

PENYELESAIAN SENGKETA JUAL BELI FRANCHISE GERAI PINKY GUARD DI KOTA MANADO: STUDI KASUS PUTUSAN NOMOR 18/PDT.G/2018/PN SKH

Imelda Hera Natalia

2110611221@mahasiswa.upnvj.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Velani Christina Marpaung

2110611225@mahasiswa.upnvj.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Nabila Adifia Azzahra

2110611255@mahasiswa.upnvj.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Korespondensi penulis: dwidesiyayitarina@upnvj.ac.id

Abstrak. *Adanya masalah perjanjian waralaba sebagaimana yang menjadi putusan Pengadilan Negeri Sukoharjo. Pada tahun 2018, Penggugat sebagai terwaralaba (franchisee) telah menjalankan kemitraan bisnis waralaba /franchise Gerai Pinky Guard. Gerai ini yang akan dibuka di Manado dengan tergugat dan perjanjiannya ditandatangani di Surakarta. Setelah penggugat memenuhi kewajibannya dengan melakukan sejumlah pembayaran terhadap bisnis franchise, tetapi ternyata tergugat tidak memenuhi hak dari penggugat. Maka hal ini membuat tergugat sudah melakukan tindak wanprestasi dikarenakan tidak dapat memenuhi atau tidak melaksanakan Pemenuhan kewajiban yang diatur dalam perjanjian waralaba kepada franchise. Pasal 1267 KUHPdata menjelaskan bahwa jika pihak yang terhadapnya perikatan tidak dipenuhi dapat memilih, memaksa pihak yang lain untuk memenuhi persetujuan jika hal itu masih dapat dilakukan atau menuntut pembatalan persetujuan dengan penggantian biaya, kerugian, dan bunga. Tujuan dari tulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana kontrak penjualan bekerja Franchise Outlet Pinky Guard di Manado, apa pemicu terjadinya sengketa Franchise Outlet Pinky Guard di Manado, bagaimana alternatif penyelesaian sengketa franchise di Indonesia, serta mengetahui bagaimana penyelesaian sengketa jual beli Franchise Outlet Pinky Guard di Manado.*

Kata Kunci: *Perkara Wanprestasi, Jual Beli Franchise, Penyelesaian melalui Pengadilan Negeri*

LATAR BELAKANG

Kesuksesan berjalanya perusahaan ditandai oleh banyaknya minat pembeli untuk membeli dan menggunakan produk yang dijualnya. Tidak sebatas itu, bahkan produk tersebut juga didistribusikan agar tercapainya keinginan pembeli meskipun berada jauh dari perusahaan yang menjual. Faktanya, jika demikian maka penjualan pada daerah-daerah yang sulit dijangkau mengakibatkan harga jual yang ditetapkan menjadi sangat mahal. Hal ini karena produk tersebut hanya diproduksi oleh satu perusahaan tersebut. Oleh sebab itu agar dalam menjual produk ke seluruh daerah pembeli tetap terjangkau, maka perusahaan tersebut mencari rekan yang mau menjalin kerjasama di tiap daerah. Jaringan kerjasama ini dikenal dengan istilah *Franchisee* atau terwaralaba.

Oleh karena bisnis waralaba atau *Franchise* merupakan salah satu bentuk perjanjian atau kontrak tidak bernama, maka tetap berlaku berbagai persyaratan agar perjanjian/kontrak tersebut sah. Pasal 1320 KUH Perdata berbunyi “*Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat; Sepakat mereka yang mengikat dirinya, Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, Suatu hal tertentu, dan Suatu sebab yang halal*”¹

Adapun perjanjian dalam *Franchise* telah tercapai salah satu syarat sahnya suatu perjanjian, yaitu adanya sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya. Atau dengan kata lain telah tercapainya asas konsensualisme. Setelah penerima waralaba/*Franchisee* sepakat melakukan kerja sama, pihak perusahaan pewaralaba akan mempermak tokonya serupa dengan perusahaan terdahulunya.²

Bisnis waralaba atau yang kita kenal dalam bahasa asing yaitu *Franchise*. Charles L. Vaughn berpendapat, suatu bentuk kegiatan pemasaran dan penjualan di mana pihak perusahaan akan memberikan hak atau keistimewaan terhadap individu atau perusahaan yang tidak lebih besar darinya untuk melakukan bisnis dengan suatu metode, jenjang waktu dan lokasi tertentu. Waralaba atau *franchise* adalah hak untuk menjual produk atau jasa tertentu. Kemudian Douglas J. Queen mencatat bahwa waralaba adalah model pemasaran dan ekspansi bisnis. Pemilik waralaba yang membeli keuntungan bisnis dari pelanggan yang mengetahui nama dagang pemilik waralaba, sistem yang telah terbukti, dan layanan lainnya. Untuk memudahkan pemahaman pembaca, maka penulis

