

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Waralaba Takoyakina

Waralaba Takoyakina atau pemberi waralaba pertama kali berdiri pada tahun 2008 di Perum Muslim Darussalam 3 Tursina nomor 7, Gebang, Sleman, Yogyakarta. Waralaba ini bergerak di bidang makanan ringan khas Jepang yang bernama takoyaki. Sedangkan penerima waralaba dapat terdiri dari masyarakat pelaku bisnis yang mengikatkan dirinya dengan pemilik waralaba menjalankan bisnis waralaba. Takoyaki berbentuk bulat dengan diameter sekitar 3cm yang terbuat dari adonan tepung terigu dengan isian daging gurita di dalamnya. satu porsi takoyaki terdapat lima biji takoyaki dengan taburan abon ikan dan saus khas yang dikemas dalam plastik mika berbentuk tabung pipih.

Pihak pemilik waralaba Takoyakina adalah Yudhitia Samsul sebagai Corporate Manager dan pemegang merek Takoyakina. Menurut perjanjian waralaba Takoyakina, mengenai pemberian hak waralaba dari pemilik hak waralaba kepada penerima atas hak yang berupa pengoperasian outlet menggunakan sistem dan jaringan distribusi penjualan dengan menggunakan merk dagang Takoyakina, perjanjian ini diberlakukan oleh satu sistem manajemen waralaba terpusat.

Dalam penelitian ini mitra / penerima waralaba adalah penerima waralaba Takoyakina Kotagede, Yogyakarta. Mitra / Penerima waralaba ini bernama Ika Afanita Suhermingtyas.

B. Prosedur Pengalihan Investasi Waralaba Takoyakina

Dalam melakukan kegiatan waralaba, penerima waralaba harus mendapatkan izin secara legal oleh pemberi waralaba melalui perjanjian pengalihan investasi, dalam perjanjian waralaba Takoyakina dijelaskan bahwa calon mitra atau calon penerima waralaba diharuskan membayar biaya investasi sebesar Rp15.000.000 (lima belas juta rupiah kepada pemberi waralaba agar dapat memiliki hak waralaba dari pemberi waralaba Takoyakina. pengalihan investasi waralaba kepada mitra atau pemberi waralaba di butuhkan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh mitra tersebut, Syarat utama menjadi penerima waralaba Takoyakina adalah:

1. Warga Negara Indonesia;
2. Dewasa menurut hukum yang berlaku di Indonesia;
3. Memiliki ruang usaha yang memiliki potensi secara ekonomis;
4. Menyetujui dan menandatangani perjanjian waralaba Takoyakina;
5. Dapat membayar biaya investasi sesuai yang tertera dalam perjanjian waralaba Takoyakina;

Unsur biaya yang dibebankan kepada penerima waralaba untuk satu kegiatan bisnis waralaba tersebut adalah :

1. Franchise *fee* untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun;
2. Outlet berupa Gerobak untuk berjualan beserta kelengkapannya dengan tampilan dan logo Takoyakina;
3. Bahan olahan untuk diracik menjadi takoyaki;
4. Biaya pelatihan pengolahan takoyaki;¹

C. Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba Takoyakina

Menurut Pasal 5 Peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007, perjanjian waralaba harus memuat secara jelas mengenai hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Hak dan kewajiban para pihak juga diatur dalam perjanjian waralaba Takoyakina Pasal 5 ayat (1) dan ayat (2) mengenai hak dan kewajiban.

1. Hak dan kewajiban pemberi waralaba waralaba Takoyakina

Menurut Pasal 5 ayat (1) Perjanjian waralaba Takoyakina yaitu :

a. Hak pemberi waralaba

- 1) Pemberi Waralaba berhak atas total investasi dari yang dikeluarkan penerima waralaba sejumlah Rp 15.000.000 ,- (Lima Belas Juta Rupiah);
- 2) Pemberi Waralaba berhak atas Kompensasi penggantian kerugian yang dilakukan oleh penerima Waralaba yang berakibat kerugian bagi Pemberi Waralaba;
- 3) Pemberi Waralaba berhak atas penjualan bahan-bahan baku kepada Penerima waralaba;

