

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum dapat diartikan sebagai perlindungan oleh hukum atau perlindungan dengan menggunakan pranata dan sarana hukum. Artinya, dengan adanya perlindungan hukum maka akan ada pengayoman kepada hak asasi manusia ketika haknya dirugikan.¹ Perlindungan hukum diberikan kepada manusia sebagai subjek hukum dalam interaksinya dengan sesama manusia serta lingkungannya.

Ada 4 unsur-unsur perlindungan hukum yaitu :²

- a. Adanya perlindungan dari pemerintah kepada warganya.
- b. Jaminan kepastian hukum. Dalam Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 28 D ayat 1 menyebutkan bahwa setiap orang berhak atas pengakuan, jaminan, perlindungan dan kepastian hukum yang adil serta perlakuan yang sama di depan hukum.
- c. Berkaitan dengan hak-hak kewarganegaraan.
- d. Adanya sanksi hukuman bagi pihak yang melanggarnya.

Philipus M. Hadjon membagi dua bentuk perlindungan hukum bagi rakyat yaitu perlindungan hukum yang bersifat preventif dan bersifat represif.³

a. Perlindungan hukum preventif

Yang dimaksud dengan perlindungan hukum preventif adalah perlindungan hukum yang bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa yang mengarahkan tindakan pemerintah untuk bersikap hati-hati dalam pengambilan keputusan berdasarkan diskresi. Pada perlindungan hukum preventif ini, subjek hukum diberikan kesempatan untuk mengajukan keberatan atau pendapatnya sebelum suatu keputusan pemerintah mendapat bentuk yang definitif.

b. Perlindungan hukum represif

Yang dimaksud dengan perlindungan hukum represif bertujuan untuk menyelesaikan terjadinya sengketa, termasuk penanganannya di lembaga peradilan. Penanganan perlindungan hukum oleh Pengadilan Umum dan Pengadilan Administrasi di Indonesia termasuk kategori perlindungan hukum ini. Perlindungan hukum represif merupakan perlindungan akhir

¹Asep Suryadi, *Hak Kekayaan Intelektual* (Malang: Inteligencia Media, 2022), 51.

²Rachmat Suharno, "Aspek Perlindungan Hukum Bagi Pewaralaba Dikaitkan Dengan Penegakan Hukum Kontrak," *Jurnal Ilmu Hukum* 19, no. 1 (2020): 40.

³Endah Triwulandari dan Rfkiyati Bachri, *Pengantar Hukum Perlindungan Konsumen* (Jakarta: Damera Press, 2022), 2.

berupa sanksi seperti denda, penjara, dan hukuman tambahan yang diberikan apabila sudah terjadi sengketa atau telah dilakukan suatu pelanggaran.⁴

Dalam melakukan perjanjian bisnis *franchise* terhadap para pihak, dibutuhkan suatu tempat dalam pelaksanaannya sebagai perlindungan hukum. Perlindungan hukum yang dapat dilakukan kepada para pihak yakni subyek pelaku *franchisee* dan *franchisor* seperti perlindungan hukum preventif dan represif. Preventif yaitu kontrak atau perjanjian. Tujuan dari sebuah kontrak atau perjanjian adalah mewujudkan atau menciptakan kepastian hukum untuk setiap pihak yang membuat perjanjian ataupun bagi pihak ketiga. Perjanjian harus dibuat sesuai kaidah-kaidah hukum kontrak yang berlaku. Waralaba merupakan bentuk khusus dari perjanjian lisensi. Melalui perjanjian waralaba sistem bisnis tertentu menjadi objek perjanjian yang tidak dipisahkan. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum dari perbuatan merugikan pihak lain dan memberikan perlindungan hukum terhadap Hak Kekayaan Intelektual.⁵ Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Perlindungan dalam perjanjian waralaba adalah tanggung jawab bersama baik bagi pihak penerima waralaba ataupun pemberi waralaba. Untuk mencegah terjadinya wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu pihak maka perlu adanya pencegahan agar pemberi waralaba tidak dirugikan oleh penerima waralaba.

Perlindungan hukum preventif ini bertujuan untuk mencegah terjadinya suatu sengketa yang dilakukan kedua belah pihak pelaku bisnis *franchise*. Para pihak pelaku *franchise* diberikan kesempatan untuk mengajukan keberatan atau pendapatnya sebelum suatu aturan keputusan mendapat bentuk yang sudah pasti (defenitif). Di Indonesia sendiri belum ada pengaturan khusus mengenai perlindungan hukum preventif ini. Perlindungan hukum preventif dilakukan dengan maksud untuk mencegah suatu pelanggaran seperti *franchise* serta memberikan rambu-rambu atau batasan-batasan dalam melakukan suatu kewajiban dalam melakukan *franchise*.⁶

Sedangkan perlindungan hukum represif yaitu bertujuan untuk menyelesaikan suatu sengketa dari kedua belah pihak pelaku

⁴Tedi Sudrajat dan Endra Wijaya, *Perlindungan Hukum Terhadap Tindakan Pemerintahan*, Cet. 1. (Jakarta: Sinar Grafika, 2020), 103.