¹ Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Tentang Syarat-Syarat yang diperlukan untuk sahnya suatu perjanjian

² N. S. Subawa & N. W. Widhiasthini. *Waralaba 4.0: Isu, Tren dan Evolusi Waralaba di Era Digital*. (ed. 2, Nilacakra 2020)

mencantumkan pendapat Dominique Voillemont bahwa waralaba adalah suatu bentuk dari kerjasama komersial yang dijalin dua atau lebih perusahaan, dimana yang satu bertindak sebagai pewaralaba dan yang lainnya sebagai pewaralaba.

Negara Indonesia dalam sejarah perekonomiannya, yakni berawal pada tahun 90-an dimulai dengan International Labour Organization (ILO) yang memberi tugas pada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) melakukan studi terkait Franchise dengan sebutan *baseline study*. ILO mensponsori Indonesia dalam rangka membantu Indonesia menghadapi angkatan kerja baru. Pada masa itu belum terdapat Franchise lokal yang berdiri. Akan tetapi, bisnis ini telah ada di Indonesia sejak 20 tahun sebelum studi ini dilakukan. Kemudian, pada tahun 70-an di Indonesia bisnis ini telah masuk, yang dapat kita temukan di salah satu restoran yang kita kenal dengan sebutan *fast food*/cepat saji (bernama *Kentucky Fried Chicken* atau KFC. Restoran ini termasuk jenis *franchise* atau waralaba, dimana merek dagang nya berasal dari Amerika dengan menunya yang terkenal, yaitu ayam goreng.

PP No. 42 Tahun 2007 menerangkan waralaba atau *franchise* merupakan hak yang khusus untuk perorangan atau perusahaan dalam sistem niaga yang berciri komersial untuk berhasil mempromosikan barang dan/atau jasa. Hasil promosinya kemudian dapat dimanfaatkan oleh para pihak dengan menggunakan suatu *franchise agreement*/perjanjian waralaba. Menurut Asosiasi Waralaba Indonesia, maka didefinisikan Waralaba atau *Franchise* sebagai suatu sistem distribusi barang atau jasa kepada konsumen akhir pewaralaba (*franchisor*) yang dapat memberikan hak kepada perorangan atau perusahaan untuk melakukan usaha dengan merek, nama, sistem, proses dan metode dalam jangka waktu tertentu, waktu untuk menyelesaikan, cakupan khusus area tertentu.

Berbagai sengketa kontrak waralaba bermunculan di Indonesia. Hal ini menggambarkan bahwa memenuhi kesepakatan dalam *franchise agreement*/kontrak waralaba tidak mudah. DI tahun 2018, tepatnya pada bulan Maret-Agustus, terjadi sengketa waralaba yang diselesaikan melalui proses peradilan yang dalam hal ini didasarkan pada yurisdiksi absolut yaitu. pengadilan negeri. Sengketa ini diselesaikan oleh hakim Pengadilan Negeri Sukoharjo. Perkara tersebut timbul dari perjanjian kerjasama usaha waralaba Gerai Pinky Guard yang beroperasi di Manado antara penerima waralaba sebagai penggugat dan pemberi waralaba sebagai tergugat sebesar Rp 125.000.000,00. Perjanjian ini ditandatangani di Surakarta. Penggugat melakukan

pembayaran atas 2 (dua) unit mobil (Ford Ranger Cabin dengan perkiraan harga Rp110.000.000,00 (seratus lima puluh juta rupiah) dan Mercedes Benz C180 dengan perkiraan harga Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)). Pada tanggal 3 Agustus 2017, tergugat juga meminjam sejumlah uang senilai 30.000.000,00 (Tiga Puluh Juta Rupiah) kepada penggugat, dengan kuitansi dan 2 (dua) orang saksi sebagai bukti yang dimiliki penggugat.

Pada tanggal 3 Maret 2017, progress dari bisnis ini tidak ada dari tergugat, yaitu dalam pengiriman barang dagangan toko waralaba Gerai Pinky Guard. Selain itu, terdakwa tidak mengirimkan lokasi dan materi. Amandemen kontrak CV dilakukan pada tanggal 3 Agustus 2017. Berdasarkan kesepakatan, Gerai Pinky Guard Manado yang meliputi ganti rugi sebesar Rp. 125.000.000,00 (seratus dua puluh lima juta rupiah) akan dikembalikan kepada penggugat. Namun pada tanggal 3 Maret 2017, penggugat tidak menerima upaya ganti rugi dari tergugat. Hal ini menunjukkan bahwa tergugat lalai memenuhi janjinya (wanprestasi). Atas dasar itu penggugat menempuhnya dengan jalur litigasi. Penggugat mengajukan gugatannya ke PN (Pengadilan Negeri) domisili tergugat dengan dalil bahwa penggugat mengalami kerugian usaha waralaba yang nilai nominalnya sebesar Rp. 165.000.000,00 (seratus enam puluh lima juta rupiah).

