

BAB III

PEMBAYARAN *ROYALTY FEE* DALAM *FRANCHISE AGREEMENT*

A. *Franchise Agreement* dan Pembayaran *Royalty Fee* Terhadap *Franchisor*

Di Indonesia, usaha yang umum dijumpai bahkan berkembang adalah bisnis waralaba. Definisi *franchise* mengacu kepada kemitraan antara pemilik merk bisnis dengan pihak lainnya terkait pemberian lisensi untuk penggunaan merk dagang pada batas waktu tertentu ataupun telah disetujui.¹ *Franchise Agreement* diartikan sebagai bentuk perlindungan hukum terhadap pihak yang melanggar ataupun menyebabkan kerugian pihak lain. Jika dalam kontrak tersebut timbul pelanggaran, maka pihak yang mengalami kerugian dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai ketentuan yang berlaku. Kontrak tersebut bukan hanya dibutuhkan dalam *franchise agreement* skala internasional namun juga nasional.

Pasal 1 Ayat (1) PP No.42 Tahun 2007 mengatakan: “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.”

Selain itu, *franchise* juga diartikan sebagai kesepakatan antara pemberi dengan penerima waralaba dengan syarat lisensi diberikan pada *franchisee* oleh *franchisor* terkait penggunaan merk dagang pada batas waktu yang ditentukan serta

¹Mendelson, M .*Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchise*. Jakarta: IPPM, 2013, Hlm 55.

membayar sejumlah biaya royalti pada *franchisor*.² Pada praktiknya, *franchisor* diharuskan penuh kehati-hatian dalam pemilihan *franchisee*. Sangat tidak bertanggung jawab jika seorang *franchisor* hanya menerima orang yang memiliki dana untuk pembelian *franchise*. Maka dari itu, tidak perlu mempertimbangkan *franchisee* yang tidak memiliki keterampilan mendasar, pendidikan, mutu pribadi, serta modal yang cukup dan ketika tidak menginvestigasi dengan masuk akal.

Para pihak dalam *franchise agreement* berhak serta berkewajiban memenuhi tanggung jawab yang dijalankan sebagaimana isi dalam kontrak yang disepakati. Hak dan kewajiban itu timbul secara timbal balik, di mana kewajiban salah satu pihak menimbulkan hak bagi pihak lain, begitupula sebaliknya.

Franchise Agreement mengandung asas kebebasan dalam berkontrak seperti yang dijelaskan dalam Ayat 1 Pasal 1338 KUHPer. Penjelasan mengenai asas disimpulkan bahwa:

- a. Seseorang memiliki kebebasan dalam pembuatan kontrak.
- b. Kebebasan menentukan isi kontrak yang mengikat perbuatannya.
- c. Orang bahkan bisa berjanji untuk bertanggung jawab hanya hingga batas tertentu. Pembatasan tersebut sepanjang tidak melanggar hukum atau ketertiban umum.

Penggunaan asas bebas kontrak dinilai sesuai jika dikaitkan dengan apa yang dibutuhkan masyarakat karena kemungkinan tidak semuanya kontrak bisa diatur

²Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, Cet. Pertama, Sinar Grafika Offset, Jakarta, 2003. Hlm 73.

dalam perundangan. Kondisi tersebut terjadi karena perkembangan masyarakat, dimana kepraktisan serta kemudahan bertindak semakin dituntut di samping itu dukungan dari yang dibutuhkan masyarakat semakin kompleks. *Franchise* mencakup berbagai bentuk metode produksi serta penyaluran produk atau layanan pada penggunaannya melalui penggunaan standar serta sistem eksploitasi tertentu yang mencakup kesamaan dan pemanfaatan nama perusahaan, merk, sistem produksi, metode dalam mengemas, menyajikan dan mengedarkan, sehingga pihak yang menerima harus membayarkan kompensasi atas penggunaan hak tewaralaba sebab pemberinya sudah membolehkan penggunaan nama dagang dan tata cara menjalankan dalam usahanya.

