisee* lanjutan, menanyakan kelancaran pemasukan, atau memberikan alternatif solusi kepada *franchisee* lanjutan.

Tidak hanya *master franchisee* yang melakukan upaya-upaya di luar perjanjian, tetapi *franchisee* lanjutan yang beritikad baik pun juga melakukan upaya untuk dapat memenuhi kewajibannya dengan baik. Upaya pihak *franchisee* lanjutan tersebut diungkapkan oleh *franchisee* lanjutan X sebagai berikut :

“Biasanya kami memberitahukan dulu kepada *master franchisee* mbak, kadang kami juga minta ijin bayarnya separuh dulu nanti sisanya menyusul. Tapi tentu saja itu harus ada alasan yang masuk akal, misalnya siswanya sulit di tagih atau ada kendala-kendala lain yang membuat kami tidak bisa memenuhi kewajiban kepada *master franchisee*”<sup>58</sup>

Hal tersebut juga diungkapkan oleh *Manager Area master franchisee* Primagama Malang Projo sebagai berikut :

“Kadang ada *franchisee* lanjutan yang ngomong dulu kalau dia mau terlambat membayar, biasanya mereka kalau begitu masih berusaha menagih piutang siswa tetapi ada juga *franchisee* lanjutan yang membayar separuh dulu dan sisanya menyusul. Kalau mereka beritikad baik seperti itu saya masih memberikan toleransi.”<sup>59</sup>

Dari wawancara dengan pihak *master franchisee* dan *franchisee* lanjutan tersebut dapat diketahui adanya upaya-upaya yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan untuk memenuhi kewajibannya. Penulis dalam hal ini hanya menuliskan satu dari hasil wawancara yang dilakukan dengan *franchisee* lanjutan, yaitu dengan *franchisee* lanjutan X. Hal ini disebabkan karena jawaban dari *franchisee*

---

<sup>58</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Franchisee Lanjutan X di Soekarno Hatta Malang, tanggal 5 Juni 2009

<sup>59</sup> Hasil wawancara dengan Manager Area Master Franchisee Malang Projo, tanggal 4 Juni 2009

lanjutan lain yang menjadi sampel dari penelitian ini semuanya sama, maka dari itu penulis hanya menuliskan satu jawaban untuk mewakili.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui adanya upaya-upaya yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan yang beritikad baik, diantaranya :

- 1) Memberitahukan kepada *master franchisee* sebelum diberikan Peringatan Lisan I (PL I) bahwa *franchisee* lanjutan belum bisa memenuhi kewajibannya kepada *master franchisee*, dan dengan konsekuensi mengusahakan untuk secepatnya melakukan pembayaran kepada *master franchisee*.
- 2) Membayar separuh dari kewajiban yang harus dibayarkan kepada *master franchisee* dan sisanya akan segera dilunasi. Hal ini dilakukan oleh *franchisee* lanjutan untuk mempertahankan kepercayaan *master franchisee* kepada *franchisee* lanjutan.

Di dalam Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa disebutkan mengenai cara-cara yang dapat ditempuh untuk menyelesaikan sengketa non-peradilan, yaitu melalui mediasi, negosiasi, konsiliasi dan arbitrase. Penyelesaian sengketa seperti yang disebutkan dalam undang-undang tersebut melalui pranata suatu lembaga yaitu Lembaga Arbitrase untuk penyelesaian dengan cara arbitrase dan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa untuk cara mediasi, negosiasi dan konsiliasi.

Primagama dalam menyelesaikan permasalahan wanprestasi pembayaran *royalty fee* tidak menggunakan cara-cara seperti yang telah diatur dalam Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian

Sengketa. Hal ini dilakukan oleh Primagama karena Primagama menganggap permasalahan tersebut adalah permasalahan interen yang dapat diselesaikan melalui musyawarah untuk mencapai mufakat. Hal ini dijelaskan dalam Pasal 36 kontrak perjanjian antara *master franchisee* dengan *franchisee* lanjutan sebagai berikut :

“Apabila dalam pelaksanaannya di kemudian hari timbul permasalahan, Pihak Pertama dan Pihak Kedua bersepakat untuk melakukan penyelesaian secara musyawarah untuk mufakat. Apabila tidak dapat diselesaikan secara musyawarah kedua belah pihak bersepakat untuk menyelesaikannya di Kantor Pengadilan Negeri Yogyakarta”

Apabila permasalahan yang terjadi antara Primagama dengan *franchisee* lanjutan tidak dapat diselesaikan melalui musyawarah maka alternatif terakhir yang ditempuh adalah melalui jalur hukum. Tetapi selama berdiri hingga sekaran alternatif penyelesaian melalui jalur hukum ini belum pernah digunakan, karena setiap permasalahan yang timbul dapat diselesaikan melalui musyawarah untuk mufakat.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan kontrak perjanjian *franchise* di Lembaga Pendidikan Primagama antara *Master Franchisee* yang bertindak sebagai kuasa dari *franchisor* dengan *franchisee* lanjutan di area Malang Projo masih terdapat wanprestasi pembayaran *royalty fee* yang dilakukan oleh *franchisee* lanjutan. Hal ini ditunjukkan oleh prosentase besarnya wanprestasi pembayaran *royalty fee* selama kurun waktu 2 tahun, yaitu November 2006 sampai November 2008 yang menunjukkan realisasi sebesar 83% dan wanprestasi sebesar 17%.
2. Langkah-langkah dalam kotrak perjanjian yang dapat dilakukan oleh *Master Franchise* Primagama area Malang Projo untuk menyelesaikan wanprestasi pembayaran *royalty fee* adalah :
  - a. Sampai dengan 2 minggu dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Peringatan Lisan I (PL I).
  - b. Sampai dengan 1 bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Peringatan Lisan II (PL II).
  - c. Sampai dengan 2 bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan I (SP I) dan denda 2% dari kewajiban yang harus dibayar.

