

**PELAKSANAAN PEMBERIAN HAK WARALABA ANTARA
PT. SARANA MAJU PROPERTI SATU TUJUH DENGAN
RAY WHITE INDONESIA**

(Skripsi)

Oleh

**AKHMAD ZAKI BARIDWAN
NPM. 1652011180**



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2021**

ABSTRAK

PELAKSANAAN PEMBERIAN HAK WARALABA ANTARA PT. SARANA MAJU PROPERTI SATU TUJUH DENGAN *RAY WHITE* INDONESIA

Oleh

Akhmad Zaki Baridwan

Bisnis property di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan ditandai dengan banyaknya bermunculan jasa agen property. *Ray White* sebagai salah satu agen property terbesar di Indonesia memiliki lebih dari 175 cabang dari 25 kota di seluruh Indonesia. Sebagai agen property terbesar *Ray White* membuka peluang Kerjasama dengan agen property lainnya. atas dasar kepercayaan PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh mengajukan kerja sama dengan *Ray White*. Adapun permasalahan yang akan diteliti adalah hubungan hukum para pihak yang melaksanakan perjanjian waralaba, hambatan dalam perjanjian antara para pihak dalam perjanjian waralaba dan kedudukan kedua pihak setelah terjadinya perjanjian.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian normatif dengan tipe penelitian deskriptif. Pendekatan masalah yang dilakukan adalah normative empiris, data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, sekunder dan tersier, pengumpulan data yang dipergunakan adalah studi pustaka, studi dokumen dan wawancara, pengolahan data dilakukan dengan tahap pemeriksaan data,, rekonstruksi data dan sistematis data kemudian data yang diperoleh akan dianalisis secara kualitatif.

Hasil penelitian dan pembahasan menjelaskan bahwa hubungan hukum para pihak yang melakukan perjanjian adalah *independent* atau berdiri sendiri, dimana hubungan tersebut menimbulkan hak dan kewajiban. Hambatan yang menghambat pihak penerima waralaba (*franchisee*) adalah *royalty* yang harus dibayar per bulannya kepada pemberi waralaba (*franchisor*). Hambatan yang menghambat pemberi waralaba (*franchisor*) adalah jika penerima waralaba (*franchisee*) melakukan *secret selling* sehingga pemberi waralaba (*franchisor*) tidak mendapat *royalty* yang seharusnya diterima. Untuk kedudukan hukum, ditarik suatu kesimpulan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) lebih tinggi kedudukannya dibandingkan dengan penerima waralaba (*franchisee*)

Kata Kunci : Waralaba, Franchisor, Franchisee

**PELAKSANAAN PEMBERIAN HAK WARALABA ANTARA
PT. SARANA MAJU PROPERTI SATU TUJUH DENGAN
RAY WHITE INDONESIA**

Oleh

AKHMAD ZAKI BARIDWAN

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA HUKUM

Pada

Bagian Hukum Keperdataan
Fakultas Hukum Universitas Lampung



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2021**

Judul Skripsi : **PELAKSANAAN PEMBERIAN HAK
WARALABA ANTARA PT.SARANA
MAJU PROPERTI SATU TUJUH
DENGAN RAYWHITE INDONESIA**

Nama Mahasiswa : **Akhamad Zaki Baridwan**

Nomor Pokok Mahasiswa : **1652011180**

Bagian : **Hukum Keperdataan**

Fakultas : **Hukum**



1. **Komisi Pembimbing**

Dewi Septiana, S.H., M.H.
NIP 19800919 200501 2 003

Dianne Elka Rusmawati, S.H., M.Hum.
NIP 19790325 200912 2 001

2. **Ketua Bagian Hukum Keperdataan**

Dr. Sunaryo, S.H., M.Hum.
NIP 19601228 198903 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : Dewi Septiana, S.H., M.H.

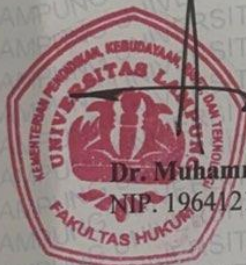
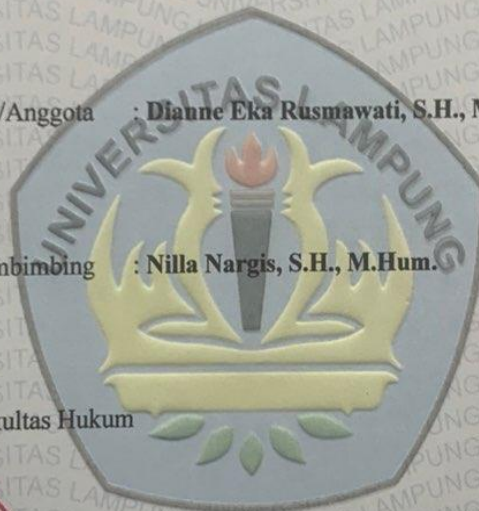
Sekretaris /Anggota : Dianne Eka Rusmawati, S.H., M.Hum.

**Penguji
Bukan Pembimbing : Nilla Nargis, S.H., M.Hum.**

2. Dekan Fakultas Hukum

**Dr. Muhammad Fasih, S.H., M.S.
NIP. 19641218 198803 1 002**

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 27 Agustus 2021



PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Akhmad Zaki Baridwan

NPM : 1652011180

Bagian : Perdata

Fakultas : Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “ **PELAKSANAAN PEMBERIAN HAK WARALABA ANTARA PT. SARANA MAJU PROPERTI SATU TUJUH DENGAN RAYWHITE INDONESIA**” adalah benar-benar hasil karya sendiri dan bukan hasil plagiat sebagaimana telah diatur dalam Pasal 27 Peraturan Akademik Universitas Lampung dengan Surat Keputusan Rektor Nomor 3187/H26/DT/2010.

Bandar Lampung, 27 Agustus 2021



Akhmad Zaki Baridwan
NPM 1652011180

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Akhmad Zaki Baridwan, anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan H.Akhmad Nizam Iqbal dan Hj.Eka Sukma Yanti yang lahir di Palembang pada tanggal 10 Mei 1997.

Penulis telah menyelesaikan pendidikannya di SD Al-Azhar II pada tahun 2009, SMP Negeri 4 Bandar Lampung pada tahun 2012, SMAN 1 Bandar Lampung pada tahun 2015. Penulis terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Lampung pada tahun 2016 melalui Jalur Ujian mandiri dan mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) selama 40 hari di Desa Negeri Bumi Putra, Kecamatan Blambangan Umpu, Kabupaten Way Kanan.

Selama menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Lampung, penulis pernah mengikuti mengikuti Himpunan Mahasiswa Perdata (HIMA PERDATA) pada Tahun 2018/2019.

MOTO

“It's my life It's now or never But I ain't gonna live forever I just want to live while I'm alive (It's my life) My heart is like an open highway Like Frankie said, "I did it my way" I just want to live while I'm alive It's my life”

-Bon Jovi-

“Seribu kali lebih baik memiliki akal sehat tanpa pendidikan daripada memiliki pendidikan tanpa akal sehat”

-Robert G. Ingersoll-

“Pendidikan adalah tiket ke masa depan. Hari esok dimiliki oleh orang-orang yang mempersiapkan dirinya sejak hari ini”

-Malcolm X-

“Your life, your choice, run it, enjoy it”

-Penulis-

PERSEMBAHAN

بِسْمِ مِجْرَ لَا نَمْحِرَ لَا هَلَا

Segala puji syukur kepada Allah SWT berkat karunia, kesehatan, rahmat serta hidayah-Nya yang telah diberikan, shalawat teriring salam kepada Nabi Muhammad SAW, suritaula dan *Akhlaqul Kharimah* yang kita nantikan *syafa'at*-nya di hari akhir kelak.

Dengan segala kerendahan hati, saya persembahkan skripsi ini kepada:

Ayah dan Ibu

Ayah tercinta H. Akhmad Nizam Iqbal dan Ibu tersayang Hj. Eka Sukma Yanti.

Kedua orang tua yang selalu memberikan, dukungan, dan motivasi untuk selalu melakukan yang terbaik di dalam hidup. Terimakasih untuk segala pengorbanan, kasih sayang yang tulus serta do'a demi keberhasilanku selama ini.

Saudara yang kusayangi

Azzahra Rizki Fadilla dan Akhmad Ilham Umary yang selalu menghiburku disaat senang maupun sedih, dan menjadi motivasi untuk memacu keberhasilanku.

SANWACANA

Dengan mengucap *Alhamdulillah* *rabbi'l'alam*, segala puji bagi Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas limpahan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul: **“Pelaksanaan Pemberian Hak Waralaba anrata PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan *RayWhite* Indonesia”**. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Lampung.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, bimbingan, saran dan dukungan dari segenap pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga penyusunan skripsi ini berjalan dengan baik. Maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Karomani, M.Si., selaku Rektor Universitas Lampung
2. Bapak Dr. M. Fakhri, S.H., M.S., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Lampung;
3. Bapak Dr. Sunaryo, S.H., M. Hum., selaku ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Lampung.
4. Ibu Dewi Septiana, S.H., M.H., selaku Sekretaris Bagian Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Lampung dan selaku Dosen Pembimbing I, terimakasih atas waktu yang telah diberikan, serta atas arahan, bimbingan, masukan, dan ilmunya yang sangat berarti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik;
5. Ibu Dianne Eka, S.H., M.Hum., selaku Dosen Pembimbing II, terimakasih atas semua bimbingan, arahan, masukan, serta ilmunya yang sangat berguna sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik;
6. Ibu Nilla Nargis, S.H.,M.Hum., selaku Dosen Pembahas I, terimakasih atas

saran dan masukan yang telah diberikan kepada saya dalam penyelesaian skripsi ini;

