

ANALISIS YURIDIS TENTANG PERLINDUNGAN HAKI DALAM PERJANJIAN FRANCHISING DI INDONESIA

Oleh : Meylan Maringka¹

Komisi Pembimbing :

Dr. Ronald J. Mawuntu, SH. MH

Dr. Caecilia Waha, SH. MH

Dr. Wempie Jh. Kumendong, SH. MH

A. PENDAHULUAN

Pembangunan di bidang perekonomian merupakan salah satu unsur penting bagi suatu negara. Hal ini dikarenakan keberhasilan dalam membangun ekonomi akan membawa dampak pembangunan dibidang-bidang lainnya, karena keberhasilan pembangunan bidang ekonomi akan nampak dalam kesejahteraan masyarakatnya, dan jika masyarakat sudah sejahtera maka pemerintah akan lebih mudah untuk membangun bidang-bidang lainnya seperti bidang politik, hukum, sosial budaya dan Hankam. Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha, karena dengan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri dan dengan wirausaha akan membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang diciptakan tersebut. Selain itu wirausaha dapat berguna untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain yang berada disekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk melakukan wirausaha.

Wirausaha merupakan bentuk perwujudan Demokrasi Ekonomi. Demokrasi ekonomi merupakan konsep yang digagas oleh para pendiri negara Indonesia (founding fathers) untuk menemukan sebuah bentuk perekonomian yang tepat dan sesuai dengan karakter bangsa Indonesia. Penerapan dari konsep ini masih terus dicari dan dikembangkan bentuknya hingga saat ini, karena tidak mudah membentuk suatu sistem perekonomian yang khas Indonesia namun tetap sesuai dengan perkembangan jaman. Menurut Sritua Arief, Juoro menilai bahwa demokrasi ekonomi mengandung konsekuensi moral, tetapi secara khusus disoroti sebagai bentuk perpaduan antara politik, ekonomi, dan moral kultural. Sistem politik, ekonomi, dan moral kultural bekerja secara dinamis, seimbang, dan tidak saling mensubordinasikan sehingga masing-masing berinteraksi secara baik.

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Diantara pilihan-pilihan itu ada kelebihan dan kekurangannya, mendirikan bisnis sendiri memiliki keuntungan bahwa si pemilik bisnis dapat

¹ Mahasiswa Lulusan Pascasarjana Program Studi Ilmu Hukum Universitas Sam Ratulangi Manado Tahun 2013

dengan leluasa untuk melakukan atau membuat aturan untuk menjalankan bisnisnya sedangkan kekurangan dari mendirikan bisnis sendiri antar lain bahwa sistem bisnisnya belum teruji dan pasar belum tentu ada sehingga peluang gagal besar. Membeli sistem bisnis yang telah ada memiliki keuntungan bahwa pembeli sistem tersebut tidak perlu memulai dari nol, karena biasanya sistem itu telah teruji dan siap dijalankan oleh si pembeli sistem bisnis itu, namun dalam membeli sistem bisnis juga ada kekurangan atau kelemahannya antara lain bahwa si pembeli sistem tersebut tidak memiliki keleluasaan menjalankan bisnis, karena telah ada aturan-aturan yang telah dibuat oleh si pemilik sistem bisnis tersebut. Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah franchise yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba.

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.²

Pengembangan usaha bisnis khususnya yang menyangkut dengan perluasan areal usaha, penyebaran produk maupun marketing dapat juga diwujudkan lewat pemberlakuan kontrak franchise, terhadapnya banyak mengandung unsur-unsur perjanjian lisensi, disamping itu juga terhadapnya banyak mengandung unsur-unsur distribusi, selebihnya adalah kombinasi antara perjanjian kerja, keagenan dan jual-beli.³

B. PERUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise antara penerima waralaba dan pemberi waralaba?
2. Bagaimana bentuk perlindungan hukum HaKI terhadap Rahasia Dagang dalam perjanjian waralaba?
3. Bagaimana Upaya Hukum jika terjadi perselisihan dalam perjanjian franchising di Indonesia?