¹ Yudhitia Samsul, Dalam wawancara mengenai Waralaba Takoyakina, 23 April 2013

- 4) Hak atas merek tetap menjadi hak pemberi waralaba, penerima waralaba hanya memiliki hak penjualan bahan-bahan baku;
- 5) Pemberi Waralaba berhak untuk membatasi besarnya permintaan pihak kedua dengan memperhatikan potensi pasar di wilayah kerja penerima waralaba;
- 6) Pemberi Waralaba berhak untuk menghentikan dan/atau melayani permintaan pihak kedua atas bahan baku jika pihak kedua telah dinilai pihak pertama melakukan perbuatan yang dapat menimbulkan citra buruk atas merek Takoyakina baik secara langsung ataupun tidak langsung;
- 7) Pemberi Waralaba berhak untuk memeriksa outlet atau counter penerima waralaba baik dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu;

b. Kewajiban pemberi waralaba

- 1) Pemberi Waralaba memberikan pelatihan Operasional dan Manajerial kepada Penerima Waralaba;
- 2) Pemberi Waralaba berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan bahan baku bagi pihak kedua atas dasar permintaan yang telah disetujui pihak pertama;
- 3) Pemberi Waralaba wajib mendengar laporan keadaan baik menyangkut outlet atau counter penjualan maupun mutu produk yang dijual pihak kedua kepada konsumen;
- 4) Pemberi Waralaba wajib mendengar keluhan yang timbul dari konsumen yang telah disampaikan pihak kedua;

2. Sedangkan Hak dan kewajiban penerima waralaba berdasarkan perjanjian waralaba Takoyakina Pasal 5 ayat (2) Perjanjian waralaba Takoyakina yaitu :

a. Hak penerima waralaba

- 1) Penerima Waralaba berhak mendapatkan hak Waralaba Takoyakina selama jangka waktu tertentu sesuai yang diperjanjikan;
- 2) Penerima Waralaba berhak mendapatkan pelatihan Operasional dan Manajerial Takoyakina.
- 3) Penerima Waralaba berhak atas bahan-bahan baku yang didapatnya secara sah dari pemberi waralaba;
- 4) Penerima Waralaba dapat mengajukan keberatan atas pembukaan outlet atau counter pada wilayah kerja yang berdampingan dengan wilayah kerja mitra lain yang kurang dari jarak 1 (satu) kilometer;
- 5) Penerima Waralaba berhak untuk menjual langsung kepada konsumen produk pihak pertama yang telah jadi (produk jadi dan siap makan);
- 6) Penerima Waralaba berhak untuk dilayani permintaannya oleh pemberi waralaba terhadap jumlah dan besarnya bahan-bahan baku yang diperlukan sesuai dengan potensi beli konsumen yang ada di wilayah kerjanya;
- 7) Penerima Waralaba mempunyai hak secara penuh terhadap penentuan orang-orang yang akan dipekerjakan pada outlet atau counternya;
- 8) Penerima Waralaba berhak penuh atas hasil penjualan produk pihak pertama yang dijualnya;

b.- Kewajiban penerima waralaba

- 1) Penerima waralaba bersedia dan sanggup melaksanakan Ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian ini;
- 2) Pihak kedua berkewajiban untuk membayar dan melunasi secara tunai kepada pihak pertama terhadap sewa merek dan barang bahan-bahan baku yang dibelinya sesuai dengan jumlah dan besarnya bahan-bahan baku yang dipesannya;
- 3) Untuk standarisasi produk Takoyakina maka penerima Waralaba WAJIB membeli perlengkapan dan bahan dari Pemberi Waralaba, maupun agen yang diberi kewenangan oleh Pemberi Waralaba untuk melakukan operasional di wilayah tertentu,;
- 4) Apabila dilakukan perpindahan lokasi Takoyakina, Penerima Waralaba diwajibkan memberitahukan kepada Pemberi Waralaba secara tertulis selambat-lambatnya 2 minggu sebelum berpindah tempat;
- 5) Penerima Waralaba dilarang menggunakan merek Takoyakina setelah perjanjian berakhir, kecuali setelah dilakukan perpanjangan franchise fee;
- 6) Penerima Waralaba memberikan laporan berkala mengenai perkembangan usaha, dalam rangka evaluasi dan kebijakan Manajemen;
- 7) Pihak kedua wajib menjaga citra merek pihak pertama baik secara langsung ataupun tidak langsung;

D. Perlindungan Hukum Kepada Penerima Waralaba

Perjanjian waralaba biasanya menggunakan bentuk perjanjian baku, Perjanjian yang dibuat oleh pemberi waralaba dari segi isinya terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak. Pihak yang lemah

kedudukannya adalah pihak penerima waralaba, artinya pemberi waralaba cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa, melimpahkan kewajiban dan membatasi hak-hak penerima waralaba. Dengan melihat kenyataan itu tercermin bahwa kedudukan para pihak tidak seimbang dalam perjanjian baku karena perjanjian yang sudah disepakatinya tersebut maka penerima waralaba harus mengikuti segala ketentuan dan prosedur yang ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba. Hal ini terkadang tidak diimbangi dengan pemenuhan kewajiban pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba karena pihak pemberi waralaba lebih mementingkan hak daripada kewajibannya. Bentuk dan isi dari perjanjian tersebut ditentukan oleh pihak pemberi waralaba, dan pihak penerima waralaba tinggal membubuhkan tanda tangan tanpa adanya negosiasi dengan pihak pemberi waralaba mengenai isi dari perjanjian. Seolah-olah pihak penerima waralaba tidak mempunyai hak untuk mengajukan saran atau usulan terhadap perjanjian waralaba yang akan dijalaninya padahal belum tentu semua aturan yang ditetapkan dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.

