E-ISSN: 2622-7045 I P-ISSN: 2654-3605
UNES LAW REVIEW
https://review-unes.com uneslawreview@gmail.com +62 856-5804-3983

DOI: https://doi.org/10.31933/unesrev.v6i1
Received: 30 Agustus 2023, **Revised:** 11 September 2023, **Publish:** 12 September 2023
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Perlindungan Hukum Kerugian *Franchisee* Akibat Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar

Putri Nur Annisa[1], Fitika Andraini[2]
[1] Fakultas Hukum, Universitas STIKUBANK, Semarang, Indonesia.
Email: awputtrii11@gmail.com
[2] Fakultas Hukum, Universitas STIKUBANK, Semarang, Indonesia.
Email: fitika@edu.unisbank.ac.id

Corresponding Author: awputtrii11@gmail.com[1]

Abstract: *The franchise case fulfills an unlawful act in the case of the Surabaya court decision number 837/Pdt.G/2021/Pn.Sby because the procedure is not in accordance with PP NO.42 of 2007 concerning Franchising and PERMENDAG NO. 31/M-DAG/PER/8/2008 causing losses to franchisees. In the franchise agreement there must be a franchise registration certificate, but in the hanashobu japanese noodle bar franchise agreement there is no STPW. This research is a normative research with descriptive analysis research method. Analysis of the Surabaya court decision number 837/Pdt.G/2021/Pn.Sby. The research results conclude that legal protection is given after a dispute arises or is resolved. In this case the franchisee filed a lawsuit with the Surabaya District Court to get the fairest decision. secondly, after the agreement is declared null and void, the franchisor is responsible for returning the franchisee's losses, both material and immaterial.*

Keyword: *Agreement, Franchise, Unlawful Act*

Abstrak: Kasus waralaba memenuhi perbuatan melawan hukum dalam kasus putusan pengadilan Surabaya nomor 837/Pdt.G/2021/Pn.Sby disebabkan prosedural tidak sesuai dengan PP NO.42 tahun 2007 tentang Waralaba dan PERMENDAG NO. 31/M-DAG/PER/8/2008 sehingga menimbulkan kerugian bagi franchisee. Dalam perjanjian waralaba harus ada Surat Tanda Pendaftaran waralaba, namun dalam perjanjian waralaba hanashobu japanese noodle bar tidak ada STPW. Penelitian ini merupakan penelitian normatif dengan metode penelitian deskriptif analisis. Analisis terhadap putusan pengadilan Surabaya nomor 837/Pdt.G/2021/Pn.Sby. Hasil penelitian menyimpulkan perlindungan hukum diberikan setelah sengketa timbul atau diselesaikan. Dalam hal ini franchisee mengajukan gugatan ke Pengadilan Negeri Surabaya untuk mendapatkan keputusan paling adil. kedua setelah dinyatakan perjanjian batal demi hukum maka franchisor bertanggungjawab mengemblikan kerugian franchisee baik materil maupun immaterial

Kata Kunci: Perjanjian, Waralaba, Perbuatan Melawan Hukum

PENDAHULUAN

Peluang waralaba semakin meningkat di Indonesia. Hal ini terlihat dari Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang dikeluarkan oleh Departemen Perdagangan. Jumlah perjanjian waralaba lokal sebanyak 107 merek pada 2021, dibandingkan 105 pada 2020. Sementara itu, beban STPW asing untuk pemilik waralaba asing berjumlah 20.120 dari 21.224. Menurut Departemen Perdagangan, sekitar 58,37 persen dari mereka bekerja di industri makanan dan minuman. Diikuti penjualan dengan 15,31 persen dan pembelajaran informal dengan 13,40 persen. Sekitar 63 persen perusahaan waralaba asing saat ini aktif di industri makanan dan minuman.[1]

Sehubungan dengan meningkatnya waralaba, maka pemerintah memandang perlu untuk mengetahui legalitas dan kesungguhan usaha pemilik waralaba. Oleh karena itu, sebelum mengadakan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba, pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada pemerintah dan calon penerima waralaba. Dalam hal perjanjian waralaba, penerima waralaba harus menyerahkan prospectus perjanjian waralaba kepada pemerintah berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Perjanjian Waralaba.[2]

Di Indonesia, waralaba diatur dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 71 Tahun 2019 tentang Waralaba. Dalam aturan tersebut, pemberi waralaba harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan, seperti legalitas waralaba dan kriteria yang memungkinkan usahanya menggunakan istilah waralaba. Kegiatan penyelenggaraan dan pelaksanaan waralaba harus memenuhi kriteria waralaba yang telah ditetapkan pada Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba yaitu memiliki ciri khas, terbukti sudah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, ada dukungan yang berkesinambungan dan hak kekayaan intelektuak yang terdaftar.

Untuk membuktikan bahwa bisnis dapat menggunakan istilah waralaba, pemilik waralaba harus mengajukan prospektus waralaba sebelum mengadakan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba, pernyataan ini selaras dengan Pasal 10 angka (1) Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Kemudian dalam Pasal 7 angka (2) mengenai prospektus penawaran waralaba wajib berisi:

a. Adanya data identitas pemberi waralaba
b. Adanya legalitas usaha pemberi waralaba
c. Adanya sejarah kegiatan usaha
d. Adanya struktur organisasi pemberi waralaba
e. Adanya jumlah tempat usaha
f. Adanya daftar penerima waralaba
g. Adanya hak dan kewajiban pemberi waralaba.

Untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang diterbitkan oleh Lembaga OSS dan atas nama Menteri atau Gubernur/Walikota setelah pendaftaran Prospektus Waralaba dan bukti pendaftaran Perjanjian Waralaba.[3]

Dalam Membuat perjanjian setiap orang bebas untuk melakukannya, hal ini sesua dengan asas kebebasan berkontrak (consensual). Asas ini menyatakan bahwa para pihak bebas membuat suatu perjanjian, baik yang telah ada maupun yang tidak diatur oleh hukum perdata, asalkan perjanjian itu tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata menyinggung mengenai asas kebebasan berkontrak, yang berbunyi: Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku

[1] https://bisnisindonesia.id/article/cuan-waralaba-lokal-kian-menggempal diakses pada 17 Mei 2023
[2] Lihat Penjelasan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba
[3] Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.[4] Bahkan masih ada franchisor yang tidak mendaftarkan prospektus franchise-nya tetapi sudah menjual franchise-nya ke pihak lain. Hal tersebut merupakan tindakan yang tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan bertentangan dengan hukum dan termasuk perbuatan melawan hukum. Dikombinasikan dengan unsur kegiatan ilegal, ini adalah tindakan yang melanggar aturan dan merugikan franchisee, menimbulkan masalah hukum yang dapat mengakibatkan kerugian bagi pihak yang terlibat.