C. METODE PENELITIAN

Penelitian merupakan suatu bagian pokok dari ilmu pengetahuan, yang bertujuan untuk lebih mengetahui dan lebih memahami segala segi kehidupan. Sehingga suatu penelitian harus dilakukan secara sistematis

² Majalah Info Franchise, www.majalahfranchise.com, 16 Juni 2008.

³ **Munir Fuady**, *Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung 1999, hal 174.

dengan metode-metode dan tehnik-tehnik yaitu yang ilmiah.⁴ Menurut Soerjono Soekanto, penelitian merupakan suatu kegiatan karya ilmiah yang berkaitan dengan analisis konstruksi yang dilaksanakan secara metodologis, sistematis, dan konsisten. Metodologis berarti sesuai dengan metode atau cara tertentu. Sistematis adalah berdasarkan suatu alasan, sedangkan konsisten berarti tidak adanya hal-hal yang bertentangan dalam suatu karangan tertentu.⁵

Pada prinsipnya metode penelitian memberikan pedoman tentang tata cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa serta memahami permasalahan yang dihadapinya. Penelitian merupakan suatu sarana pokok pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metodologis, dan konsisten. Melalui penelitian tersebut diadakan analisa dan konstruksi terhadap data yang telah dikumpulkan dan diolah.⁶

Metodologi penelitian ini terdiri dari metode pendekatan, spesifikasi penelitian, bahan penelitian, wilayah penelitian, populasi dan penarikan sampel, teknik pengumpulan data dan analisis data. Dalam hal ini penulis banyak mengungkapkan hasil penelitian dan penalaran logis secara analisis kualitatif yaitu dengan membuat deskripsi berdasarkan data-data yang ada. Adapun metode analisis datanya, ditempuh dengan cara mengkaji materi atau isi kontrak/perjanjian franchise yang dibuat para pihak dengan melihat asas-asas yang terkandung dalam suatu perjanjian (Cq. Franchise agreement), antara lain seperti keseimbangan, kebebasan berkontrak, informatieplicht, dan confidential.

Hasil penelitian dari data yang diperoleh tersebut (melalui franchise agreement yang ada), dipelajari serta dibahas sebagai suatu bahan yang komprehensif dalam rangka pengungkapan bahasan dengan menggunakan metode kualitatif akan menghasilkan analisis data deskriptif, analitis. Penggunaan metode analisis kualitatif tidak terlepas dari alasan bahwa sifatnya yang holistik, penggunaan metode ini juga dapat melihat analitis terhadap studi kasus (*Case Study*) yang ada secara menyeluruh dalam hal faktor-faktor yang berperan mempengaruhi di dalamnya. Hal tersebut juga tidak terlepas dari arah dari penelitian hukum yang bertaraf kualitatif dan deskriptif.

⁴ Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Universitas Indonesia, 1986, Jakarta, Halaman. 3.

⁵ Ibid, halaman 5

⁶ **Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji**, *Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat*. Rajawali Pers (PT.Rajagrafindo Persada), Jakarta, 1995, halaman 62.

D. PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Perjanjian Franchise antara Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba

Franchise atau sering disebut juga dengan waralaba merupakan suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) atau lebih perusahaan, di mana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai franchisor dan pihak yang lain sebagai franchisee, di mana di dalamnya diatur bahwa pihak - pihak franchisor sebagai pemilik suatu merek dari know - how terkenal, memberikan hak kepada franchisee untuk melakukan kegiatan bisnis dari / atas suatu produk barang atau jasa, berdasar dan sesuai rencana komersil yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan yang eksklusif ataupun noneksklusif, dan sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada franchisor sehubungan dengan hal tersebut.⁷

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian Waralaba (Franchise Agreement) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh franchisor bagi para franchiseenya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban franchisee dan franchisor, misalnya hak teritorial yang dimiliki franchisee, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh franchisee kepada franchisor, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara franchisee dengan franchisor.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Akan tetapi sering terjadi *das sein* menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya

⁷ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2005, hlm. 339

wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi untuk memberikan ganti rugi kepadanya. Kemungkinan pihak dirugikan mendapatkan ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum positif di Indonesia.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi tersebut. Wanprestasi dari pihak franchisee dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan franchisee, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak franchisor dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada franchisee sesuai dengan yang diperjanjikan, tidak mau membantu franchisee dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya dan lain-lain.