Setiap kontrak seperti *Franchise Agreement* mengandung hak maupun kewajiban yang wajib dilaksanakan oleh pihak secara baik. Salah satu hak yang wajib dijalankan *franchisor* ialah membayarkan biaya royalti bulanan. *Royalty fee* didefinisikan sebagai sejumlah biaya yang dibayar secara berkala oleh *franchisee* pada *franchisor* sebagai kompensasi atas penggunaan hak waralaba berupa penghasilan penjualan. Selama pelaksanaan suatu kontrak, dapat terjadi peristiwa yang menghalangi terlaksananya kesepakatan tersebut. Dalam suatu kontrak, jika salah satu pihak yang memiliki tanggung jawab gagal memenuhi kewajibannya, maka kreditur akan mengalami kerugian. Lebih lanjut, jika salah satu pihak tidak melaksanakan perjanjian dengan baik maka dianggap wanprestasi sebab pihak itu tidak dapat menjalankan kewajibannya ataupun kemungkinan karena kondisi terpaksa, sehingga terkait kondisi tersebut *franchisee* tidak memenuhi tanggung

jawabnya sebagaimana yang telah disetujui yakni membayar biaya royalti. Debitur wanprestasi disebabkan karena :

- a. Debitur pada kondisi terpaksa
- b. Kesalahan, baik disengaja ataupun lalai.

Dalam bisnis waralaba, selain *franchise fee*, pembeli waralaba juga perlu membayarkan *royalty fee* kepada *franchisor*. Perbedaan *franchise fee* adalah sejumlah dana yang perlu dibayarkan sebanyak satu kali sebelum mulai menjalankan bisnis waralaba. Sementara itu, *royalty fee* merupakan biaya yang dibebankan pada pembeli waralaba selama terikat oleh kontrak *franchise* tersebut. Dengan kata lain, *royalty fee* ini bisa didefinisikan sebagai kontribusi bagi hasil dari keuntungan *franchisee* selama menjalankan bisnis waralaba tersebut. Jadi, pembeli waralaba perlu menyetorkan *royalty fee* setiap bulan kepada *franchisor* sesuai dengan tanggal yang sudah disepakati sebelumnya. Selain itu, besaran *royalty fee* juga dapat dihitung berdasarkan persentase keuntungan atau pendapatan dari pembeli waralaba. Semakin tinggi pendapatan *franchisee*, maka semakin besar pula *royalty fee* yang perlu dibayarkan.³

Berkaitan dengan wanprestasi, wanprestasi ialah tidak terpenuhinya kewajiban yang sudah disetujui dalam kontrak. Penentuan ketika timbul pelanggaran kontrak, maka *franchisor* harus terlebih dahulu menerbitkan surat peringatan dalam bentuk surat tagihan agar *franchisee* dapat menjalankan

³ [Artikel Mengenal Franchise Fee dan Perbedaannya dengan Royalty Fee](https://www.ocbc.id/id/article/2023/06/22/franchise-fee-adalah#:~:text=Seperti%20yang%20telah%20dijelaskan%20sebelumnya,terikat%20oleh%20kontrak%20franchise%20tersebut.), diakses pada tanggal 10 Januari 2025, Pukul 16.00 WIB. <https://www.ocbc.id/id/article/2023/06/22/franchise-fee-adalah#:~:text=Seperti%20yang%20telah%20dijelaskan%20sebelumnya,terikat%20oleh%20kontrak%20franchise%20tersebut.>

kewajibannya sesuai diharapkan.

Pasal 1238 dan 1243 KUH Perdata memuat aturan mengenai somasi, dimana dalam Pasal 1238 KUH Perdata menyatakan “si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan.” Selanjutnya, somasi juga diartikan sebagai teguran dari kreditur pada debiturnya supaya bisa menjalankan kewajibannya sebagaimana yang sudah diperjanjikan. Pemberian teguran minimal sebanyak tiga kali. Apabila kewajiban tidak dijalankan dan telah mendapatkan somasi sebanyak tiga kali maka debiturnya dianggap telah berbuat cidera janji. Kemudian, bila penerima telah diperingati ataupun telah diminta pemenuhan janji dan tetap tidak menjalankan kewajibannya maka dirinya dianggap lalai sehingga bisa dikenakan hukuman. Seperti halnya yang tertera dalam ketentuan berikut :

Pasal 1236 KUHPERdata berbunyi:

“Debitur wajib memberi ganti biaya, kerugian dan bunga kepada kreditur bila ia menjadikan dirinya tidak mampu untuk menyerahkan barang itu atau tidak merawatnya dengan sebaik-baiknya untuk menyelamatkannya”.

Lebih lanjut, Pasal 1243 KUH Perdata mengatakan:

“Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang

melampaui waktu yang telah ditentukan”.