⁵Zil Aidi and Hasna Farida, "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan," *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)* 4, no. 2 (2019): 207.

⁶Muhamad Sadi Is dan Kun Budianto, *Hukum Administrasi Negara*, Cet. 1. (Jakarta: KENCANA, 2021), 143.

franchise. Penanganan perlindungan hukum dalam menyelesaikan sengketa ini dilakukan oleh Pengadilan Umum dan Peradilan Administrasi di Indonesia. Perlindungan ini merupakan perlindungan akhir yang dapat berupa sanksi kepada para pihak seperti denda, penjara, dan hukuman tambahan yang diberikan apabila terjadi suatu sengketa *franchise*.

B. Waralaba (*Franchise*)

1. Definisi Waralaba (*Franchise*)

Waralaba adalah hak untuk mendistribusikan barang atau jasa kepada konsumen, yang mana hak tersebut diberikan secara langsung oleh pemilik merek (*franchisor*) kepada individu atau kelompok, yang dalam hal ini disebut sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dengan ketentuan-ketentuan tertentu.⁷ Yang dimaksud dengan *franchisor* adalah pihak atau para pihak yang memberikan izin kepada pihak lain (*franchisee*) untuk menggunakan kekhasan usaha dan spesifikasi (ciri pengenal) bisnis miliknya. Sedangkan yang dimaksud dengan *franchisee* adalah pihak atau para pihak yang mendapat izin atau lisensi *franchisee* dari pihak *franchisor* untuk menggunakan kekhasan usaha atau spesifikasi usaha *franchisor* tersebut.

Menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan Pasal 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, pengertian Waralaba adalah : “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 atau jasa.”⁸

Sementara menurut PP RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (hasil revisi atas PP No. 16 Tahun 1997 dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba), waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha terhadap sistem dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau

⁷Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi Untuk UKM Dan Waralaba* (Yogyakarta: Laksana, 2014), 148.

⁸Bisnis and Franchise, “Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba.”

jasa yang telah terbukti hasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁹

Dari beberapa pengertian waralaba tersebut menunjukkan bahwa waralaba berbicara seputar hak usaha yang dapat dijalankan oleh perorangan maupun kelompok dengan ketentuan-ketentuan tertentu sebagaimana yang diberlakukan oleh pemilik merek usaha. Sedangkan yang dimaksud dengan perjanjian Waralaba adalah pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis di bidang perdagangan/jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek, dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran serta pemberian bantuan yang luas, waktu/saat/jam operasional, pakaian, dan penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dagang/jasa milik *franchisee* sama dengan kekhasan usaha atau bisnis dagang/jasa milik dagang *franchisor*.¹⁰

2. Komponen dalam Sistem Waralaba

Ada tiga komponen dalam sistem waralaba, yaitu sebagai berikut:¹¹

- a. *Franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara-cara dalam berbisnis.
- b. *Franchisee*, yaitu pihak yang membeli *franchise* atau sistem dari *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara-cara yang dikembangkan oleh *franchisor*.
- c. *Franchise*, yaitu sistem dan cara-cara bisnis itu sendiri. Ini merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*.

3. Jenis-Jenis Waralaba

Thomas Zimmerer mengelompokkan waralaba menjadi tiga tipe dasar, yaitu :

- a. Waralaba nama dagang (*tradename franchising*), yaitu pemberi waralaba membeli hak untuk memakai nama dari pewaralaba tanpa pembatasan bahwa pembeli waralaba hanya

⁹Akifa p. Nayla, *Komplet Akuntansi Untuk UKM Dan Waralaba* (Yogyakarta: Laksana, 2014), 149.

¹⁰Terhadap Bisnis and Waralaba Franchise, “Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba” 4, no. 0854 (2007): 217.

¹¹Farid Wajdi dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Cet. 1. (Jakarta: Sinar Grafika, 2020), 291.