2. Perlindungan hukum HaKI terhadap Rahasia Dagang dalam perjanjian waralaba

Dalam rangka mewujudkan bekerjanya hukum sebagai kontrol sosial dan ketertiban masyarakat, maka hukum tidak dapat bekerja sendiri secara otonomi, namun hukum senantiasa harus dapat merespons terhadap hal – hal yang berkembang di lingkungannya. Dengan kata lain hukum di tuntut untuk bersifat responsif. Hukum merupakan perkumpulan ide – ide, nilai-nilai, dan konsep-konsep adalah bersifat abstrak, dan untuk mewujudkannya sebagai pranata dalam kehidupan diperlukan proses yang sangat dipengaruhi oleh: 1) manusia, dalam hal ini pembuat Undang-Undang, aparat penegak hukum (birokrasi), 2) struktur masyarakat, dan 3) lembaga/organisasi. Dari ke 3 (tiga) unsur di atas, dalam implementasinya tidak dapat lepas dari pengaruh lingkungan (*environment*) yang berupa pola dan tingkah laku tertentu dari masyarakat.

Hukum dalam menjalankan fungsinya sebagai pengatur kehidupan bersama, hukum harus menjalani suatu proses yang panjang dan melibatkan berbagai aktifitas dengan kualitas yang berbeda – beda. Pada garis besarnya aktifitas tersebut dengan kualitas yang berbeda – beda. Pada garis besarnya aktifitas tersebut berupa pembuatan hukum dan penegak hukum. Hukum dalam pengertian disini bukanlah hukum dalam pengertian luas, tetapi hukum dalam pengertian positif yaitu peraturan tertulis atau perundang – undangan yang berlaku di suatu tempat, dalam hal ini di Indonesia. Apabila aparat penegak hukum betul – betul dapat melaksanakan fungsi dan tugasnya sebagai *rolle occupant* dengan sebaik – baiknya sesuai dengan peranan yang ideal (*ideal rolle*), yang seharusnya (*expected rolle*), peranan yang mengukur pada kemampuan diri sendiri (*perceived rolle*) dan peranan yang seharusnya

dilakukan (*actual rolle*), maka tujuan untuk tercapainya keadilan dan kepastiaan hukum dibidang Franchise akan lebih nyata bukan hanya otopis belaka.

Selanjutnya faktor sarana dan prasarana juga harus mendapatkan perhatian artinya tanpa sarana dan prasarana yang memadai, maka tidak mungkin penegakan hukum akan berlangsung dengan baik. Antara lain, mencakup tenaga manusia (Sumber Daya Manusia) yang berpendidikan, terampil, organisasi dengan baik, peralatan yang memadai, dan keuangan yang cukup. Faktor lainnya yakni masyarakat sebagai objek dan subjek dari penegakan hukum. Apabila upaya penegakan hukum tidak mendapat respon dari para pihak dalam perjanjian Franchise maka sangat mungkin Undang – Undang akan hanya merupakan pasal –pasal yang tidur dan tidak bisa mencapai tujuannya. Di sinilah diperlukan cara – cara yang dapat diterapkan oleh penegak hukum untuk bagaimana agar secara mantap masyarakat mengetahui dan memahami hukum, sehingga ada persesuaian dengan nilai – nilai yang dianut oleh warga masyarakat. Juga yang sangat mendorong bagaimana masyarakat agar semakin sadar dengan hukum yakni penegak hukum harus mengenal startifikasi sosial atas pelapisan masyarakat yang ada dilingkungan tersebut, beserta tatanan status/ kedudukan dan peranan yang ada. Selanjutnya faktor budaya hukum merupakan kunci untuk memahami perbedaan – perbedaan yang terdapat didalam sistem hukum yang satu dengan yang lain. Keterlibatan manusia didalam pelaksanaan hukum memperlihatkan adanya budaya dan hukum, sehingga ketaatan dan ketidaktaatan seseorang terhadap hukum sangat dipengaruhi oleh budaya hukum. Budaya hukum inilah yang sangat menentukan sikap, ide – ide, nilai – nilai seseorang terhadap hukum didalam masyarakat.