Penjelasan dari kedua pasal di atas menyimpulkan bahwa apabila debitur alpa dalam pemenuhan kewajibannya, maka kreditur mempunyai hak dalam melakukan penuntutan atas ganti rugi, biaya, serta bunga. Adapun hukuman yang dapat diberikan kepada debitur ialah:

- a. pembayaran kompensasi ataupun kerugian yang dialami kreditur.
- b. pemutusan kontrak.
- c. pengalihan resiko.
- d. jika perkaranya di bawa ke pengadilan, maka kreditur harus menanggung biaya perkara tersebut.

Timbulnya ganti kerugian dapat dikarenakan dua hal yakni karena wanprestasi maupun tindakan melanggar hukum. Buku III KUH Perdata menuliskan bahwa ganti rugi karena wanprestasi diawali dari Pasal 1243 hingga 1252 KUHPer. Sementara itu, Pasal 1365 bagi untuk ganti kerugian sebab melanggar hukum, yang didefinisikan sebagai bentuk pembayaran yang dituntut dari mereka yang berbuat salah pada pihak yang dirugikan. Dengan kata lain, kesalahan akan menghasilkan kompensasi. Lebih lanjut, ganti rugi dikarenakan cedera janji merupakan bentuk pembayaran yang dituntut sebab tidak terpenuhinya isi kontrak yang sudah disepakati pemberi dengan penerima waralaba.

Franchise Agreement yang sudah para pihak sepakati, disebutkan bahwa *franchisee* selaku pihak kedua berkewajiban untuk melaksanakan kewajibannya sebagaimana standar operasional yang sudah pihak utama tetapkan. Ketika

menjalankan bisnis, cedera janji dapat saja terjadi jika ketentuan SOP tidak dipatuhi. Dari standar operasional yang seringkali dilanggar secara hukum, maka *franchisee* harus mempertanggungjawabkan kesalahannya. Sebab, kontrak yang sudah disepakati mengharuskan *franchisee* untuk berusaha mengikuti SOP dan kontrak itu mengikat kedua pihak secara hukum. Akan tetapi, kontrak yang sudah disepakati sering menghadapi penyimpangan akan SOP yang dikenal dengan wanprestasi. Maksudnya, kondisi yang menunjukkan *franchisee* tidak memenuhi kewajiban, maka sesungguhnya bisa disalahkan. Adapun prestasi yang dimaksud ialah tanggung jawab yang harus dijalankan dalam suatu kontrak. Bentuk cedera janji (wanprestasi) yang debitur lakukan meliputi:

1. Segala yang disanggupi tidak dilaksanakan.
2. Memenuhi apa yang diperjanjikan, namun tidak sama dengan yang dijanjikan.
3. Menjalankan apa yang sudah dijanjikan, meskipun mengalami keterlambatan.
4. Bertindak sesuatu, namun tidak diperbolehkan berdasarkan kontrak.

Selanjutnya, debitur baru akan dianggap cedera janji sesudah menerima teguran paling tidak tiga kali dari krediturnya. Apabila debitur tersebut tidak mengindahkan teguran tersebut, maka perbuatannya dapat diteruskan ke pengadilan untuk disidangkan, sehingga diperoleh putusan terkait wanprestasi atau tidaknya. Akibat hukumnya ialah apabila debitur lalai melaksanakan kewajibannya, maka kreditur berkewajiban melakukan penuntutan kepada debiturnya jika terlambat melaksanakan kewajiban. Bahkan, kreditur dapat melakukan penuntutan atas kompensasi akibat keterlambatan dalam pelaksanaan. Dampak selanjutnya ialah

kewajiban untuk membayarnya kerugian kreditur sebagaimana yang diterangkan dalam Pasal 1234 KUHPer. Kemudian, pengalihan beban risiko bagi kerugian debitur apabila hal itu datang setelah dirinya melakukan cidera janji, terkecuali jika secara sengaja ataupun kelalaian besar dari kreditur sehingga melalui hal ini debitur tidak diperkenankan untuk berpatokan pada kondisi terpaksa.

Penuntutan yang dapat diberikan kreditur pada debiturnya akibat wanprestasi meliputi :

1. Menuntut pelaksanaan prestasi saja dari debitur.
2. Meminta prestasi diiringi pengganti kerugian pada debitur (Pasal 1267 KUHPer).
3. Permintaan ataupun penuntutan atas ganti-rugi akibat keterlambatan.
4. Meminta membatalkan kontrak.