Oleh karena itu, penggugat mengajukan gugatan wanprestasi di Pengadilan Negeri Sukoharjo dan menjaminkan barang tak bergerak milik tergugat berupa rumah bernomor SHM 2760 seluas 110 m² (seratus sepuluh meter persegi) yang terletak di Perum Pondok Indah Permai No. 71 RT.04 RW 08 di Sukoharjo. Penggugat juga mengalami kerugian yang sangat besar sebesar 2,5% per bulan, yaitu Rp4.000.000,00 (empat juta rupiah) per bulan x 12 bulan dengan total Rp48.000.000,00 (empat puluh delapan juta rupiah). Dengan demikian, total kerugian penggugat adalah Rp 212.000.000 (dua ratus dua belas juta rupiah).

Tujuan penelitian penulis untuk menggali pemahaman dan menemukan solusi dari permasalahan dalam rumusan masalah, antara lain untuk mengetahui bagaimana perjanjian jual beli Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado, apa pemicu terjadinya sengketa Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado, Bagaimana alternatif penyelesaian sengketa Waralaba/Franchise di Indonesia, serta mengetahui

bagaimana penyelesaian sengketa jual beli Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado.

KAJIAN TEORITIS

1. Waralaba/*Franchise*

Waralaba atau *Franchise* merupakan salah satu bentuk perjanjian atau kontrak tidak bernama. *Franchise* telah tercapai salah satu syarat sahnya suatu perjanjian, yaitu adanya sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya. Atau dengan kata lain telah tercapainya asas konsensualisme. Charles L. Vaughn berpendapat bisnis waralaba atau yang kita kenal dalam bahasa asing yaitu *Franchise*. suatu bentuk kegiatan pemasaran dan penjualan di mana pihak perusahaan akan memberikan hak atau keistimewaan terhadap individu atau perusahaan yang tidak lebih besar darinya untuk melakukan bisnis dengan suatu metode, jenjang waktu dan lokasi tertentu. Waralaba atau *franchise* adalah hak untuk menjual produk atau jasa tertentu. Kemudian Douglas J. Queen mencatat bahwa waralaba adalah model pemasaran dan ekspansi bisnis. PP No. 42 Tahun 2007 menerangkan waralaba atau *franchise* merupakan hak yang khusus untuk perorangan atau perusahaan dalam sistem niaga yang berciri komersial untuk berhasil mempromosikan barang dan/atau jasa. Hasil promosinya kemudian dapat dimanfaatkan oleh para pihak dengan menggunakan suatu *franchise agreement*/perjanjian waralaba.

2. Perjanjian Jual Beli

Kegiatan yang di dalamnya menyebabkan dua atau lebih pihak terikat untuk menyerahkan atau memperoleh suatu barang atau jasa merupakan suatu perjanjian jual beli. Dasar hukum pelaksanaan perjanjian jual beli diatur dalam Pasal 1457 KUH Perdata yang di dalamnya mengarahkan bahwa si pembeli harus membayarkan sejumlah uang atas barang atau jasa yang diperolehnya dari penjual. Dalam waralaba/*franchise* Pasal ini juga berlaku, sehingga tidak membedakan dengan perjanjian secara umum.

3. Penyelesaian Sengketa

Penyelesaian sengketa merupakan suatu cara yang ditempuh untuk mengurai permasalahan yang terjadi dalam suatu perikatan perjanjian antara kedua belah pihak. Umumnya, penyelesaian sengketa terbagi menjadi penyelesaian sengketa melalui jalur litigasi dan penyelesaian sengketa dengan jalur non litigasi. Perjanjian waralaba/*franchise*

berpedoman pada keduanya, namun biasanya sebelum mencapai jalur litigasi, para pihak melalui tahapan mediasi. Apabila mediasi gagal, maka dilanjut ke persidangan.

4. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan cara penulis untuk mencari, memperoleh, serta mengumpulkan beberapa informasi yang diperlukan sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Nasir berpendapat bahwa *“studi pustaka merupakan salah satu Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan kegiatan menelaah informasi terkait permasalahan dari buku, atau literatur-literatur lain”*. Data yang diperoleh serta dikumpulkan merupakan data yang objektif sehingga kemudian dapat diuji validasinya.

5. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan perjanjian waralaba/*franchise* adalah penelitian yang dilakukan Haris Djayadi yang berjudul *“Pola Penyelesaian Sengketa Waralaba Produk Teh Poci Di Ponorogo”*. Penelitian ini dilakukan dengan perspektif hukum sebagai sesuatu yang nyata di masyarakat. Hukum merupakan kenyataan yang berkembang dalam kehidupan masyarakat. Penyelesaian sengketa dilakukan dengan jalur non litigasi.

Kesamaan dengan penelitian sebelumnya terletak pada objek pembahasan mengenai perjanjian waralaba/*franchise*. Namun perbedaannya terletak pada cara penyelesaian sengketa

METODE PENELITIAN

Kajian ini dilakukan secara mata pencaharian untuk memastikan bahwa pengadilan sebagai lembaga penegak hukum yang menyelidiki, mengadili dan menyelesaikan perkara, efektif dan efisien dalam penyelesaian perkara di masyarakat. Metode penelitian yaitu penelitian hukum normatif. *“Penelitian hukum normatif adalah penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau bahan sekunder”*³. *“Penelitian hukum ini disebut juga penelitian hukum doktrinal. Menurut Peter Mahmud Marzuki, penelitian hukum normatif adalah suatu proses untuk menemukan suatu aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun doktrin-doktrin hukum guna menjawab isu hukum yang dihadapi”* *“Pada penelitian hukum jenis ini, seringkali hukum dikonsepsikan sebagai apa yang tertulis dalam peraturan perundang undangan atau hukum dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma yang merupakan patokan berperilaku manusia yang dianggap pantas”*. Teknik pengumpulan data adalah berdasarkan studi

³ Soerjono Soekanto & Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat*, PT. Jakarta :Raja Grafindo Persada, 2003, hal. 13.

pustaka dan studi kasus. Penulis mengambil serta melihat putusan pengadilan dan beberapa data yang berhubungan dengan kasus ini. Kemudian, teknik analisis dalam memecahkan kasus ini adalah teknik analisis deskriptif, dimana penulis menggambarkan objektivitas suatu proses hukum sosial. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan hukum yang terbagi atas materi primer dan sekunder. Bahan primer menurut hukum dan peraturan Indonesia. Bahan sekunder adalah hasil publikasi hukum, yang dapat berupa buku, jurnal, atau kamus hukum yang berkaitan dengan masalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Perjanjian Jual Beli Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado

Pengaturan tentang bisnis waralaba/franchise terdapat dalam Pasal 1 ayat (1) PP No 16 tahun 1997 tentang waralaba, dalam hal ini waralaba/franchise diartikan sebagai perikatan, dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Selanjutnya dalam “Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba disebutkan kriteria terkait waralaba/franchise yang terbagi menjadi beberapa hal, yaitu : a) Memiliki ciri khas usaha; b) Terbukti telah memberikan keuntungan; c) Memiliki standar dalam hal pelayanan dan barang maupun jasa yang akan ditawarkan dengan bentuk tertulis; d) Mudah dalam sosialisasi dan dipraktekan; e) Dukungan yang berkelanjutan; dan f) Adanya Hak Kekayaan Intelektual yang sudah terdaftar”.

Pasal 7 PP No 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba jo Pasal 5 Permendagri No.12M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, menerangkan pewaralaba/franchisor sebelum kegiatan usahanya berjalan memiliki kewajiban disclosure (Pengungkapan penuh) pada beberapa aspek material, yang nantinya berpengaruh pada keputusan terwaralaba/franchisee untuk menerima atau menolak persyaratan tertuang dalam franchise agreement/perjanjian waralaba yang didalamnya terdapat beberapa hal, yaitu: a) Identitas pihak pewaralaba; b) Legalitas pihak pewaralaba; c) Asal mula usaha ; d) Susunan organisasi pewaralaba; e) Rekap keuangan selama dua tahun belakangan; f) Lokasi pelaksanaan usaha; g) Daftar terwaralaba; h) Hak dan kewajiban antara pewaralaba dan terwaralaba.