Budaya hukum yang rendah baik aparat penegak hukum (*internal legal culture*) maupun masyarakat (*external legal culture*), membuat aspek kontrol terhadap perjanjian Franchise yang relatif rendah juga. Mandegnya upaya penegakan hukum lebih banyak dipengaruhi oleh kekurangtegasan dari pemerintah /aparat penegak hukum dalam menjalankan ketentuan – ketentuan norma yang ada didalam Undang – Undang. Oleh karena itu faktor lain yang sangat penting dalam mendorong upaya – upaya perwujudan penegakan hukum perlindungan dalam perjanjian Franchise antara lain dengan memberlakukan pemberdayaan masyarakat dalam mewujudkan tujuan hukum. Manusia sebagai sistem sosial merupakan wadah bagi anggota – anggotanya didalam memenuhi kebutuhan – kebutuhan hidupnya. Proses interaksi antara yang satu dengan yang lain akan berjalan terus tanpa ada henti. Pemerintah sebagai pemegang otoritas mempunyai kekuasaan untuk menerapkan peraturan-peraturan yang menyangkut hubungan bisnis bagi para pihak sekaligus melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan undang-undang, yaitu agar supaya undang – undang yang Pemerintah tersebut dapat dilaksanakan dengan baik tanpa adanya suatu pelanggaran atau

penyelewengan. Perhatian Pemerintah yang begitu besar ini bertujuan memberikan perlindungan hukum serta kepastian hukum agar masing-masing pihak merasa aman dan nyaman dalam menjalankan bisnis khususnya yang terlibat dalam bisnis waralaba ini.

Hukum bisnis waralaba idealnya untuk melindungi kepentingan para pihak namun kenyataan di lapangan belum tentu sesuai seperti yang diharapkan. Seperti yang dikemukakan oleh Roscoe Pound yang membagi 3 (tiga) golongan yang harus dilindungi oleh hukum, yaitu, kepentingan umum, kepentingan sosial dan kepentingan perseorangan.⁸ Akan tetapi posisi pemberi waralaba yang secara ekonomi lebih kuat akan memberikan pengaruhnya pula bagi beroperasinya hukum di masyarakat. Hukum mempunyai kedudukan yang kuat, karena konsepsi tersebut memberikan kesempatan yang luas kepada negara atau Pemerintah untuk mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk membawa masyarakat kepada tujuan yang di kehendaki dan menuangkannya melalui peraturan yang dibuatnya.

Dengan demikian hukum bekerja dengan cara memberikan petunjuk tingkah laku kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan. Satjipto Rahardjo mengatakan bahwa ketaatan perbuatan terhadap ketentuan-ketentuan organisasi dipengaruhi oleh kepribadian, asal-usul sosial, kepentingan ekonominya, maupun kepentingan politik serta pandangan hidupnya maka semakin besar pula kepentingannya dalam hukum.⁹ Di sisi lain diungkapkan juga bahwa masyarakat senantiasa mengalami perubahan demikian pula dengan hukumnya, bahwa hukum itu berkembang dengan mengikuti tahap-tahap perkembangan masyarakat. Sedangkan kunci utama dalam pembuatan hukum yang mengarah kepada perubahan sosial terletak pada pelaksanaan ataupun implementasi- implementasi hukum tersebut. Peraturan Pemerintah RI No 16 tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 yang kini telah dicabut dengan dikeluarkannya peraturan terbaru yaitu Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tanggal 23 Juli 2007. Waralaba menurut pasal 1 Peraturan Pemerintah RI No 16 tahun 1997 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 dan atau penjualan barang dan atau jasa”. Sedangkan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 pasal 1 ayat (1) menyebutkan pengertian waralaba adalah: “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”