Pada *Franchise Agreement*, pelanggan bisa saja timbul apabila salah satu pihak mengabaikan atau tidak menjalankan kewajibannya sebagaimana yang sudah disepakati kedua pihak. Kondisi tersebut berdampak pada pengenaan hukuman bagi pihak yang melakukannya seperti pembayaran ganti-rugi pada pihak yang dirugikan. Misalnya, penerima waralaba (*franchisee*) melanggar kontrak dengan tidak melakukan pembayaran royalti kepada pemiliknya (*franchisor*) sebagaimana jadwal yang sudah ditentukan, sehingga mereka bisa melakukan penuntutan atas *franchisee*, contohnya membayarkan seluruh dana yang mengalami keterlambatan pembayaran ataupun konsekuensi lainnya seperti denda atau bunga.

Pihak yang merasa rugi bisa melewati jalur hukum guna menyelesaikan perselisihan tersebut lewat berbagai pilihan yang sudah disetujui sebagaimana yang diterangkan dalam Pasal 1266 KUHPerdara.

Franchise menurut hukum perjanjian adalah kontrak khusus yang tidak termasuk dalam KUH Perdata. Implementasi waralaba didasarkan pada kontrak tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee*, dimana penerimanya berkewajiban untuk mendaftarkan kontrak itu. Selain itu, pemberi waralaba harus mendaftarkan prospektus sebelum pembuatan kontrak. Seperti halnya kontrak pada umumnya yang terdapat kemungkinan timbulnya pelanggaran dalam *Franchise Agreement*. Terjadinya cidera janji yakni saat salah satu pihak menjalankan kewajiban sesuai yang tercantum dalam perjanjian tersebut sehingga mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak. Dari uraian tersebut secara khusus pihak yang mengalami kerugian dalam usaha waralaba ialah *franchisor* beserta *franchisee*.

a. Wanprestasi dari *franchisee* meliputi:

1. Tidak tepat waktu dalam pembayaran waralaba.
2. Berbuat hal yang tidak diperkenankan.
3. Memberikan layanan yang melanggar ketentuan, sehingga merusak citra merek atau produk.
4. Tidak ingin mengembangkan HAKI setelah berakhirnya kontrak.
5. Membuka bisnis baru dengan jenis yang sama, sehingga bersaing dengan *franchise* yang sudah diberikan pada *franchisee*.

b. Wanprestasi dari franchisor mencakup:

1. Tidak menyediakan fasilitas yang dapat membuat sistem *franchise* beroperasi dengan baik.
2. Tidak ada pembinaan yang semestinya dilaksanakan sebagaimana yang dijanjikan.
3. Tidak memberikan bantuan kepada *franchisee* ketika menghadapi kesulitan dalam menjalankan bisnisnya.

Franchise merupakan bentuk usaha yang diwujudkan dalam kontrak antara pemberi waralaba selalu mempunyai hak intelektual, merk dagang, logo, sistem operasi kepada penerimanya, serta mengharuskan pembayaran royalti oleh penerima sebagaimana yang dijanjikan. Biasanya, *franchisor* melakukan penghitungan nilai royalti berdasarkan penjualan yang dihasilkan dari bisnisnya. *Royalty fee* didefinisikan sebagai sejumlah dana yang harus dibayar secara teratur oleh *franchisee* sebagai timbal balik atas penggunaan hak *franchise*, dan berupa penghasilan dari penjualan bulanan. Besarnya antara 1% hingga 15% dari salah satu hak yang wajib dipenuhi oleh *franchisee*.⁴

Royalti yang dibayarkan penerima waralaba dapat membuatnya bisa memakai merk dagang *franchisor* yang mana UU melindunginya. Dengan begitu, apabila terdapat pihak lainnya yang memakai merk tersebut, maka mereka berkewajiban

⁴Bella Katrinasari, 2017, *Tinjauan Hukum Terhadap Wanprestasi Royalti Rahasia Dagang Dalam Perjanjian Waralaba*, *Privat Law* Vol. V No. 1 Januari-Juni 2017, hlm 89.

untuk membayar royalti pada pemiliknya.⁵ Pembayaran tersebut ditentukan menurut kontrak. Kadangkala, royalti dapat ditentukan dari jumlah unit, bukan melalui persentase laba.⁶ Melalui pembayaran tersebut artinya terdapat pemberian izin berupa hak melaksanakan satu ataupun lebih tindakan yang diberikan oleh pihak berwenang. Jika izin tidak ada, tindakan yang dijalankan merupakan perbuatan terlarang atau melanggar peraturan.⁷