7. Ibu Nenny Dwi Ariani, S.H., M.H., selaku Dosen Pembahas II, terimakasih atas saran dan masukan yang telah dinerikan kepada saya dalam penyelesaian skripsi ini;
8. Bapak Dr. H.S Tisnanta, S.H., M.H., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang sudah memberikan arahan dan bimbingan selama saya menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Lampung;
9. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Hukum Universitas Lampung, khususnya Dosen Bagian Hukum Keperdataan yang selama ini sudah memberikan ilmu dan berbagi pengalamannya yang sangat berarti bagi saya;
10. Bapak Aniz selaku *Principal* PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh, yang dengan senang hati meluangkan waktu nya untuk melakukan wawancara serta memberikan data yang saya butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini;
11. Bapak Yohan selaku *Marketing Manager* PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh, yang dengan senang hati meluangkan waktu nya untuk melakukan wawancara serta memberikan data yang saya butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini;
12. Teristimewa untuk kedua orang tuaku H. Akhmad Nizam Iqbal, Hj. Eka Sukma Yanti yang telah menjadi orang tua terhebat dalam hidupku, yang menjadi inspirasi terbesar dalam hidupku, dan tiada hentinya memberikan dukungan moril maupun materil, kasih sayang, nasihat, semangat, dan doa yang tak pernah putus untuk kebahagiaan dan kesuksesanku, dan untuk adikku Azzahra Rizki Fadilla dan Akhmad Ilham Umary, terimakasih atas dukungan dan doanya, mari bersama menggapai cita-cita impian kita untuk membanggakan orang tua kita.
13. Untuk Nadia Sofa Marwa terimakasih atas dukungan, semangatdan doa yang tak pernah putus untuk kebahagiaan dan kesuksesanku.
14. Teman-teman seperjuangan sejak awal perkuliahan, Evander Rami, Maulana yusuf, Yusri Fadli, Prayoga Heriyanto, Yoshua Nainggolan terimakasih banyak atas waktu yang diberikan dalam mendukung saya dan menemani masa perkuliahan saya dari awal sampai akhir, atas canda tawa

serta kehangatan yang diberikan sehingga dapat menghiasi kehidupan kampus saya;

15. Sahabat-sahabat Thomi Al-Fatih, Lingga Kurnia, Agung Rio, Aldo Wijaya, Jovan Ramadhan, Muhammad Yusuf, yang telah membantu dan memberikan dukungan, semangat, serta masukan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi, terimakasih atas doa dan bantuannya.
16. Teman-teman Kuliah Kerja Nyata, Panggih, Zikri, Agil, Danti, Widya, Cici terimakasih atas 40 hari kebersamaannya, atas kesabaran dan kesempatan pengalaman yang dibagikan kepada saya.
17. Almamaterku Tercinta FH Unila
18. Semua pihak yang tidak dapat penulis sampaikan satu persatu yang telah memotivasi dan memberikan semangat selama penyelesaian skripsi ini,

Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan hati dan jasa yang telah kalian berikan kepada saya. Saya menyadari meskipun skripsi ini sudah disusun dengan sebaik mungkin, skripsi ini masih terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, namun saya sangat berharap skripsi ini akan membawa manfaat bagi siapapun yang membacanya dan bagi penulis dalam mengembangkan dan mengamalkan ilmu pengetahuan.

Bandar Lampung,

2021

Akhmad Zaki Baridwan

DAFTAR ISI

Halaman

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
1. Kegunaan Teoritis.....	7
2. Kegunaan Praktis	7

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian	8
1. Pengertian Perjanjian	8
2. Syarat Sahnya Perjanjian	11
3. Pihak – Pihak Dalam Perjanjian	13
4. Asas – Asas Perjanjian	14
5. Unsur-Unsur Perjanjian	16
6. Akibat Hukum Perjanjian	16
7. Jenis-Jenis Perjanjian.....	17
B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba	19
1. Sejarah Waralaba	19
2. Pengertian dan Dasar Hukum Waralaba.....	21
3. Jenis-Jenis Waralaba.....	23
4. Asas-Asas Hukum Perjanjian Waralaba.....	24
5. Keuntungan dan Kerugian Bisnis Waralaba.....	25
C. Kerangka Pikir.....	27

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	29
B. Tipe Penelitian.....	30
C. Pendekatan Masalah	30
D. Data dan Sumber Data.....	30
1. Data Primer.....	30
2. Data Sekunder.....	31
E. Metode Pengumpulan Data	31
1. Studi Pustaka	31
2. Studi Dokumen	32
3. Wawancara	32

F. Pengelolaan Data dan Analisis Data	32
1. Pengelolaan Data	32
2. Analisis Data.....	33
G. Analisis data	33

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bagaimana Hubungan Hukum Antara PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan Raywhite Indonesia	34
B. Apa Saja Hambatan dalam Pemberian Hak Waralaba antara PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan <i>Ray White</i>	57
C. Bagaimana Kedudukan Kedua Belah Pihak Setelah Terjadinya Perjanjian Pemberian Hak Waralaba.....	61

V. PENUTUP

A. Kesimpulan.....	34
--------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Konsep bisnis waralaba akhir-akhir ini telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang diwaralaba adalah usaha-usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi penarik untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik. waralaba sangat menguntungkan bagi pebisnis pemula untuk memulai usahanya.

Waralaba sendiri diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, dan lebih spesifik ada dalam Peraturan Menteri perdagangan nomor 71 / M-DAG / PER / 9/2019 tentang penyelenggaraan waralaba. Waralaba termasuk jenis perjanjian tidak bernama (*innominaat*), yaitu perjanjian yang tumbuh, timbul dan hidup dalam masyarakat karena berdasarkan asas kebebasan berkontrak dan perjanjian ini belum dikenal pada saat Kitab Undang-Undang Hukum Perdata diundangkan, misalnya: Perjanjian waralaba, dan lain-lain. Peraturan lain yang juga berhubungan dengan waralaba dalam Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata atau dikenal sebagai kebebasan berkontrak dan Pasal 1338 ayat (3) dikenal dengan prinsip itikad baik. Dapat diwujudkan bahwa kehendak para pihak yang menyatakan bahwa kesepakatan merupakan dasar dari suatu perjanjian dalam hukum kontrak dan juga setiap perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik, yang dimaksud sebagai kebebasan berkontrak adalah Adanya kebebasan seluas-luasnya yang oleh undang-undang

diberikan kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian tentang apa saja, asalkan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kepatutan dan ketertiban umum. Kebebasan berkontrak secara implisit memberikan panduan dalam berkontrak pihak-pihak yang diasumsikan mempunyai posisi yang seimbang.¹ Dengan demikian diharapkan akan muncul kontrak yang adil dan seimbang pula bagi para pihak.

Para pihak yang terlibat dalam waralaba dijelaskan pada Pasal 1 ayat (2) dan (3) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba menyatakan bahwa pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Sedangkan penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba, pada dasarnya sistem bisnis waralaba melibatkan 2 pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pemilik merek dagang dan sistem bisnis yang terbukti sukses pemilik produk jasa atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah dipatenkan disebut pemberi waralaba, sedangkan pihak yang memperoleh hak (lisensi) menggunakan merek dagang dan sistem bisnis yaitu perorangan dan atau pengusaha disebut penerima waralaba.²

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha, bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.

¹ Agus Yudha Hernoko, 2010. *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Prenadamedia Group, hlm.2.

² Wijaya Gunawan, 2002. *Lisensi Atau Waralaba*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Hlm.4-5.

Sebelum menjalankan sebuah bisnis waralaba, harus mempelajari perjanjian waralaba terlebih dahulu. Perjanjian waralaba berisi perjanjian dan aturan main antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Jadi, andilnya sangat besar bagi kelangsungan nasib bisnis selanjutnya. Perjanjian waralaba menjadi dokumen resmi yang dapat mengamankan bisnis anda dan juga pihak pemberi waralaba.

Perjanjian waralaba melibatkan dua pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba. Individu atau perusahaan bisnis yang membeli waralaba disebut dengan penerima waralaba seorang pemilik bisnis kecil yang membuat kontrak untuk menjual barang atau jasa dari pemasok pemberi waralaba dengan pembayaran tertentu (biasanya iuran tetap ditambah royalti yang dinyatakan sebagai presentase tertentu dari penjualan waralaba. Pemberi waralaba biasanya menyediakan cetak biru bangunan, bantuan pemilihan tempat, sistem managerial dan akuntansi, serta layanan lainnya guna membantu penerima waralaba. Yang berwenang membuat perjanjian waralaba dengan segala aturan permainan bisnis adalah pemberi waralaba. Selanjutnya, perjanjian waralaba ini ditandatangani oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba sebagai buktinya adanya kerja sama di antara keduanya.

Perjanjian ini berlaku untuk semua penerima waralaba yang mengajukan diri dan berminat pada sebuah waralaba. Setelah perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak, bisnis waralaba ini baru bisa dijalankan. Usaha waralaba dimulai dengan adanya perjanjian antara pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Perjanjian ini akan menjadi pegangan bagi kedua belah pihak karena memuat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi tanpa adanya perjanjian, sebuah waralaba tidak bisa dilakukan.³

Perjanjian waralaba adalah sebuah sarana yang menentukan kelanjutan bisnis waralaba yang telah disepakati. Perjanjian waralaba ini biasanya berlaku untuk menjalankan bisnis atau usaha waralaba selama kurang lebih 5 tahun.⁴ *Franchise* dapat dibagi menjadi dua yaitu, *Franchise* luar negeri, *Franchise* ini cenderung

³ Eka An Aqimuddin, 2010. *Solusi Bila Terjerat Kasus Bisnis*, Jakarta: Raih Asa Sukses, Hlm. 34.

⁴ Dewi Hartanti, 2009. *Modal Franchise*, Yogyakarta: Penerbit Indonesia Cerdas, Hlm. 52

lebih disukai karena sistemnya lebih jelas, merek sudah diterima diberbagai dunia, dan dirasakan lebih bergengsi. *Franchise* dalam negeri, juga menjadi salah satu pilihan investasi untuk orang-orang yang ingin cepat menjadi pengusaha tetapi tidak memiliki pengetahuan cukup piranti awal dan kelanjutan usaha ini yang disediakan oleh *Franchisor*.