Perlindungan hukum para pihak mengenai penggunaan perjanjian baku yaitu Pasal 18 Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 mengatur mengenai ketentuan pencantuman klausula baku yang memuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian. Dalam Pasal 18 huruf (b) dan huruf (c) tersebut belum dapat melindungi penerima waralaba dalam kalusul baku yang dibuat oleh pemberi waralaba, tetapi hanya

sekedar dapat menolak dan meminta pengembalian atas uang yang telah disetorkan kepada penjual, dalam hal ini adalah pemberi waralaba.²

Hak-hak yang biasa diterima oleh penerima waralaba masih sangat dibatasi, sehingga penerima waralaba selalu dirugikan dengan adanya perjanjian baku tersebut dan kemungkinan penerima waralaba untuk memperjuangkan haknya masih terikat dengan isi perjanjian yang disepakatinya itu. Jika terjadi masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut, maka penerima waralaba harus meninjau ulang komitmen yang telah disepakati dengan pemberi waralaba.

Pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen membuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian, yaitu sebagai berikut:

1. Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap dokumen dan/atau perjanjian apabila :
 - a. Menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha;
 - b. Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen;
 - c. Mengatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen;
 - d. Menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan

² Janus Sidabalok, 2006, *Hukum Perlindungan Konsumen Di Indonesia*, Bandung, Citra Aditya, hlm. 76.

- segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
- e. Mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen;
 - f. Memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi objek jual beli jasa;
 - g. Menyatakan tunduknya konsumen pada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau perubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya;
 - h. Menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
2. Pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.
 3. Setiap klausula baku yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha pada dokumen atau perjanjian yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dinyatakan batal demi hukum.
 4. Pelaku usaha wajib menyesuaikan klausula baku yang bertentangan dengan undang-undang ini.

Dari ketentuan pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen diatas, larangan penggunaan perjanjian baku dikaitkan dengan dua hal, yaitu isi dan bentuk penulisannya, dari segi isinya dilarang menggunakan perjanjian baku yang memuat klausula-klausula yang tidak adil, sedang dari segi bentuk penulisannya, klausula-klausula itu harus dituliskan dengan sederhana, jelas dan terang sehingga dapat dibaca dan dimengerti dengan baik juga tidak menimbulkan *multi* tafsir. Dalam perjanjian tersebut terdapat pula pelimpahan tanggung jawab yang tidak seimbang antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, yang mengakibatkan beban kewajiban yang lebih berat pada penerima waralaba.

Untuk melakukan perlindungan secara hukum tersebut haruslah dengan melalui tahap formil terlebih dahulu, yaitu dengan mencantumkan klausul melakukan teguran kepada pihak yang lalai memenuhi kewajiban agar dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak yang memiliki hak dalam periode waktu tertentu. Setelah melakukan teguran kepada pihak yang tidak memenuhi kewajiban, barulah dapat dilakukan pihak yang merasa haknya belum dipenuhi tersebut tetap dapat menuntut ganti rugi dari pihak lain yang menimbulkan kerugian terhadapnya.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 12/M-DAG/PER/3/2006 bahwa perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba utama untuk membuat perjanjian waralaba lanjutan. Sedangkan jangka waktu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba (Franchisor) dengan penerima waralaba

(Franchisee) utama berlaku paling sedikit 10 (sepuluh) tahun. Jangka waktu perjanjian waralaba antara penerima waralaba utama dengan penerima waralaba lanjutan berlaku paling sedikit 5 (lima) tahun. Apabila pemberi waralaba menghentikan kegiatan usaha waralaba, dengan alasan bahwa usaha tersebut masih dalam persengketaan menyangkut merek antara pemberi waralaba dengan pihak lain, maka selama masih dalam persengketaan kegiatan usaha waralaba baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba dihentikan untuk sementara waktu. Jelas hal ini merugikan penerima waralaba karena tidak dapat beroperasi padahal penerima waralaba dalam hal ini tidak bersalah. Penerima waralaba tidak dapat dipersalahkan ataupun dituntut berkaitan dengan penggunaan merek yang dipersengketakan melainkan penerima waralaba tetap berhak menggunakan merek dan menjalankan usahanya sebagai konsekuensi dari adanya lisensi sampai berakhirnya jangka waktu perjanjian dan gugatan sepenuhnya dalam hal ini ditujukan kepada pemberi waralaba yang kemudian diproses lewat pengadilan atau dengan kata lain persengketaan merek tidak membuat perjanjian ikut berakhir.