Oleh karena penggunaan merk dagang milik *franchisor*, maka pembayaran royalti ada bentuk kewajiban dari *franchisee*. Dalam pelaksanaan kontrak dapat timbul kondisi yang menghalangi atau mengakibatkan kesepakatan tersebut tidak terpenuhi. Selain itu, kreditur juga akan merugi jika dalam suatu kontrak, pihak yang berkewajiban gagal memenuhi kewajibannya. Jika kesepakatan tidak dijalankan dengan baik, maka pihak yang secara ketidaksengajaan ingar janji sebab mereka tidak dapat menjalankan kewajibannya ataupun mungkin dikarenakan kondisi terpaksa.⁸ Dalam hal ini, yaitu *franchisee* tidak menunaikan prestasinya sebagaimana yang sudah dijanjikan seperti membayar royalti. Adapun alasan mengapa debitur tidak menjalankan kewajibannya yaitu:

- a. Sedang dalam situasi yang terpaksa.
- b. Kelalaian, baik disengaja atau alpa.

⁵Suryono Ekotama, 2010, *Jurus Jitu Memilih Bisnis Franchise*, Yogyakarta: Citra, Media, hlm. 82.

⁶Sri Redjeki Slamet, 2011, *Waralaba (Franchise) di Indonesia*, Lex Jurnalica Vol. 8, No. 2, April 2011, hlm. 131.

⁷Gunawan Widjaja, 2001, *Seri Hukum Bisnis: Lisensi*, Jakarta: Rajawali Pers, hlm. 12.

⁸Ahmadi Miru, 2007, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Jakarta: Raja Grafindo, hlm. 74.

Wanprestasi merupakan tidak terpenuhinya prestasi yang sudah disetujui dalam suatu kontrak. Penentuan ketika timbul wanprestasi maka *franchisor* berkewajiban menegur melalui surat tagihan supaya penerimanya bisa memenuhi kewajibannya.

Lebih lanjut, wanprestasi merupakan kegagalan dalam melaksanakan suatu kewajiban seperti yang sudah diberikan pada salah satu pihak dalam kontrak. Hal ini menjadi bentuk penyimpangan dari penyelenggaraan kesepakatan dan akan mengakibatkan kerugian karena kelalaian salah satu pihak.⁹

Pengusaha di Indonesia yang menjalankan bisnis *franchise* tidak selalu berhasil, sekalipun ada kontrak antara kedua pihak, pelanggaran masih dapat terjadi. Adapun pihak yang melanggar serta tidak mematuhi kontrak akan dianggap telah cidera janji. Sebagaimana putusan No.612/Pdt.G/2017/PN Jkt.Sel tentang wanprestasi untuk membayar royalti terhadap *franchise agreement*.

Selaku penggugat, *franchisor* dalam hal ini mengajukan gugatan kepada penerima waralaba sebab sudah melanggar *franchise agreement* dalam bentuk tidak lagi melakukan pembayaran atas *royalty fee* Outlet Mysalon Jababeka dan Galaxi. Penggugat menderita kerugian akibat wanprestasi tergugat (*franchisee*), dan akan menggugatnya ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Dengan begitu, tergugat akan mengaku semenjak bulan Juni 2016 belum membayar royalti Mysalon Jababeka, dan dari bulan Agustus 2016 pada Mysalon Galaxi. Namun, kondisi tersebut dijalankan

⁹Muhammad Syaifuddin, 2012, *Kontrak: Memahami Kontrak dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum*, Bandung: Mandar Maju, hlm. 338.

sebab tidak ada dukungan pekerja, MOS (*real-time transaction*) serta CCTV. Dalam perkara ini, tergugat mengajukan tuntutan balik pada penggugat, dimana gugatannya ini diajukan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Sesuai putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan No.612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel tuntutan provisi penggugat ditolak seluruhnya. Majelis hakim memberikan keputusan bahwasanya penggugat sudah melanggar kontrak awal. Ingkar janji yang diperbuat penggugat ialah tidak menjalankan kewajiban dalam penyediaan pekerja di outlet Jababeka dan Galaxi. Dampaknya, operasional kedua toko tersebut tidak optimal, sehingga tidak menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu, tergugat rugi senilai Rp93.500.000 (Jababeka) dan Rp211.200.000 (Galaxi). Pembayaran royalti didefinisikan sebagai dana yang harus dibayarkan *franchisee* selama mereka terikat kontrak. Definisi lain menyebutkan bahwa *royalty fee* merupakan kontribusi yang diberikan dari laba yang diperoleh selama berbisnis waralaba.