Permasalahan serupa Terjadi dalam Putusan Pengadilan Surabaya Nomor 837/Pdt.G/2021/Pn Sby merupakan perjanjian waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar. Perjanjian kerjasama tersebut dilakukan pada tanggal 27 Juli 2016 penggugat bertemu dengan turut tergugat dan saksi untuk menjelaskan lebih lanjut perihal *frainchaise* ramen, pada akhirnya tercapai kesepakatan untuk penggugat bersedia *join*/bergabung. pada waktu itu penggugat memang sangat awam karena baru pertama kalinya membuka usaha, dan apa saja yang dikatakan turut tergugat, penggugat menurut saja tanpa mencari tahu secara detail legalitas, peraturan dan kelayakan bermitra franchise Hanashobu sesuai peraturan yang berlaku di Indonesia sehingga pada akhirnya penggugat menentukan tanggal 27 Juli 2016 untuk pergi ke notaris atas nama Sri Purwaningsih untuk melegalkan perjanjian franchise tersebut, yang dimana isi dari perjanjian tersebut ditulis dan disusun oleh Bapak Erwin dan di legalkan oleh ibu Notaris Sri Purwaningsih.

Pada tanggal 27 Juli 2016 sesuai dengan kesepakatan bersama penggugat datang bersama adik penggugat yang bernama Maria dan selaku menjadi saksi dari pihak penggugat, lalu tergugat datang bersama Carolina selaku saksi dan staff dari Hanashobu untuk perjanjian tersebut. Setelah dari kantor Notaris Sri Purwaningsih, Penggugat melakukan pembayaran franchise fee sejumlah Rp. 100.000.000 (Seratus Juta Rupiah) ke rekening pribadi pemberi waralaba/ tergugat.

Selanjutnya tanggal 21 September 2016, melalui Carolina, penggugat diberikan tawaran diskon franchise fee apabila bayar 3 tahun dapat 5 tahun, penggugat menerima penawaran tersebut dengan membayar 200 jt (dengan sistem pembayaran 175 juta transfermelalui rekening tergugat dan 25 juta secara cash/tunai)ke tergugat lalu melakukan adendum perjanjian pada tanggal 22 september 2016, di kantor notaris yang sama seperti perjanjian awal yaitu di kantor notaris Sri Purwaningsih.

Setelah itu penggugat melakukan renovasi design interior yang dimana penggugat membayar sesuai kesepakatan dari turut tergugat selaku suami dari tergugat dan pembelian - pembelian keperluan restaurant, total modal estimasi 800 jt. Dari keberlangsungan tersebut semua berjalan lancar hingga menjelang grand opening Hanashobu Noodle Bar di Sun Rise Mall di jalan Benteng Pancasila no 9 , Mojokerto, yang dimana jatuh pada tanggal 11 November 2016. Bahwa 3 bulan pertama, dimulailah kelalaian dari pihak Hanashobu Japanese Noodle Bar dalam hal memenuhi kewajiban dan tanggung jawab yang diemban dan dipimpin langsung oleh turut tergugat selaku suami dari tergugat.Carolina selaku staff dari Hanashobu juga tidak memenuhikewajibannya untuk memberitakan kunjungan sebulan sekali bahkan sering kali lalai dalam hal ini.

Penggugat selalu memberikan teguran, masukan , saran dan kritik untuk perform dari pihak hanashobu pusat untuk lebih aktif dalam hal memenuhi kewajiban dan tanggung jawabnya sesuai yang tercantum dalam perjanjian tersebut. Bahwa, 6 bulan pertama setelah bergabung franchise dengan hanashobu, penggugat mengetahui bahwa Hanashobu Grand City Surabaya (Hanashobu Pusat) tutup dan disusul dengan selang waktu yang tidak lama hanashobu cabang Galaxy Mall pun tutup.Penggugat sempat mempertanyakan hanashobu pusat tetapi penggugat hanya diberikan alasan bahwasannya belummenemukan tempat yang

[4] Lukman Santoso, *Dinamika Hukum Kontrak Indonesi,* (Yogyakarta :Trussmedia Grafika, 2017), hlm 10.

cocok sampai dengan saat ini (2021). Akhirnya Hanashobu Outlet Pusat tutup smua dan hanya outlet penggugat yang buka sebagai anak cabang dari Hanashobu Japanese Noodle Bar.

Pada september 2017, Manager Operasional Dan Supervisor Hanashobu Mojokerto mengajukan resign yang dimanamenjadi tanggung jawab Hanashobu Pusat. Namun penggugat berusaha memenuhi tanggung jawab dengan memberikan dan mencarikan orang atas kekosongan posisi manager operasional tersebut. Namun tergugat lalai untuk SOP Training dan SOP Manager Operasional sehinggal kelayakannya sebagai manager menjadi tanggung jawab tergugat.

Mulai dari Marketing Support yang diberikan dari Hanashobu Pusat , semuanya tidak berjalan dengan semestinya mulai dari Instagram , promo promo bulanan dan event yang diberikan, tidak berdampak banyak dalam mendobrak omset Hanashobu yang di Mojokerto. Bahkan penggugat sering kali kebingungan dalam memberikan saran , kritik dan masukan karena Turut Tergugat dan Tergugat sering kali mengkesampingkan Hanashobu dan lebih banyak mengurusi usahanya yang lain yaitu Kabinet Coffee, dimana yang menjadi tanggung jawabnya dalam mempertahankan omset dan menyediakan promo yang cocok di Hanashobu Mojokerto.

Kewajiban kunjungan 1x dalam sebulan pun tidak rutindilakukan karena alasan yang diluar hubungannya dengan Hanashobu, hingga akhirnya Ibu Carolina selaku Marketing dan Manager Hanashobu Pusat resign di bulan Oktober 2018 , dan semakin tidak terurusnya Hanashobu Mojokerto milik Tergugat karena Turut Tergugatdan Tergugat juga tidak mencari pengganti Bu Carolina dan diperparah Turut Tergugat dan Tergugat memilih lebih fokus ke Kabinet Coffee milik nya.

Penggugat sempat bertemu dengan Turut Tergugatuntuk membicarakan tentang harga sewa tempat di Sun Rise Mall mojokerto yang dimana perbulan kurang lebih 14 juta, hingga Penggugat bertemu dengan Bapak Vino sebagai tenant relationship dari pihak Sun rise Mall dan diberi solusi dengan hanya membayar 5%dari omset yang Penggugat dapatkan sejak januarI 2018 hingga sekarang (agustus 2021), karena omset selalu menurun , dan Penggugat memiliki tanggung jawab membayar sewa mall ,operational dan gajipegawai lalu Penggugat menyampaikan keluhannya kepada Turut Tergugatyang dimana sebelumnya memberikan solusi dengan menambah dan menaruh usaha Kabinet coffee di Hanashobu Mojokerto milik Penggugat, namun juga tidak membuahkan performa yang bagus untuk mendobrak omset bahkan terkesan tempat milik Penggugat cuma dipakai sebagai kelincipercobaan Kerjasama franchise tersebut.

Staff Penggugat yang bernama Pak Dwiki yang posisinya hanya staff biasa membantu membuatkan promo2 untuk mendobrak penghasilan Hanashobu Mojokerto dikarenakan terlalu slow respon dari pihak Hanashobu Pusat dan merupakan bukan tugas dan tanggung jawab nya Bapak dwiki untuk membuat promo. Yang seharusnya menjadi tanggung jawab dan kewajiban Hanashobu Pusat.

