

Permasalahan Yang Ditimbulkan Pihak *Franchisee* Dalam Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* GiNaSTel

Fandhira Desty Rengganingrum¹

¹Universitas Slamet Riyadi, E-mail: fandhiradr77@gmail.com

Abstrak

Bisnis franchise adalah sebuah strategi perdagangan yang melibatkan penjualan barang atau jasa ke pasaran di bawah merek dagang yang dimiliki oleh pemilik bisnis waralaba atau franchisor. Sebagai gantinya, pihak yang membeli sistem bisnis waralaba atau franchisee membayar royalti untuk mengganti penggunaan merek dagang yang dimiliki oleh pemilik usaha waralaba atau franchisor. Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui apa permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian franchise GiNaSTel di Jaten Kabupaten Karanganyar dan bagaimana penyelesaian permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian franchise GiNaSTel di Jaten Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini termasuk penelitian empiris yaitu metode penelitian dalam bidang hukum yang menggunakan data-data asli dengan cara melakukan wawancara kepada narasumber secara langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian franchise GiNaSTel di Jaten Kabupaten Karanganyar yang dilakukan oleh pihak franchisee berupa plagiasi resep dan penggunaan cup polos, sedangkan permasalahan yang dilakukan oleh pihak franchisee yaitu berkaitan dengan pemetaan lokasi pendirian stand GiNaSTel tidak sesuai dengan aturan yang telah disepakati antara pihak franchisee dan franchisor. Penyelesaian permasalahan tersebut diselesaikan dengan cara negosiasi, sementara permasalahan yang ditimbulkan pihak franchisor tidak ditemukan sebuah solusi.

Kata Kunci: *Perjanjian Franchise, Negosiasi, Pelaksanaan Perjanjian.*

Abstract

A franchise business is a trading strategy that involves selling goods or services to the market under a trademark owned by the franchisor. In return, the party purchasing the franchise business system or franchisee pays royalties to compensate for the use of the trademark owned by the franchisor. This writing aims to find out what problems arise in the implementation of the GiNaSTel franchise agreement in Jaten Karanganyar Regency and how to solve the problems that arise in the implementation of the GiNaSTel franchise agreement in Jaten Karanganyar Regency. This research includes empirical research, which is a research method in the field of law that uses original data by conducting interviews with sources directly. The results showed that the problems arising in the implementation of the GiNaSTel franchise agreement in Jaten, Karanganyar Regency, which were committed by the franchisee in the form of recipe plagiarism and the use of plain cups, while the problems committed by the franchisee were related to the mapping of the location of the GiNaSTel stand establishment not in accordance with the rules agreed between the franchisee and the franchisor. The settlement of these problems was resolved by negotiation, while the problems caused by the franchisor did not find a solution.

Keywords: *Franchise Agreement, Negotiations, Implementation of the Agreement.*

A. Pendahuluan

Globalisasi adalah fenomena pergantian kondisi yang meluas secara global. Hal ini mengakibatkan munculnya peluang gelombang perdagangan dan jasa yang sangat luas, tidak terbatas oleh batas-batas negara. Munculnya peluang tersebut ditandai dengan hadirnya berbagai jenis usaha perdagangan atau jasa yang baru di tengah-tengah masyarakat. Globalisasi memberikan kontribusi positif pada pertumbuhan sektor perdagangan dan ekonomi karena adanya aliran perdagangan dan jasa. Dampak ini dirasakan oleh Indonesia

sebagai salah satu negara yang turut terlibat dalam proses globalisasi yang pada akhirnya dapat menyebabkan adanya peningkatan dalam sektor perdagangan dan jasa.