⁸ Satjipto Rahardjo, *Ilmu Hukum*, Alumni Bandung 1982, hal, 266

⁹ Satjipto Rahardjo, *Hukum Dan Masyarakat*, Angkasa, Bandung, 1980, hlm. 72

Dalam franchise ada dua pihak yang terlibat yaitu franchisor atau pemberi waralaba dan franchisee atau penerima waralaba di mana masing-masing pihak terikat dalam suatu perjanjian yaitu perjanjian waralaba. Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 dalam pasal 1 ayat (2) yang dimaksud franchisor atau pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan / atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba dan dalam pasal 1 ayat (3) yang dimaksud franchisee atau penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan / atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

3. Upaya Hukum Penyelesaian Perselisihan Dalam Perjanjian Franchising di Indonesia

Arbitrase merupakan istilah yang dipakai untuk menjabarkan suatu bentuk tata cara damai yang sesuai atau sebagai penyediaan dengan cara bagaimana menyelesaikan sengketa yang timbul sehingga mencapai suatu hasil tertentu yang secara hukum final dan mengikat. Prasyarat yang utama bagi suatu proses arbitrase ialah kewajiban pada para pihak membuat suatu kesepakatan tertulis atau perjanjian arbitrase (arbitration clause/agreement) dan kemudian menyepakati hukum dan tata cara bagaimana mereka akan mengakhiri penyelesaian. Di luar arbitrase biasanya bilamana timbul sengketa, para pihak minta seorang pengacara, melalui suatu surat kuasa kepadanya kemudian melibatkan pengadilan mencoba menyelesaikan sengketa yang telah terjadi atau bisa saja berusaha menyelesaikan sendiri secara langsung. Sejak diundangkannya Undang-undang Arbitrase yaitu Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999, minat terhadap arbitrase di Indonesia sebagai penyelesaian sengketa alternatif meningkat. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah perkara sengketa yang di daftar di BANI. Sekarang para pelaku bisnis sudah mengenal arbitrase walaupun baru di kota-kota besar, belum ke daerah. Misalnya,sebelum tahun 1990 jumlah perkara rata-rata tujuh, dibandingkan dengan 20 kasusantara 2000 dan 2006. Jumlah ini cenderung meningkat (31 kasus dalam tahun1996) dan tahun 2006 meningkat tajam menjadi 215 kasus yang ditangani BANI. Grafik 1Jumlah Kasus Yang Ditangani BANI 1977-2006.¹⁰

Jenis kasus yang ditangani BANI meliputi sengketa dalam sektor bisnis yangluas, meliputi konstruksi (40%), perdagangan (25%), pembiayaan (15 %), modal(8%), hak kekayaan intelektual (3%), dan lainnya (9%) institusi, keuangan,lingkungan, tanah. Yang terbanyak adalah kasus konstruksi dan perdagangan. BANI belum pernah menangani kasus sengketa e-commerce.¹¹

¹⁰ <http://www.bani-arb.org>, Ibid.

¹¹ <http://www.bani-arb.org>, Ibid.

Keuntungan arbitrase lainnya ialah dimana para pihak masing-masing dapat menunjuk seorang arbiter pilihan mereka yang akan mempertimbangkan bukti-bukti yang diajukan sebagai dasar keputusannya. Hal ini berarti memberi kemungkinan untuk menunjuk seorang ahli yang mengerti tentang sengketanya dan dengan demikian membebaskan para pihak dari kewajiban menghadirkan ahli untuk minta pendapat tanpa biaya tambahan apapun. Arbiter tidak dibenarkan memberikan bukti-bukti pribadi yang dimilikinya, akan tetapi ia dapat dan wajib memanfaatkan pengetahuannya dan memberi tafsiran terhadap bukti yang dikemukakan oleh para pihak. Proses arbitrase para pihak dibenarkan menyepakati apakah penyelesaian yang dikehendaknya bersifat resmi atau tidak. Akan tetapi beberapa formalitas tertentu harus ditaati dan diterapkan andaikata keputusannya harus dilaksanakan. Banyak hal yang dapat dilakukan oleh arbiter untuk membantu para pihak mencapai hasil yang memuaskan bagi para pihak. Bagaimana menetapkan apakah suatu sengketa sebaiknya diselesaikan melalui arbitrase tergantung dari berbagai kendala.