Bisnis Franchise Outlet Pinky Guard di kota Manado dimulai sejak disepakatinya perjanjian waralaba atau franchise agreement antara pewaralaba/franchisor dan terwaralaba/franchisee, yang masing-masing dalam Putusan Pengadilan Nomor 18/Pdt.G/2018/PN Skh disebutkan bernama Bambang Setiawan, S.E., S.H., M.H. sebagai Penggugat/franchisee dan Bono Defi Aris Andi, S.E. sebagai Tergugat/franchisor). Perjanjian tersebut dilaksanakan pada tanggal 3 Maret 2017 di kota Surakarta. Isi dari

perjanjian tersebut terkait jual beli Franchise Outlet Pinky Guard yang dalam rencananya akan diadakan di Manado dengan pembayaran Rp125.000.000,00.

Pasal 1320 KUH Perdata menjelaskan agar perjanjian sah, maka terdapat empat syarat harus terpenuhi, yaitu: “a) Sepakat pihak yang mengikat dirinya; b) Cakap membuat suatu perikatan; c) Suatu hal tertentu; dan d) Sebab yang halal. Adapun perjanjian waralaba/franchise ini telah tercapai salah semua persyaratan sahnya suatu perjanjian, dan yang terpenting yaitu sepakat mereka yang mengikat dirinya. Atau dengan kata lain telah tercapainya asas konsensualisme”.

Dalam kasus ini, yang menjadi kesepakatan antara terwaralaba (franchisee) selaku penggugat dan pewaralaba (franchisor) selaku tergugat dalam proses perjanjian jual beli waralaba/franchise yaitu, pertama pelaksanaan pembayaran adalah melalui penyerahan 2 unit mobil (1 unit mobil double Cabin Ford Ranger keluaran tahun 2007, plat nomor AD 1939 LT, warna silver seharga Rp 110.000.000,00 (Seratus juta rupiah) dan Mercedes Benz C180 keluaran tahun 1994, warna merah marun, plat nomor B 1939 WEQ seharga Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah).

Dengan demikian, maka perjanjian antara terwaralaba dan pewaralaba telah memenuhi ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata yang menerangkan terkait syarat-syarat yang diperlukan untuk sahnya suatu perjanjian. Jadi, Perjanjian waralaba atau Franchise agreement pada kasus ini sah secara undang-undang untuk dilakukan. Namun, terjadi beberapa kendala yang akhirnya memicu permasalahan yang serius antara terwaralaba (franchisee) selaku penggugat dan pewaralaba (franchisor) selaku tergugat hingga penyelesaiannya yang tidak cukup dengan mediasi.

B. Pemicu Terjadinya Sengketa Jual Beli Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado

Beberapa pemicu yang timbul terjadinya sengketa pada usaha franchise yang dilaksanakan di kota Manado adalah adanya pengingkaran janji atau wanprestasi oleh pihak tergugat terhadap pihak penggugat. Berdasarkan proses perjanjian seperti yang dijelaskan pada rumusan masalah pertama. Namun, pada tanggal 3 Maret 2017 hingga 3 Agustus 2017 diketahui pengiriman barang ke Manado belum ada perkembangannya dan parahnya belum dibuat gerainya. Bahkan, bahan-bahan operasional dan peralatan sama sekali belum dikirim oleh Pandu sebagai saksi. Kemudian, pihak tergugat juga meminjam dana Rp30.000.000,00 (Tiga puluh juta rupiah) dengan saksi Seno Bangkit Prakoso dan Pandu dengan alasan peruntukan pembayaran jasa kuasa hukum/lawyer (Seno Bangkit Prakoso, S.H.). Tujuannya adalah untuk mengajukan gugatan suatu perkara terhadap seorang rekan bisnis tergugat di pengadilan.

Dengan demikian, penggugat akhirnya membuat perjanjian tambahan yang didalamnya berisi Pinky Guard Manado dikembalikan kepada CV. Gelora Pinky Utama.

Selain itu berdasarkan Pasal 1234 KUH Perdata, pihak yang melakukan wanprestasi wajib mengganti kerugian atas apa yang dialami pihak lain akibat perbuatannya. Sehingga, tergugat harus membayar ganti kerugian atas perbuatannya sebesar Rp125.000.000,00 (Seratus dua puluh lima juta rupiah). Namun, dari 3 Maret 2017 hingga Maret 2018 janji ganti rugi tersebut belum dilaksanakan. Dalam hal ini, indikasi wanprestasi yang dilakukan tergugat telah tercium. Kemudian, juga terdapat beberapa hal yang disampaikan oleh penggugat atas kerugian yang diterimanya, namun tidak bisa ditetapkan semua karena setelah proses pertimbangan hukum dari jawaban pihak tergugat.