- mendistribusikan produk-produk tertentu dengan nama pewaralaba tersebut.¹²
- b. Waralaba distribusi produk (*product distribution franchising*), artinya pewaralaba memberi hak kepada pemberi waralaba untuk menjual produk-produk tertentu dengan nama merek dan merek dagang pewaralaba melalui jaringan yang selektif dan terbatas.
 - c. Waralaba murni (*pure franchising*), dikenal juga sebagai waralaba format bisnis (*business format franchising*) yang meliputi pemberian format bisnis secara lengkap kepada pemberi waralaba termasuk izin menggunakan nama dagang, produk atau jasa untuk dijual, metode pengoperasian, rencana pemasaran, proses pengendalian kualitas sistem komunikasi dua arah dan layanan-layanan lain yang diperlukan untuk mendukung bisnis. Dengan kata lain, penerima waralaba membeli hak untuk sepenuhnya menggunakan semua elemen operasi bisnis secara terpadu. Waralaba murni merupakan jenis waralaba yang paling cepat berkembang dan paling umum diantara ketiga jenis waralaba.¹³

4. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)

Pendaftaran prospektus waralaba dan perjanjian waralaba dilakukan melalui pengajuan permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).¹⁴ STPW merupakan bukti pendaftaran prospektus penawaran waralaba bagi pemberi waralaba dan pemberi waralaba lanjutan serta bukti pendaftaran perjanjian waralaba bagi penerima waralaba dan penerima waralaba lanjutan yang diberikan setelah memenuhi persyaratan pendaftaran.

Jika pemberi waralaba dan penerima waralaba melanggar kewajiban pendaftaran prospektus penawaran dan perjanjian waralaba, maka dapat dikenakan sanksi administratif berupa:

- a. peringatan tertulis;
- b. denda; dan/atau
- c. pencabutan STPW.

Sanksi administratif berupa peringatan tertulis terhadap pelanggaran pendaftaran dapat diberikan paling banyak tiga kali dalam tenggang waktu dua minggu sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan. Sanksi administratif berupa denda paling

¹²Muhammad Dinar, M. Ihsan Said Ahmad S, and Muhammad Hasan, *Kewirausahaan* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020), 104.

¹³Alexander Thian, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2021), 67.

¹⁴Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 10 Ayat 1.

banyak Rp100 juta kemudian dikenakan setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.

Subekti dalam buku Hukum Perjanjian menjelaskan, perjanjian yang sudah ditetapkan suatu formalitas atau bentuk cara tertentu dinamakan perjanjian formal.¹⁵ Apabila perjanjian yang demikian itu tidak memenuhi formalitas yang ditetapkan oleh undang-undang, maka ia batal demi hukum. Menurut hemat kami, hal ini berlaku bagi perjanjian yang tidak didahului STPW pemberi waralaba. Batal demi hukum artinya dari semula dianggap tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah ada suatu perikatan.

5. Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Waralaba (*Franchise*)

Beberapa kelebihan waralaba (*franchise*) antara lain :

a. Proses membuka usaha sangat cepat

Hampir semua waralaba tidak mengharuskan proses yang berbelit-belit saat membuka usaha. Sebaliknya, cukup dengan memiliki tempat dan modal, waralaba sudah bisa dibuka. Waktu pembukaannya pun bisa dipercepat, tinggal pembeli waralaba bernegosiasi dengan pemilik waralaba terkait waktu pembukaan waralaba.¹⁶

b. Memiliki sistem yang telah terbukti berhasil

Waralaba adalah sebuah usaha atau bisnis yang memiliki sistem yang telah terbukti berhasil. Oleh karena itu, pembeli waralaba tidak perlu bersusah payah merancang sistem sendiri untuk menjalankan dan mengembangkan usaha waralaba. Mereka hanya tinggal menjalankan sistem sesuai dengan petunjuk atau aturan main yang diberikan.¹⁷

c. Memiliki *brand image* yang sudah dikenal luas dan terbukti berhasil

Membangun *brand image* sebuah usaha dibutuhkan waktu yang sangat lama. Namun, hal ini tidak perlu dikhawatirkan oleh pembeli waralaba, karena mereka sudah berhak menggunakan nama besar perusahaan yang sudah dikenal luas dan terbukti berhasil di pasaran.¹⁸

¹⁵ Subekti dan Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 2008).

¹⁶ Edi Noersasongko, dkk, *KEWIRAUSAHAAN - Strategi Mengepung : Pelanggan Menjadi Puas, Pesaing Sesak Napas* (Yogyakarta: PENERBIT ANDI, 2018), 22.

¹⁷ S Maryam, "Pancasila Pengendali Bisnis Waralaba," *Cross-border* 5, no. 2 (2022): 1217.

¹⁸ Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi Untuk UKM Dan Waralaba* (Yogyakarta: Laksana, 2014), 154.

d. Risiko kegagalan sangat kecil

Semua usaha pasti memiliki risiko sendiri-sendiri, begitu juga dengan waralaba. Waralaba memiliki risiko kegagalan sebagaimana usaha pada umumnya. Hanya saja, risiko kegagalan waralaba relatif sangat kecil dibandingkan dengan usaha-usaha lain. Hal ini dikarenakan waralaba sudah memiliki sistem yang telah terbukti berhasil di pasar.¹⁹