Peningkatan aktivitas perdagangan di Indonesia tercermin dari banyaknya jenis usaha yang muncul di kalangan masyarakat. Usaha-usaha inilah yang pada akhirnya menjadikan sebagian masyarakat di Indonesia menjadi wirausahawan. Menjadi seorang wirausaha dapat dilakukan dengan menciptakan bisnis baru atau membeli sistem bisnis yang sudah diciptakan oleh orang lain. Membeli sistem bisnis yang sudah diciptakan oleh orang lain memberikan keuntungan bagi pembelinya yaitu tidak harus memulai bisnis tersebut dari dasar sebab pada umumnya sistem tersebut sudah diuji dan siap untuk dioperasikan si pembeli. Tetapi terdapat kekurangan yang mengikutinya yaitu pembeli tidak bisa menjalankan bisnis tersebut dengan bebas sesuai dengan keinginannya sendiri, sebab di dalamnya termuat ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemilik sistem bisnis tersebut dan wajib untuk ditaati. Sistem bisnis yang dimaksud yaitu sistem bisnis yang menggunakan pola kemitraan waralaba yang umumnya dikenal sebagai *franchise*.

Bisnis waralaba atau *franchise* pada intinya adalah sebuah strategi perdagangan yang melibatkan penjualan barang atau jasa ke pasaran di bawah merek dagang atau ikon dagang yang dimiliki oleh pemilik bisnis waralaba atau *franchisor*. Sebagai gantinya, pihak yang membeli sistem bisnis waralaba atau *franchisee* membayar royalti untuk mengganti penggunaan merek dagang yang dimiliki oleh pemilik usaha waralaba atau *franchisor*. Kepentingan dari kedua belah pihak yang terlibat dalam bisnis ini mengarah pada terbentuknya kemitraan bisnis. Kemitraan ini melibatkan pemilik bisnis yang membutuhkan modal lebih untuk mengembangkan bisnisnya dengan individu yang ingin memulai bisnis tetapi belum mempunyai pengalaman dalam mendirikan bisnis. Para pihak ini bermufakat melalui sebuah perjanjian bisnis yang sering kali menghasilkan keterikatan hukum yang memunculkan hak dan tanggung jawab bagi tiap-tiap pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

Sebagaimana halnya pada perjanjian lainnya, perjanjian *franchise* mengikuti ketentuan umum dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan ketentuan khusus Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Peraturan yang terdapat dalam perjanjian *franchise* berhubungan dengan hak dan tanggung jawab bagi *franchisee* dan *franchisor*. Hal ini meliputi seperti wilayah yang diizinkan bagi *franchisee*, persyaratan lokasi, biaya yang wajib ditanggung oleh *franchisee* untuk diberikan kepada *franchisor*, jangka waktu pelaksanaan perjanjian *franchise* serta ketentuan lain yang mengatur ikatan antara *franchisee* dan *franchisor*. Selain sebagai upaya untuk mencegah timbulnya sebuah konflik, perjanjian *franchise* juga berfungsi sebagai pedoman, serta tanda bukti bagi para pihak yang terlibat di dalamnya. *Franchisor* memiliki hak untuk memonitor dan mengendalikan operasi yang dilakukan *franchisee*. Pentingnya keselarasan antara hak dan tanggung jawab *franchisor* dan *franchisee* harus tercermin dalam perjanjian *franchise*. Keselarasan ini dibutuhkan sebab pada dasarnya baik *franchisee* ataupun *franchisor* memperoleh keuntungan.

Salah satu bisnis *franchise* yang cukup populer saat ini di kalangan masyarakat yaitu GiNaSTel yang berpusat di Bugel RT 01 RW 03 Pandeyan Grogol Sukoharjo. GiNaSTel merupakan sebuah

bisnis penjualan es teh yang dikemas dalam gelas plastik berukuran besar dengan 16 varian rasa. Bisnis ini berdiri di bawah kepemimpinan Kernadi Ardianto dan Ratih Dewi Aprilliana selaku pemilik bisnis GiNaSTel yang telah memiliki lebih dari 900 outlet di seluruh Indonesia. Bisnis minuman ini didirikan pada tahun 2021 yang kemudian diperluas dan dikembangkan jaringan bisnisnya dengan konsep *franchise* atau waralaba untuk seseorang yang ingin menjalin kemitraan dengan Kernadi.