Terkait hal ini, tindakan *franchisor* yang tidak menjalankan kontrak tentu melanggar asas itikad baik. Dampaknya, *franchisor* yang mulanya melakukan gugatan terhadap penerima waralaba bisa saja digugat kembali. Oleh karena itulah, hakim perlu mempertimbangkan dengan baik dalam pengabulan gugatan pemberi waralaba atau penerimanya. Jika majelis hakim tersebut memberikan penolakan atas gugatan tergugat, sementara itu bukti telah ada sehingga kondisi inilah yang akan menyebabkan kerugian bagi pihak *franchisee*.

Menurut analisa penulis, wanprestasi yang diperbuat penggugat dalam *franchise agreement* tertuang dalam Putusan No.612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel melanggar Pasal 1338 Ayat 1 KUHPer. Dalam ketentuan tersebut menyimpulkan bahwa pembuatan perjanjian seluruhnya dilaksanakan dengan sah dan berlaku selaku UU bagi yang membuatnya. Lebih lanjut, peraturan itu juga memuat asas *pacta sun servanda* yang mengharuskan pihak agar menaati kontrak yang sudah dibuat.¹⁰ Melalui kedua ketentuan tersebut, mengisyaratkan bahwasanya kontrak yang telah dibuat harus dipatuhi kedua pihak.¹¹

Wanprestasi dalam membayar royalti yang diklaim PT.My Salon Internasional selaku penggugat tidaklah terbukti. Pada akhirnya, majelis hakim menyatakan penggugat wanprestasi, sehingga toko MySalon tergugat ditutup dan tidak mampu membayar royalti. Menurut pertimbangan hakim dalam putusan ini, maka pemberi waralaba telah melanggar perjanjian dengan tidak mempekerjakan terlebih dahulu sejumlah pekerja sebagaimana yang disepakati dalam kontrak, bahkan menyebabkan toko penerimanya ditutup, sehingga tindakan *franchisee* yang tidak membayarkan royalti tidak bisa dianggap sebagai pelanggaran. Inilah yang selanjutnya dijadikan landasan hakim dalam memberikan sanksi bagi PT.My Salon Internasional agar membayarkan imbalan pada Ratnasari Lukitaningrum serta mengakhiri kontrak dan lisensi keduanya.

¹⁰Niru Anita Sinaga, ‘Implementasi Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Hukum Perjanjian’, *Jurnal Ilmiah Hukum Dirgantara*, Vol. 10, No. 1 (2019), 3.

¹¹Muhammad Farhan Gayo, Heru Sugiyono, ‘Penerapan Asas Pacta Sun Servanda Dalam Perjanjian Sewa Menyewa Ruang Usaha’, *Jurnal Justitia*, Vol. 8, No. 3 (2021): 39.

Pelanggaran kontrak oleh PT.My Salon International dalam perkara tersebut yang kemudian mengakibatkan untuk menjalankan akibat hukum berupa::

1. Berakhirnya kontrak waralaba diantara kedua pihak.
2. Berakhirnya perjanjian perizinan (lisensi) kedua pihak.
3. Pembayaran kompensasi pada Ratnasari Lukitaningrum dalam bentuk *franchisee fee* Outlet Jababeka dan Galaxi.

Dengan demikian, pertimbangan hakim majelis dalam Putusan No.612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel sesuai bukti serta surat keterangan saksi dalam persidangan. Tentunya, pernyataan tersebut sejalan Pasal 1866 KUHPer dan Pasal 164 HIR yang pada dasarnya menyebutkan bahwasannya alat bukti di pengadilan berupa tulisan, saksi, persangkaan, pengakuan dan sumpah. Adapun bukti surat beserta saksi tersebutlah yang selanjutnya membuat hakim percaya pada pernyataan PT. My Salon International yang lebih dahulu berbuat ingkar janji pada Ratnasari Lukitaningrum, dan mengakibatkan perusahaan itu untuk menanggung akibatnya.