Langkah-langkah berikut yang harus diambil ialah menyepakati bentuk majelisnya, antara lain tata cara atau syarat-syarat penunjukan arbiter, jumlahnya, hukumnya, tempat sidang, dll. Para pihak diharapkan mampu menyepakati seorang arbiter tunggal. Andaikata ini dimungkinkan maka masing-masing memilih seorang arbiter dan kedua arbiter tersebut memilih arbiter ketiga, karena akan sangat bijaksana membentuk majelis dengan suatu jumlah ganjil sehingga dengan demikian mencegah situasi yang dapat mengakibatkan kesulitan pada saat akhir menetapkan keputusan. Para arbiter harus mampu memahami permasalahan teknis dan bentuk sengketanya dan juga harus memiliki pemahaman yang memadai mengenai hukum dan tata cara agar dapat mengambil keputusan berdasarkan hukum yang disepakati. Bilamana diputuskan oleh para pihak bahwa majelis terdiri dari dua arbiter, maka sebaiknya atas kesadarannya menetapkan orang ketiga sebagai arbiter. Majelis yang dibentuk diwajibkan dapat menghasilkan suatu keputusan final yang mengikat para pihak.

Bila gagal, mereka dapat meminta bantuan seorang atau beberapa orang ahli yang mandiri untuk menetapkan putusan final dan mengikat. Setelah diputuskan siapa yang akan ditunjuk untuk bertindak sebagai arbiter, maka sebelumnya harus dipastikan apakah mereka menerima penunjukannya itu. Ada bentuk formulir yang diperlukan untuk menetapkan wewenang arbitrator dan misalnya yang berbunyi sebagai berikut: *“Bila terjadi sengketa, para pihak sepakat untuk menyerahkan sengketa kepada Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) dan menerapkan ketentuan – ketentuan BANI. Dalam rangka usaha penyelesaiannya, wewenang diberikan kepada arbiter yang disepakati oleh para pihak diberi hak penuh untuk memutus sengketa secara final dan mengikat. “*

Setelah disepakati bahwa telah terjadi suatu sengketa, maka langkah berikutnya adalah bagaimana mengatasinya. Kiat-kiat dalam mengambil keputusan dapat disepakati misalnya sebagai berikut: Para pihak bila menghadapi sengketa mengupayakan bantuan dariu seorang Pengacara. Setelah mempelajari dokumentasi dan bukti-bukti yang ada para pengacara akan mengambil sikap untuk menasehati kliennya apakah ada peluang hukum demi suksesnya dalam mengupayakan pembelaannya. Penyelesaian secara arbitrase itu lebih murah dan cepat disebabkan oleh berbagai faktor. Misalnya jangka waktu kerja majelis arbitrase dibatasi oleh undang-undang seperti di Indonesia oleh pasal 48 UU No. 30 / 1999 yang memberi waktu penyelesaian sidang 6 bulan untuk sampai pada putusan final dan mengikat.

BANI memberi 3 bulan dengan kesempatan perpanjangan sampai 3 bulan tambahan. Sedangkan peradilan biasa bisa memakan waktu sampai puluhan tahun, bahkan sampai 20 tahun lebih. Arbitrase dikenal sebagai suatu cara penyelesaian melalui ‘ fast track ‘ dan ‘ standard track ‘ (sedangkan pengadilan dikenal sebagai ‘ complicated track ‘). Arbitrase masih dianggap sebagai satu-satunya yang paling tepat untuk menyelesaikan sengketa transaksi internasional. Kini belum kita dapati peradilan yang dapat memeriksa sengketa komersial internasional. Adanya kekhawatiran dan keengganan para pengusaha internasional yang bersengketa melawan pengusaha nasional karena kekhawatiran hakimnya akan memihak. Oleh karena itu sering kita lihat bahwa dalam perjanjian dagang international, selalu memilih forum hukum asing.