Beberapa kekurangan waralaba antara lain :

a. Mengharuskan membayar *franchise fee*

Setelah memutuskan untuk membeli sebuah waralaba, biasanya pembeli diharuskan membayar *franchise fee* kepada pemilik waralaba selama kurun waktu tertentu. Pemberi waralaba sudah menyediakan segala sesuatunya untuk mendukung investor (penerima waralaba), termasuk bantuan manajemen, teknis dan pemasaran kepada penerima waralaba selama keduanya terikat kerja sama. Selanjutnya, penerima waralaba membeli waralaba dari perusahaan tersebut dengan membayar sejumlah biaya yang dikenal sebagai *franchise fee*.²⁰ *Franchise fee* ini dimaksudkan sebagai modal dalam pembukaan waralaba.

b. Mengharuskan membayar *royalty fee*

Selain *franchise fee*, pembeli waralaba juga diharuskan membayar *royalty fee* kepada pemilik waralaba untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian.²¹ Besar *royalty fee* bervariasi antara 2-10 persen, tergantung dari ketentuan yang diberlakukan oleh pemilik waralaba. Jadi, meskipun waralaba yang dibuka belum balik modal, pembeli waralaba tetap diharuskan membayar *royalty fee* kepada pemilik.

c. Memberlakukan aturan main yang harus diikuti

Selain diharuskan membayar *franchise fee* dan *royalty fee*, pembeli waralaba juga diharuskan mengikuti aturan main yang diberlakukan pemilik waralaba. Hal ini tentu membuat pembeli merasa terkekang atau tidak bebas, karena mereka tidak bisa menambah atau mengubah SOP yang dinilai lebih

¹⁹Amir Karamoy, *WARALABA-Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), 27.

²⁰Maratun Shalihah, "KONSEP SYIRKAH DALAM WARALABA," *Tahkim* XII, no. 2 (2016): 146.

²¹Sri Redjeki Slamet, "WARALABA (FRANCHISE) DI INDONESIA," *Lex Jurnalica* 8, no. 2 (2011): 131.

baik dan lebih bisa mengoptimalkan omzet dan keuntungan setiap bulannya.²²

d. Melakukan kontrol dan pengawasan secara intens

Setelah waralaba berhasil dijual kepada pembeli waralaba, pemilik waralaba akan melakukan kontrol dan pengawasan dalam menjaga komitmen antara penerima waralaba dengan pemberi waralaba hal itu berkaitan dengan nama baik produk milik *franchisor*. Oleh karena itu *franchisor* wajib melakukan pengawasan yang rutin dan ketat agar dapat mempertahankan kualitas produk dan pelayanan yang baik terhadap pelanggan supaya berpengaruh terhadap jalannya usaha waralabanya.²³ Hal ini, lama-kelamaan pasti akan menjadi kekurangan yang sangat tidak disukai pembeli waralaba. Sebab, dari hari ke hari, mereka merasa berada di dalam pengawasan.

C. Perjanjian Waralaba (*Franchise*) dan Syarat Sah dalam Perjanjian

Perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian baku yang biasanya dibuat oleh pemberi hak waralaba kepada penerima hak waralaba yang isi dari perjanjian tersebut hanya ditentukan oleh pemberi hak waralaba atau biasa disebut *franchisor*, sehingga pihak penerima waralaba atau disebut *franchisee* hanya dapat menyetujui atau menolak isi perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba juga tidak terlepas dari dasar hukum perdata di Indonesia seperti asas kebebasan berkontrak yang terdapat dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara yang menerangkan bahwa semua perjanjian dan kontrak yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak di dalamnya. Pasal-pasal atau klausula yang terdapat di dalam perjanjian waralaba yang menjadi kesepakatan antara para pihak bersifat mengikat dan tidak dapat dibatalkan kecuali dengan kesepakatan antara para pihak atau perihal lain yang diterangkan oleh Undang-Undang.²⁴

Perjanjian yang sah adalah perjanjian yang memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh undang-undang. Perjanjian yang sah

²²Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi Untuk UKM Dan Waralaba* (Yogyakarta: Laksana, 2014), 156.

²³Ifada Qurrata A'yun Amalia dan Endang Prasetyawati, "KARAKTERISTIK ASAS PROPORSIONALITAS DALAM PEMBENTUKAN KLAUSUL PERJANJIAN WARALABA," *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune* 2, no. 2 (2019): 182.

²⁴Herlambang R. Wicaksana dkk, *Praktik Hukum Waralaba Di Indonesia* (Surakarta: UNISRI Press, 2022), 4.

diakui dan diberi akibat hukum (*legally concluded contract*). Menurut ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara, syarat-syarat sah perjanjian, yaitu:²⁵

- a. Ada persetujuan kehendak antara pihak-pihak yang membuat perjanjian

Persetujuan kehendak adalah kesepakatan antara pihak-pihak mengenai pokok perjanjian. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu juga dikehendaki oleh pihak yang lainnya. Tidak termasuk persetujuan kehendak atau dianggap tidak ada kesepakatan dalam perjanjian apabila dalam perjanjian tersebut mengandung unsur paksaan, kekhilafan, dan penipuan.