Dalam pertimbangannya, majelis hakim memutuskan untuk pembatalan *franchise agreement* serta kontrak lisensi yang terjadi antar kedua pihak. Tentu saja hal tersebut tidak lepas dari akibat pelanggaran kontrak. Terjadinya ingkar janji tersebut menyebabkan kontrak yang dijalankan dibatalkan. Akan tetapi, pembatalannya tidak langsung batal, melainkan memerlukan permohonan hakim.¹²

¹²Niru Anita Sinaga, Nurlely Darwis. Wanprestasi dan Akibatnya Dalam pelaksanaan perjanjian. *Jurnal Mitra Manajemen* 7.2, 2020, hlm 72.

B. Penyelesaian Wanprestasi terhadap pada Putusan Nomor 612/Pdt.G/2017/PN Jkt.Sel tentang Pembayaran *Royalty Fee* Dalam *Franchise Agreement*

Dalam bisnis waralaba, perbedaan kepentingan bisa menjadi sumber konflik, dimana penyelesaiannya bisa lewat jalur hukum ataupun tidak. Jika dipahami lebih lanjut, waralaba adalah kesepakatan dalam bisnis dengan kontrak rahasia. Maka dari itu, diperlukan diskusi terlebih dahulu antar kedua pihak yang berkonflik baik langsung ataupun tidaknya dengan penunjukan kuasa hukumnya. Ini dilaksanakan agar kesepakatan yang saling menguntungkan dihasilkan. Apabila tidak saling sepakat, maka para pihak dapat menyerahkannya pada pengadilan guna penyelesaian ataupun pemutusan masalah.¹³

Pada *franchise agreement*, jika salah satu pihak melakukan pelanggaran, maka pihak yang mengalami kerugian bisa membawanya ke jalur hukum, baik melalui Pengadilan Negeri maupun Pengadilan Niaga. Dalam hal konflik *franchise* di bidang perdata, apabila sengketanya menyangkut persoalan di luar HAKI, maka diselesaikan lewat pengadilan negeri. Sementara itu, penyelesaian di pengadilan niaga apabila permasalahannya berupa hak cipta, paten, merk dan lainnya. Upaya hukum dalam pengadilan ini bisa lalui apabila salah satu pihak melakukan penolakan atas putusan tingkat pertama, sehingga banding lalu kasasi dapat dilakukan.¹⁴

¹³Rahmi Yuniarti, Efisiensi Pemilihan Alternatif Penyelesaian Sengketa dalam Penyelesaian Sengketa Waralaba, *Fiat Justisia Journal of Law*, Vol. 10, hlm. 559.

¹⁴Marselo Pariela, *Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba*, Jurnal SASI Vol. 23, No. 01, Januari-Juni 2017, hlm. 44.

Sengketa waralaba juga bisa diselesaikan di luar pengadilan. Prosedur peradilan di Indonesia masih dinilai belum efisien dan efektif, sehingga penyelesaiannya di luar pengadilan (non-litigasi) sering dipilih. Untuk menyelesaikan sengketa bisnis, pelaku ekonomi cenderung lebih memilih alternatif penyelesaian konflik. Contohnya, jika suatu kasus ditangani melalui arbitrase alternatif penyelesaian sengketa, maka para pihak bisa menentukan hukumnya beserta arbiter yang akan mengadili perkara tersebut. Selain itu, ketika menerapkan negosiasi, mediasi dan model terpadu, para pihak bisa menetapkan prosedur untuk menyelesaikan konflik mereka sendiri sesuai yang disepakati.¹⁵

Pasal 1 Ayat 10 UU No.30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa menerangkan bagaimana menyelesaikan konflik di luar pengadilan tersusun atas 5 metode, diantaranya:

- a. Konsultasi: suatu tindakan yang dilakukan antara satu pihak dengan pihak yang lain yang merupakan pihak konsultan.
- b. Negosiasi: penyelesaian di luar pengadilan dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan bersama atas dasar kerja sama yang lebih harmonis.
- c. Konsiliasi: penyelesaian sengketa dibantu oleh konsiliator yang berfungsi menengahi para pihak untuk mencari solusi dan mencapai kesepakatan di antara para pihak.

¹⁵Cita Yustisia dkk, *Franchise Top Secret-Rumusan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa*, Yogyakarta, Andi, 2015, hlm. 177.

- d. Penilaian Ahli: pendapat para ahli untuk suatu hal yang bersifat teknis dan sesuai dengan bidang keahliannya.
- e. Mediasi: cara penyelesaian sengketa melalui proses perundingan untuk memperoleh kesepakatan para pihak dengan dibantu oleh mediator.

