

BAB I

PENDAHULUAN

Dengan adanya era globalisasi yang menimbulkan dampak yang positif bagi perkembangan perekonomian dunia yaitu perkembangan dunia usaha semakin pesat. Hal ini yang menjadi latar belakang setiap perusahaan maupun pengusaha untuk mengembangkan usahanya sesuai dengan dinamika perekonomian baik secara nasional maupun internasional. Sehingga berbagai cara pengembangan usaha dilakukan oleh perusahaan maupun pengusaha dari cara yang sederhana sampai cara yang kompleks. Adapun cara-cara tersebut menurut Warren J. Keegen adalah ekspor-impor, melalui pemberian lisensi, melakukan *franchise* (waralaba), membentuk perusahaan patungan (*joint ventures*) serta melakukan penanaman modal secara langsung (*foreign direct investment*).¹

Menurut Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) Diantara beberapa cara pengembangan usaha tersebut, *franchise* atau waralaba merupakan cara pengembang usaha yang semakin banyak digunakan oleh perusahaan maupun pengusaha.² Hal ini karena pengembangan usaha dengan *franchise* pengusaha dapat melakukan perluasan kegiatan usaha secara cepat. Bahkan saat ini *franchise* di negara Indonesia semakin berkembang pesat dan lembaga tersebut tidak hanya

¹ Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis: Lisensi atau Waralaba, hlm.1.

² IKADIN, Aspek-Aspek Hukum tentang Franchise, hlm. 154.

diakui sebagai alat untuk mendorong investasi pada skala internasional tapi juga sebagai teknik pemasaran yang membantu perkembangan bisnis kecil.³

Perjanjian *franchise* merupakan salah satu jenis perjanjian tidak bernama. Hal ini dikarenakan perjanjian *franchise* namanya tidak dikenal secara khusus dan tidak diatur dalam KUH Perdata atau KUHD. Kata *franchise* berasal dari bahasa Perancis yaitu *affranchir* berarti *to free* (membebaskan). Istilah *franchise* di Indonesia dikenal dengan Waralaba yang berasal dari kata Wara artinya lebih dan kata laba artinya untung. *Franchise* adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenahi bisnis di bidang perdagangan atau jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan serta identitas perusahaan (logo, desain, merek bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan).⁴

Pengertian Waralaba menurut Pasal 1 butir (1) PP Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas 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 penjualan barang dan jasa". Sedangkan pengertian perjanjian *franchise* atau waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pemberi *franchise* (*franchisor*) dengan penerima *franchise* (*franchisee*) dimana pihak *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang

³ Setiawan R., Aneka Masalah Hukum dan Acara Hukum Perdata, hlm. 154.

⁴ Juajir Sumardi, Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional, hlm. 39

(produk) dan atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati dibawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* membayar sejumlah uang tertentu atas hak diperolehnya.⁵

Subjek hukum dalam perjanjian *franchise* adalah *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba). *Franchisor* adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki (Pasal 1 butir (2) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba). *Franchisee* ialah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual dan ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba (Pasal 1 butir (3) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba).

Bentuk perjanjian *franchise* adalah perjanjian standar yaitu perjanjian yang dibuat secara baku (*form baku*) yang menjadi pedoman setiap konsumen yang mengadakan hubungan hukum dengan pengusaha.⁶ Sehingga perjanjian antara *franchisor* dengan *franchisee* yang satu dengan yang lain adalah sama. Sehingga *franchisee* hanya mempunyai pilihan “*take it or leave it*” artinya *franchisee* menerima atau menolak syarat-syarat perjanjian baku tersebut.⁷

⁵ Ibid. hlm. 44-45.

⁶ Abdulkadir Muhammad, Perjanjian Baku dalam Praktek Perusahaan Perdagangan, hlm. 6.

⁷ Ibid.

Franchise antara PT. Mitra Pinasthika Mustika (MPM) dengan *franchisee* (*Dealer Service AHASS*) di Gresik merupakan suatu sistem usaha yang mempunyai ciri khas mengenai bisnis di bidang jasa *service* atau penyetelan sepeda motor Honda yang disebut AHASS (*Astra Honda Authorized Service Station*). Pihak *franchisor* induk atau utama dalam *franchise service* motor Honda ini adalah PT. AHASS Honda Motor (AHM) yang berpusat di Jakarta. Kemudian AHM dalam mengembangkan usahanya dengan cara waralaba pada wilayah yang lebih khusus (propinsi) sehingga *franchisee* dari PT. AHM terdapat di propinsi tertentu di wilayah Indonesia yang disebut dengan *Main Dealer*. Tiap-tiap *Main Dealer* diberikan hak oleh PT. AHM untuk mengembangkan usahanya dengan *franchise* kepada *franchisee* lanjutan pada daerah-daerah tertentu di propinsi tersebut. Dalam hal ini PT. Mitra Pinasthika Mustika (MPM) adalah *franchisee* utama dari PT. AHM untuk wilayah propinsi Jawa Timur yang berkedudukan di Surabaya dan diberikan pula hak untuk mengembangkan usaha *service AHASS* tersebut dengan cara *franchise* kepada *franchisee* lanjutan pada daerah-daerah tertentu di propinsi Jawa Timur. Sehingga PT. Mitra Pinasthika Mustika adalah *franchisee* utama dari PT. AHM (*franchisor* induk/utama) dan sekaligus sebagai *franchisor* bagi *franchisee* lanjutan (*Dealer service AHASS*) di daerah-daerah propinsi Jawa Timur. Dalam hal ini penulis hanya meneliti perjanjian *franchise* antara PT. Mitra Pinasthika Mustika (*franchisor*) dengan *Dealer Service AHASS* (*franchisee*) yang berkedudukan di Surabaya.