- d. Sampai dengan 3 bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan II (SP II) dan denda 4% dari kewajiban yang harus dibayar dan akses layanan sementara ditutup.
- e. Sampai dengan 4 bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan III (SP III) dan denda 8% dari kewajiban yang harus dibayar yang jika dalam waktu 2 minggu sejak diterbitkannya Surat Peringatan III (SP III) ini kewajiban tidak segera terselesaikan akan dilakukan pemutusan kontrak kerjasama.

Sampai saat ini cara penyelesaian wanprestasi yang dilakukan oleh *Master Franchisee* masih pada taraf pemberian surat Peringatan II (SP II). Selain itu *Master Franchisee* juga melakukan *Step Wise Approach* setelah memberikan Peringatan Lisan I (PL I).

## B. SARAN

1. Bagi Primagama, agar mampu menghadapi dan menyelesaikan permasalahan khususnya yang berhubungan dengan wanprestasi pembayaran *royalty fee*, ada baiknya jika membentuk suatu manajemen yang solid, yaitu kepemimpinan perusahaan dengan struktur kinerja yang kuat, dapat diandalkan, cepat dan tepat dalam menyelesaikan permasalahan. Sehingga kepercayaan *franchisee* lanjutan terhadap Primagama menjadi lebih baik.
2. Bagi masyarakat, apabila menginginkan bergabung dalam bisnis *franchise* hendaknya memperkaya informasi dahulu mengenai bisnis *franchise* yang tersebut, tidak asal memilih dan benar-benar memperhitungkan kelebihan

dan kekurangan bisnis tersebut, karena dalam bisnis *franchise* tidak ada jaminan yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* bahwa bisnis yang dijalankan *franchisee* tersebut pasti sukses.



## DAFTAR PUSTAKA

## Buku

- Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000.
- Abdurrachman A., *Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan*, Cet. 2, Pradnya Paramita, Jakarta, 1970.
- Badudu, Sutan Mohammad Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 2001.
- Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1997.
- Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.
- \_\_\_\_\_, *Seri Hukum Bisnis Lisensi Atau Waralaba*, PT. Raja Grafindo, Jakarta, 2002.
- Insan Budi Maulana, *Lisensi Paten*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1996.
- Juajir sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Transnasional*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.
- Lindawaty, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum Dan Ekonomi*, Utomo, Bandung, 2004.
- Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, P.T. Alumni, Bandung, 2005.
- Mandelson, Martin, *Petunjuk Praktis Bagi Franchisor Dan Franchisee*, PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1993.
- Marzuki, *Metode Riset*, Bagian Penerbitan FE-UII, Yogyakarta, 1997.
- Munir Fuady, *Hukum Kontrak Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.
- Philipus M. hadjon, *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat Indonesia*, Bina Ilmu, Surabaya, 1987.

- Rahmad Syafaat, *Advokasi Dan Pilihan Penyelesaian Sengketa*, Agritek YPN, Malang, 2006.
- Rooseno Hardjowidigdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, BPHN, Jakarta, 1993.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta, 1990.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*, Prenada Media, Jakarta, 2004.
- Suyud Margono, Amir Angkasa, *Komersialisasi Aset Intelektual Aspek Hukum Bisnis*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2002.
- Winarto, *Identifikasi Jenis Usaha Potensial Untuk Di Franchise-kan, Seminar Waralaba (Franchise), peluang bisnis Franchise di Indonesia*, diselenggarakan oleh LPPM bekerjasama dengan AFI, Jakarta, 26 Agustus 1993.

#### Internet

- Admin, *Sejarah Waralaba*, <http://www.melanicyber.com>, diakses pada tanggal 15 February 2009.
- \_\_\_\_\_, *Waralaba*, <http://www.melaicyber.com>, diakses tanggal 16 Februari 2009.
- Bisnis Franchise*, <http://www.santoslolowang.com>, diakses tanggal 26 Maret 2009
- Istilah Dalam Waralaba*, <http://www.smfranchise.com-franchise/istilahwaralaba.html>, diakses pada tanggal 25 Maret 2009.
- Franchise Tahu Kress*, <http://www.bridgefranchise.com>, diakses tanggal 25 Maret 2009
- Franchise*, <http://www.trendfranchise.com>, diakses tanggal 25 Maret 2009
- Pengertian Waralaba*, <http://id.wikipedia.org/wiki/waralaba>, diakses pada tanggal 15 February 2009.
- Primagama*, <http://www.primagama.co.id>, diakses tanggal 30 Mei 2009.
- Sejarah Waralaba*, <http://www.bursawaralaba.com>, diakses tanggal 16 Februari 2009.

Waralaba (*Franchise*), <http://www.bisnisindonesia.com> diakses tanggal 16 Februari 2009.

### **Peraturan Perundang-Undangan**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

### **Skripsi**

Ratih Wahyu Widiyaningrum, 2008, *Penyelesaian Konflik Antara Pihak Pemberi Waralaba Dengan Pihak Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Di PT. Baba Rafi Indonesia)*, Skripsi tidak dipublikasikan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.