Dalam perjanjian waralaba Takoyakina juga tidak diatur mengenai besarnya ganti kerugian yang diakibatkan pemutusan perjanjian secara sepihak oleh pemberi waralaba sehingga penerima waralaba tidak dapat menuntut ganti kerugian dalam bentuk materiil. hal ini cukup merugikan pihak penerima waralaba apabila terjadi pemutusan perjanjian secara sepihak oleh pemberi waralaba.

Pasal 6 ayat (7) Perjanjian Waralaba Takoyakina juga memuat hal yang memberatkan penerima waralaba karena apabila di masa berlalunya perjanjian waralaba tersebut terjadi masalah pada penerima waralaba dan penerima waralaba mengalami pailit sehingga penerima waralaba tidak dapat membeli bahan baku kepada pemberi waralaba, maka penerima waralaba harus tetap menjalankan usaha waralabanya selama perjanjian tersebut masih berlaku, jika penerima waralaba menghentikan usahanya atau memutuskan kontrak secara sepihak maka penerima waralaba harus membayarkan ganti rugi sebesar 10% dari total investasi yang telah disepakati antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba.

Pasal 6

(7) Apabila terjadi pemutusan kontrak Investasi sebelum masa kontrak berakhir yang dilakukan secara sepihak oleh Penerima Waralaba, maka Penerima Waralaba diwajibkan memberi tahu dengan alasan yang dapat diterima, tetapi apabila alasan tersebut tidak dapat diterima dan bertentangan dengan itikad baik, maka Penerima Waralaba diwajibkan membayar ganti rugi kepada Pemberi Waralaba sebesar 10 % dari total Investasi.

Hal ini cukup memberatkan penerima waralaba apabila penerima waralaba sedang pailit dan tidak mampu membeli bahan baku kepada pemberi waralaba untuk menjalankan produksinya dalam usaha waralabanya. Peraturan perundangan saat ini belum dapat melindungi penerima waralaba secara hukum karena belum ada undang-undang yang dapat memayungi mengenai permasalahan tersebut.

Penerima waralaba juga dapat dirugikan oleh wanprestasi penerima waralaba dalam hal bahan baku rusak yang disebabkan kelalian pemberi waralaba, maka hal ini dapat merusak *image* atau nama baik waralaba Takoyakina tersebut, terutama nama baik pemberi waralaba yang menggunakan bahan baku tersebut dalam produksinya karena konsumen berhadapan langsung dengan penerima waralaba. Namun Undang-undang telah mengatur perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan karena adanya wanprestasi oleh pihak lain dalam perjanjian tersebut. Kerugian yang dimaksud adalah kerugian materiil maupun kerugian imateriil. Akibat Hukum Wanprestasi yaitu salah satu pihak dapat menuntut ganti kerugian kepada pihak lain yang wanprestasi dengan dasar hukum Pasal 1267 KUHPerdara.

Pasal 1267 KUHPerdara

Pihak terhadap siapa perikatan tidak dipenuhi, dapat memilih apakah ia, jika jika itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak lain yang untuk pembatalan perjanjian, disertai penggantian biaya dan bunga.

menurut asas itikad baik. itikad baik berarti bahwa pelaksanaan perjanjian tidak boleh bertentangan dengan kesusilaan dan keadilan. Ketentuan mengenai asas itikad baik terdapat dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara yang berbunyi : "Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik." Asas itikad baik ini dibedakan menjadi asas itikad baik dalam arti subyektif dan asas itikad baik dalam arti obyektif. Asas itikad baik dalam arti subyektif berarti suatu sikap batin atau niat seseorang yakni pada saat dimulainya suatu perbuatan hukum, sedangkan asas itikad baik

dalam pengertian obyektif yaitu pada saat pelaksanaan perjanjian.

Pelaksanaan perjanjian haruslah tetap didasarkan pada norma-norma yang kepatuhan dan kesusilaan.³ Pada perjanjian waralaba Takoyakina tidak ada itikad baik dari pemberi waralaba sebagai pembuat perjanjian waralaba yang bentuknya perjanjian baku sehingga mengakibatkan tidak seimbangnya keadilan bagi pemberi waralaba. Undang-undang tidak membenarkan adanya perjanjian yang bertentangan dengan Undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

³ A. Qirom Syamsudin, 1985, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, Yogyakarta, Liberty hlm. 19.