Disaat PPKM saat ini, order online / take away melalui grab food dan gojek menghilang dari aplikasi. Hanashobu Pusat lalai tidak mengetahui padahal semestinya menjadi tanggung jawab dari Hanashobu Pusat, dan kewajibannya dalam hal marketing support pun slow respon , dimana kita semua tahu bahwa pada saat PPKM semua serba serba *online/take away*, dan Turut Tergugatmemberikan program catering dimana promo tersebut tidak laku sama sekali dan Penggugat pun juga telah memberikan masukkan bahwasanya produk makanan dari ramen sendiri tidak cocok untuk di jadikan program Catering.

Tanggal 19 Agustus 2021 Penggugat datang ke Kabinet Coffee Surabaya bertemu dengan pihak Tergugat Dan Turut Tergugat guna membicarakan hal ini tetapi tidak tercapai kesepakatan dan mufakat Bahwa, yang sangat menjadi dasar Penggugat memutuskan untuk menggugat dengan Tergugat dan Turut Tergugat dikarenakan prosedural pemberian waralaba/franchise Hanashobu dari omset yang Penggugat dapatkan sejak Januari 2018 hingga sekarang (Agustus 2021).Bahwa, karena omset selalu menurun, dan Penggugat memiliki

tanggung jawab membayar sewa mall ,operational dan gajidimana sebelumnya Turut Tergugat memberikan solusi dengan menambah dan menaruh usaha Kabinet coffee di Hanashobu Mojokerto milik Penggugat, namun juga tidak membuahkan performa yang bagus untuk mendobrak omset bahkan terkesan tempat milik Penggugat cuma dipakai sebagai kelinci percobaan Kerjasama franchise tersebut.

Terdapat penelitian terdahulu yang mengangkat tema perjanjian waralaba, yang menjadi pembeda dalam penelitian ini karena penulis tertarik melakukan penelitian lebih mendalam Perlindungan Hukum Kerugian *Franchisee* Akibat Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar serta diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dan bahan masukan terhadap permasalahan mengenai apabila dalam suatu perjanjian waralaba terdapat perbuatan melawan hukum dan bentuk tanggungjawab hukum yang harus diberikan.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif, yaitu penelitian hukum yang dilakukan dengan carsa meneliti bahan pustaka atau data sekunder.[5] Bahan hukum primer yang digunakan yakni Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Perjanjian Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, dan Putusan Pengadilan Surabaya Nomor 837/Pdt.G/2021/Pn.Sby serta bahan hukum sekunder yaitu buku dan jurnal hukum.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, sesuai dengan namanya tujuan penelitian dengan jenis metode ini untuk memberikan gambaran, penjelasan, juga validasi tentang fenomena yang diteliti.[6]Analisis dipakai agar penulis dapat menyusun sistematis dengan tepat dan memperoleh hasil yang benar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perlindungan Hukum Kerugian Franchisee Akibat Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar

Waralaba merupakan 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.[7] Regulasi waralaba di Indonesia saat ini diatur oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, serta peraturan pelaksanaan khususnya Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba. Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Adapun piihak pihak dalam perjanjian waralaba adalah Penerima waralaba dan pemberi waralaba (franchisor) yaitu badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba (franchisee).[8]

Setiap pembentukan Waralaba harus dilakukan melalui sebuah perjanjian. Perjanjian bisa disebut juga sebagai persetujuan dimana dalam Pasal 1313 KUHPerdata menyatakan bahwa “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”.[9] Perjanjian waralaba merupakan

[5]Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), halaman 13

[6]Muhammad Ramadhan, Metode Penelitian. (Surabaya: Cipta Media Nusantara,2021), hlm 7.

[7]Agus Yudha Hernoko dan Ika Yunia Ratnawati, 2015, Asas Proporsional Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise), *Jurnal Hukum Bisnis Vol 1 No.1 April 2015 E-ISSN : 2460-0105*

[8]Siti Malikhatun Badriyah, Aspek Hukum Perjanjian Franchise. (Semarang: CV. TigaMedia Pratama,2019), hlm 44.

[9]Siti Malikhatun Badriyah, *Op.Cit.,* hlm 6

dokumen yang mengikat bagi semua pihak, baik penerima maupun pemberi waralaba, untuk menjalankan bisnis waralaba tersebut. Pasal 3 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa suatu waralaba memiliki kriteria-kriteria yang khusus yaitu:

a. Memiliki ciri khas usaha, yaitu sebuah perusahaan yang menghadirkan keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya, membuat konsumen selalu mencari fitur referensi, seperti sistem manajemen, metode penjualan dan layanan, atau metode organisasi atau distribusi, yang merupakan fitur karakteristik pemilik waralaba.
b. Terbukti sudah memberikan keuntungan, Artinya pengalaman Franchisor yang dimiliki oleh Franchisor selama kurang lebih 5 (lima) tahun dan sudah memiliki kiat-kiat bisnis untuk menghadapi masalah bisnis. Hal ini dibuktikan dengan fakta bahwa perusahaan masih hidup dan tumbuh menguntungkan.
c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (Standard Operational Procedure).
d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan, mengizinkan penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan tentang bisnis serupa untuk menjalankannya dengan benar sesuai dengan instruksi pengoperasian dan manajemen lanjutan dari pemilik waralaba.
e. Adanya dukungan yang berkesinambungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, danpromosi.
f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar, adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertipikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Selain itu, Pemberi waralaba juga harus memberikan prospektus penawaran waralaba sesuai dengan Pasal 7 Undang Undang Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba yang memuat paling sedikit sebagaimana tercantum dalam Lampiran I Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, yaitu:

1. Identitas Pemberi Waralaba, termasuk fotokopi Kartu Tanda Penduduk atau paspor pemilik usaha jika pemiliknya perseorangan, serta fotokopi Kartu Tanda Penduduk atau paspor para Pemegang Saham, Komisaris, dan Direksi jika pemiliknya merupakan badan usaha.
2. Legalitas usaha Waralaba, mencakup izin usaha teknis seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Tetap Usaha Pariwisata, atau Surat Izin Pendirian Satuan Pendidikan, atau izin usaha lainnya yang berlaku di Negara Pemberi Waralaba.
3. Sejarah kegiatan usahanya, meliputi informasi tentang pendirian usaha, kegiatan usaha, dan perkembangan usahanya dari awal hingga sekarang.
4. Struktur organisasi Pemberi Waralaba, mencakup gambaran tentang struktur organisasi dari tingkat Komisaris, Pemegang Saham, Direksi hingga tingkat operasional, termasuk hubungannya dengan Pewaralaba/Franchisee.
5. Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, yaitu laporan keuangan atau neraca keuangan Perusahaan Pemberi Waralaba selama 2 (dua) tahun terakhir yang dihitung mundur dari waktu permohonan Prospektus Penawaran Waralaba.
6. Jumlah tempat usaha, mencakup jumlah outlet/gerai usaha waralaba yang ada di berbagai Kabupaten/Kota untuk Pemberi Waralaba Dalam Negeri dan di berbagai negara untuk Pemberi Waralaba Luar Negeri.