Paksaan merupakan paksaan psikis ataupun paksaan badan. Kekhilafan atau kekeliruan terjadi, apabila salah satu pihak khilaf tentang hal-hal yang pokok dari apa yang diperjanjikan atau tentang sifat-sifat yang penting dari barang yang menjadi objek perjanjian, ataupun mengenai orang dengan siapa diadakan perjanjian itu. Penipuan terjadi, apabila satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang palsu atau tidak benar disertai dengan tipu muslihat untuk membujuk pihak lawannya memberikan persetujuannya. Perjanjian yang mengandung unsur ini maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan.

- b. Ada kecakapan pihak-pihak untuk membuat perjanjian

Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum atau mempunyai kewenangan untuk melakukan perbuatan hukum.²⁶ Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang akan mengadakan perjanjian haruslah orang-orang yang cakap untuk melakukan perbuatan hukum sebagaimana yang ditentukan oleh undang-undang. Orang yang cakap untuk melakukan perbuatan hukum adalah orang yang sudah dewasa. Sebagaimana yang diatur dalam Pasal 330 KUHPerdara yang menyatakan bahwa belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai genap 21 tahun, dan tidak lebih dahulu telah menikah. Apabila perkawinan itu dibubarkan mereka belum genap 21 tahun maka mereka tidak lagi dalam berkedudukan belum dewasa. Dari rumusan tersebut dapat dikatakan bahwa dewasa adalah 21 tahun atau belum 21 tahun tetapi telah menikah atau pernah menikah.

²⁵Supriyadi, *Dasar-Dasar Hukum Perdata Di Indonesia* (Kudus: CV. Kiara Science, 2015), 140-144.

²⁶Dwi Atmoko, "PELAKSANAAN PERJANJIAN SERTA PERLINDUNGAN HUKUM PRAKTEK BISNIS WARALABA DI INDONESIA," *Jurnal Krtha Bhayangkara* Vol. 13, no. 1 (2019): 59.

c. Ada suatu hal tertentu (objek)

Objek dalam hubungan hukum adalah hal yang diwajibkan kepada pihak debitur dan dalam hubungannya dengan pihak kreditur yang mempunyai hak. Di dalam berbagai literatur disebutkan bahwa yang menjadi objek perjanjian adalah prestasi (pokok perjanjian). Sesuatu yang diperjanjikan / objek perjanjian dalam suatu perjanjian haruslah suatu hal atau barang yang cukup jelas.

d. Ada suatu sebab yang halal

Pasal 1335 KUHPerdara menentukan bahwa suatu perjanjian yang diadakan tidak dengan kausa (*zonder oorzaak*) atau suatu Kausa yang palsu atau tidak diperbolehkan adalah tidak mempunyai kekuatan hukum.²⁷ Selanjutnya di dalam Pasal 1337 KUHPerdara disebutkan kausa yang terlarang. Suatu sebab adalah terlarang apabila bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan, dan ketertiban umum. Pasal 1320 KUHPerdara menyebutkan kausa yang diperbolehkan sebagai salah satu syarat dari suatu perjanjian, titik berat berada perkataan “diperbolehkan” tidak berada pada perkataan kausa. Maka berarti bahwa untuk sahnya suatu perjanjian kausa harus diperbolehkan. Sebagai penjelasan maka dapat dilihat pasal 1337 KUHPerdara yang menyatakan bahwa kausa tidak diperbolehkan apabila dilarang oleh undang-undang, bertentangan dengan kesusilaan atau dengan ketertiban umum.

D. Landasan Hukum Waralaba (*Franchise*)

1. Landasan Hukum Waralaba Menurut Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah

1) Landasan Hukum Waralaba menurut Undang-Undang (KUHPerdara) berkaitan dengan hukum perjanjian

Pasal 1320 KUHPerdara menentukan ada 4 (empat) syarat yang harus ada pada setiap perjanjian, karena dengan dipenuhinya syarat-syarat ini maka suatu perjanjian itu berlaku sah. Adapun keempat syarat itu adalah :²⁸

- a. Kata sepakat dari mereka yang mengikatkan dirinya
- b. Kecakapan untuk membuat perjanjian

²⁷Arif Effendi, “PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP FRANCHISOR DAN FRANCHISEE PADA USAHA WARALABA DALAM PERSPEKTIF HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL (Studi Aspek Hukum Perjanjian),” *Jurnal Inovasi Penelitian* Vol. 2, no. 2 (2021): 538.

²⁸Frans Satriyo Wicaksono, *Panduan Lengkap Membuat Surat-Surat Kontrak*, Cet. 1. (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2008), 7.