Pelaksanaan bisnis *franchise* ini didasarkan pada perjanjian yang telah disepakati antara pihak *franchisee* dengan *franchisor* GiNaSTel. Namun, pada kenyataannya masih timbul sebuah persoalan dikarenakan adanya kewajiban yang belum terpenuhi oleh pihak-pihak yang terlibat, misalnya pembelian bahan baku penjualan *franchisee* di luar pihak *franchisor*. Hal ini bertentangan dengan ketentuan yang telah tertuang dalam perjanjian *franchise* GiNaSTel di mana pihak *franchisee* diwajibkan untuk membeli bahan baku penjualan di pihak *franchisor*. Adanya permasalahan tersebut yang kemudian membuat penulis tertarik untuk meneliti mengenai permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* GiNaSTel dan cara mengatasinya serta akibat hukum terjadinya wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* GiNaSTel.

B. Hasil dan Pembahasan

Asal usul istilah “*franchise*” pada hakikatnya bersumber dari bahasa Perancis yang memiliki arti “bebas” atau lebih khusus lagi “bebas dari hambatan”. Dalam konteks bisnis waralaba, “*franchise*” merujuk pada kebebasan yang diberikan kepada seorang pengusaha guna mengelola usaha tertentu di wilayah tertentu. Dari perspektif hukum, *franchise* dapat diinterpretasikan pemberian hak istimewa tetapi ada juga yang memandang *franchise* sebagai hak monopoli.¹ Sedangkan dalam bahasa Indonesia waralaba berasal dari kata *franchise*, terdiri dari kata “wara” yang berarti lebih dan “laba” yang berarti untung. Dengan merujuk pada arti kata tersebut, maka waralaba dapat diartikan sebagai jenis usaha yang menghasilkan keuntungan yang lebih.²

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 memberikan penjelasan mengenai pengertian waralaba yaitu hak istimewa yang ada pada individu atau badan usaha tertentu berkenaan dengan sistem usaha yang memiliki karakteristik tersendiri digunakan untuk mempromosikan barang dan/atau jasa yang terbukti sudah berhasil dan digunakan oleh pihak lain menurut perjanjian waralaba.³ Di samping itu, pada Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/2/2006 juga menjelaskan mengenai pengertian waralaba yaitu kesepakatan yang dibuat antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang mana penerima waralaba mendapatkan hak guna mengelola usaha dengan menggunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang pemberi waralaba miliki. Hal ini dilakukan sebagai

¹ Wisnu Kuntoro, 1993, *Peluang dan Kiat Bisnis Franchise di Indonesia*, (Jakarta: Makalah Seminar), hal. 2

² Ahmad Wardi Muslich, 2017, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah), hal. 620.

³ Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia), hal. 12.

imbalan berdasarkan syarat yang telah ditentukan si pemberi waralaba dengan tanggung jawab untuk memberikan dukungan konsultasi operasional kepada penerima waralaba.⁴

Kesimpulannya, kontrak *franchise* adalah sebuah perjanjian yang saling memberi dan menerima antara *franchisor* dengan *franchisee*. Secara mendasar, bisnis *franchise* menggambarkan sebuah proses di mana *franchisor* memberikan izin kepada *franchisee* untuk memakai sistem atau metode operasional yang *franchisor* miliki. Pemberian izin ini mencakup izin untuk memakai hak-hak *franchisor* terkait hak milik intelektual, yang umumnya dikenal sebagai lisensi. Biasanya, lisensi ini hanya mencakup izin penggunaan satu macam hak milik intelektual, seperti memberikan hak penggunaan pada merek tertentu.⁵

Perjanjian waralaba atau *franchise* di dalamnya memuat tanggung jawab dan hak yang harus dipatuhi oleh semua pihak dengan cara yang baik. Tetapi terkadang dalam pelaksanaan perjanjian dapat terjadi peristiwa yang tidak sejalan atau bahkan mengakibatkan tidak terlaksananya pemenuhan perjanjian tersebut. Jika salah satu pihak dalam suatu perjanjian tidak memenuhi kewajibannya, maka akan mengakibatkan kerugian bagi pihak lainnya. Dalam hal ini terdapat kemungkinan bahwa salah satu pihak tidak dapat memenuhi perjanjian dengan baik, baik karena keterbatasan kemampuan ataupun karena alasan tertentu yang menghalangi pelaksanaan kewajiban tersebut.

