

Asas Proporsional dan Asas Itikad Baik Dalam Perjanjian Waralaba

Adam Deva, Rosmidah

Program Studi Magister Kenotariatan Fakultas Hukum Universitas Jambi

Correspondence: adamdeva@yahoo.com

Abstrak. Tujuan Penelitian mengetahui dan menganalisis urgensi asas proporsional dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba, perlindungan hukum serta meminimalisir masalah. Permasalahan bagaimana urgensi asas proporsional dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba, kemudian asas proporsional dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba dapat menjadi solusi dalam meminimalisir masalah yang ditimbulkan oleh perjanjian waralaba dan perlindungan hukum terhadap para pihak. metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis normatif. Penelitian ini berdasarkan pada teori perjanjian, teori keadilan, asas proporsional dalam perjanjian, perlindungan hukum. Isu hukum terjadinya kekaburan norma, bahwa berdasarkan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba telah memuat aturan mengenai klausul yang ada dalam perjanjian dengan jelas sebanyak 11 klausul yang wajib ada akan tetapi dalam pelaksanaannya perjanjian baku adalah perjanjian yang dibuat oleh salah satu pihak sehingga menimbulkan permasalahan dikemudian hari. hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) asas proporsional dan itikad baik merupakan satu kesatuan dalam satu sistem *check and balance* yang bertugas untuk mendorong terciptanya hubungan hukum dalam kontrak yang proporsional. (2) asas itikad baik dan asas proporsional pada perjanjian waralaba, memiliki fungsi dalam mencegah kerugian yang dialami oleh pihak dalam perjanjian dan mampu meminimalisir permasalahan yang akan ditimbulkan sebelum perjanjian, saat perjanjian, dan sesudah perjanjian.

Kata Kunci : Asas Proporsional, Asas Itikad Baik, Perjanjian Waralaba

Abstract. *The purpose of the study to determine and analyze the urgency of the principle of proportionality and the principle of good faith in the franchise agreement, legal protection and minimization of problems. The problem of how the urgency of the proportional principle and the principle of good faith in the franchise agreement, then the proportional principle and the principle of good faith in the franchise agreement can be a solution in minimizing the problems posed by the franchise agreement and legal protection of the parties. the method used in this study is juridical normative. This research is based on treaty theory, justice theory, proportional principle in Treaty, legal protection. Legal issues the occurrence of ambiguity of norms, that based on Government Regulation No. 42 of 2007 on franchise has contained rules regarding clauses in the agreement clearly as many as 11 clauses that must exist but in the implementation of the standard agreement is an agreement made by one of the parties, causing problems in the future. the results showed that (1) the principle of proportionality and good faith is a unity in a system of checks and balances whose task is to encourage the creation of legal relations in a proportional contract. (2) the principle of good faith and the principle of proportionality in making a franchise agreement, can prevent losses that will be experienced by other parties and is able to minimize the problems that will be caused before the agreement, at the time of the agreement, and after the agreement.*

Keywords : *Proporsional Principle, Good Faith Principle, Franchise Agreement*

PENDAHULUAN

Dalam hal pertumbuhan perekonomian suatu negara, sektor waralaba sama pentingnya dengan sektor lainnya. Waralaba, pada intinya, adalah model bisnis untuk mengiklankan jenis produk atau layanan tertentu. Penyelenggaraan Waralaba (Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019) mengatur mengenai penyelenggaraan waralaba di Indonesia. penyelenggaraan usaha waralaba oleh Para Pihak sesuai dengan ketentuan Perjanjian Waralaba. Perjanjian antara pewaralaba dan pemberi waralaba harus didasarkan pada keadilan dan rasa proporsional jika semua pihak ingin mendapatkan keuntungan dari perusahaan waralaba. Perjanjian waralaba tidak boleh bertentangan dengan prinsip dasar selera dan moralitas.

Perjanjian antara pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu hal hukum menjadi dasar berdirinya perusahaan waralaba. Perjanjian dan kontrak sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia karena memungkinkan manusia memenuhi kebutuhan dasar mereka dengan dukungan orang lain ketika mereka tidak dapat melakukannya sendiri. Ketika mengandalkan bantuan orang lain untuk

mencapai suatu tujuan, penting untuk memiliki kontrak yang mengikat secara hukum untuk memastikan kepentingan semua orang terlindungi dan perselisihan dapat dihindari di masa depan.