Perjanjian *franchise* pada PT. Mitra Pinasthika Mustika (MPM) merupakan salah satu jenis *Franchise* Format Bisnis, dalam hal ini adalah *Franchise* Pekerjaan karena PT. MPM sebagai *franchisor* (*Main Dealer*) di propinsi Jawa Timur mengembangkan jasa *service* AHASS dengan *franchise* kepada *franchisee* Lanjutan di daerah-daerah tertentu di propinsi Jawa Timur.

Pihak *franchisor* dalam perjanjian *franchise* biasanya mempunyai kewajiban untuk memberikan pembinaan (operasional, manajemen dan keuangan), memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan ciri khas usaha misalnya cara penjualan, pelayanan, penataan dan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek perjanjian *franchise* serta memberikan hak untuk menggunakan merek dagang milik *franchisor*. Dengan dilaksanakan kewajiban *franchisor* maka berhak menerima *royalty*, memperoleh laporan secara berkala dari *franchisee*, melakukan pengawasan atas pelaksanaan perjanjian *franchise* agar kualitas dan nama baik (*brand image*) *franchisor* terjaga serta mewajibkan kepada *franchisee* untuk tidak melakukan kegiatan sejenis baik secara langsung maupun tidak langsung agar tidak menimbulkan persaingan dengan usaha yang dimiliki *franchisor*.

Franchisee dalam perjanjian ini menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha *franchisor* menurut tata cara yang diberikan oleh *franchisor*. Namun *franchisee* juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan tersebut benar-benar teruji dan produknya disukai masyarakat serta dapat memberikan suatu manfaat finansial baginya. Sehingga hal terpenting bagi

franchisor (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba) dalam perjanjian *franchise* adalah kepastian hukum dan perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian tersebut. Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* baik *franchisor* maupun *franchisee* mengharapkan agar terlaksana sesuai dengan kesepakatan. Tetapi kenyataannya perjanjian tersebut tidak dapat berjalan lancar sebagaimana mestinya karena dalam pelaksanaan perjanjian ada berbagai masalah.

Perjanjian *franchise* antara PT. Mitra Pinasthika Mustika (MPM) dengan *Dealer Service AHASS (franchisee)* di Gresik dalam pelaksanaannya tidak semua berjalan sesuai dengan perjanjian sehingga timbul berbagai masalah. Apakah masalah-masalah tersebut timbul dari pihak *franchisor* (PT. MPM) atau timbul dari pihak *franchisee (Dealer Service AHASS)* di Gresik. Dengan adanya masalah-masalah yang muncul dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* maka akan menimbulkan perselisihan antara *franchisor* dengan *franchisee*. Dengan adanya sengketa tersebut maka penulis ingin mengetahui bagaimana penyelesaian antara PT. MPM dengan *Dealer Service AHASS* yang berada di Gresik agar tidak merugikan kedua belah pihak baik itu *franchisor* maupun *franchisee* sehingga tujuan *Franchise Service AHASS* untuk mengembang usaha di bidang penyetelan motor Honda tercapai .

Berdasarkan uraian tersebut di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai perjanjian *franchise* dengan judul **“Implementasi Perjanjian *Franchise* Pekerjaan antara PT. Mitra Pinasthika Mustika dengan *Dealer Service* AHASS di Gresik”**.

Dengan berdasar pada latar belakang yang telah penulis uraikan maka permasalahannya yaitu: Bagaimana penyelesaiannya apabila *Dealer Service* AHASS (*franchisee*) di Gresik tidak melaksanakan kewajiban menjual suku cadang *Honda Genuine Parts* sebagaimana yang tercantum dalam perjanjian dengan PT. Mitra Pinasthika Mustika (*franchisor*)?.

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Objektif

Untuk mengetahui penyelesaian sengketa dalam hal *Dealer Service* AHASS (*franchisee*) di Gresik tidak melaksanakan kewajiban menjual suku cadang *Honda Genuine Parts* sebagaimana yang tercantum dalam perjanjian dengan PT. Mitra Pinasthika Mustika (*franchisor*).

b. Tujuan Subjektif

yaitu untuk memperoleh data guna menyusun skripsi sebagai salah satu persyaratan untuk mendapat gelar Sarjana S-1 Program Studi Ilmu Hukum, khususnya di bidang Hukum Perdata di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Adapun data yang diperlukan penulis dalam penelitian ini diperoleh dengan metode sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan dengan cara mempelajari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti peraturan perundang-undangan, literatur, tulisan ilmiah yang berkaitan dengan objek penelitian.

a. Bahan Hukum Primer yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat yang terdiri dari:

1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

2) Peraturan Perundang-undangan yang berkaitan dengan *franchise*, yaitu:

a) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.

b) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

b. Bahan Hukum Sekunder yaitu bahan hukum yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, terdiri dari:

1) Buku-buku yang membahas tentang perjanjian.