Franchisee sebagai pihak yang telah bersepakat dengan *franchisor* dalam menjalankan sebuah usaha memiliki kewajiban yang harus dipatuhi sesuai dengan perjanjian yang ada. Tetapi, pada kenyataannya pelaksanaan perjanjian waralaba atau *franchise* sering kali mengalami bermacam permasalahan, sehingga perjanjian yang sudah disepakati tidak dapat terealisasi dengan baik. Permasalahan-permasalahan ini muncul ketika salah satu pihak melanggar perjanjian yang telah disepakati. Hal ini berlaku juga pada pelaksanaan perjanjian *franchise* GiNaSTel.

Pengamatan yang dilakukan di lapangan menunjukkan bahwa terdapat *stand* minuman GiNaSTel memiliki perbedaan antara satu dengan yang lainnya. Perbedaan yang cukup terlihat yaitu terdapat *stand* yang logonya berbeda dengan logo yang dimiliki GiNaSTel, selain itu rasa dari minuman yang dijual pun berbeda antara satu dengan yang lainnya. Kemudian terkait *cup* minumannya, ada *stand* yang menjual dengan *cup* polos, ada juga yang *cup*-nya terdapat merek GiNaSTel. Dengan adanya hal-hal tersebut, kemudian dilakukanlah konfirmasi kepada Ratih Dewi Aprilliana selaku pihak pemilik usaha GiNaSTel mengenai fenomena yang terjadi tersebut.

Ratih Dewi Aprilliana selaku pemilik usaha GiNaSTel pada saat ditemui di kantor pusatnya memberikan penjelasan terkait permasalahan yang penulis temui di lapangan pada saat mengamati *stand-stand* GiNaSTel. Beliau mengatakan bahwa permasalahan-permasalahan tersebut yang ditimbulkan pihak *franchisee* memang tetap bisa terjadi meskipun telah ada kesepakatan antara pihak *franchisor* dengan *franchisee* mengenai hak dan kewajiban

⁴ *Ibid.*

⁵ A. Yudha Harnoko dan Ika Yunia Ratnawati, 2015, Asas Proporsional Dalam Perjanjian Waralaba (*Franchise*), *Jurnal Hukum Bisnis*, Vol. 1 No.1, hal. 7.

yang harus diemban oleh kedua belah pihak, permasalahan tersebut biasanya dilakukan oleh pihak *franchisee* yang nakal dan tidak bertanggung jawab atas perjanjian yang telah *franchisee* tersebut sepakati dengan Ratih selaku pihak *franchisor*. Kewajiban dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan oleh pihak *franchisee* di antaranya:

1. Pihak *franchisee* diwajibkan untuk mengikuti Standar Operasional Prosedur yang telah pihak *franchisor* tetapkan yaitu pihak *franchisee* wajib membeli bahan baku yang disediakan oleh pihak *franchisor* di antaranya *powder drink*, teh dan *cup* sablon GiNaSTel.
2. Pihak *franchisee* jika memiliki rencana, ide, atau perubahan yang berhubungan dengan kemajuan GiNaSTel wajib mengomunikasikan kepada pihak *franchisor*.
3. Pihak *franchisee* tidak diperbolehkan untuk memindahkan titik lokasi yang digunakan untuk berjualan tanpa adanya persetujuan dari pihak *franchisor*.
4. Pihak *franchisee* tidak diperbolehkan membuka cabang di luar kesepakatan tanpa membeli paket penjualan baru dan konfirmasi kepada pihak *franchisor*.
5. Pihak *franchisee* tidak diperbolehkan memakai produk yang dimiliki oleh pihak *franchisor* untuk dijual kembali dengan merek lain.
6. Pihak *franchisee* dianggap putus kontrak dengan pihak *franchisor* apabila pihak *franchisee* sudah tidak lagi berjualan dan tidak melakukan transaksi pembelian bahan baku kepada pihak *franchisor* selama 3 bulan atau lebih.
7. Pihak *franchisee* tidak diperbolehkan bekerja sama dengan merek lain selain merek GiNaSTel dengan produk yang sama.