Untuk mendamaikan persengketaan (hukum) dalam keluarga besar McDonald's, saya atas nama WALI, kemudian menawarkan diri sebagai penengah (mediator), untuk mencari pemecahan masalah secara bermartabat dan menguntungkan kedua pihak (win-win solution)-tidak membawanya ke pengadilan. Namun pihak McDonald's menolak tawaran WALI dengan alasan meragukan independensi WALI - seperti disampaikan oleh Mr. Todd O. Tucker Vice President & General Counsel McDonald's yang berkedudukan di Singapore. Berdasarkan ketidak-netralan itu, WALI kemudian menawarkan Komite Tetap Waralaba & Lisensi KADIN INDONESIA sebagai Penengah, akan tetapi juga tidak ditanggapi. Suatu hal yang sangat disayangkan dan disesalkan.

Secara eksplisit maupun implisit isi surat penolakan dari McDonald's Corp. yang berkedudukan di Singapore terhadap itikad baik WALI, sangat kentara adanya indikasi yang menganggap persengketaan ini adalah masalah "kecil". Benarkah pesengketaan ini soal kecil? Jawabannya tidak! Karena bagi WALI persengketaan ini dapat menjadi preseden buruk, jika tidak terselesaikan dengan baik dan menguntungkan kedua belah pihak. Suatu preseden dimana waralaba asing dapat seenaknya mendikte pengusaha waralaba nasional/lokal yang telah bersusah payah membuka dan merintis pasar, membesarkan pangsa pasar, membuat citra yang positif atas merek

waralaba asing tersebut – kemudian setelah itu "habis manis sepah dibuang". Di samping, mungkin tidak kita sadari bahwa sesama perusahaan nasional telah "diadu domba" oleh perusahaan raksasa waralaba dunia.

E. PENUTUP

Waralaba (Franchise) merupakan hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Hal ini merupakan perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI). Franchising/waralaba pada dasarnya adalah suatu konsep pemasaran yang melaju sangat cepat namun tidak mudah untuk mencapai suatu keberhasilan dari bisnis franchising itu sendiri. Sistem bisnis waralaba memiliki banyak kelebihan misalnya pada pendanaan, sumber daya manusia (SDM), manajemen dan tingkat kesulitan dalam pemasarannya., kecuali jika pemilik usaha tersebut mau berbagi dengan pihak lain. Bisnis waralaba cukup dikenal dengan jalur distribusinya yang efektif untuk mendekati produknya kepada para konsumen melalui tangan-tangan para pebisni. Hal menarik dari Bisnis Franchise yang semakin maju adalah banyaknya usaha yang di tawarkan kepada para konsumen dengan berbagai jenis produk barang dan jasa, antara lain makanan modern/fastfood yang pemasarannya dilakukan di pusat-pusat pertokoan atau di pinggir-pinggir jalan perkotaan yang sangat mudah di jangkau oleh masyarakat. Bisnis waralaba pastinya sangat mudah ditemukan dan seringkali kita jumpai seperti Mc. Donal, Pizza Hut, Pizza Hut dan lain lain.

Hukum bisnis waralaba idealnya untuk melindungi kepentingan para pihak namun kenyataan di lapangan belum tentu sesuai seperti yang diharapkan. 3 (tiga) golongan yang harus dilindungi oleh hukum, yaitu, kepentingan umum, kepentingan sosial dan kepentingan perseorangan, akan tetapi posisi pemberi waralaba yang secara ekonomi lebih kuat akan memberikan pengaruhnya pula bagi beroperasinya hukum di masyarakat. Hukum mempunyai kedudukan yang kuat, karena konsepsi tersebut memberikan kesempatan yang luas kepada negara atau Pemerintah untuk mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk membawa masyarakat kepada tujuan yang di kehendaki dan menuangkannya melaui peraturan yang dibuatnya. Dengan demikian hukum bekerja dengan cara memberikan petunjuk tingkah laku kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan. Ketaatan perbuatan terhadap ketentuan-ketentuan organisasi dipengaruhi oleh kepribadian, asal- usul sosial, kepentingan ekonominya, maupun kepentingan politik serta pandangan hidupnya maka semakin besar pula kepentingannya dalam hukum. Sehubungan dengan perwujudan perlindungan hukum maka perlu diadakan pemberlakuan dengan tegas terhadap para pihak akan adanya Peraturan Pemerintah RI No 16 tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 yang kini telah dicabut dengan dikeluarkannya

peraturan terbaru yaitu Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tanggal 23 Juli 2007.