Salah satu pengembangan bisnis model Franchise Di Indonesia adalah dibidang properti. layanan jasa agen properti sudah mulai berkembang pada saat ini. Salah satunya adalah *Ray White* Indonesia. Pada tahun 1997, *Ray White* Indonesia memasuki pasar properti di Indonesia dan memulai bisnis ini dengan menyediakan pelayanan melalui enam kantor *franchise*-nya di Jakarta. Pengalaman yang luas di bisnis properti, bakat yang luar biasa dan kemauan yang keras adalah filosofi dari Bisnis *Franchise Ray White* yang secara sukses membangun jaringan *Ray White* menjadi lebih dari 175 kantor cabang dari 25 kota besar Indonesia dan 4,000 Marketing Executive yang tersebar di Jakarta, Tangerang, Depok, Bekasi, Karawang, Cirebon, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Solo, Surabaya, Malang, Bali, Lombok, Pekanbaru, Palembang, Lampung, Balikpapan, Bogor, Manado, Ambon, Jember, Bangka, dan Makassar.⁵

Keberadaan agen properti bukan tanpa sebab. Hal itu sejalan dengan sikap manusia yang selalu menginginkan sesuatu yang serba cepat dan sesuai dengan keinginan. Penggunaan jasa agen properti ini telah berkembang di kota-kota besar, contohnya seperti di kota Bandar Lampung. Di Bandar Lampung sendiri pemegang hak *franchise Ray White* Indonesia adalah PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh atau *Ray White* Lampung Morotai. Pesatnya perkembangan penduduk dan kebutuhan akan perumahan, membuat agen properti menjadi alternatif utama yang di pilih masyarakat kota Bandar Lampung. Banyaknya perusahaan properti yang ada di Bandar Lampung, salah satunya yaitu perusahaan Properti *Ray White*. Selain namanya yang telah besar, juga unggul dalam sistem pemasarannya. *Ray white* juga telah menjadi kepercayaan masyarakat khususnya dibidang properti untuk memasarkan dan mencarikan properti yang dibutuhkan, karena hal tersebut

⁵ <https://www.raywhite.co.id/about-ray-white-indonesia> , 18 oktober 2017 pukul 15.00 WIB

Ray white dapat bertahan selama sampai sekarang ini karena sudah terbukti kualitasnya dibidang properti. Alasan tersebut juga menjadi alasan mengapa PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh memilih bekerjasama dengan *Ray White* Indonesia.

Perusahaan properti *Ray White* telah terpercaya sebagai perantara antara penjual dan pembeli di bidang properti. Perantara disini diasumsikan seperti makelar dalam jual beli. Pengaturan terhadap makelar telah diatur berdasarkan kitab undang-undang hukum dagang pasal 63-72. Menurut pasal 62 KUHD, makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh gubernur jendral atau (Presiden) atau oleh pembesar yang dinyatakan berwenang untuk menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan yang diatur dalam pasal 64 KUHD , mendapat upah atau provisi, atas amanat dan nama orang-orang dengan siapa makelar tidak mempunyai sesuatu hubungan tetap. Agen properti berperan sebagai pedagang perantara. Makelar berbeda dengan agen property. Makelar adalah orang yang membantu dalam jual beli barang tetapi tidak selalu berhubungan dengan properti sedangkan agen property atau agen *real estate* adalah orang yang bekerja secara professional dalam jual beli sewa property.

Agen mempertemukan penjual dan pembeli untuk mempercepat dan membantu kelancaran proses negosiasi. Agen properti menjual informasi tentang apa yang dibutuhkan pembeli dan penjual. Sebagai agen properti profesional, harus bertindak demi kepentingan penjual dan pembeli, bertindak sebagai *problem solver*, dan memberikan *win-win solution* bila terjadi ketidak sepahaman antara penjual dan pembeli, dari jasa yang diberikannya ini, agen properti memperoleh komisi atau *fee* dari hasil transaksi unit properti. Perusahaan perantara properti ini, telah diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI No.33/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti adalah seorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat

yeng diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi.⁶ Agen properti juga merupakan peluang bisnis yang amat menekankan pada aspek kepercayaan.

Berlandaskan aspek kepercayaan, agen properti menghubungkan pembeli dan penjual. Unsur kepercayaan inilah yang menjadi kunci terlaksananya hubungan agen properti dan penjual maupun pembeli. Adanya unsur kepercayaan -terlebih dahulu antara para pihak, dilanjutkan dengan menjalin hubungan berbentuk perjanjian tertulis, dimana perjanjian ini menjadi alas hukum yang berlaku bagi para pihak.

Berdasarkan uraian maka menarik kiranya untuk dilakukan kajian dan analisis mengenai bagaimana hubungan hukum dan hambatan dalam perjanjian dan bagaimana kedudukan kedua belah pihak setelah terjadinya perjanjian pemberian hak waralaba, yang kemudian dituangkan dalam bentuk penelitian dengan judul **“PELAKSANAAN PERJANJIAN PEMBERIAN HAK WARALABA ANTARA PT. SARANA MAJU PROPERTI SATU TUJUH DENGAN RAY WHITE INDONESIA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis merumuskan masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah hubungan hukum antara PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan *Raywhite* Indonesia?
2. Apa sajakah hambatan dalam perjanjian pemberian hak waralaba antara PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan *Raywhite* Indonesia?
3. Bagaimanakah kedudukan kedua belah pihak setelah terjadinya perjanjian pemberian hak waralaba?

C. Tujuan Penelitian

⁶ Roby Agung Kusuma, 2014. *Modal Kecil, Ingin Bisnis Properti? Baca Buku Ini*, Yogyakarta: FlasBooks, hlm.25.

Tujuan yang ingin dicapai di dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui, memahami dan menganalisis hubungan hukum PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan *Raywhite* Indonesia.
2. Mengetahui, memahami dan menganalisis hambatan dalam perjanjian pemberian hak waralaba antara PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan *Raywhite*.
3. Mengetahui, memahami dan menganalisis bagaimana kedudukan kedua belah pihak setelah terjadinya perjanjian pemberian hak waralaba.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu:

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis yaitu untuk menambah literatur mengenai hukum bisnis khususnya bisnis waralaba.

2. Kegunaan Praktis

- a. Dapat menjadi pedoman dan bahan rujukan bagi rekan mahasiswa, masyarakat, pelaku bisnis dalam menambah pengetahuan tentang proses perjanjian pemberian hak waralaba.
- b. Sebagai upaya untuk meningkatkan keterampilan menulis bagi penulis.
- c. Salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana pada Fakultas Hukum Universitas Lampung.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian telah diatur di dalam Pasal 1313 KUHPerdata dimana di dalam pasal tersebut telah disebutkan bahwa suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Definisi perjanjian dalam Pasal 1313 ini adalah: (1) tidak jelas, karena setiap perbuatan dapat disebut perjanjian, (2) tidak tampak asas konsensualisme, dan (3) bersifat dualisme. di dalam pengertian secara umum perjanjian adalah suatu peristiwa dimana apabila seseorang berjanji kepada seorang lainnya atau dimana dua pihak atau lebih saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu ataupun tidak untuk melakukan sesuatu.

Perjanjian biasa juga disebut dengan persetujuan. karena dua pihak itu setuju untuk melakukan sesuatu. Kreditur dan debitur adalah subjek dalam perjanjian. Kreditur mempunyai hak atas prestasi dan debitur wajib memenuhi pelaksanaan prestasi, dalam bentuknya, perjanjian merupakan suatu rangkaian perkataan yang mengandung kesepakatan ataupun persetujuan para pihak yang membuatnya, baik secara lisan maupun secara tertulis. Maka, dari suatu perjanjian itu timbulah suatu hubungan antara para pihak yang dinamakan dengan perikatan.

Perikatan memiliki pengertian yaitu “suatu hubungan hukum antara dua orang atau lebih dimana pihak yang satu berhak atas sesuatu dan pihak yang lain berkewajiban atas sesuatu. Suatu perikatan lahir karena suatu persetujuan atau karena undang-undang. Semua kesepakatan yang dibuat sesuai dengan undang-undang, berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya. Suatu

persetujuan/perjanjian tidak dapat ditarik kembali kecuali dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang telah ditentukan oleh undang-undang.

Tidak lengkap dan terlalu luasnya rumusan perjanjian yang diberikan oleh pembentuk undang-undang tersebut diatas akibatnya muncul berbagai pandangan sebagai doktrin tentang definisi yang diberikan oleh para penulis hukum.

a. Abdulkadir Muhammad

Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan.⁷

b. R. Subekti

Perjanjian adalah suatu peristiwa hukum dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.⁸

c. R Wirjono Prodjodikoro

Perjanjian adalah suatu hubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak dimana satu pihak berjanji untuk melakukan suatu hal atau tidak melakukan suatu hal janji sedangkan pihak lain menuntut pelaksanaannya.⁹

Intinya perjanjian adalah suatu perbuatan hukum yang didasarkan kesepakatan para pihak, dimana satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang atau lebih, dari beberapa uraian mengenai pengertian tentang perjanjian yang telah diuraikan di atas terdapat beberapa unsur di dalamnya yang memberikan wujud dari perjanjian yaitu hubungan hukum (*rechtbetrekking*) yang menyangkut hukum kekayaan antara dua orang atau lebih, yang memberikan hak pada satu pihak dan kewajiban pada pihak lain tentang suatu prestasi.

Jika dari unsur tersebut maka, perjanjian merupakan hubungan hukum (*rechtbetrekking*) yang oleh perjanjian itu sendiri diatur dan disahkan cara perhubungannya, maka, perjanjian yang mengandung hubungan hukum antara

⁷ Abdulkadir Muhammad, 2004. *Hukum Perjanjian*, Bandung : Citra Aditya Bakti, hlm. 4.

⁸ R Subekti, 2001. *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT. Intermedia, hlm.1.

⁹ Wirjono Prodjodikoro, 2000. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Bandung: Mandar Maju, hlm.9.

perseorangan merupakan sesuatu hal yang berada di dalam lingkungan hukum dan perjanjian yang telah dibuat itu adalah hukum yang harus dilaksanakan.