7. Daftar Penerima Waralaba, berisi daftar nama dan alamat perusahaan dan/atau perseorangan sebagai Penerima Waralaba, baik yang berdomisili di Indonesia maupun di Luar Negeri, serta perusahaan yang membuat prospektus penawaran waralaba
8. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, meliputi hak-hak yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, seperti hak Pemberi Waralaba untuk menerima fee atau royalty dari Penerima Waralaba, dan kewajiban Pemberi Waralaba untuk memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada Penerima Waralaba. Selain itu, Penerima Waralaba berhak untuk menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh Pemberi Waralaba, dan Penerima Waralaba juga berkewajiban untuk menjaga Kode Etik dan kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

Proses pendaftaran waralaba untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) dalam usaha franchise akan diuji sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku, untuk memastikan apakah usaha tersebut sudah memenuhi standar yang ditetapkan untuk menjadi sebuah waralaba. Setelah perjanjian waralaba terjadi, langkah selanjutnya yang diambil oleh pelaku waralaba adalah mendaftarkan waralaba tersebut untuk mendapatkan STPW. STPW merupakan bukti pendaftaran Prospektus Penawaran Waralaba bagi Pemberi Waralaba dan Pemberi Waralaba Lanjutan, serta bukti pendaftaran Perjanjian Waralaba bagi Penerima Waralaba dan Penerima Waralaba Lanjutan. STPW diberikan setelah memenuhi persyaratan pendaftaran sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Kewajiban memiliki STPW diatur dalam Pasal 11 Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006, Pasal 10 dan Pasal 11 Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, serta Pasal 10 Peraturan Menteri Perdagangan. Ketiga peraturan tersebut menyatakan bahwa semua pihak yang terlibat dalam penyelenggaraan waralaba wajib memiliki STPW. Lembaga yang berwenang untuk melakukan pendaftaran prospektus atau perjanjian waralaba juga diatur dalam ketiga peraturan tersebut. Sebagai contoh, pemberi waralaba dari luar negeri harus mendaftarkan STPW melalui Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan, sementara penerima waralaba dari pemberi waralaba dalam negeri mendaftarkan melalui Kepala Dinas yang bertanggung jawab dalam bidang perdagangan di daerah setempat.Persyaratan pendaftaran tersebut dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006 juga melampirkan tanda daftar perusahaan sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Pasal 12 Peraturan Pemerintah No 12 Tahun 2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

Proses pendaftaran STPW mengalami perubahan dalam Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 dan kemudian diubah kembali dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 71 Tahun 2019. Sebagai contoh, dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006, permohonan STPW harus diajukan maksimal dalam 30 hari setelah perjanjian berlaku, sedangkan dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 71 Tahun 2019, proses paling lambat dilakukan dalam 5 hari setelah permohonan diterima dan perbaikan permohonan dilakukan dalam 2 hari setelah permohonan diterima. Penting untuk dicatat bahwa pendaftaran waralaba tidak dikenakan biaya apapun.

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006 dan Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, masa berlaku Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) ditetapkan selama 5 tahun. Ketentuan ini sesuai dengan Pasal 14 Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006 dan Pasal 12 ayat (5) Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007.

Selanjutnya, dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006, STPW dapat diperpanjang jika jangka waktu perjanjian waralaba masih berlaku. Sedangkan dalam Pasal 12 ayat (6) Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, STPW dapat diperpanjang untuk jangka waktu 5 tahun.

Ketentuan ini berbeda dengan yang terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 71 Tahun 2019. Menurut peraturan tersebut, STPW akan tetap berlaku selama waralaba masih

berjalan, namun bisa berakhir dalam beberapa kondisi, seperti penghentian kegiatan usaha, penolakan pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HKI), berakhirnya masa berlaku HKI, atau berakhirnya perjanjian waralaba.

Bagi pelaku waralaba yang tidak memiliki STPW, Peraturan Menteri Perdagangan No 12 Tahun 2006 menyatakan bahwa mereka akan diberi sanksi berupa peringatan tertulis paling banyak 3 kali berturut-turut. Jika tetap melanggar setelah peringatan, maka dapat dikenakan sanksi pencabutan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin lain yang sejenis.

Sementara itu, Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 menyatakan bahwa sanksi bagi waralaba yang tidak memiliki STPW dapat berupa peringatan tertulis, denda, dan/atau pencabutan STPW. Peringatan tertulis dapat diberikan paling banyak 3 kali dalam waktu 2 minggu sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan. Denda akan dikenakan setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga, dengan nilai denda maksimal Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

Jika penerima waralaba tidak mengetahui adanya STPW, maka pemberi waralaba juga dapat dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007. Sanksi tersebut diberikan karena pemberi waralaba tidak memiliki STPW dan tidak memberikan pembinaan kepada penerima waralaba. Sanksi yang dapat dikenakan adalah peringatan tertulis, denda, dan/atau pencabutan STPW, dengan ketentuan peringatan tertulis diberikan paling banyak 3 kali dalam waktu 2 minggu sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan, dan nilai denda maksimal Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah). Pencabutan STPW dapat dilakukan apabila pemberi waralaba telah diperingatkan sebanyak 3 kali.

Jika perjanjian waralaba belum didaftarkan, baik penerima maupun pemberi waralaba memiliki kewajiban untuk melakukan pendaftaran. Kedua belah pihak memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan proses pendaftaran. Konsekuensi hukum dari perjanjian waralaba yang tidak memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) adalah perjanjian tersebut menjadi batal demi hukum.

Perjanjian waralaba tanpa STPW dianggap melanggar syarat perjanjian yang mengharuskan adanya sebab yang halal. Karena tidak ada STPW, waralaba tersebut dianggap telah melanggar peraturan perundang-undangan, sehingga perjanjian tersebut dinyatakan batal demi hukum.

Batal demi hukum berarti bahwa perjanjian waralaba tidak pernah ada dan pemilik waralaba berkewajiban untuk mengkompensasi atau mengembalikan biaya yang dilaporkan oleh pemilik waralaba. Pemilik waralaba tidak harus secara tegas mengakhiri kontrak, karena kontrak dan segala hal yang diatur di dalamnya dianggap tidak pernah ada.

Perlindungan hukum adalah upaya untuk melindungi kepentingan seseorang dengan memberikan haknya untuk menguasai hak asasinya agar dapat bertindak sesuai dengan kepentingannya. Perjanjian waralaba dapat dianggap sebagai perlindungan hukum untuk menghindari tindakan yang merugikan bagi semua pihak. Dasar hukum perlindungan hukum ini adalah perjanjian waralaba. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, pihak lain berhak menuntut atau bertanggung jawab sesuai dengan yang diatur dalam perjanjian.

Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) bagi pihak yang menerima waralaba memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi mereka. Kewajiban untuk memiliki STPW bagi setiap pemberi waralaba adalah sebagai bentuk perlindungan hukum bagi pemberi maupun penerima waralaba itu sendiri. STPW menjadi pegangan yang dapat digunakan jika terjadi pelanggaran atau ketidaksesuaian dengan apa yang telah disepakati dalam perjanjian. Selain itu, ketika suatu perjanjian waralaba telah didahului dengan STPW, maka waralaba tersebut diakui secara sah di mata hukum dan telah memenuhi persyaratan yang diatur dalam ketentuan untuk permohonan STPW.

Proses pengajuan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang kompleks dan rinci bertujuan agar waralaba yang didaftarkan dan kemudian memperoleh STPW benar-benar

sesuai dengan persyaratan usaha waralaba. Ketika perjanjian waralaba tidak disertai dengan STPW, maka kesesuaiannya dengan persyaratan Undang-Undang akan dipertanyakan.