Dalam perkembangan Upaya Penyelesaian Sengketa franchising melalui tata cara penyelesaian sengketa secara damai. Arbitrase memiliki beberapa keuntungan sebagai sarana mengatasi sengketa secara damai, non-konfrontatif dan kooperatif dengan tujuan hasil tertentu. Hasil ini dapat merupakan suatu penyelesaian hukum yang bersifat final dan mengikat sama dengan pelaksanaan yang dimungkinkan melalui pengadilan. Keuntungan arbitrase lainnya ialah dimana para pihak masing-masing dapat menunjuk seorang arbiter pilihan mereka yang akan mempertimbangkan bukti – bukti yang diajukan sebagai dasar keputusannya. Hal ini berarti memberi kemungkinan untuk menunjuk seorang ahli yang mengerti tentang sengketanya dan dengan demikian membebaskan para pihak dari kewajiban menghadirkan ahli untuk minta pendapat tanpa biaya tambahan apapun. Arbiter tidak dibenarkan memberikan bukti-bukti pribadi yang dimilikinya, akan tetapi ia dapat dan wajib memanfaatkan pengetahuannya dan memberi tafsiran terhadap bukti yang dikemukakan oleh para pihak. Dalam proses arbitrase para pihak dibenarkan menyepakati apakah penyelesaian yang dikehendaknya bersifat resmi atau tidak. Akan tetapi beberapa formalitas tertentu harus ditaati dan diterapkan andaikata keputusannya harus dilaksanakan. Banyak hal yang dapat dilakukan oleh arbiter untuk membantu para pihak mencapai hasil yang memuaskan bagi para pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, Budi, Suseno, *Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, Cetakan Pertama, Jogjakarta: Pilar Humania, 2005
- Douglas, J Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise*, Cetakan Pertama, (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 1993
- Fuady Munir, *Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999 .
- Harahap M.Yahya, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni, 1982
- Karamoy Amir, *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, Cetakan Pertama, (Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996
- Kartini Muijadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004
- Martin, Mendelson, *Franchising; Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, Cetakan Pertama, Jakarta: IPPM, 1993.
- Mendelson Martin, *Franchising; Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, Cetakan Pertama, Jakarta: IPPM, 1993

- Muharam S.T., *9 Pertanyaan Wajib Sebelum Membeli Hak Waralaba*(<http://agronema.blog.com/planet/waralaba>), 5 Januari 2003.
- Rutten, dalam Purwahid Patrik, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, (Bandung : CV. Mandar Maju, 1984
- Soekanto Soejono, *Pengantar Penelitian Hukum*, Universitas Indonesia, Jakarta,1986.
- Soekanto Soerjono dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat*. PT.Raja grafindo Persada, Jakarta, 1995
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta : PT Intermasa, cetakan ke-XI, 1987
- Sumardi Juajir, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*,(Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Jilid I, Yogyakarta: Andi,2000
- TirtodiningraKRMT t, dalam A. Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok-Pokok HukumPerjanjian Beserta Perkembangannya*, Yogyakarta : Liberty, 1985
- Widjaja Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada Jakarta, tahun 2001.
-, *Lisensi atau Waralaba*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002
- , *Waralaba*, Cetakan Kedua, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003
- Winardi, *Kamus Ekonomi; Inggris-Indonesia*, Bandung: Mandar Maju, 1992
- Majalah Info Franchise, www.majalahfranchise.com, 16 Juni 2008.
- Franchise dan Pengertiannya* (Harian Pikiran Rakyat), 3 Februari 2007.