- c. Suatu hal tertentu
 - d. Suatu sebab yang halal
- 2) Landasan Hukum Waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- a. Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang telah menentukan bahwa bentuk perjanjian waralaba atau franchise, yaitu bentuknya tertulis.²⁹
 - b. Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, disebutkan bahwa Perjanjian Waralaba memuat klausula paling sedikit :
 - a) Nama dan alamat para pihak
 - b) Jenis Hak Kekayaan Intelektual
 - c) Kegiatan usaha
 - d) Hak dan kewajiban para pihak
 - e) Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
 - f) Wilayah usaha
 - g) Jangka waktu perjanjian
 - h) Tata cara pembayaran imbalan
 - i) Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris
 - j) Penyelesaian sengketa
 - k) Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.³⁰
 - c. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Pasal 11 ayat (1) menyebutkan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) wajib mendaftarkan perjanjian waralaba.
 - d. Pasal 16 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan bahwa sanksi yang diberikan kepada pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan waralaba dapat berupa sanksi administratif berupa peringatan tertulis dan sanksi berupa denda.

2. Landasan Hukum Waralaba dalam Pandangan Islam

1) Al-Qur'an

a. Q.S. An-Nisa Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا³¹

²⁹Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 4 ayat (1), 2.

³⁰Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 5, 3.

Artinya : “Wahai orang-orang beriman dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan cara yang batil kecuali atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Ayat tersebut menjelaskan mencari harta atas dasar suka sama suka, maksudnya ialah saling merelakan atas apa yang dikerjakan. Sama halnya dengan konsep waralaba didalamnya terikat suatu perjanjian dan kesepakatan antara kedua belah pihak sekaligus transparan dalam melakukan segala macam bentuk franchise dengan menginformasikan apa yang terdapat dalam manajemen usaha yang telah diembannya.³²

b. Q.S. Al-Maidah Ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ³³

Artinya : “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa dan jangan tolong menolong kamu dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah sesungguhnya siksa Allah lebih berat.”

Surat al-Maidah ayat 2 tersebut menegaskan bahwa sikap saling tolong menolong yang dibenarkan dalam Islam adalah menolong dalam kebaikan dan ketakwaan. Tolong-menolong dalam hal kemunggaran dan keburukan tidak diperkenankan dalam Islam.³⁴ Konsep bisnis waralaba pada intinya saling tolong menolong yakni menolong unit usaha kecil menjadi besar dalam artian *franchisor* menolong dengan memberi bantuan skil dan manajemen bisnis, baik berupa konsep bisnis yang telah dipakainya dan keterampilan untuk dipakai oleh pihak lain (*franchisee*)

³¹“Quran Kemenag,” Kementerian Agama RI, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/4/29>.

³²Universitas Nurul Jadid, “KONSEP WARALABA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM Inas Fahmiah 1, Moh. Idil Ghufroon 2” 3, no. 1 (2019): 130–147.

³³“Quran Kemenag,” Kementerian Agama RI, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/5/2>.

³⁴Ahmad Zabidi, “Kelompok Sosial Dalam Masyarakat Perspektif EQS. AL-Maidah Ayat 2,” *BORNEO: Journal of Islamic Studies* 3, no. 2 (2020): 42–58.

dengan cara transparan antar keduanya. Oleh karenanya suatu kewajiban dalam agama islam terkait menolong antar sesama. Tolong menolong dalam Islam telah diajarkan sejak dahulu pada zaman Rasulullah, pada hakikatnya lebih mengedepankan menolong orang lain dalam aspek kebaikan. Terpenting bagi bisnis waralaba telah jelas pengusaha besar menolong pengusaha kecil demi menjadi pengusaha juga dan bisa membuka peluang pekerjaan bagi orang lain. Dengan begini pengangguran semakin terkikis sebab terdapat lapangan pekerjaan.

c. Q.S. Al-Hujurat Ayat 9

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَىٰ فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّىٰ تَفِيءَ إِلَىٰ أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ (٩)

Artinya : “Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.” (Q.S. Al-Hujurat (49) : 9).

2) Hadits

Selain hukum yang bersumber dari Al-Quran, dasar hukum syirkah juga terdapat dalam sebuah hadits Nabi yang diriwayatkan oleh Abu Daud dari Abu Hurairah yang berbunyi : *"Allah SWT berfirman, 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.'*" (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah)³⁵

Hadits tersebut menjelaskan bahwa selama salah seorang dari mereka tidak berkhianat kepada yang lain, Allah bersama mereka dengan menjaga, memelihara dan memberi

³⁵Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, Cet. 1. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 165.

bantuan serta memberi keberkahan dalam perniagaan mereka dan Allah akan mencabut berkah dari perniagaan mereka jika salah satu diantara mereka berkhianat.