Mengatasi konflik wanprestasi dalam *franchise agreemet* merupakan tahapan dimana pihak yang bersengketa berupaya menemukan solusi dibantu oleh mediator yang sifatnya tidak memihak serta kompeten. Di bawah ini menjelaskan bagaimana prosedur guna menyelesaikan konflik tersebut, diantaranya:¹⁶

1. Memilih Mediator:

Pihak yang turut menyepakati dalam pemilihan mediator yang hendak memberikan fasilitas selama tahapan mediasi. Adapun mediator tersebut merupakan orang yang sifatnya tidak memihak dan berkemampuan, baik dalam menengahi ataupun memberikan pemahaman terkait hukum serta praktik usaha.

2. Sesi Pendahuluan:

Dalam tahapan berikut, fasilitas dalam pertemuan pertama bersama seluruh pihak yang turut ikut menerangkan prosedur mediasi akan diberikan mediator, serta membuat peraturan dan mengidentifikasi permasalahan yang harus ditangani.

¹⁶Salsabila Putri Zahra Nasution, dkk. 2023, *Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Perjanjian Waralaba Melalui Mediasi*, *Unes Law Review*, Vol. 6, No. 1, September 2023. Hlm. 2557.

3. Memaparkan Kasus (Pihak Pertama):

Pihak yang merasa rugi berkesempatan untuk menerangkan pandangannya, mengutarakan alasan terkait dugaan ingkar janji, serta berupaya menemukan penyelesaian yang diharapkan.

4. Pemaparan Kasus (Pihak Kedua):

Pihak yang dinilai berbuat wanprestasi juga mempunyai peluang guna mengemukakan pendapat serta tanggapannya atas tuduhan tersebut.

5. Sesi Diskusi dan Negosiasi:

Mediator memberikan bantuan berupa fasilitas dalam diskusi bagi pihak yang bersengketa guna mewujudkan kesepakatan.

6. Menyusun Kesepakatan:

Mediator akan memberikan bantuan dalam menyusun kontrak tertulis guna menggambarkan kesepakatan apabila para pihak telah sepakat terkait solusi perselisihan. Adapun kontrak tersebut meliputi tahapan memulihkan, memberikan ganti-rugi, ataupun modifikasi yang perlu dilaksanakan dengan tujuan mengatasi konflik.

7. Persetujuan dan Implementasi:

Pihak yang bersengketa dapat melakukan peninjauan serta penandatanganan apabila kontrak sudah dibuat. Dengan begitu, perjanjian yang sudah dibubuhi tanda-tangan selanjutnya dapat dijalankan sebagaimana isi yang diperjanjikan.

Dalam kasus MySalon ini, terdapat kerugian yang dialami oleh penggugat:

- a. Pihak penggugat belum menerima *royalty fee* baik dari MySalon Jababeka ataupun MySalon Galaxi Bekasi terhitung sejak bulan Juni 2016 hingga September 2017 artinya terjadi penunggakan pembayaran.
- b. Pihak penggugat tidak mampu mengakses laporan keuangan dari masing-masing outlet karena pihak tergugat selalu menghindar yang mengakibatkan pihak penggugat tidak dapat menghitung secara pasti jumlah kerugian materiil, penggugat hanya dapat melakukan perhitungan kasar, untuk perbulannya Rp. 2.000.000,- untuk outlet MySalon Jababeka dan untuk outlet MySalon Galaxi tunggakan pembayaran *royalty fee* sebesar Rp. 43. 133.912,-

Berakhirnya perjanjian dilakukan berdasar Pasal 16 ayat (2) butir (8) Perjanjian Waralaba tertanggal 25 April 2015 yang menyatakan bahwa perjanjian harus diakhiri apabila “pihak kedua tidak melaksanakan ketentuan-ketentuan perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi atau melakukan pelanggaran terhadap kewajiban-kewajibannya berdasarkan perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi”. Sementara untuk Perjanjian Waralaba tertanggal 18 Juni 2015 hal serupa diatur dalam Pasal 17 ayat (2) butir (7). Dengan berakhirnya perjanjian tetap tidak menghapuskan kewajiban dari pihak tergugat untuk memenuhi dan membayar kerugian materiil yang diderita oleh pihak penggugat. Untuk itulah pihak

penggugat kemudian memilih untuk melayangkan gugatan pada tanggal 12 September 2017.