Menurut pihak tergugat, masalah tersebut tidak benar adanya atau bisa disebut hanyalah kesalahpahaman. Dikarenakan, tergugat sebelumnya telah mengatakan bahwa ia mau untuk mengembalikan dananya dengan permintaan menunggu sampai tempat tersebut terjual. Namun, hingga saat ini belum tempat tersebut belum juga laku. Dengan demikian, menurut tergugat hal ini merupakan bukan tindak melakukan wanprestasi. Tergugat juga mengaku bahwa sampai saat itu, dia masih menjalin komunikasi yang baik dengan penggugat. Sehingga, menurutnya sangat jelas bahwa tergugat tidak berniat buruk untuk melakukan wanprestasi sebagaimana dalil gugatan penggugat.

Maka, pemicu terjadinya sengketa antara pihak penggugat dan tergugat adalah karena adanya wanprestasi. Dikarenakan, dalam masalah tersebut terdapat pihak yang merasa dirugikan, yaitu Bambang Setiawan, S.E., S.H., M.H. sebagai terwaralaba (franchisee). Merujuk pada Pasal 1328 KUH Perdata terpenuhinya “Salah satu pihak lalai” dalam perikatan, yaitu Bono Defi Aris Andi, S.E. sebagai pewaralaba (franchisor). Adapun, unsur wanprestasi dalam kasus ini adalah tidak melakukan apa yang diperjanjikan. Maka, menurut Pasal 1239 KUH Perdata, Bambang Setiawan, S.E., S.H., M.H. sebagai terwaralaba (franchisee) berhak untuk melakukan gugatan Bono Defi Aris Andi, S.E. sebagai pewaralaba (franchisor) guna mendapatkan ganti rugi atas perbuatannya tersebut.

C. Alternatif Penyelesaian Sengketa Waralaba/Franchise di Indonesia

Pengaturan/dasar hukum yang mengatur kontrak bisnis waralaba lebih khusus di Indonesia belum ada. Untuk saat ini, praktiknya masih berdasarkan kesepakatan secara lisan dan juga berbentuk tulisan (Perjanjian kerjasama). Perjanjian ini dilakukan kedua pihak oleh terwaralaba dan pewaralaba sesuai dengan freedom of contract/prinsip kebebasan berkontrak. Perjanjian/kontrak franchise sama halnya seperti kontrak pada umumnya yang berisi jalinan kerjasama, sehingga setiap pihak harus cermat sebelum menyatakan sepakat dalam perjanjian.

Dalam sebuah perjanjian terdapat kemungkinan tidak terpenuhinya kewajiban sebagaimana tertera dalam isi perjanjian yang telah disepakati bersama. Berdasarkan Pasal 1266 BGB, dijelaskan bahwa dalam hal terjadi kelalaian pihak, pihak yang dirugikan dapat mengambil tindakan hukum untuk menyelesaikan sengketa tersebut.

Kasus atau perbedaan pendapat dapat diselesaikan di pengadilan, di pengadilan atau di luar pengadilan. Karena yurisdiksinya bersifat absolute, maka pengadilan yang berwenang dalam hal atau sengketa tersebut adalah pengadilan negeri yang berwenang menyelesaikan sengketa waralaba melalui proses hukum yang dimulai dengan pengajuan gugatan. Persidangan di depan pengadilan ini biasanya diselesaikan dengan konsiliasi (mediasi) oleh hakim pengadilan perdata..

Umumnya, penyelesaian sengketa dalam perjanjian waralaba/franchise dapat dilakukan melalui jalur litigasi maupun non litigasi. namun, dalam prakteknya seringkali pewaralaba ingin menyelesaikannya dengan jalur non litigasi. Alasannya, kekhawatiran apabila diselesaikan dengan jalur litigasi akan menjadi sidang "terbuka" bagi pewaralaba tanpa niat baik. Untuk menghindari hal tersebut, perselisihan yang terkait dengan perjanjian waralaba sebaiknya diselesaikan melalui badan penyelesaian sengketa alternatif, termasuk arbitrase. Menurut Pasal 5 ayat 1 Undang-Undang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa No. 30 Tahun 1999, badan arbitrase hanya dapat menyelesaikan perselisihan yang berkaitan dengan bisnis dan hak yang diatur oleh hukum para pihak yang berselisih. Pada dasarnya, sebagian besar pengusaha lebih suka menyelesaikan masalah dengan jalur non litigasi. Dalam bisnis waralaba/franchise, perselisihan diselesaikan melalui musyawarah dan jika kesepakatan tidak dapat dicapai, digunakan arbitrase untuk menyelesaikan perselisihan tersebut dengan jasa arbiter.