E. Waralaba (*Franchise*) dalam Pandangan Islam

Dalam pengertian secara umum tersebut bisa dijelaskan bahwasanya waralaba (*franchise*) merupakan sebuah perikatan antara dua pihak atau lebih yang mengikatkan diri dalam suatu perjanjian dimana salah satu pihak sebagai pemberi dan pihak lainnya sebagai pengelola. Sedangkan dalam Islam dijelaskan bahwasanya sebuah perikatan tersebut merupakan sama halnya dengan Syirkah.

a. Pengertian Syirkah

Secara bahasa (*lughatan*), kerjasama (*al-syirkah*) adalah percampuran antara sesuatu dengan yang lain sehingga sulit dibedakan. Adapun menurut istilah, kerjasama (*syirkah*) adalah keikutsertaan dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah modal yang ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan suatu usaha dan pembagian keuntungan atau kerugian dalam bagian yang ditentukan. Atau, akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*al-mal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.³⁶

Secara terminologis, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah *syirkah (musyarakah)* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesempatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.³⁷

Seperti halnya *mudharabah*, *musyarakah* adalah akad kerjasama atau usaha dua atau lebih pemilik modal atau keahlian untuk melakukan jenis usaha yang halal dan produktif. Bedanya dengan *mudharabah* adalah dalam hal pembagian untung rugi dan keterlibatan peserta dalam usaha yang dikerjakan.

b. Dasar Hukum Syirkah

Berdasarkan fatwa DSN-MUI nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tahun 2017, akad *syirkah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana

³⁶Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, MPA, M. Si., *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2017), 151.

³⁷Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Cet. 5. (Jakarta: KENCANA, 2019), 218.

setiap pihak memberikan kontribusi dana atau modal usaha (*ra's al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak secara proporsional. Syarik adalah mitra atau pihak yang melakukan akad syirkah, baik berupa orang (*syakhshiyah thabi'iyah*) maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (*syakhshiyah i'tibariah/syakhshiyah hukmiyah*). DSN-MUI telah menetapkan fatwa-fatwa terkait syirkah, adapun beberapa dasar hukum syirkah pada fatwa DSN-MUI nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tahun 2017 yang terdapat dalam Al-Qur'an dalam Q.S Shad (38): 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالٍ نَعَجْتِكِ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُودُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَحَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ³⁸

Artinya : “Daud berkata : “Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh, dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya, maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.”

Dalam ayat tersebut orang yang melakukan kerja sama terdapat pada kata *khulathaa*. Ayat ini menunjukkan kebolehan dalam perserikatan, dan larangan untuk menzalimi mitra perserikatan tersebut, karena seperti yang disebutkan dalam ayat tersebut bahwa kebanyakan orang yang melakukan perserikatan berbuat zalim terhadap sebagian yang lain.³⁹

c. Rukun dan Syarat Syirkah

Rukun *syirkah* adalah sesuatu yang harus ada ketika *syirkah* itu berlangsung. Ada perbedaan pendapat terkait dengan rukun *syirkah*. Menurut ulama Hanafiyah rukun *syirkah* hanya ada dua yaitu ijab (ungkapan atau penawaran melakukan perserikatan) dan

³⁸“Quran Kemenag,” Kementerian Agama RI, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/38/24>.

³⁹D Rachmad Risqy K, Ph and Nurlina Ashfiya, “PENERAPAN KAIDAH FIKIH PADA KERJASAMA (SYIRKAH) DALAM EKONOMI ISLAM Pendahuluan,” *Manajemen Bisnis Syari'ah 1* (2021): 1–8.

Kabul (ungkapan penerimaan perserikatan). Istilah ijab dan Kabul sering disebut dengan serah terima. Contoh lafal ijab kabul, seseorang berkata kepada partnernya “*Aku bersyirkah untuk urusan ini*” partnernya menjawab “*telah aku terima*”. Jika ada yang menambahkan selain ijab dan kabul dalam rukun *syirkah* seperti adanya kedua orang yang berakad dan objek akad menurut Hanafiyah itu bukan termasuk rukun tetapi termasuk syarat. Adapun menurut Abdurrahman al-Jaziri rukun *syirkah* meliputi :

1. Dua orang yang berserikat
2. Ucapan (*shigat*)
3. Objek akad syariah baik itu berupa harta maupun kerja.⁴⁰

Adapun syarat *syirkah* merupakan perkara penting yang harus ada sebelum dilaksanakan *syirkah*. Jika syarat tidak terwujud maka transaksi *syirkah* batal. Menurut Hanafiyah syarat-syarat *syirkah* terbagi menjadi empat bagian :⁴¹