Ada kemungkinan salah satu pihak menderita kerugian finansial dan tekanan emosional sebagai akibatnya, oleh karena itu, demi kepentingan terbaik semua pihak, adakan perjanjian tertulis yang menguraikan tanggung jawab dan hak setiap orang dalam situasi seperti ini. Perbuatan mengikatkan diri kepada orang lain dengan suatu perjanjian diatur dalam Pasal 1313 KUH Perdata (sehingga disebut KUH Perdata). Persyaratan perjanjian waralaba yang mengatur pelaksanaan operasi waralaba sangat penting bagi keberhasilan waralaba dan penerima waralaba. Karena undang-undang mengakui perjanjian sebagai suatu bentuk perwujudan yang mempunyai kepastian hukum, maka adat istiadat menetapkan bahwa semua perjanjian harus dibuat secara tertulis agar dapat memanfaatkan kekuasaan tersebut dengan sebaik-baiknya dan menjamin bahwa semua pihak dilindungi.¹

Pelaksanaan hak dan pemenuhan tanggung jawab masing-masing pihak berdasarkan perjanjian bergantung pada pihak lain. Sebaliknya, perjanjian waralaba biasanya merupakan dokumen standar. Perjanjian baku adalah perjanjian yang syarat-syaratnya dibuat secara sepihak oleh salah satu pihak yang berkepentingan dan pihak lainnya tidak terlibat dalam proses penulisan dan perundingan. Sifat ketentuan perjanjian yang sepihak menjadikan hal ini sering terjadi dalam dunia bisnis waralaba.² Penerima Waralaba harus mengikuti semua peraturan dan pedoman Pemberi Waralaba, misalnya. Perjanjian bank memiliki bahasa yang membebaskan bank dari tanggung jawab atas segala kerugian finansial yang mungkin menimpa nasabah sebagai akibat langsung dari kegiatan bank itu sendiri. Perjanjian jual beli dapat memuat ketentuan yang menyatakan bahwa barang yang diperoleh adalah bersifat final dan tidak dapat dikembalikan atau ditukar.

Ketentuan di atas bersifat khas karena lebih menguntungkan salah satu pihak dibandingkan pihak lain dalam hal penekanan atau ruang lingkupnya. Klausul eksonerasi adalah suatu ketentuan dalam suatu kontrak yang membebaskan salah satu pihak dari tanggung jawab atas kerugian yang diakibatkan oleh wanprestasi atau perbuatan melawan hukum yang dilakukan pihak lain sehubungan dengan perjanjian tersebut.³

Meskipun prinsip-prinsip hukum berbeda dengan norma-norma hukum, mustahil untuk memahami dan menerapkan seperangkat norma-norma hukum tanpa terlebih dahulu memahami prinsip-prinsip hukum yang menjadi dasar prinsip-prinsip tersebut. Berbeda dengan penerapan konsep hukum secara tidak langsung, penerapan norma hukum secara langsung pada kejadian nyata dimungkinkan. Pertama, mencari dan mengidentifikasi ciri-ciri umum dalam norma-norma tertentu, dalam arti mencari kesejajaran yang terdapat dalam peraturan yang bersangkutan, untuk menentukan di mana prinsip-prinsip hukum tersebut diterapkan.

Dalam kebanyakan kasus, perubahan dalam masyarakat akan menyebabkan pergeseran standar hukum, yang pada gilirannya dapat menyebabkan perubahan prinsip-prinsip hukum. Faktor spasial dan temporal berkontribusi terhadap perubahan pada akhirnya. Di sisi lain, ada beberapa asas hukum yang berlaku secara menyeluruh, seperti asas *lex specialis derogat legi generalis*, dan asas lain yang berlaku lebih sempit, seperti asas konsensus dalam hukum perdata. Tentu saja, keberadaan prinsip proporsionalitas tidak dapat dipahami secara terpisah dari kaitannya dengan prinsip-prinsip lain yang lebih mendasar dalam hukum kontrak, seperti hak untuk mengadakan kontrak secara bebas, pentingnya mencapai kesepakatan melalui negosiasi daripada paksaan, pentingnya menghormati otonomi pihak lain, dan pentingnya bertindak dengan itikad baik. Memahami bagaimana konsep proporsionalitas berhubungan dengan prinsip-prinsip lain dalam suatu perjanjian memerlukan interpretasi terhadap topik ini. Konsep-konsep hukum yang mendasari suatu perjanjian tidak saling eksklusif; sebaliknya, mereka mungkin dan memang berinteraksi satu sama lain dalam berbagai konteks.