Hubungan hukum di dalam suatu perjanjian, bukan merupakan suatu hubungan yang dapat timbul dengan sendirinya seperti yang terdapat dalam harta benda kekeluargaan. di dalam hubungan hukum kekayaan keluarga, dengan sendirinya timbul hubungan hukum oleh anak dengan kekayaan orang tuanya seperti yang telah diatur di dalam hukum waris. Jika di dalam perjanjian, suatu perjanjian yang mengikat atau biasa disebut perikatan harus ada salah satu pihak yang mempunyai kewajiban., bila tidak ada pihak yang mempunyai kewajiban maka dapat dikatakan tidak ada perjanjian yang mengikat.

Suatu hubungan hukum yang terjadi baik itu karena perjanjian maupun karena hukum itu sendiri, disebut perikatan karena hubungan hukum tersebut mengikat, yaitu kewajiban-kewajiban yang timbul dari adanya suatu perikatan. di dalam hukum perjanjian, hubungan hukum harus dilakukan berdasarkan tindakan hukum jika tidak maka sama sekali tidak mempunyai arti sama sekali bagi hukum perjanjian itu. Pihak yang berkedudukan sebagai kreditur (*schuldeiser*) berhak atas suatu prestasi sedangkan pihak yang berkedudukan sebagai debitur (*schuldenaar*) wajib melaksanakan prestasi.

Objek dalam hukum perjanjian adalah suatu benda, tetapi hukum perjanjian hanya mengatur dan mempersoalkan hubungan benda atau kekayaan yang menjadi objek perjanjian antara perseorangan. Hukum benda bersifat tertutup, dan karenanya tidak boleh ditambah, diubah, dikurangi atau dimodifikasi oleh orang perorangan atas kehendak sendiri, hukum kebendaan seringkali disebut sebagai hukum yang memaksa,¹⁰ sedangkan hukum perjanjian yang karena sifatnya terbuka memungkinkan setiap orang untuk mengaturnya secara independen tetapi syarat sahnya suatu perjanjian harus terpenuhi seperti yang diatur di dalam Pasal 1320 KUHPerdato.

¹⁰ Kartini Mulyadi dan Gunawan Widjaya, 2003. *Kebendaan Pada Umumnya*, Jakarta: Kencana, Hlm. 21

2. Syarat Sahnya Perjanjian

Waralaba merupakan suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih. Sebagai suatu perjanjian dapat dipastikan bahwa perjanjian terikat pada ketentuan dalam Pasal 1313 KUHPerdara tentang perjanjian dan syarat sahnya perjanjian yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdara serta mengenai kebebasan berkontrak Pasal 1338 KUHPerdara.

Mengenai syarat sahnya suatu perjanjian harus dipenuhi ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara yaitu :

a. Adanya kesepakatan mengikat diri

Hal ini mengisyaratkan bahwa kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian harus sepakat dan setuju mengenai hal-hal pokok dari perjanjian yang kedua belah pihak tersebut buat. Sepakat yang diperlukan untuk melahirkan suatu perjanjian dianggap telah tercapai apabila pernyataan yang dikeluarkan oleh salah satu pihak diterima oleh pihak lainnya. Menurut Pasal 1321 KUHPerdara kesepakatan harus diberikan secara bebas dari hal-hal sebagai berikut.

1) Paksaan

Kesepakatan harus bebas baik dari paksaan fisik dan paksaan rohani (psikis). contoh dari paksaan fisik misalnya akan dilukai bila tidak menyetujui isi perjanjian, sedangkan contoh dari paksaan psikis misalnya diancam akan dibongkar rahasia pribadinya jika tidak menyetujui isi dari perjanjian.¹¹

2) Kekhilafan

Biasa disebut juga kekeliruan. Hal ini terjadi bila salah satu pihak khilaf tentang hal yang pokok dari apa yang diperjanjikan atau tentang sifat yang penting dari barang yang menjadi objek perjanjian atau tentang orang dengan siapa diadakan perjanjian itu, sehingga dapat dikatakan kekhilafan dapat terjadi pada orang atau benda yang menjadi objek perjanjian.

¹¹ Wirjono Prodjodikoro, 2000. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Mandar Maju. Hlm. 26

3) Penipuan

Hal ini terjadi bila salah satu pihak dengan sengaja memberi keterangan – keterangan yang palsu disertai dengan tipu muslihat untuk membujuk pihak lainnya memberikan persetujuan.

b. Cakap untuk Membuat Perjanjian

Cakap untuk Membuat perjanjian dimaknai bahwa, setiap subyek hukum yang akan mengikatkan dirinya dalam suatu hubungan hukum yang mempunyai akibat hukum harus sudah mempunyai kecakapan bertindak dalam hukum. Menurut Pasal 1329 KUHPerdara setiap orang dinyatakan cakap untuk membuat perikatan-perikatan jika oleh Undang-undang tidak dinyatakan tidak cakap. Selajutnya yang dinyatakan tidak cakap membuat perikatan oleh Pasal 1330 KUHPerdara ditetapkan bagi orang-orang yang tidak cakap dan belum dewasa. Berdasarkan penjelasan maka, cakap dalam hukum yaitu Pasal 1330 juncto 330 KUHPerdara ditafsirkan secara terbalik:

1) Orang-orang yang sudah dewasa;

Menurut Pasal 330 KUHPerdara pengertian dewasa adalah seorang yang telah berusia dua puluh satu tahun ke atas atau seorang yang telah menikah sebelum berusia dua puluh satu tahun.

2) Tidak dibawah pengampuan.

Orang-orang yang berada dalam kategori ini adalah dikarenakan hal-hal berikut, boros, sakit jiwa, dungu, dan pemabuk.

3) Orang – Orang Perempuan,

dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang, dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu, Namun dengan adanya Undang – Undang Nomor 1 Tahun 1974 Tentang Perkawinan maka istri telah cakap untuk melakukan perbuatan hukum.

c. Suatu Hal Tertentu

Syarat sahnya suatu perjanjian yaitu mengenai suatu hal tertentu adalah suatu benda/barang yang menjadi objek dalam suatu perjanjian. Menurut Pasal 1333

KUHPerdata, barang yang menjadi obyek suatu kontrak harus tertentu, setidaknya – tidaknya harus ditentukan jenisnya. Demikian juga jumlahnya perlu ditentukan asal dapat ditentukan dan diperhitungkan. Syarat ini merupakan syarat yang penting, karena jika terjadi suatu perselisihan diantara kedua belah pihak maka dapat diketahui apa saja yang menjadi hak dan kewajiban dari para pihak yang ada di dalam perjanjian yang telah dibuat.

d. Suatu Sebab yang Halal

Suatu sebab yang halal dimaknai bahwa, tujuan antara dua belah pihak yang mempunyai maksud untuk mencapainya. Menurut Pasal 1337 KUHPerdata, sebab yang tidak halal ialah jika ia dilarang oleh undang-undang, bertentangan dengan tata susila atau ketertiban. Menurut Pasal 1335 KUHPerdata perjanjian tanpa sebab yang palsu atau dilarang tidak mempunyai kekuatan.

Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat-syarat subyektif, karena mengenai orang – orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat-syarat obyektif karena mengenai perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu.¹²

Apabila keempat syarat sahnya perjanjian yang disebutkan di dalam Pasal 1320 KUHPerdata telah dipenuhi oleh para pihak, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.¹³

3. Pihak – Pihak Dalam Perjanjian

Pihak-pihak dalam perjanjian diatur di dalam KUHPerdata, yaitu Pasal 1315, Pasal 1340, Pasal 1317, Pasal 1318. Pihak-pihak yang terkait dalam suatu perjanjian itu disebut subjek dalam perjanjian. Subjek dalam perjanjian meliputi:

- a. Kreditur
- b. Debitur

¹² Subekti, *Op.Cit.*, hal. 17.

¹³ Suharnoko, 2007. *Hukum perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Jakarta: Kencana, hlm.1.

Kreditur ialah orang atau badan hukum yang mempunyai hak atas prestasi. Debitur ialah orang atau badan hukum yang wajib memenuhi pelaksanaan prestasi. Pihak pihak yang terikat dalam perjanjian sekurang-kurangnya harus ada dua orang tertentu. Masing-masing orang itu menduduki tempat yang berbeda. Satu orang menjadi pihak kreditur, dan yang seorang lagi sebagai pihak debitur.¹⁴ Terdapat dua unsur debitur yaitu schuld dan haftung .

4. Asas – Asas Perjanjian

Di dalam suatu perjanjian haruslah ada dasar – dasar hukum kontrak yang menjadi prinsip yang harus dipegang bagi para pihak yang mengikatkan diri ke dalam hukum kontrak. Menurut hukum perdata ada beberapa dasar hukum utama dalam kontrak, asas penting tersebut yaitu :

a. Asas kebebasan berkontrak

Berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang tercantum dalam Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdata, suatu perjanjian yang dibuat secara sah, mengikat sebagai undang – undang bagi para pihak yang membuatnya.¹⁵ Asas kebebasan berkontrak ini memiliki arti setiap orang menurut kehendak bebasnya dapat membuat perjanjian dan mengikatkan diri dengan siapapun yang dikehendakinya, namun kebebasan tersebut tidak boleh bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang bersifat memaksa, mengganggu ketertiban umum dan kesusilaan.

b. Asas konsensualisme

Asas konsensualisme adalah suatu persetujuan kehendak yang berhubungan dengan lainnya suatu perjanjian (Pasal 1320 ayat (1) KUHPerdata).

c. Asas kepastian hukum

asas kepastian hukum atau disebut juga sebagai asas *pacta sunt servanda*, berkaitan dengan akibat perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* merupakan asas bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat

¹⁴ Mariam Barus Badruzaman, 2005. *Perlindungan Terhadap Konsumen Dilihat dari Sudut Perjanjian Baku*, Jakarta : Bina Cipta. hlm.20.

¹⁵ Suharnoko, *op cit*, hlm. 3.

oleh para pihak, sebagaimana layaknya sebuah undang-undang, hakim atau pihak ketiga tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak.