1. Syarat yang berkaitan dengan semua bentuk *syirkah* baik harta, maupun lainnya. Dalam hal ini, terdapat dua syarat : pertama berkaitan dengan benda yang diakadkan (ditransaksikan) harus berupa benda yang dapat diterima sebagai perwakilan. Kedua, berkaitan dengan keuntungan, pembagiannya harus jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak, misalnya setengah, dan sepertiga.
2. Syarat yang terkait dengan harta (*mal*). Dalam hal ini, ada syarat yang harus dipenuhi, yaitu pertama modal yang dijadikan objek akad *syirkah* adalah dari alat pembayaran yang sah (*nuqud*) seperti riyal, rupiah, dan dollar. Kedua, adanya pokok harta (modal) ketika akad berlangsung baik jumlahnya sama atau berbeda.
3. Syarat yang terkait dengan *syirkah* mufawadhah yaitu :
 - a. Modal pokok harus sama
 - b. Orang yang ber-*syirkah* yaitu ahli kafalah
 - c. Objek akad disyaratkan *syirkah* umum, yaitu semua macam jual beli atau perdagangan.

F. Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	M. Hendi Kurniawan	Perlindungan Hukum	Persamaan dengan	Dalam penelitian ini mengangkat

⁴⁰Prof. Dr. H. Abdul Rahman Ghazali, dkk., M.A., *Fikih Muamalat* (Jakarta : Prenadamedia Group, 2010), 128-129.

⁴¹Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 183.

		<p>Bagi Penerima Waralaba <i>Franchisee</i> dalam Hal dengan Pemberi Waralaba <i>Franchisor</i> Menurut Hukum di Indonesia</p>	<p>penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait bisnis waralaba (<i>franchise</i>) yang berfokus pada perlindungan hukum bagi penerima waralaba (<i>franchisee</i>)</p>	<p>mengenai bentuk perlindungan hukum bagi <i>Franchisee</i> dalam perjanjian dengan <i>franchisor</i> menurut Hukum Indonesia, sedangkan dalam penelitian peneliti lebih fokus kepada perlindungan hukum bagi penerima waralaba (<i>franchisee</i>) terhadap waralaba yang memiliki STPW menurut hukum ekonomi Islam.</p>
2	Arfah Naila Rahmah	<p>Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi PT. Sumber Alfaria Trijaya TBK.)</p>	<p>Terdapat kesamaan pembahasan dalam penelitian ini yaitu mengenai perlindungan hukum bagi para pelaku usaha waralaba (<i>franchise</i>).</p>	<p>Penelitian ini terfokus pada perlindungan hukum terhadap pemberi waralaba dan penerima waralaba pada Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Sedangkan penelitian yang akan peneliti tulis terkait perlindungan hukum bagi penerima waralaba berfokus pada waralaba yang belum terdaftar yang tidak memiliki STPW.</p>
3	Tika Ayu Listia Ningrum	<p>Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba</p>	<p>Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba</p>	<p>Dalam penelitian ini tidak membahas perlindungan hukumnya perspektif hukum</p>

		(Franchisee) Terhadap Pewaralaba (Franchisor) yang Tidak Memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)	(Franchisee) Terhadap Pewaralaba (Franchisor) yang Tidak Memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).	Islam, dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti membahas mengenai perlindungan hukumnya perspektif hukum Islam.
4	Violita Farah Maulidya	Kesadaran Hukum Franchisor Terhadap Waralaba yang Tidak Memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (Studi di Kota Gresik)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu sama-sama meneliti waralaba yang tidak memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.	Penelitian ini membahas tentang akibat hukum dari waralaba yang tidak mempunyai STPW serta akibat hukum bagi penerima ataupun pemberi waralaba yang tidak memiliki STPW, sedangkan penelitian peneliti membahas analisis yang dimaksudkan untuk mendiskripsikan hasil analisis mengenai perlindungan hukum bagi penerima waralaba terhadap pewaralaba yang tidak memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).
5	Yuli Antika	Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti adalah sama-sama	Penelitian ini lebih berfokus pada perjanjian waralaba berdasarkan hukum positif dan hukum Islam, sedangkan penelitian peneliti berfokus pada perlindungan

			membahas tentang perjanjian waralaba (<i>franchise</i>).	hukum bagi penerima waralaba (<i>franchisee</i>) perspektif hukum ekonomi Islam.
--	--	--	--	--

G. Kerangka Berpikir

**Gambar 2.1
Kerangka Berpikir**



Waralaba merupakan suatu sistem dalam pemasaran barang dan jasa yang melibatkan dua pihak yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Sebagaimana kita ketahui bahwa antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba dijumpai oleh suatu kontrak yang disebut perjanjian waralaba. Namun, dalam hal ini pihak franchisor tidak mendaftarkan waralabanya sehingga belum memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) disebabkan karena adanya beberapa faktor yang menghambat. Pembuatan STPW adalah sebagai kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi *franchisee*. Selain itu apabila sebuah perjanjian waralaba telah didahului dengan STPW maka waralaba tersebut telah diakui secara sah di mata hukum. Dengan demikian akan dibahas mengenai perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian bisnis waralaba yang tidak didahului dengan pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.