Berdasarkan aturan yang telah ditetapkan oleh pihak *franchisor* mengenai kewajiban dan tanggung jawab yang harus dilaksanakan oleh pihak *franchisee*, pada kenyataannya dalam pelaksanaan aturan tersebut terdapat pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan oleh pihak *franchisee* yang pada akhirnya menimbulkan sebuah permasalahan. Ratih selaku pihak *franchisor*, selama ia menjalankan usaha *franchisee*-nya beberapa kali menemukan permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan oleh pihak *franchisee* dalam melaksanakan aturan dalam perjanjian yang telah keduanya sepakati, di antaranya sebagai berikut:

- a. Toko dalam toko, artinya seorang *franchisee* yang sudah mendapatkan bahan baku dari pihak GiNaSTel kemudian bahan baku tersebut dijual kembali menggunakan merek yang ia miliki sendiri.
- b. Plagiasi resep, artinya seorang *franchisee* berusaha mempelajari resep yang dimiliki GiNaSTel kemudian ia membuat resep sendiri agar dapat menyerupai resep yang dimiliki GiNaSTel. Hal ini dapat menyebabkan rasa yang dihasilkan tidak sama dengan yang sudah ditetapkan dan dapat merusak citra GiNaSTel menjadi tidak baik.
- c. Penggunaan *cup* polos yang tidak sesuai dengan SOP di mana ketentuannya harus menggunakan *cup* dengan sablon GiNaSTel.
- d. Membuka cabang dan menggunakan merek GiNaSTel tanpa adanya izin dari pihak GiNaSTel selaku pemilik usaha.

- e. Memindahkan titik lokasi pertama usaha yang telah ditetapkan tanpa adanya izin dari pihak GiNaSTel selaku pemilik usaha.

C. Penutup

1. Kesimpulan

Pelaksanaan perjanjian *franchise* GiNaSTel tidak selalu berjalan dengan baik. Ada pihak *franchisee* yang melakukan pelanggaran yang pada akhirnya mengakibatkan timbulnya permasalahan-permasalahan dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* tersebut. Permasalahan-permasalahan tersebut diantaranya a) toko dalam toko; b) plagiasi resep; b) penggunaan *cup* polos; c) membuka cabang dan menggunakan merek GiNaSTel tanpa adanya izin dari pihak *franchisor*; d) memindahkan titik lokasi yang telah ditetapkan tanpa izin pihak *franchisor*.

2. Saran

Adanya sebuah pelanggaran yang dilakukan oleh pihak *franchisee* maupun pihak *franchisor* dalam pelaksanaan sebuah perjanjian *franchise*, pihak yang dianggap telah melanggar perjanjian harus dipastikan untuk ditindak secara tegas sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati bersama dalam perjanjian *franchise* tersebut. Hal ini dikarenakan tindakan yang telah dilakukan pihak pelanggar tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi pihak lain yang tidak melakukan pelanggaran, sehingga tindakan tegas tersebut dapat memberikan sinyal jelas kepada semua pihak yang terlibat bahwa adanya sebuah pelanggaran tidak akan ditoleransi dan tidak akan disepelekan.

DAFTAR PUSTAKA

- Sutedi, A. (2008). *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Harnoko, A. Y., & Ratnawati, I. Y. (2015). Asas Proporsional dalam Perjanjian Waralaba (Franchise). *Jurnal Hukum Bisnis, 1*(1).
- Kuntoro, W. (1993). *Peluang dan Kiat Bisnis Franchise di Indonesia*. Jakarta: Makalah Seminar.
- Muslich, A. W. (2017). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.