Asas *pacta sunt servanda* didasarkan pada Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara yang menegaskan “perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang.”

d. Asas itikad baik (*geode trouw*)

Ketentuan Asas ini menyatakan persetujuan – persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik. Asas itikad baik ini dalam suatu perjanjian tercermin di dalam Pasal 1338 KUHPerdara. Tetapi, di dalam pasal tersebut tidak disebutkan secara rinci apa yang dimaksud dengan itikad baik. Itikad baik merupakan suatu pengertian yang abstrak yang berhubungan dengan apa yang ada di dalam pikiran manusia. dalam prakteknya sendiri pelaksanaan perjanjian sering ditafsirkan sebagai hal yang berhubungan dengan kepatuhan dan kepantasan dalam melaksanakan suatu perjanjian. Penerapan asas itikad baik harus sangat diperhatikan terutama pada saat melakukan perjanjian pra kontrak. Suharnoko menyebutkan secara rinci terhadap kemungkinan timbulnya suatu kerugian terhadap pemberlakuan asas itikad baik ini. Jadi, sebenarnya secara implisit undang-undang perlindungan konsumen sudah mengakui bahwa itikad baik sudah harus ada sebelum ditandatangani perjanjian, sehingga janji-janji pra kontrak dapat diminta pertanggungjawaban berupa ganti rugi, apabila janji tersebut diingkari.¹⁶

e. Asas keseimbangan

Asas keseimbangan adalah bahwa kreditur mempunyai kekuatan untuk menuntut pelunasan prestasi namun kreditur dan debitur dibebankan untuk melaksanakan perjanjian dengan itikad baik.

¹⁶ *Ibid.*, hal. 11.

5. Unsur-Unsur Perjanjian

Unsur-Unsur didalam suatu perjanjian terdiri dari:¹⁷

a. Essentialia

Unsur essentialia adalah unsur yang mutlak harus ada bagi terjadinya perjanjian. Unsur ini mutlak harus ada agar perjanjian itu sah, merupakan syarat sahnya perjanjian.

b. Naturalia

Unsur naturalia merupakan unsur yang lazimnya melekat pada perjanjian, yaitu unsur yang tanpa diperjanjikan secara khusus dalam perjanjian secara diam-diam dengan sendirinya dianggap ada dalam perjanjian karena sudah merupakan pembawaan atau melekat pada perjanjian.

c. Accidentalialia

Unsur accidentalialia merupakan unsur yang harus dimuat atau disebut secara tegas dalam perjanjian.

6. Akibat Hukum Perjanjian

Di dalam undang-undang sudah ditentukan bahwa perjanjian yang sah berkekuatan hukum sebagai undang-undang. Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Persetujuan yang telah dibuat tidak dapat ditarik kembali, kecuali dengan kesepakatan kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang diatur oleh undang-undang. Undang-undang mengatur tentang isi perjanjian dalam pasal 1329 dan 1327 KUHPerduta. Dan dua ketentuan ini, disimpulkan bahwa isi perjanjian terdiri dari elemen-elemen sebagai berikut :

- a. Isi perjanjian;
- b. Kepatuhan;
- c. Kebiasaan;

¹⁷ Sudikno Mertokusumo, 1995. *Mengenal Hukum : Suatu Pengantar*. Yogyakarta : Liberty 1, hlm.110.

Isi perjanjian ialah apa yang dinyatakan secara tegas oleh kedua belah pihak di dalam perjanjian itu.

Kepatuhan adalah ulangan dari kepatuhan yang terdapat dalam Pasal 1338 KUHPerdara. Kebiasaan adalah yang diatur dalam Pasal 1339 KUHPerdara berlainan dengan yang terdapat dalam Pasal 1347 KUHPerdara. Kebiasaan yang tersebut dalam Pasal 1339 KUHPerdara bersifat umum, sedangkan yang disebut Pasal 1327 KUHPerdara ialah kebiasaan yang hidup di tengah masyarakat khusus (*bestending gebruikelijk beding*), misalnya pedagang.¹⁸

7. Jenis-Jenis Perjanjian

Menurut Handri Raharjo, perjanjian dapat dibedakan menurut berbagai cara, yaitu:

- a. Perjanjian menurut sumbernya:
 - 1) Perjanjian yang bersumber dari hukum keluarga, misalnya: perkawinan;
 - 2) Perjanjian yang bersumber dari hukum kebendaan, adalah perjanjian yang berhubungan dengan peralihan hukum benda;
 - 3) Perjanjian obligatoir, adalah perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban;
 - 4) Perjanjian yang bersumber dari hukum acara;
 - 5) Perjanjian yang bersumber dari hukum publik
- b. Perjanjian menurut hak dan kewajiban para pihak, dibedakan menjadi:

Perjanjian timbal balik, yaitu perjanjian yang menimbulkan kewajiban pokok bagi keduanya.

 - 1) Perjanjian sepihak, yaitu perjanjian yang menimbulkan kewajiban pada satu pihak saja, sedangkan pihak lain hanya hak saja.
 - 2) Perjanjian menurut keuntungan salah satu pihak dan adanya prestasi pada pihak lain, dibedakan menjadi:
 - 3) Perjanjian cuma-cuma, adalah berjanji yang hanya memberikan keuntungan pada satu pihak, misalnya: perjanjian hibah;

¹⁸ Mariam Darus Badruzaman, *Op cit*, hal. 28.

- 4) Perjanjian atas beban, adalah perjanjian dimana terhadap prestasi dari pihak yang satu selalu terdapat kontraprestasi dari pihak lain dan antara kedua prestasi itu terdapat hubungan hukum, misalnya: Perjanjian jual beli, sewa menyewa.
- c. Perjanjian menurut namanya, dibedakan menjadi:
- 1) Perjanjian bernama (nominaat), adalah yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, misalnya: perjanjian yang terdapat dalam buku III Bab V-XVIII Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang Perjanjian jual-beli, perjanjian pertukaran-menukar, dan lain-lain;
 - 2) Perjanjian tidak bernama (innominaat), yaitu perjanjian yang tumbuh, timbul dan hidup dalam masyarakat karena berdasarkan asas kebebasan berkontrak dan perjanjian ini belum dikenal pada saat Kitab Undang-Undang Hukum Perdata diundangkan, misalnya: Perjanjian waralaba, dan lain-lain.
- d. Perjanjian menurut bentuknya, terbagi menjadi 2 (dua) yaitu:
- 1) Perjanjian Lisan, terbagi 2 (dua) yaitu:
 - a) Perjanjian konsensual, adalah perjanjian dimana adanya kata sepakat antara pihak saja sudah cukup untuk timbulnya perjanjian yang berhubungan;
 - b) Perjanjian riil, adalah perjanjian yang mengatur perjanjian penyerahan barang atau kata sepakat bersama dengan penyerahan barangnya. Misalnya: penitipan barang.
 - 2) Perjanjian Tertulis, terbagi 2 (dua) yaitu:
 - a) Perjanjian standar atau baku, adalah perjanjian yang berbentuk tertulis formulir yang isinya telah dibakukan terlebih dahulu secara sepihak oleh produsen tanpa mempertimbangkan kondisi konsumen;
 - b) Perjanjian formal, adalah perjanjian yang telah ditetapkan dengan formalitas tertentu, misalnya: perjanjian hibah harus dibuat dengan akta notaris.

- e. Perjanjian yang bersifat istimewa, dibedakan menjadi:
- 1) Perjanjian liberatoir, adalah perjanjian dimana pihak membebaskan diri dari kewajiban yang ada. Misalnya: hubungan cinta (Pasal 1438 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata);
 - 2) Perjanjian pembuktian, yaitu perjanjian di mana para pihak menentukan pembuktian apakah yang tepat diantara para pihak tersebut;
 - 3) Perjanjian untung-untungan, misalnya: Perjanjian asuransi;
 - 4) Perjanjian publik, adalah perjanjian yang sebagian atau seluruhnya dikuasai oleh hukum publik, karena salah satu bertindak sebagai penguasa.
- f. Perjanjian penanggungan (*borgtocht*)
- Berdasarkan ketentuan Pasal 1820 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Perjanjian penanggungan adalah persetujuan pihak ketiga demi kepentingan kreditur mengikatkan dirinya untuk memenuhi perikatan debitur, bila debitur tidak memenuhi perikatannya.
- g. Perjanjian menurut sifatnya, dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu:
- 1) Perjanjian pokok, yaitu perjanjian yang utama, misalnya: Perjanjian Kredit Bank
 - 2) Perjanjian accesoir, yaitu perjanjian tambahan yang mengikuti perjanjian utama, misalnya: pembebanan hak tanggungan atau fidusia, gadai.¹⁹

B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

1. Sejarah Waralaba

Menurut Pasal 1 ayat 1 Undang - Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pengertian dari waralaba yaitu hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan 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.²⁰

¹⁹ Handri Raharjo, 2009. *Hukum Perjanjian di Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, hlm .59-60.

²⁰ Sentosa Sembiring, 2008. *Himpunan Peraturan Perundang-undangan Republik Indonesia Tentang Waralaba*, Bandung: Nuansa Aulia, hlm. 134.

Menurut Simatupang waralaba merupakan suatu metode untuk melakukan bisnis, yaitu suatu metode untuk memasarkan produk atau jasa ke masyarakat. waralaba dapat didefinisikan sebagai suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, di mana sebuah perusahaan induk (pemberi Waralaba) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala kecil dan menengah (penerima Waralaba), hak-hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu dengan cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu, disuatu tempat tertentu.²¹

Semakin lama bisnis Waralaba ini mengalami kemajuan dan menjamur, karena itu banyak terjadi praktik penipuan bisnis yang mengaku sebagai Waralaba, yaitu seperti menjual sistem bisnis Waralaba yang belum terbukti keberhasilannya, oleh karena itu, menjadi salah satu sebab untuk membentuk IFA (*International Franchise Association*) pada tahun 1960. Tujuan didirikannya IFA adalah untuk menciptakan iklim industri bisnis Waralaba yang tidak dapat dipercaya karena menciptakan kode etik waralaba bagi para anggotanya, tetapi kode etik ini masih perlu dilindungi oleh perangkat hukum agar setiap pihak dapat terlindungi, oleh karena itu, pada tahun 1978, FTC (*Federal Trade Commission*) mengeluarkan peraturan yang mewajibkan setiap pemilik Waralaba yang akan memberikan peluang penawaran Waralaba kepada publik untuk memiliki UFOC (*Uniform Franchise Offering Circular*). UFOC adalah dokumen yang berisi informasi lengkap mengenai peluang bisnis Waralaba yang ditawarkan, seperti sejarah bisnis, pengelola, hal yang berkaitan dengan hukum, prakiraan investasi, deskripsi bisnis, dan Salinan dari perjanjian Waralaba.²²

Di Indonesia istilah Waralaba ini selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat bisnis Indonesia dan menarik banyak pihak untuk mendalaminya. Waralaba berasal dari kata Wara (lebih atau istimewa) dan laba (untung), maka Waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih / istimewa.²³ Di Indonesia sendiri sistem Waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, dengan memeriksa

²¹ Richard Burton Simatupang, 2003. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, hlm. 57.

²² Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Jakarta: Ghalia Indonesia, hlm.3.

²³ Tengku Keizerina Devi Azwar, 2005. *Perlindungan Hukum Dalam Franchise*, USU Repository, Hlm.2.

dealer kendaraan bermotor melalui lisensi, perkembangannya pada tahun 1970-an, yaitu dengan sistem dimulainya pembelian lisensi plus, seorang pemilik waralaba tidak hanya menjadi penyalur namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya, agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki suatu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi pemilik waralaba maupun bagi penerima Waralaba.

Tonggak kepastian hukum waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997 yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba, kemudian PP Nomor 16 Tahun 1997 tentang waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan nomor PP 42 tahun 2007 tentang waralaba. Para pihak yang membuat perjanjian bebas untuk menentukan syarat - syarat perjanjian yang tidak diinginkan asal tidak bertentangan dengan undang - undang yang ada. Selain itu perjanjian tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik dan sebagai kebebasan berkontrak dengan sistem terbuka, Oleh karena itu, hal-hal yang berhubungan dengan isi perjanjian Waralaba (para pihak pemberi Waralaba dan penerima Waralaba) dapat menggambarkan pada Pasal 1338 ayat 1 KUHPerduta dan Pasal 1320 KUHPerduta serta Pasal 1319 KUHPerduta tentang asas kebebasan berkontrak dan syarat sahnya termasuk dalam golongan perjanjian tidak bernama. Sifat hukum perjanjian waralaba ini adalah hukum perdata. Prestasi yang dilakukan adalah memberi dan menerima suatu hak kelola dari suatu produk berupa barang dan / atau jasa yang nama dan mutunya sudah teruji, Tetapi haruslah para pihak dalam perjanjian Waralaba tersebut berasal dari negara yang berbeda, maka sifat hukumnya adalah perdata internasional karena ada tidak ada di dalamnya.

2. Pengertian dan Dasar Hukum Waralaba

Ada beberapa peraturan yang memiliki hubungan dengan Waralaba adalah:

- a. Pasal 1338 dan pasal 1320 KUHPerduta;
- b. Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang;
- c. Undang - Undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten;
- d. Undang - Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek;

- e. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba;
- f. Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 376 / KEP / XI / 1988 tentang kegiatan perdagangan
- g. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259 / MPP / KEP / 7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- h. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 31 / M-DAG / PER / 8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Di Indonesia pengaturan Waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tanggal 23 Juli 2007 tentang Waralaba di Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.12 / MDAF / 3/2006 tanggal 29 Maret 2006 tentang ketentuan oleh tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha waralaba. Saat ini banyak orang masih ragu - ragu dengan kepastian hukum dalam bidang waralaba di Indonesia karena belum ada peraturan khusus yang pembantuannya, namun saat ini kepastian hukum bisnis waralaba jauh lebih baik dari sebelum tahun 1977. Hal ini karena banyaknya payung hukum yang dapat melindungi Waralaba bisnis tersebut, contohnya dari beberapa peraturan yang berkaitan dengan bisnis Waralaba.

Pada dasarnya dalam waralaba haruslah memuat berjanji antara pemberi *f* waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*) yang disepakati bersama. Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba atau *franchisor* wajib memberikan keterangan tertulis kepada penerima waralaba atau *franchisee*, sekurang - kurang mengenai:

- a. Identitas pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama dua tahun terakhir;
- b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba;
- c. Persyaratan - persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba;
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- e. Hak dan kewajiban pemberi waralaba kepada penerima waralaba;

- f. Cara - cara dan syarat pengakhiran, pemutusan, dan perpanjangan perjanjian waralaba;
- g. hal-hal lain yang perlu diketahui penerima waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba.²⁴

3. Jenis-Jenis Waralaba

Model bisnis waralaba ada tiga macam, yaitu waralaba jasa, waralaba barang, dan waralaba distribusi. Tiga bentuk waralaba ini ditemukan dalam kategorisasi waralaba yang dibuat oleh Pengadilan Eropa *Justice* pada putusannya dalam kasus “*Pronuptia*”. Kombinasi ketiga bentuk waralaba tersebut terdapat di Indonesia yang umumnya dapat ditemui pada usaha restoran cepat saji, seperti pada *Mc Donalds* dan *Kentucky Fried Chicken*.²⁵

Menurut *East Asian Executive Report*, mengutip oleh Salim HS, bisnis franchise diklasifikasikan menjadi tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

- a. *Product Franchise*, suatu bentuk waralaba dimana penerima waralaba hanya bertindak saja produk dari patnernya dengan areal, seperti pengecer bahan bakar *Shell* atau *British Petroleum*.
- b. *Processing Franchise or Manufacturing Franchise*, di sini pemberi waralaba hanya memegang peranan memberi Tahu, dari suatu proses produksi seperti minuman *Coca Cola* atau *Fanta*.
- c. *Business Format atau System Franchise*, dimana pemberi waralaba sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti *Dunkin Donuts*, *Kentucky Fried Chicken*, *Pizza Hut*, dan lain-lain.²⁶ Berdasarkan uraian di atas, dapat diterapkan bahwa terdapat beberapa jenis waralaba antara lain yaitu, waralaba jasa, waralaba barang, dan distribusi waralaba. Ada juga yang mengatakan jenis waralaba yaitu: 1) *franchise product*, 2) *franchise processing* atau *manufacturing franchise* dan 1) *business format* atau *system franchise*. Di Indonesia sendiri sudah banyak

²⁴ Suharnoko, *Op cit*, Hlm 94.

²⁵ Adrian Sutedi. *Op cit*, hlm.12.

²⁶ Salim H.S. 2010. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, hlm. 168.

bertumbuhan usaha waralaba, mulai dari usaha waralaba seperti usaha makanan, pendidikan, jasa, dan kesehatan.

4. Asas-Asas Hukum Perjanjian Waralaba

Satjipto Raharjo berpendapat bahwa asas hukum merupakan unsur yang penting dan pokok dari peraturan hukum, karena asas hukum mengandung tuntutan etis yang menjembatani antara peraturan-peraturan hukum dengan cita-cita sosial dan pandangan etis masyarakatnya²⁷. Asas hukum bukan merupakan peraturan hukum, namun tidak ada hukum yang dapat dipahami tanpa mengetahui asas-asas hukum yang ada di dalamnya, oleh karena itu, untuk memahami hukum dengan sebaik-baiknya tidak dapat hanya dengan melihat peraturan-peraturan hukumnya saja, melainkan harus menggalinya sampai kepada asas-asas hukumnya. Asas hukum inilah yang memberi makna etis kepada peraturan-peraturan hukum serta tata hukum²⁸.

Dalam gagasannya mengenai pemahaman hukum, Roscoe Pound menyatakan bahwa hukum dapat dipahami sebagai suatu sistem asas-asas yang ditemukan secara filsafat, harus diukur, dibentuk, ditafsirkan, dan ditambah oleh kaidah, tradisi, dan kebijaksanaan. Setelah diolah, konsepsi tersebut akan menjadi bentuk lain sehingga hukum akan dapat dipandang sebagai himpunan penegasan dan pernyataan dari suatu undang-undang, kesusilaan yang abadi, dan tidak berubah-ubah²⁹.

Asas-asas hukum yang harus ada dalam sebuah perjanjian Waralaba adalah sebagai berikut.

- a. Asas Kemitraan, yang mengharuskan sebuah usaha Waralaba diletakkan di atas dasar kerjasama usaha dengan menggunakan pola hubungan kemitraan, kemanfaatan, tanggung jawab, kepentingan bersama, saling menghargai dan menghormati, saling membutuhkan, serta saling menguntungkan.

²⁷ Satjipto Rahardjo, 2000, *Ilmu Hukum*, Bandung : Citra Aditya Bakti, hlm.45.

²⁸ *Ibid* hlm.47.

²⁹ Roscou Pound, (alih bahasa Mohamad Radjab),1996, Pengantar Filsafat Hukum, Jakarta : Bhatara, hlm.29.

- b. Asas Pikul Bareng, yaitu risiko dalam usaha Waralaba harus dipikul bersama antara pihak pemberi waralaba dengan penerima Waralaba secara proporsional. Jadi kerugian yang terjadi pada sebuah usaha Waralaba tidak dibenarkan hanya ditanggung pihak penerima Waralaba atau pihak pemberi Waralaba saja.
- c. Asas Informatieplicht, yaitu adanya kewajiban bagi pihak pemberi Waralaba untuk memberikan informasi usaha Waralabanya secara terbuka, jelas dan jujur kepada pihak penerima Waralaba, serta wajib pula memberitahukan hal-hal yang menjadi rahasia bisnis Waralabanya secara proporsional kepada pihak penerima Waralaba.
- d. Asas Confidential, merupakan asas yang mewajibkan kepada pihak pemberi Waralaba maupun penerima Waralaba untuk menjaga kerahasiaan data ataupun ketentuan-ketentuan yang termasuk kategori rahasia agar tidak diketahui pihak luar terutama yang menjadi pesaing bisnis Waralaba mereka

5. Keuntungan dan Kerugian Bisnis Waralaba

a. Keuntungan Bisnis waralaba

Menurut Adrian Sutedi, keuntungan dari bisnis waralaba adalah sebagai berikut:

- 1) Penerima Waralaba tidak memerlukan pengetahuan dasar dan pengetahuan khusus.
- 2) Penerima Waralaba mendapat insentif dengan bisnisnya sendiri sehingga mendapat keuntungan tambahan.
- 3) Penerima waralaba akan menerima (untuk dapat) bantuan sebagai berikut:
 - a) Penyelesaian tempat
 - b) Mempersiapkan rencana untuk memperbaiki model outlet, termasuk rencdana tata kota yang diperlukan atau persyaratan-persyaratan hukum yang diperlukan.
 - c) Mendapatkan dana untuk sebagian biaya akuisisi dari bisnis yang di Waralaba.
 - d) Pelatihan staf penerima Waralaba. Bantuan pembelian peralatan. Membantu membuka bisnis dan menjalankannya dengan lancar.