Mengingat hal ini, dapat disimpulkan bahwa prinsip-prinsip tersebut tidak berjalan secara independen satu sama lain, melainkan melingkupi dan melengkapi adanya suatu perjanjian, dengan keseimbangan antara pihak-pihak yang mengadakan perjanjian merupakan konsep dasar yang tidak

¹ Al-Qarano, R. P. ,2021, Asas Proporsionalitas Kontrak Standar Pada Perjanjian Waralaba. *Glosains: Jurnal Sains Global Indonesia*, 2(1), 1-12.

² Sutan Remy Sjahdeini, *Kebebasan Berkontrak Dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank Di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia ,Jakarta, 1993, hlm. 193-239

³ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung, Alumni, 2018, hlm 47

dapat diatur meskipun ada. mengurangi yurisdiksi prinsip kebebasan berkontrak. Selain itu, para pihak dalam kontrak harus mengakui dan menghargai hak hukum satu sama lain. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa evolusi asas kebebasan berkontrak menyebabkan adanya ketimpangan dalam peralihan hak dan kewajiban antara satu pihak dengan pihak lain yang terikat oleh suatu perjanjian, yang kemudian dibatasi oleh berbagai pengaturan yang bersifat memaksa. proporsionalitas.⁴

Bermula dari uraian mengenai asas kebebasan berkontrak, asas itikad baik, asas konsensualisme, asas daya ikat kontrak (*pacta sunt servanda*), semestinya dalam melaksanakan aktivitas usahanya pengelola bisnis tidak boleh merugikan pihak lainnya yang terikat pada perjanjian, serta tidak mendayagunakan kecerobohan dan ketidaktahuan dari pihak lain dalam memperoleh keuntungan untuk diri sendiri. Oleh sebab itu, perjanjian bukan hanya penetapan kata-kata yang dirumuskan pada setiap klausul-klausul yang berada dalam perjanjian oleh para pihak saja. Meskipun demikian, aturan hukum kontrak dapat ditentukan oleh para pihak sendiri. Oleh karena itu, asas kebebasan berkontrak, itikad baik, konsensualisme, kontrak mengikat (*pacta sunt servanda*), dan proporsionalitas mempunyai keahlian untuk bekerja dalam mencapai kesepakatan yang dimaksud jika esensinya diperhatikan sesuai dengan fungsi “*check and balance*”. Sebagai suatu sistem, perjanjian dibuat berdasarkan kebijaksanaan pihak-pihak yang terlibat; hal ini mencakup segala sesuatu mulai dari pokok bahasan dan struktur perjanjian hingga cara pengalihan hak dan tanggung jawab dari satu pihak ke pihak lain, yang ditentukan oleh kekuasaan relatif dari pihak-pihak yang terlibat. Terdapat keterkaitan langsung antara kaidah hukum kontrak dengan kedudukan konsep proporsionalitas yang merupakan suatu asas tersendiri yang setara dengan asas-asas dasar hukum kontrak lainnya. Sesuai dengan hakikat dan tujuan konsep proporsionalitas dalam suatu kontrak, demikianlah adanya.

Salah satu konsep hukum kontrak yang paling terkenal dan diterima secara luas di Indonesia adalah otonomi kontrak. Prinsip kebebasan berkontrak memungkinkan para pihak untuk menegosiasikan syarat-syarat perjanjian mereka, dengan batasan bahwa ketentuan-ketentuannya tidak bertentangan dengan kebijakan publik dan moral yang baik.⁵ Dapat diartikan bahwa kebebasan berkontrak yang diberikan bukanlah kebebasan tanpa batas dan kebablasan. Ada beberapa norma yang membatasi kebebasan kontrak dalam berbagai cara. Undang-undang legislatif dan keputusan pengadilan berkontribusi pada pembatasan kebebasan kontrak.

Hak dan tanggung jawab masing-masing pihak terhadap pihak lain harus dibagi secara adil berdasarkan perjanjian. Untuk memastikan tidak ada pihak yang merasa dimanfaatkan, perjanjian harus didasarkan pada prinsip itikad baik dan proporsionalitas. Salah satu alasan kenapa sangat diperlukan asas proporsional dan asas itikad baik adalah karena perjanjian waralaba adalah salah satu dari bentuk perjanjian baku.