Persyaratan tersebut dijelaskan dalam prospektus penawaran waralaba yang kemudian digunakan untuk mengajukan permohonan STPW. Dengan adanya STPW, keabsahan waralaba tersebut diakui oleh hukum. Sebaliknya, jika perjanjian waralaba tidak didahului oleh pendaftaran STPW, waralaba tersebut dapat dianggap ilegal dan berpotensi merugikan penerima waralaba.

Perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian yang tidak didahului oleh pendaftaran STPW dapat dibagi menjadi dua aspek, yaitu perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa antara kedua belah pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba serta memberikan panduan atau batasan dalam pelaksanaan kewajiban dalam waralaba. Di sisi lain, perlindungan hukum represif lebih fokus pada mekanisme penyelesaian sengketa jika masalah terjadi di masa mendatang.

Perlindungan hukum preventif dapat diwujudkan dengan melakukan dokumentasi yang jelas mengenai hak dan kewajiban dari setiap pihak, baik pemberi maupun penerima waralaba. Langkah ini bertujuan untuk menciptakan kesepahaman dalam menjalankan usaha waralaba dan mengurangi risiko tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak. Selain itu, perlindungan hukum represif dilakukan melalui upaya penyelesaian sengketa. Dalam perjanjian, terdapat dua cara penyelesaian sengketa, yaitu melalui litigasi (pengadilan) dan non-litigasi (mediasi atau arbitrase). Penyelesaian sengketa ini harus diatur dalam perjanjian waralaba agar jika terjadi pelanggaran kontrak, pihak yang dirugikan dapat mengklaim haknya.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba memberikan sanksi administratif terhadap pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan waralabanya. Sesuai dengan Pasal 16 ayat (1) peraturan tersebut, sanksi administratif yang diberikan berupa peringatan tertulis dan denda. Peringatan tertulis dapat diberikan hingga 3 kali dalam jangka waktu 2 minggu terhitung sejak dikeluarkannya surat peringatan pertama. Jika hingga peringatan ketiga tidak ada pendaftaran, maka pemberi waralaba akan dikenakan denda maksimal sebesar Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah).Perjanjian Hanashobu Japanese Noodle Bar merupakan perjanjian Antara Pemberi Waralaba yaitu Shieny Octavia (tergugat) dan suaminya yakni Erwin Gunawan Wijaya (turut tergugat) dengan Penerima waralaba yaitu Fenty Fransisca (penggugat). Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar jika ditinjau dengan kriteria waralaba sebagai berikut:

Tabel 1. Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar jika ditinjau dengan kriteria waralaba.

KRITERIA	PERJANJIAN WARALABA HANASHOBU JAPANESE NOODLE BAR
Memiliki ciri khas usaha	Ciri khas restoran masakan Jepang
Terbukti sudah memberikan keuntungan	Berdasarkan keterangan saksi sdr. Carolina hal ini tidak sesuai karena : 1. Saksi menyatakan bahwa dia mengikuti sebuah pertemuan untuk menentukan strategi pemasaran perusahaan Hanashobu. Salah satu poin strategi tersebut adalah implementasi program franchise yang merupakan ide dari TURUT TERGUGAT. Terkait dengan situasi keuangan perusahaan Hanashobu saat itu, saksi tidak dapat memberikan penjelasan yang pasti karena pada saat itu keuangan perusahaan masih dalam keadaan baik. Namun, sekitar 3 bulan setelah pertemuan tersebut, keuangan perusahaan mengalami penurunan. Maka dari situlah muncul ide-ide pemasaran untuk menopang karyawan-karyawan perusahaan. Seiring berjalannya waktu, perusahaan menghadapi penurunan dan kemudian muncul ide-ide pemasaran termasuk strategi franchise untuk mendapatkan pendanaan. Ketika saksi bertemu dengan PENGGUGAT dan melakukan pertemuan dengan TURUT TERGUGAT, rencana untuk

	menjalankan program franchise guna mendapatkan pendanaan dibahas dalam pertemuan tersebut. 2. Saksi menyatakan bahwa dia tidak mengetahui apakah TURUT TERGUGAT mengetahui syarat minimal berdiri selama 5 tahun untuk waralaba/franchise. 3. Saksi menjelaskan bahwa alasan Hanashobu melakukan franchise setelah hanya berdiri selama 2 tahun adalah karena dibutuhkan asupan dana besar untuk proyek yang lebih besar. 4. Bahwa hanashobu itu telah berdiri sekitar 1,5 sampai 2 tahun dari sebelum saksi diterima kerja di Hanashobu sekitar tahun 2014.
Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis	Berdasarkan keterangan saksi Sdr. Dwiki hal ini tidak sesuai dengan pernyataanya sebagai berikut: 1. Saksi menyatakan bahwa selama bekerja di Hanashobu Mojokerto, tidak pernah menerima *Standar Operasional Prosedur* (SOP) tertulis dari tergugat dan turut tergugat. Yang ada hanyalah SOP yang disampaikan secara lisan, seperti mengenai perhatian terhadap kebersihan, seragam, dan cara menyapa pelanggan. 2. Selain itu, saksi juga mengungkapkan bahwa selama menjabat sebagai Manager, tidak pernah menerima pelatihan (training).
Mudah diajarkan dan diaplikasikan	Sesuai.
Adanya dukungan yang berkesinambungan dari pemberi waralaba	Kurang sesuai karena dikeluhkan mengenai kunjungan sdr. Carolina yang dilakukan tidak sesuai kesepakatan, langkah lambat dalam penanganan akun aplikasi pemesanan makanan online yang dibekukan oleh pihak aplikasi sehingga mempengaruhi penjualan online dan ahirnya penggugat mengurus pembukaan akun baru untuk Hanashobu Mojokerto.
Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar	Sesuai. HKI terdaftar dengan nomor sertifikat merek IDM000532364 dan masa berlakunya akan berakhir pada tanggal 12 Mei 2024 di Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, tepatnya di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual.

Berdasarkan data dalam tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa Hanashobu Japanese Noodle Bar tidak memenuhi kriteria sebagai waralaba. Selain tidak memenuhi kriteria waralaba, dalam penyampaian prospektus penawaran waralaba kepada penerima waralaba, tidak sesuai dengan peraturan yang berlaku. Menurut Pasal 7 Undang-Undang Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, prospektus penawaran waralaba harus memuat setidaknya hal-hal yang tercantum dalam Lampiran I Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Hal tersebut mencakup data identitas pemberi waralaba, legalitas usaha waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi pemberi waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha (outlet/gerai) waralaba sesuai dengan kabupaten/kota domisili untuk pemberi waralaba dalam negeri dan sesuai dengan negara domisili outlet/gerai untuk pemberi waralaba luar negeri, hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba, hak penerima waralaba untuk menggunakan hak kekayaan intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba, serta kewajiban penerima waralaba untuk menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba.