2) Buku-buku yang membahas tentang *franchise* atau waralaba.

3) Buku-buku yang membahas tentang arbitrase atau alternatif penyelesaian sengketa.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian yang dilakukan dengan pengamatan dan berhubungan secara langsung dengan obyek yang diteliti di lapangan untuk memperoleh data yang diperlukan.

a. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Gresik Jawa Timur

b. Teknik Pengambilan Sample

Penulis dalam mengambil sample dalam penelitian ini menggunakan tehnik Non Random Sampling (*Non Probability Sampling*) yaitu tehnik pengambilan sample dimana tiap unit/individu populasi (Keseluruhan/himpunan objek penelitian dengan ciri yang sama) tidak mempunyai kesempatan yang sama untuk dijadikan sample.⁸ Dalam hal ini tehnik Non Random Sampling yang digunakan adalah *Purposive Sampling/Purposive Sampling design* karena penulis mengambil sample yang mempunyai ciri-ciri yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti oleh penulis.⁹ Dalam hal ini ciri-ciri sample tersebut yaitu *franchisee* yang tidak melaksanakan salah satu kewajibannya kepada *franchisor*.

c. Nara Sumber

Manager *Service* dan Divisi *service Engine* PT. Mitra Pinasthika Mustika
Pimpinan *Dealer Service* AHASS Noor Motor (*Franchisee*) di Gresik

⁸ Bambang Songgono, Metode Penelitian Hukum, hlm. 125.

⁹ Soerjono Soekanto, Pengantar Penelitian Hukum, hlm. 31.

e. Alat Pengumpulan Data

Alat pengumpulan data yang penulis pergunakan adalah wawancara. Dimana wawancara tersebut dilakukan dengan cara melakukan tanya-jawab untuk mendapatkan keterangan atau informasi-informasi dari individu-individu tertentu dengan berdasar pedoman wawancara yang telah disiapkan sebelumnya.

3. Analisis Data

Hasil yang diperoleh dari penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan disusun menjadi satu secara sistematis. Dengan demikian antara data primer (data yang diperoleh dari penelitian lapangan) dan data sekunder (data yang diperoleh dari bahan hukum primer dan sekunder) saling melengkapi sehingga diperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai perjanjian *franchise*.¹⁰ Hasil dari penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan akan dilakukan analisis Deskriptif Kualitatif yaitu penulis menjelaskan dan menggambarkan data yang diperoleh dari hasil bahan pustaka maupun data dari hasil penelitian baik secara tertulis maupun lisan berdasarkan pada kualitasnya, atas dasar analisis tersebut kemudian akan ditarik sebuah kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan analisis data yang tersebut di atas, maka sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

¹⁰ *Ibid*, hlm. 11-12.

Bab I Pendahuluan

Dalam Bab ini membahas tentang: Latar Belakang Masalah, Permasalahan, Tujuan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab II Tinjauan Perjanjian

Dalam Bab ini membahas tentang: Pengertian Perjanjian, Asas-Asas Hukum Perjanjian, Syarat Sah Perjanjian, Jenis-Jenis Perjanjian, Wansprestasi dan overmacht serta Hapusnya Perjanjian.

Bab III Tinjauan tentang *Franchise* dan Perjanjian *Franchise*

Dalam Bab ini membahas tentang: Pengertian *Franchise*, Pengertian Perjanjian *Franchise*, Bentuk-Bentuk *Franchise*, Asas-Asas Perjanjian *Franchise*, Saat Lahirnya Perjanjian *Franchis*, Masa Berlakunya Perjanjian *Franchise*, Subjek dan Objek Perjanjian *Franchise*, Bentuk Perjanjian *Franchise*, Pokok-Pokok yang Diatur dalam Perjanjian *Franchise*, Jenis-Jenis Usaha yang Dapat di-*franchise*-kan dan Berakhirnya Perjanjian *Franchise*.

Bab IV Hasil Penelitian dan Analisi Data

Dalam Bab ini membahas tentang: Hak dan Kewajiban Para Pihak, Faktor-Faktor Penyebab Sengketa antara PT. Mitra Pinasthika Mustika dengan *Dealer Service* AHASS di Gresik dan Penyelesaian sengketa Apabila *Dealer Service* AHASS (*franchisee*) di Gresik Tidak Melaksanakan Kewajiban Menjual Suku Cadang *Honda Genuine Parts*

Sebagaimana yang Tercantum dalam Perjanjian dengan PT. Mitra
Pinasthika Mustika (*Franchisor*).

Bab V Penutup

Dalam Bab ini terdiri dari: Kesimpulan dan Saran.