D. Penyelesaian Sengketa Jual Beli Waralaba/Franchise Gerai Pinky Guard di Manado

Menurut Pasal 163 HIR/283 RBg, pihak yang mengajukan gugatan di pengadilan wajib untuk membuktikan gugatannya. Kemudian untuk memperkuat gugatannya di muka sidang, penggugat telah menyertakan bukti-bukti yang dimilikinya berupa fotokopi: a) perjanjian pembelian waralaba (3 Maret 2017); b) fotokopi bukti pembayaran (3 Maret 2017); c) fotokopi estimasi BEP (break even point); d) fotokopi tanda terima (7 Maret 2017); e) fotokopi rincian pembiayaan outlet (7 Maret 2017); f) fotokopi perjanjian kerjasama usaha (7 April 2017); g) fotokopi bukti pembayaran tergugat pinjam dana (3 Agustus 2017); h) fotokopi perjanjian pengembalian usaha Pinky Guard.

Berdasarkan uraian pada rumusan masalah kesatu dan kedua, untuk menanggapi gugatan yang diajukan penggugat, tergugat memberi jawaban yaitu dalam eksepsinya menyatakan bahwa tergugat mau mengembalikan uang pembayaran Outlet Pinky Guard Manado kepada penggugat dengan permintaan menunggu outlet tersebut laku dijual. Namun, hingga kini outlet tersebut belum juga terjual. Sehingga, tergugat tidak dapat dikatakan wanprestasi dalam perjanjian kerjasama ini.

Kemudian, antara keduanya sudah membuat perjanjian baru perihal pengembalian uang yang akan dibahas secara berdiskusi. Kesepakatanannya adalah tergugat dalam membayar melakukannya dengan cicilan yang sesuai dengan kemampuan berdasarkan

Perjanjian baru tersebut dilakukan pada tanggal 6 Maret 2018 dan telah didokumentasikan oleh tergugat melalui foto. Tergugat juga mengakui bahwa antara tergugat dan penggugat hingga saat ini masih terjalin komunikasi yang baik. Oleh sebab itu, tergugat tidak merasa dirinya melakukan wanprestasi terhadap perjanjiannya dengan penggugat.

Menanggapi dalil penggugat, tergugat mengajukan lima alat bukti untuk mendukung jawabannya, salah satunya fotokopi perjanjian waralaba tanggal 3 Mei 2017 yang membenarkan adanya Perjanjian Jual Beli Waralaba/franchise antara penggugat selaku terwaralaba dan tergugat selaku pewaralaba di Manado. Berdasarkan bukti-bukti yang diajukan, tergugat menyatakan fotokopi print chat grup WA pinky guard Manado tertanggal 14 September 2017, fotokopi print chat dengan pemilik WA pinky guard Manado tertanggal 13 Desember 2017 dan fotokopi percakapan dengan manager Pinky Guard Group cabang Manado tertanggal 3 Mei 2017 yang menunjukkan adanya perjanjian jual beli franchise antara penggugat dan tergugat.

Berdasarkan gugatan yang diajukan penggugat, hakim memberi beberapa pertimbangan atas bukti-bukti yang diajukan penggugat, yang tidak dibantah oleh tergugat. Perjanjian yang diadakan tertanggal 3 Agustus 2017 yang didalamnya terdapat kesepakatan perembukan secara musyawarah untuk pengembaliannya, dan juga kesepakatan mencicil menurut kemampuan telah ditandatangani dan didokumentasikan berupa foto. Dalam pembuktiannya, hakim berpendapat bahwa pihak Tergugat menyiapkan toko di Manado yang bekerja sama dengan pihak ketiga, namun karena keadaan tertentu kesepakatan antara penggugat dan tergugat terhambat sebagaimana mestinya sehingga timbul perjanjian tambahan yang berhasil dibuktikan dengan fotokopi perjanjian pengembalian usaha Pinky Guard dikembalikan kepada Bono Defi Aris Andi, S.E selaku pewaralaba, ditambah besaran uang yang dipinjam sebelumnya.

Perjanjian tambahan oleh tergugat kepada tergugat mengharuskan tergugat mengembalikan sejumlah dana kepada penggugat atas pembelian waralaba sebagaimana telah disepakati. Namun, hingga saat ini tergugat belum juga mengembalikan dana tersebut. Hal ini telah melanggar ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Padahal apa yang disepakati dalam perjanjian adalah undang-undang bagi pihak yang terikat.

Pasal 1236 KUH Perdata berbunyi “si berhutang wajib memberikan ganti biaya, rugi dan bunga kepada si berpiutang, apabila telah membawa dirinya dalam keadaan tidak mampu untuk menyerahkan bendanya atau tidak merawat sepatutnya guna menyelamatkannya”. Namun, meskipun telah melakukan perjanjian/addendum tambahan tidak membuat tergugat melakukan prestasinya. Sehingga, hakim menimbang dan menyatakan tergugat terbukti tidak melakukan prestasi (Wanprestasi), dengan alasan tidak mengembalikan apa yang menjadi hak penggugat (Sejumlah uang) sebagaimana kesepakatan kedua belah pihak dalam perjanjiannya.