Keterangan saksi penggugat menyatakan bahwa pembuatan perjanjian franchise hanya berdasarkan pertemuan dan penjelasan lisan dengan estimasi yang ada di laptop. Setelah itu, pihak tergugat membuat pasal-pasal perjanjian yang kemudian direvisi oleh seorang notaris. Setelah revisi, perjanjian tersebut ditandatangani, sehingga tidak ada Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang diterbitkan. Tidak adanya STPW merupakan perbuatan melawan hukum karena melanggar Pasal 10 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008.Setelah bertahan selama 5 tahun, merugi hingga ahirnya tutup karena tidak dikirimnya bahan baku dari Hanashobu Pusat. Penggugat yang sebelumnya secara terus-menerus memberikan teguran, masukan, saran, dan kritik kepada pihak Hanashobu Pusat agar lebih aktif dalam memenuhi kewajiban dan tanggung jawabnya sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian tersebut. Pada ahirnya penggugat membawa perkara ini ke

pengdilan. Prosedur pemberian waralaba/franchise HANASHOBU Japanese Noodle Bar tidak sesuai dengan aturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia, yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008. Selain itu, Tergugat juga tidak memiliki Permohonan STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) yang diajukan melalui Lembaga OSS dan diverifikasi oleh Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi untuk usaha Hanashobu Japanese Noodle Bar. TERGUGAT juga tidak pernah melaporkan kegiatan usaha kerjasama franchise dengan PENGGUGAT kepada Kepala Dinas bidang perdagangan Provinsi Jawa Timur. TERGUGAT dan TURUT TERGUGAT juga tidak memberikan dukungan atau support system yang berkesinambungan kepada PENGGUGAT. Bukti yang diajukan penerima waralaba di pengadilan sebagai berikut:

a. Bukti P-1 adalah salinan gambar tangkapan layar dari akun Instagram resmi milik Hanashobu dengan nama pengguna @hanashobunoodle pada tanggal 23 Mei 2016. Gambar tersebut menampilkan tulisan "FRANCHISE OPPORTUNITIES AVAILABLE" beserta gambar.
b. Bukti P-2A adalah salinan perjanjian kerjasama yang dibuat dan ditandatangani pada tanggal 27 Juli 2016.
c. Bukti P-2B adalah salinan addendum (perubahan atau tambahan) dari perjanjian kerjasama yang dibuat dan ditandatangani pada tanggal 22 September 2016.
d. Bukti P-3A adalah salinan laporan buku tabungan Bank BCA atas nama Fenty Fransisca. Laporan ini mencatat transaksi pembayaran fee/royalti pada tanggal 28 Juli 2016 sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) ke rekening Shienny Octavia.
e. Bukti P-3B adalah salinan laporan buku tabungan Bank BCA atas nama Fenty Fransisca. Laporan ini mencatat transaksi pembayaran sisa perubahan nominal fee/royalti (addendum) pada tanggal 21 September 2016 sebesar Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) ke rekening Shienny Octavia.
f. Bukti P-4A adalah salinan rekapitulasi tagihan dari tenant HANASHOBU untuk tahun 2016 sebesar Rp 200.476.709 yang telah dibayarkan secara keseluruhan.
g. Bukti P-4B adalah salinan rekapitulasi tagihan dari tenant HANASHOBU untuk tahun 2017 sebesar Rp 301.317.782 yang telah dibayarkan secara keseluruhan.
h. Bukti P-4C adalah salinan rekapitulasi tagihan dari tenant HANASHOBU untuk tahun 2018 sebesar Rp 213.741.139 yang telah dibayarkan secara keseluruhan.
i. Bukti P-4D adalah salinan rekapitulasi tagihan dari tenant HANASHOBU untuk tahun 2019 sebesar Rp 196.389.715 yang telah dibayarkan secara keseluruhan.
j. Bukti P-4E adalah salinan rekapitulasi tagihan dari tenant HANASHOBU untuk tahun 2020 sebesar Rp 142.267.628 yang telah dibayarkan secara keseluruhan.
k. Bukti P-5 adalah salinan rincian tagihan pembiayaan dan pembelian peralatan/equipment serta desain interior renovasi yang ditagihkan oleh Erwin Gunawan Wijaya (TURUT TERGUGAT) kepada Fenty Fransisca (PENGGUGAT) untuk pembayaran ke rekening atas nama Shienny Octavia (TERGUGAT) sejumlah Rp 316.199.925 (tiga ratus enam belas juta seratus sembilan puluh sembilan ribu sembilan ratus dua puluh lima rupiah).
l. Bukti P-6A adalah salinan laporan buku tabungan Bank BCA atas nama Fenty Fransisca. Laporan ini mencatat mutasi transaksi pembayaran uang muka (DP) untuk equipment dan renovasi tahap I pada tanggal 28 Juli 2016 ke rekening Shienny Octavia sebesar Rp 175.000.000 (seratus tujuh puluh lima juta rupiah).
m. Bukti P-6B adalah salinan laporan buku tabungan Bank BCA atas nama Fenty Fransisca. Laporan ini mencatat mutasi transaksi pembayaran uang muka (DP) untuk equipment dan renovasi tahap II pada tanggal 20 Oktober 2016 ke rekening Shienny Octavia sebesar Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
n. Bukti P-6C adalah salinan laporan buku tabungan Bank BCA atas nama Fenty Fransisca. Laporan ini mencatat mutasi transaksi pelunasan sisa pembayaran untuk equipment dan

renovasi pada tanggal 30 Desember 2016 ke rekening C.V FOODTECH INDONESIA sebesar Rp 53.324.925 (lima puluh tiga juta tiga ratus dua puluh empat ribu sembilan ratus dua puluh lima rupiah).

o. Bukti P-7A adalah tangkapan layar dari website resmi Hanashobu dengan alamat website hanashobunoodle.com. Pada tangkapan layar tersebut, hanya terlihat lokasi Kabinet Coffee Surabaya sebagai pusat pemasaran outlet restaurant Hanashobu Japanese Noodle Bar, dan tidak terdapat outlet pusat Hanashobu Japanese Noodle Bar di Surabaya.

p. Bukti P-7B adalah tangkapan layar dari halaman hasil pencarian Google dengan menggunakan kata kunci "Hanashobu Japanese Noodle Bar." Pada tangkapan layar tersebut, hanya muncul outlet Restaurant Hanashobu Japanese Noodle Bar di Kota Mojokerto, dan tidak ada tampilan untuk outlet pusat Hanashobu Japanese Noodle Bar di Surabaya sebagai pusat pemasaran outlet restaurant Hanashobu Japanese Noodle Bar.

Perjanjian waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar yang dimaksud penerima waralaba, namun pemberi waralaba menyatakan pembayaran-pembayaran yang diterima dari Penggugat merupakan biaya kerjasama di mana Tergugat memberi hak kepada Penggugat untuk menggunakan merk dan SOP milik Tergugat dengan nama Hanashobu Japanese Noodle Bar. Tergugat berpendapat bahwa perjanjian tersebut bukan merupakan perjanjian waralaba/franchise, sementara Penggugat berpendapat bahwa perjanjian tersebut merupakan pemberian waralaba/franchise dari Tergugat kepada Penggugat. Oleh karena itu, perlu ditentukan jenis perjanjian antara Tergugat dan Penggugat berdasarkan bukti T-1 = bukti P-1 dan bukti T-2 = bukti P-2.