Salah satu pihak dalam suatu perjanjian dapat menyusun (*boilerplate*) kontrak secara keseluruhan, sehingga pihak lainnya hanya mempunyai sedikit atau tidak ada ruang untuk menegosiasikan syarat-syarat perjanjian sebelum penandatanganan. Dalam kasus seperti ini, pihak lain dalam kontrak mungkin tidak memiliki suara dalam penyusunan kontrak dan mungkin terikat pada ketentuan perjanjian seperti yang tertulis.⁶

Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) mengatur tentang syarat-syarat sahnyanya suatu perjanjian, dan perjanjian usaha yang baik adalah yang mampu menerapkan asas proporsionalitas dan itikad baik. Beberapa ketentuan dalam perjanjian waralaba, seperti mengenai produktivitas dalam menghasilkan keuntungan dan masa berlakunya perusahaan waralaba, perlu mendapat penekanan yang besar. Kontrak perusahaan waralaba yang ditulis dengan baik tentu saja akan mengikuti konvensi yang menjadi landasan kuat untuk menulis perjanjian tersebut. Selain itu, jelas bahwa Anda dapat mencegah perselisihan atau kesulitan hukum di masa depan antara kedua pihak dalam perusahaan waralaba dengan membuat perjanjian yang baik dan tepat. Dalam Pembentukan usaha waralaba (*Franchise*) terpenting mengenai perjanjian mestinya menciptakan

⁴ *Ibid*, hlm 20

⁵ Claudia, J., & Urbanisasi, U., 2023. Tinjauan Yuridis Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Positif Di Indonesia. *Law, Development And Justice Review*, 6(2), 94-110.

⁶ Munir Fuady, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2007, hlm. 24

kepastian hukum dan konservasi hukum.⁷ Notaris memegang peranan penting dalam pembentukan kontrak, memberikan kontribusi terhadap pengembangan kepastian hukum dan keselamatan masyarakat. Sepanjang kewenangan pengesahan akta tidak secara khusus diperuntukkan bagi pejabat umum lainnya, maka notaris adalah pejabat umum yang diberi wewenang untuk membuat akta autentik.⁸

Kepastian dan perlindungan hukum diwujudkan dalam akta otentik yang menjadi alat bukti yang tidak dapat disangkal di muka pengadilan. Ada tiga jenis alat bukti yang dapat digunakan untuk membuktikan keaslian suatu akta: alat bukti luar, alat bukti formil, dan alat bukti materiil.⁹ Padahal sepanjang para pihak saling sepakat dan berpegang teguh untuk melaksanakan kewajiban dan hak yang tercantum dalam akta tersebut, maka bentuk akta tidak menjadi masalah, apakah akta itu dibuat di bawah tangan atau akta otentik yang dibuat di hadapan notaris, sebagian besar pengelola usaha waralaba masih membuat perjanjian waralaba tanpa campur tangan pejabat publik yang berwenang yaitu Notaris atau yang sering disebut dengan perjanjian di bawah tangan.¹⁰

Perjanjian waralaba harus diaktakan. Dalam memberikan jaminan dan perlindungan hukum, Notaris memegang peranan penting karena kepiawaiannya dalam membuat akta yang sah. Akta juga menjadi bukti bahwa hak dan tanggung jawab telah dilaksanakan antara dua pihak menurut hukum. Perlindungan hukum berdasarkan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dapat diberikan dengan meminta notaris membuat akta perjanjian waralaba atas nama pelaku usaha. Menurut Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, waralaba adalah hak eksklusif seseorang atau badan hukum untuk menggunakan sistem usaha yang sudah mapan untuk menjual produk atau jasa yang telah menunjukkan keberhasilan di pasar. Pasal ini memberikan kesan bahwa waralaba adalah suatu perjanjian antara dua pihak, baik perusahaan maupun orang, dimana penerima waralaba memperoleh hak yang sah untuk memanfaatkan proses bisnis pemberi waralaba. Dalam jangka waktu tertentu, franchisor memberi wewenang kepada *franchisee* untuk mendistribusikan produk dan/atau jasa *franchisor* atas nama dan merek *franchisee* sendiri.¹¹ Penerima waralaba wajib menjalankan usahanya sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan pemberi waralaba yang dituangkan dalam perjanjian kerja sama waralaba. Dengan demikian, harus adanya sebuah perjanjian tertulis jika ingin melakukan bisnis waralaba antara calon pemegang waralaba dengan pemilik waralaba dengan membuat sebuah perjanjian yang tertulis yang disepakati dan harus dijalankan dan harus dipatuhi bersama oleh kedua pihak agar tidak timbul adanya kesalahpahaman/wanprestasi di kemudian hari yang biasa dikenal dengan sebutan kontrak. Istilah kontrak berasal dari bahasa Inggris, yaitu *contracts*.¹²

Pasal 1313 KUHPerdara mendefinisikan perjanjian sebagai suatu perbuatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih yang mengikatkan diri pada orang atau beberapa orang lain. Berdasarkan penjelasan singkat yang diberikan, jelas bahwa kontrak memainkan peran penting dalam memastikan keberhasilan jangka panjang dari setiap kerjasama waralaba antara para pihak, baik itu dua badan hukum yang terpisah, satu badan hukum dan satu badan hukum, satu badan hukum dan satu badan hukum lainnya, badan hukum, atau dua orang perseorangan.¹³