- 4) Penerima Waralaba mendapatkan keuntungan dari aktivitas iklan dan promosi pemberi Waralaba pada tingkat nasional.
- 5) Penerima Waralaba menerima keuntungan dari daya beli yang besar dan kemampuan negoisasi yang dilakukan pemberi Waralaba.
- 6) Penerima Waralaba mengajukan pengetahuan khusus serta pengalaman dari organisasi dan manajemen kantor pusat pemberi Waralaba, walaupun ia tetap mandiri.
- 7) Risiko penerima berkurang sangat besar.
- 8) Penerima Waralaba memperoleh keuntungan dari program penelitian dan pengembangan waralaba yang terus menerus dilakukan untuk memperbaiki bisnis dan membuatnya tetap kompetitif.
- 9) Pemberi Waralaba mengumpulkan informasi dan pengalaman yang tersedia sebanyak-banyaknya untuk dibagi kepada seluruh penerima waralaba dalam sistemnya.³⁰

Berdasarkan uraian di atas, dapat menerapkan bahwa keuntungan bisnis waralaba yaitu menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan, manajemen bisnis bagus, dukungan dan jaminan yang terjamin, keuntungan lebih besar, dan kemungkinan merugi sedikit.

b. Kerugian bisnis Waralaba

Adrian Sutedi mengatakan, kerugian dari bisnis Waralaba yaitu sebagai berikut:

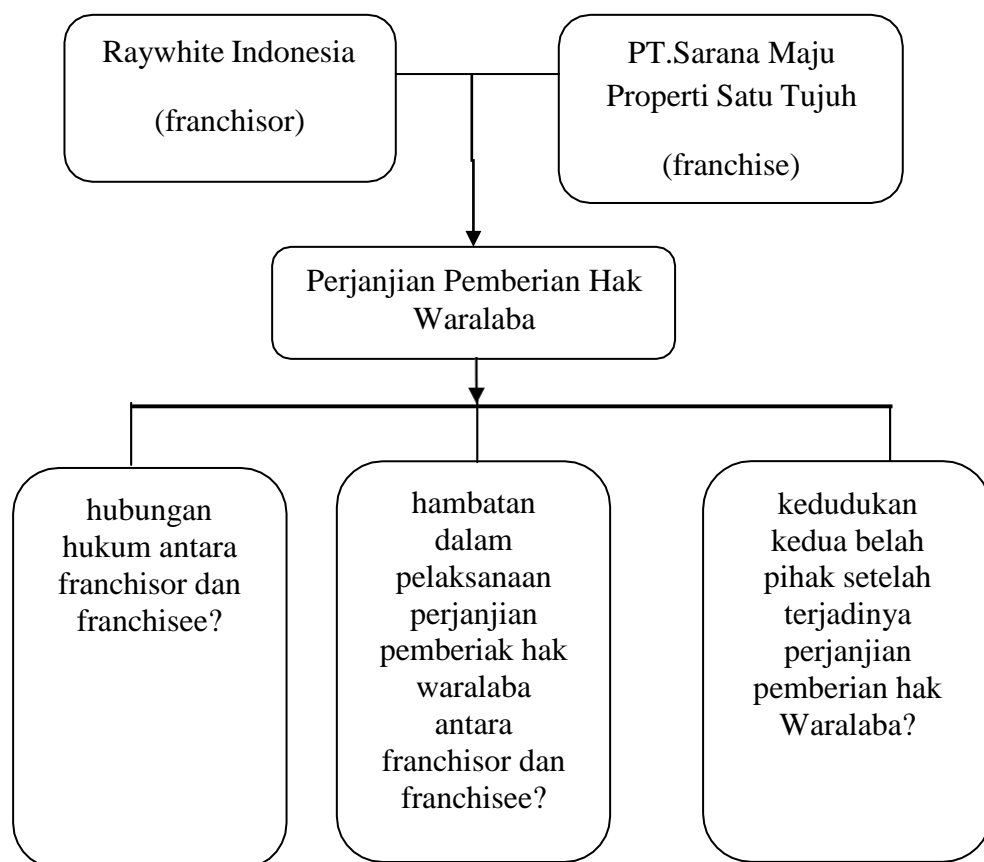
- 1) Tidak dapat dihindari bahwa hubungan antara pemberi Waralaba pasti melibatkan kontrol, yaitu kontrol tersebut akan mengatur kualitas jasa dan produk yang akan diberikan kepada masyarakat melalui penerima Waralaba.
- 2) Penerima Waralaba harus membayar pemberi Waralaba untuk jasa-jasa yang diduplikasinya untuk penggunaan sistem.
- 3) Kesukaran dalam penilaian kualitas pemberi Waralaba.
- 4) Kontrak franchise akan berisi beberapa pihak terhadap bisnis yang di Waralaba.
- 5) Penerima waralaba mungkin menjadi terlalu tergantung kepada pemberi Waralaba

³⁰ *Op.cit*, hlm 129-130

- 6) Kebijakan-kebijakan penerima waralaba mungkin mempengaruhi keuntungan penerima waralaba.
- 7) Reputasi dan citra merek dari bisnis yang diwaralabakan mungkin menjadi turun citranya karena alasan-alasan di luar kontrol pemberi Waralaba.³¹

Berdasarkan uraian di atas, dapat dilaksanakan bahwa kerugian bisnis Waralaba yaitu modal awal yang besar (investasi), adanya durasi kontrak, dan kemungkinan terjadi konflik besar.

C. Kerangka Pikir



Gambar 1. Kerangka Pikir

Di Indonesia bisnis usaha *franchise* sudah mulai berkembang. Salah satunya adalah *Ray White* yang merupakan agen property memberikan layanan menjual dan mencari property. Franchise diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42

³¹ *Op.cit*,hlm 130-131

tahun 2007. PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh bekerjasama dengan *Ray White* Indonesia dan terjadilah perjanjian *franchise* antara kedua belah pihak. Perjanjian *Franchise* ini memuat para pihak yaitu PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dan *RayWhite* Indonesia. Pada perjanjian tersebut *Ray white* sebagai *franchisor* dan PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh sebagai *franchisee*. Hubungan hukum antara para pihak dalam *franchise* ini dasarnya adalah perjanjian. Perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak tersebut.

Berdasarkan keterangan menarik kiranya maka untuk dilakukan kajian dan analisis mengenai:

1. Bagaimanakah hubungan hukum antara PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan Raywhite Indonesia?
2. Apa sajakah hambatan dalam perjanjian antara PT. Sarana Maju Properti Satu Tujuh dengan Raywhite Indonesia?
3. Bagaimanakah kedudukan kedua belah pihak setelah terjadinya perjanjian *franchise*?

III. METODE PENELITIAN

Penelitian merupakan suatu kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika dan pemikiran tertentu, yang bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metode artinya menggunakan metode atau cara tertentu dan konsistensi berarti tidak ada hal yang bertentangan dalam kerangka tertentu.³² Penelitian sangat diperlukan untuk memperoleh data yang akurat sehingga dapat menjawab permasalahan sesuai dengan fakta atau data yang ada dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.³³

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah normatif empiris. Abdulkadir Muhammad menjelaskan bahwa yang dimaksud sebagai penelitian hukum normatif empiris (applied law research) yaitu merupakan penelitian yang menggunakan studi kasus hukum normatif empiris berupa produk perilaku hukum,³⁴ dalam hal ini penelitian mengenai pelaksanaan perjanjian pemberian hak Waralaba. Menurut pendekatan empiris pengetahuan didasarkan atas fakta-fakta yang diperoleh dari hasil penelitian dan observasi.³⁵ Adapun yang dilakukan penulis dalam melakukan penelitian dan wawancara terhadap pelaksanaan perjanjian pemberian hak Waralaba dengan pihak PT Sarana Maju Properti SatuTujuh, terkait pelaksanaan perjanjian Franchise antara PT Sarana Maju Properti SatuTujuh dengan *RayWhite* Indonesia.

³² Abdulkadir Muhammad, 2004. *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung, PT Citra Aditya Bakti, hlm, 2.

³³ *Ibid*, hlm.102.

³⁴ *Ibid*, hlm. 2-4

³⁵ Ronny Kountur, 2004. *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta: PPM, hlm.6.

B. Tipe Penelitian

Tipe penelitian hukumnya adalah deskriptif yang bersifat pemaparan dan bertujuan untuk memperoleh gambaran lengkap tentang keadaan hukum yang berlaku ditempat tertentu atau mengenai peristiwa hukum tertentu yang ada di masyarakat. Investigasi ini menganalisis secara jelas, dan sistematis bagaimana perjanjian kerjasama, hubungan hukum, dan penyelesaian masalah dalam pelaksanaan antara PT Sarana Maju Properti SatuTujuh dengan *Ray White* Indonesia.

C. Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah merupakan proses pemecahan atau penyelesaian masalah melalui tahap-tahap yang telah ditentukan sehingga mencapai tujuan penelitian³⁶. Menetapkan metode penelitian hukum atau dalam cakupan luas dikatakan sebagai pengkajian ilmu hukum, seharusnya beranjak dari hakikat keilmuan hukum.³⁷ Pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah normatif empiris dengan cara meneliti dan menelaah fakta yang ada sejalan dengan pengamatan di lapangan kemudian dikaji berdasarkan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan acuan untuk memecahkan masalah.

D. Data dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari sumber tanpa perantara pihak lain. Primer data dapat diambil dari pihak yang bersentuhan langsung dengan permasalahan. Data ini memiliki kekuatan yang mengikat secara yuridis karena dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Primer data dalam penelitian ini berasal dari wawancara dengan pihak PT. Sarana Maju Properti Satu

³⁶ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, 2013. *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, hlm. 13.