Setelah dipertimbangkan, bukti T-1 = Bukti P-1 dan bukti T-2 = bukti P-2, serta kesaksian dari Carrolina Anggraeni dan Dwiki, perjanjian antara Tergugat dan Penggugat diputuskan merupakan perjanjian waralaba yang sudah dilegalkan didepan Notaris. Ketika Penggugat berbicara tentang kerja kemitraan dengan Tergugat, merek Hanashobu Japanese Noodlebar yang diiklankan sebagai waralaba di dunia maya, Tergugat hanya memberikan informasi secara lisan dengan membuka laptop, tanpa menyediakan informasi tertulis, dan juga tidak melakukan pendaftaran prospectus penawaran ke Pemerintah Kota Surabaya sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Pasal 10 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 jo Pasal 4 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2008. Dengan demikian, Tergugat tidak memenuhi persyaratan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008.

Dalam perkara ini, tidak ada bukti tertulis mengenai Standard Operating Procedure (SOP) dari Tergugat. Yang ada hanya arahan lisan dari saksi Carolina Anggraeni kepada saksi Dwiki, yang merupakan manager Hanashobu Japanese Noodlebar di Sunrise Mal Mojokerto (lihat kesaksian saksi-saksi tersebut). Padahal, Pasal 3 huruf (c) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 jo Pasal 2 huruf (c) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2008 menentukan bahwa SOP harus tersedia secara tertulis.

Perjanjian Waralaba/Franchise dan Adendum antara Tergugat sebagai pemberi dan Penggugat sebagai penerima waralaba tidak mematuhi ketentuan yang terdapat dalam peraturan PP NO. 42 tahun 2007 tentang waralaba jo PERMENDAG No.31/M-DAG/PER/8/2008. Perjanjian dan Adendum Kerjasama Franchise antara Penggugat dan Tergugat tersebut melanggar ketentuan yang ada dalam peraturan tersebut, sehingga perbuatan Tergugat terhadap Penggugat dapat dikategorikan sebagai perbuatan melawan hukum. Penggugat dapat membuktikan masalah ini dalam perkara ini. Sehingga telah terjadi perbuatan melawan hokum yang dilakukan oleh pemberi waralaba yang mengakibatkan batalnya perjanjian waralaba tersebut.

Dengan pertimbangan hukum seperti halnya perjanjian pada umumnya, perjanjian waralaba dianggap sah jika memenuhi syarat sah perjanjian. Syarat sah perjanjian menurut Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata adalah adanya kesepakatan untuk

mengikatkan diri. Artinya, baik pemberi waralaba, penerima waralaba, maupun pemberi waralaba lanjutan dan penerima waralaba lanjutan harus secara sadar setuju untuk melakukan perjanjian.

Kecakapan untuk membuat perjanjian juga menjadi syarat sah perjanjian. Pasal 1330 KUHPer menyatakan bahwa setiap orang berhak membuat perjanjian kecuali jika ditentukan sebaliknya oleh undang-undang. Orang yang dianggap tidak cakap untuk membuat perjanjian adalah orang yang belum dewasa, tidak berada dalam keadaan sehat akal, atau berada di bawah pengampuan. Jika seseorang yang tidak cakap melakukan perjanjian, perjanjian tersebut dapat diminta pembatalannya. Dalam perjanjian waralaba, kecakapan ini dapat dibuktikan dengan tanda pengenal atau identitas, seperti KTP, bagi semua pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba.

Setiap perjanjian, termasuk perjanjian waralaba, harus mengenai suatu hal tertentu. Hal tertentu ini dapat mencakup pokok perjanjian, objek yang terlibat, dan prestasi yang harus dipenuhi. Menurut Pasal 1332 KUHPerdata, hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan yang boleh menjadi objek perjanjian. Dalam konteks perjanjian waralaba, objeknya harus jelas, yaitu mengacu pada waralaba itu sendiri, sesuai dengan ketentuan Pasal 1333 KUHPerdata.

Sebab (Causa) yang Halal juga menjadi syarat penting dalam perjanjian waralaba. Sebab yang halal mengacu pada isi dan tujuan dari perjanjian waralaba yang harus sah dan sesuai dengan hukum, etika, serta tata tertib yang berlaku. Sebagai contoh, tujuan dan isi perjanjian waralaba tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, norma-norma moral, dan ketertiban umum. Tidak boleh bertentangan dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Perjanjian waralaba timbul dengan mengedepankan asas kebebasan berkontrak yang terdapat dalam Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdata. Asas tersebut berarti bahwa setiap orang memiliki kebebasan untuk membuat perjanjian selama memenuhi syarat sah perjanjian dan tidak bertentangan dengan hukum, norma-norma moral, dan ketertiban umum. Namun, kebebasan ini tetap memiliki batasannya, yaitu harus sesuai dengan persyaratan yang berlaku dan tidak melanggar hukum.

Ahirnya dapatkan keputusan paling adil yaitu Perjanjian dan Adendum Kerjasama Franchise antara penggugat dan tergugat dianggap gugur karena tidak sesuai dengan ketentuan peraturan PP No. 42 tahun 2007 tentang waralaba dan PerMenDag No. 31/M-DAG/PER/8/2008 dan tergugat dihukum untuk mengembalikan keseluruhan kerugian baik materi dan immateri yang dialami oleh PENGGUGAT akibat dari Perjanjian Kerjasama Waralaba/Franchise beserta Adendum yang tidak sesuai dengan peraturan PP No. 42 tahun 2007 tentang waralaba dan PerMenDag No. 31/M-DAG/PER/8/2008, dengan total sebesar Rp 891.199.925,00 (delapan ratus Sembilan puluh satu juta seratus Sembilan puluh Sembilan ribu Sembilan ratus dua puluh lima rupiah).

Bentuk Pertanggungjawaban Hukum Pemberi Waralaba Terhadap Kerugian Penerima Waralaba Akibat Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba

Pertanggungjawaban hukum seringkali terkait dengan aturan hukum dan norma-norma yang mengatur perilaku dan interaksi di masyarakat. Jika seseorang atau entitas hukum bertindak melanggar hukum atau mengabaikan kewajiban hukumnya, mereka dapat dianggap bertanggung jawab atas tindakan tersebut dan dapat dikenai sanksi atau tuntutan hukum.

Bentuk-bentuk pertanggungjawaban hukum dapat beragam, tergantung pada jenis pelanggaran atau perbuatan yang dilakukan. Beberapa bentuk pertanggungjawaban hukum meliputi:

1. Pertanggungjawaban Sipil: Melibatkan tanggung jawab untuk mengganti rugi atau membayar kerugian atau kerusakan akibat pelanggaran atau tindakan kelalaian. Pertanggungjawaban sipil berfokus pada pemulihan kerugian yang dialami oleh pihak lain.

2. Pertanggungjawaban Pidana: Melibatkan sanksi atau hukuman yang dikenakan oleh sistem peradilan pidana atas pelanggaran hukum yang dianggap sebagai tindakan kriminal. Pertanggungjawaban pidana bertujuan untuk menghukum dan memberikan efek jera agar tindakan tersebut tidak diulangi.
3. Pertanggungjawaban Kontrak: Terkait dengan kewajiban untuk mematuhi perjanjian atau kontrak yang telah disepakati. Jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya, pihak lain dapat mengajukan tuntutan atau klaim untuk menagih kewajiban tersebut.
4. Pertanggungjawaban Profesional: Para profesional seperti dokter, pengacara, atau akuntan, memiliki tanggung jawab khusus untuk memberikan layanan dengan standar etika dan profesionalisme yang tinggi. Mereka dapat dituntut atas kesalahan atau kelalaian dalam melaksanakan tugas mereka.