Akibatnya, hukuman yang dapat diberikan kepada tergugat, yaitu: a) Membayar ganti kerugian yang diderita kreditur; b) Pembatalan perjanjian; c) Peralihan resiko. Benda yang dijanjikan obyek perjanjian sejak saat tidak dipenuhinya kewajiban menjadi tanggung jawab dari debitur; d) Membayar biaya perkara.

Perbuatan Tergugat telah melanggar ketentuan dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang mengatur persyaratan agar perjanjian adalah sah secara hukum. Kemudian, perbuatan tergugat yang tidak mengembalikan sejumlah uang kepada penggugat melanggar ayat 3 dan 4 Pasal ini, yang akibatnya mengharuskan tergugat membayar ganti kerugian kepada penggugat. Oleh sebab itu, hakim memutuskan: “a) Mengabulkan gugatan Penggugat sebagian; b) Menyatakan Tergugat telah melakukan wanprestasi terhadap Penggugat; c) Menghukum Tergugat untuk membayar uang dan barang yang telah diterima oleh Tergugat senilai Rp155.000.000,00 (seratus lima puluh lima juta rupiah) kepada Penggugat; d) Menolak gugatan Penggugat selain dan selebihnya; e) Menghukum Tergugat untuk membayar biaya yang timbul dalam perkara ini sebesar Rp1.006.000,00 (satu juta enam ribu rupiah)”.

KESIMPULAN

Penyelesaian wanprestasi terkait sengketa jual beli franchise Pinky Guard melalui jalur litigasi, oleh Pengadilan Negeri Sukoharjo. Berdasarkan putusan pengadilan, maka tergugat dikenakan hukuman untuk membayarkan uang dan barang senilai Rp 155.000.000,00 (seratus lima puluh lima juta rupiah) kepada penggugat. Tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana yang diperjanjikan adalah melanggar ketentuan dalam 1320 dan 1338 KUH Perdata. Sengketa dalam Perjanjian waralaba/franchise dapat diselesaikan melalui jalur litigasi, non litigasi atau arbitrase. Menurut Pasal 1234 maka pihak yang melakukan wanprestasi wajib mengganti kerugian atas apa yang dialami pihak lain akibat perbuatannya. Pengaturan lebih spesifik, Pasal 16 Keputusan Waralaba Negara mengatur sanksi hukum atas pelanggaran perjanjian waralaba.

DAFTAR REFERENSI

Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek, Staatsblad 1847 No. 23).

Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 Tentang waralaba

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

Artikel Ilmiah/Jurnal

Subawa, NS dan NW Widhiasthini. (2020). Waralaba 4.0: Isu, Tren dan Evolusi Waralaba di Era Digital ed. 2, Bali: Nilacakra.

Slamet dkk. (2011). WARALABA (FRANCHISE) DI INDONESIA. Lex Journalica, 8 (2), 1 127-138. Diakses 20 November 2022, dari Media Neliti.

Djayadi, H. (2021). POLA PENYELESAIAN SENGKETA WARALABA PRODUK TEH POCI DI PONOROGO. Journal of Sharia and Economic Law, 1(1), 29-40. Diakses 20 November 2022, dari Media Neliti.

Wahyu Wijayanti, Ni Putu Ayu & Ngurah Wirasila, Anak Agung. (2021). STUDI KASUS PUTUSAN NOMOR 245/PID.SUS-ANAK/2019/PN.DPS TENTANG PEMBUNUHAN OLEH ANAK. Jurnal Kertha Negara, 9(5). 387-399. Diakses pada 22 November 2022, dari Fakultas Hukum Universitas Udayana Open Journal System (OJS).

Agustina dkk. (2021). PENYELESAIAN SENGKETA ANTARA FRANCHISEE DAN FRANCHISOR DALAM PERJANJIAN WARALABA. Jurnal Ilmiah dan Ilmu Hukum, 27(13). 1979-1993. Diakses pada 22 November 2022, dari Universitas Islam Malang Riset.

Buku

Amiruddin dan H. Zainal Asikin. (2006). Pengantar Metode Penelitian Hukum, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Mahmud, Peter. (2005). Penelitian Hukum, Jakarta: Kencana Prenada.

Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji. (2003). Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat, PT. Jakarta :Raja Grafindo Persada.