³⁷ Philipus M. Hadjon dan Tatiek Sri Djatmiati, 2016. *Argumentasi Hukum*, Cet. VII, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, hlm. 3.

Tujuh. Pihak yang diwawancarai adalah Aniz, Direktur utama dan Yohan, *Marketing Manager*. Hasil wawancara tersebut digunakan sebagai bahan pembahasan dalam penelitian dan juga sebagai petunjuk dalam melakukan penelitian agar mampu menemukan penyelesaian suatu permasalahan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi kepustakaan, dengan cara mengumpulkan dari sumber bacaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data sekunder terdiri dari:

- a. Bahan-bahan hukum primer yang mengikat berupa norma dasar Pancasila, Undang-Undang Dasar Tahun 1945, KUH Perdata, Peraturan pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba, Undang-undang Nomor 30 tahun 2000 tentang rahasia dagang dan Undang-undang Nomor 14 tahun 2001 tentang merek.
- b. Bahan-bahan hukum sekunder yaitu bahan-bahan yang erat dengan bahan hukum primer yang berupa buku-buku, karya tulis hukum atau pandangan ahli hukum, internet, serta artikel-artikel yang relevan dengan topik penelitian
- c. Bahan-bahan hukum tersier yaitu merupakan data yang memberikan penjelasan terhadap hubungan data primer dan data skunder untuk lebih jelas menjelaskan pada data yang diambil langsung atau dari bahan-bahan hukum yang sangat erat dan dari studi perpustakaan atau studi wawancara dari objek penelitian tentang pelaksanaan hak dan kewajiban dalam perjanjian *Franchise* antara PT Sarana Maju Properti SatuTujuh dengan *Raywhite*.

E. Metode Pengumpulan Data

1. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan pengkajian informasi tertulis mengenai hukum yang berasal dari berbagai sumber dan dipublikasikan secara luas serta dibutuhkan dalam penelitian, studi pustaka dilakukan untuk memperoleh data sekunder yaitu melakukan serangkaian kegiatan dengan cara membaca, mencatat, dan mengutip

buku-buku atau literatur yang berhubungan dengan perjanjian pinjam meminjam berbasis teknologi informasi. Penelitian ini bersifat *library research* yang pengumpulan bahan hukumnya dilakukan dengan teknik dokumentasi, yaitu dikumpulkan dari telaah peraturan perundang-undangan, studi pustaka seperti, buku-buku, makalah, artikel, majalah, jurnal, koran, atau karya tulis para pakar, dengan melakukan studi dokumen menggunakan bahan-bahan dari data sekunder, data sekunder yaitu data yang diperoleh dari kepustakaan, seperti buku-buku, artikel, skripsi, tesis, putusan pengadilan, dan lain sebagainya.³⁸

2. Studi Dokumen

Metode yang dilakukan adalah dengan melihat dan menganalisis dokumen isi perjanjian *Franchise* yang didapat dari PT Sarana Maju Properti SatuTujuh.

3. Wawancara

Metode yang dilakukan adalah dengan melakukan wawancara dengan responden yang terlibat dalam peristiwa hukum yang bersangkutan. Wawancara dilakukan dengan Aniz, Direktur Utama dan Yohan, *Marketing Manager* dari PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh.

F. Pengelolaan Data dan Analisis Data

1. Pengelolaan Data

Data yang sudah terkumpul kemudian diolah. Pengolahan data umumnya dilakukan dengan cara sebagai berikut:³⁹

- a. Pemeriksaan Data Pemeriksaan data adalah memeriksa kembali apakah data yang diperoleh itu relevan dan sesuai dengan bahasan, selanjutnya apabila ada data yang salah satu datanya yang kurang lengkap maka akan dilakukan perbaikan.
- b. Rekonstruksi Data

³⁸ Peter Mahmud Marzuki, 2005. *Penelitian Hukum*, Jakarta: Kencana, hlm. 135-136.

³⁹ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *op cit* hlm. 86.

- c. Menyusun ulang data secara teratur, berurutan, logis sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan.
- d. Sistematisasi Data
- e. Merupakan kegiatan menghimpun data secara sistematis data yang sudah diedit dan diperbaiki diberi tanda menurut klasifikasi data dan urutan masalah.

2. Analisis Data

Analisis data merupakan penafsiran hukum terhadap data yang diperoleh yang dilakukan secara kualitatif, yaitu dengan cara menguraikan data yang bermutu dalam bentuk kalimat yang teratur, logis, tidak timpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan interpretasi data dan pemahaman hasil analisis yang dapat diuraikan dan dijelaskan ke dalam bentuk kalimat yang jelas, teratur, logis dan efektif sehingga diperoleh gambaran yang jelas dan dapat ditarik kesimpulan dan menggunakan analisis komprehensif artinya analisis data yang dilakukan secara mendalam dari berbagai aspek sesuai dengan lingkup penelitian. Analisis data ini diharapkan dapat memberikan penafsiran dan gambaran yang jelas sesuai rumusan masalah untuk kemudian ditarik kesimpulan.

G. Analisis data

Analisis data dilakukan secara kualitatif yaitu analisis yang menggunakan kalimat-kalimat untuk menjelaskan data yang telah tersusun secara logis, rinci dan jelas sehingga memudahkan untuk dimengerti guna menarik kesimpulan tentang permasalahan yang diteliti. Penarikan kesimpulan yang dilakukan secara induktif yaitu suatu cara berfikir yang didasarkan pada fakta-fakta yang bersifat umum guna memperoleh gambaran yang jelas mengenai jawaban dari permasalahan yang dibahas.⁴⁰

⁴⁰ Abdulkadir Muhammad, , *Op.Cit.*, hlm. 125.

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hubungan hukum para pihak dalam perjanjian pemberian hak waralaba antara PT Sarana Maju Properti Satu Tujuh dan *Ray White* adalah hubungan hukum yang menimbulkan akibat hukum tertentu. Hubungan hukum antara pihak pemberi Waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*) adalah hubungan antara dua pihak yang *independen* atau berdiri sendiri, dimana dari hubungan tersebut menimbulkan hak dan kewajiban.
2. Hambatan yang menghambat kinerja *franchisee* adalah *royalty* yang harus dibayarkan per bulan kepada *franchisor*. Jika tidak dapat membayarnya maka pihak *franchisee* harus membayarnya dengan uang pribadi. Hambatan yang menghambat kinerja *franchisor* adalah jika *franchisee* melakukan *secret selling* dimana *franchisor* tidak mendapatkan *royalty* yang seharusnya diterima.
3. Kedudukan *franchisor* dalam hal ini dapat dikatakan lebih tinggi dibandingkan dengan kedudukan *franchisee*. Penulis berkesimpulan demikian dikarenakan terdapat hal-hal dalam perjanjian yang menunjukkan bahwa kedudukan *franchisor* lebih tinggi. Pertama adalah pihak *franchisor* dapat mengakhiri perjanjian tersebut secara sepihak. Kedua adalah masalah pembuatan perjanjian tersebut, dimana penyusunan konsep perjanjian tersebut

dilakukan oleh *franchisor* sehingga pihak *franchisee* diberikan pilihan menerima atau menolak, tetapi kembali kepada dorongan *needs* dari *franchise* sehingga mau tidak mau *franchisee* harus menerima perjanjian tersebut, atau dapat dikatakan *bargaining position* dari *franchisor* dari awal sudah lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Aqimuddin Eka An, 2010. *Solusi Bila Terjerat Kasus Bisnis*, Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Badruzaman Mariam Darus, 2005. *Perlindungan Terhadap Konsumen Dilihat dari Sudut Perjanjian Baku*, Jakarta : Bina Cipta.
- Gunawan Wijaya, 2002. *Lisensi Atau Warlaba*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hernoko, Agus Yudha, 2010. *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Prenadamedia Group.
- H.S. Salim, 2010. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Hadjon Philipus M. dan Djatmiati Tatiek Sri, 2016. *Argumentasi Hukum*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Hartanti Dewi, 2009. *Modal Franchise*, Yogyakarta: Penerbit Indonesia Cerdas,
- Kusuma Roby Agung, 2014. *Modal Kecil, Ingin Bisnis Properti? Baca Buku Ini*, Jogjakarta : FlasBooks.
- Kountur, Ronny, 2004. *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta: PPM.
- Marzuki Peter Mahmud, 2005. *Penelitian Hukum*, Jakarta: Kencana.
- Mertokusumo Sudikno, 1995. *Mengenal Hukum*, Yogyakarta: Liberty
- Muhammad Abdulkadir, 2004. *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung, PT Citra Aditya Bakti.
- _____, 2004. *Hukum Perjanjian*, Bandung, PT Citra Aditya Bakti

- Mulyadi Kartini dan Gunawan Widjaya, 2003. *Kebendaan Pada Umumnya*, Jakarta: Kencana
- Pound, Roscou (alih bahasa Mohamad Radjab), Pengantar Filsafat Hukum, Bhatara, Jakarta, 1996.
- Prodjodikoro Wirjono 2000. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Mandar Maju.
- Raharjo Handri, 2009. *Hukum Perjanjian di Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia
- Rahardjo Satjipto, *Ilmu Hukum*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000
- Sembiring Sentosa, 2008. *Himpunan Peraturan Perundang-undangan Republik Indonesia Tentang Waralaba*, Bandung: Nuansa Aulia
- Simatupang Richard Burton, 2003. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Soekanto Soerjono dan Sri Mamudji, 2013, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Subekti, 2001. *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT. Intermedia.
- Suharnoko, 2004. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*, Jakarta: Kencana.
- Sumardi, Juajir. *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Transnasional*. Cet I. Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995.
- Sutedi Adrian, 2008. *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Treitel, G.H.1995. *The Law of Contract*. London: Sweet&Maxwell ltd.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Undang-Undang No.30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang

Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 Tentang Merek

C. Jurnal

Azwar, Tengku Keizirina Devi, 2005. Perlindungan Hukum Dalam Franchise, USURepository.

D. Website

<http://www.bi.go.id/id/ray.white.indonesia>