Pertanggungjawaban hukum adalah prinsip penting dalam sistem hukum yang mengatur interaksi dan perilaku dalam masyarakat. Ini mendorong individu dan entitas hukum untuk bertindak dengan bertanggung jawab, menghormati hak-hak orang lain, dan mematuhi aturan dan norma hukum yang berlaku.

Berdasarkan Undang-Undang No. 71 Tahun 2019 tentang Perdagangan, bentuk pertanggungjawaban pemberi waralaba atas kerugian penerima waralaba karena tidak terdaftarnya STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) dapat mencakup beberapa aspek sebagai berikut:

1. Sanksi Administratif:

- Undang-Undang No. 71 Tahun 2019 memberikan wewenang kepada pihak berwenang untuk memberlakukan sanksi administratif terhadap pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran waralaba sesuai ketentuan undang-undang. Sanksi administratif tersebut bisa berupa denda atau sanksi lain yang relevan.

2. Pembatalan Perjanjian Waralaba:

Jika terbukti bahwa waralaba yang diberikan tidak memiliki STPW sesuai dengan undang-undang, penerima waralaba berhak untuk menuntut pembatalan perjanjian. Pertanggungjawaban hukum mengacu pada kewajiban seseorang atau entitas hukum untuk menanggung akibat atau konsekuensi hukum dari tindakan atau perbuatan yang dilakukan. Ini berarti bahwa seseorang atau entitas hukum harus bertanggung jawab atas tindakan atau keputusan yang telah diambil, baik itu secara positif (misalnya, pemenuhan kewajiban kontrak, pematuhan hukum, atau tindakan yang sah) maupun negatif (misalnya, pelanggaran hukum, wanprestasi, atau kelalaian).

Tanggungjawab hukum atas kerugian materil dan immateril merujuk pada kewajiban hukum seseorang atau entitas hukum untuk menanggung akibat atau konsekuensi atas kerugian yang bersifat materiil dan immateriil yang dialami oleh pihak lain akibat tindakan atau perbuatan yang melanggar hukum atau kontrak. Perbedaan antara kerugian materil dan immateril terletak pada sifat dan jenis kerugian yang dialami oleh pihak yang dirugikan:

1) Kerugian Materil: Merupakan kerugian yang bersifat nyata dan dapat diukur secara finansial. Kerugian materil meliputi kerugian dalam bentuk uang, harta benda, atau nilai ekonomi lainnya. Contohnya termasuk kerugian akibat kehilangan pendapatan, kerusakan properti, biaya medis, atau biaya penggantian barang yang hilang atau rusak.
2) Kerugian Immateril: Merupakan kerugian yang bersifat abstrak dan tidak dapat diukur secara langsung dalam bentuk uang. Kerugian immateril meliputi kerugian dalam bentuk reputasi, kehormatan, harga diri, atau perasaan psikologis lainnya. Contohnya termasuk kerugian akibat pencemaran nama baik, pelecehan verbal, atau penderitaan emosional.

Bentuk Pertanggungjawaban Hukum Pemberi Waralaba Terhadap Kerugian Penerima Waralaba Yang Ditimbulkan Akibat Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba

Hanashobu Japanese Noodle Bar adalah batalnya perjanjian tersebut dan pemberi waralaba harus mengganti kerugian baik materil atau immaterial.

Pemberi waralaba harus mengembalikan kerugian materil sejumlah uang dengan perincian sebagai berikut:

1. Pembayaran fee Penggugat kepada Tergugat, bagian I sebesar Rp100.000.000,00
2. Pembayaran fee Penggugat kepada Tergugat, bagian II sebesar Rp200.000.000,00
3. Biaya dan pembayaran peralatan dan desain interior sebesar Rp316.199.925,00 (lihat bukti P-5)
4. Pembayaran equipment dan renovasi tahap I ke Tergugat sebesar Rp175.000.000,00 (lihat bukti P-6A)
5. Pembayaran equipment dan renovasi tahap II ke Tergugat sebesar Rp100.000.000,00 (lihat bukti P-6B)

Total biaya yang telah dikeluarkan oleh Penggugat mencapai Rp891.199.925,00 (Delapan Ratus Sembilan Puluh Satu Juta Seratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Sembilan Ratus Dua Puluh Lima Rupiah). Sedangkan untuk kerugian immaterial tidak diberikan uraian yang jelas sehingga tidak dapat diberikan penggantiannya.

KESIMPULAN

Perlindungan hukum yang dapat dilakukan apabilaterjadi kerugian dalam melakukan perjanjian waralaba akibat perbuatan melawan hukum dengan perlindungan hukum preventif yang dilakukan melalui komunikasi kepada pihak pemberi waralaba untuk memberikan teguran, masukan, saran, dan kritik untuk perform dari pihak pemberi waralaba agar lebih aktif dalam hal memenuhi kewajiban dan tanggungjawab sesuai dengan perjanjian awal. Namun tidak tidak ada itikad baik dilakukan perlindungan represif dengan penyelesaian sengketa melalui pengadilan untuk meghasilkan keputusan paling adil.

Bentuk pertanggungjawaban hukum pemberi waralaba terhadap kerugian penerima waralaba yang ditimbulkan akibat perbuatan melawan hukum dalam perjanjian waralaba adalah pembatalan Perjanjian Waralaba Hanashobu Japanese Noodle Bar dan pengembalian kerugian penerima waralaba senilai Rp891.199.925,00 (Delapan Ratus Sembilan Puluh Satu Juta Seratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Sembilan Ratus Dua Puluh Lima Rupiah).

REFERENSI

Badriyah, Siti Malikhatun.2019. *Aspek Hukum Perjanjian Franchise*. Semarang: CV. TigaMedia Pratama

Jordan, Y. (2021). Tanggung Jawab Franchisor atas Kesalahan Branding Image ditinjau Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. *Jurnal Riset Ilmu Hukum*, 39-43.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata/Burgelijk Wetbook Staatblads 1847 Nomor 23).

Pamungkas, R., & Magnadi, R. H. (2014). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pemegang Usaha Waralaba (Studi Kasus Pada Waralaba Makanan danMinuman Lokal di Kota Semarang)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).hlm.2.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Purba, Hasim (2023). *Hukum Perikatan dan Perjanjian*. Jakarta:Sinar Grafika.

Putusan Pengadilan Surabaya Nomor 837/Pdt.G/2021/Pn Sby.

Rahman, Y. A. (2023). *Perbuatan Melawan Hukum Perjanjian Waralaba Yang Bertentangan Dengan Peraturan Pemerintah Nomer 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba* (Doctoral dissertation, UPN" VETERAN" JAWA TIMUR

Ramadhan, Muhammad. 2021. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara

Santoso, Lukman. 2017. *Hukum Kontrak Indonesia*. Yogyakarta: Trussmedia Grafika

Soekanto, Soerjono dan Sri Mamuji. 2013.P*enelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*. Jakarta: Raja Grafindo Persada

Undang-Undang Dasar Negera Republik Indonesia Tahun 1945.