Namun dalam pengelolaannya, tidak menutup kemungkinan dalam pelaksanaannya akan terjadi wanprestasi. Beberapa Contoh putusan salah satunya pada putusan yang penulis temukan dengan kode entri putusan 2297 K/Pdt/2012 ini dimana sebuah perusahaan waralaba yang bernama Odiva sebagai tergugat dan selaku pemberi waralaba melakukan wanprestasi terhadap Matio Sihombing

⁷ Benia, E. 2022. Analisis Perlindungan Hukum Rahasia Dagang pada Perjanjian Waralaba berdasarkan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. *Padjadjaran Law Review*, 10(2).

⁸ Sembiring, Nita Sari. Kewenangan Notaris Dalam Status Tersangka Menjalankan Tugas Sebagai Pejabat Umum Membuat Akta Otentik Dalam *Jurnal Hukum Magister Kenotariatan*, 2009, Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara, Sumatera Utara

⁹ G.H.S. Lumban Tobing, *Peraturan Jabatan Notaris*, Cet. V, Gelora Aksara Pratama, Jakarta, 1999, hlm 55-59

¹⁰ R. Subekti, *Hukum Pembuktian*, Cet. Xvi, Padya Paramita, Jakarta, 2007, hlm 25

¹¹ Mohamad, A. R., & Urbanisasi, U. 2023. Pandangan Hukum mengenai Perjanjian Bisnis Waralaba di Indonesia. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(4), 3430-3436.

¹² Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa*, Kencana Pramedia Grup. Jakarta, 2014, hlm 85.

¹³ Salim, *Hukum Kontrak; Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet. 4, Sinar Grafika. Jakarta, 2006, hlm 25.

selaku penerima waralaba. Pemilik waralaba, PT. Waralaba Tarra, dan penerima waralaba, Matio Sihombing, mengadakan perjanjian unit waralaba untuk perusahaan waralaba "odiva" pada tanggal 21 Juli 2003. Usaha waralaba berpusat di Depok, Tanjung Duren.

Penggugat meluncurkan usahanya pada tanggal 24 Juli 2003, dan pada tahun pertama ia mendapatkan klien berkat promosi yang dijelankannya. Penggugat telah kehilangan uang secara konsisten sejak tahun kedua dan ketiga, dan juga harus membayar biaya operasional seperti biaya manajemen, biaya iuran, sewa, utilitas, dan banyak lagi. Sebagaimana di dalam pasal 22 perjanjian waralaba bahwa pemberi waralaba tidak menjamin kesuksesan dan keberhasilan usaha.

Oleh karena itu menurut pemberi waralaba penerima waralaba akan menanggung sepenuhnya setiap kerugian atau pura-pura tidak tahu bahwa setiap resiko dan atau kegagalan ditanggung sepenuhnya oleh penerima waralaba sepanjang pemberi waralaba telah melaksanakan kewajibannya dengan baik. Pasal 3 huruf b perjanjian waralaba menyatakan bahwa yang dikatakan waralaba adalah salah satu manfaat yang terbukti, dan Pasal 5 huruf k perjanjian waralaba memuat tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pengakhiran perjanjian, tidak ada satupun yang khusus. diatur dengan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007. Karena banyak pemberi waralaba yang melakukan bisnis waralaba hanya untuk menguntungkan diri saja, tanpa mengikuti aturan yang ada. Akan tetapi dalam sisi perlindungan bagi penerima waralaba sangatlah lemah karena kontrak waralaba merupakan *take it or leave it*.

Penulis akan menggunakan konteks di atas untuk mengembangkan isu-isu berikut:

1. Apakah perjanjian waralaba telah memenuhi asas proporsional dan asas itikad baik?
2. Bagaimana asas proporsional dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba dapat menjadi solusi dalam meminimalisir masalah yang ditimbulkan oleh perjanjian waralaba?

METODE

1. Pendekatan Penelitian

Pada Penelitian tentang asas proporsional dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba menerapkan pendekatan bagi menyederhakan dalam pelaksanaan penelitian. Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu perundang-undangan (*statue approach*), konseptual (*conseptual approach*), kasus (*case approach*).

Pendekatan perundang-undangan merupakan suatu metode penafsiran teks undang-undang.¹⁴ Pengertian ahli hukum dapat dibedah dengan menggunakan metode konseptual. Metode kasus merupakan strategi penelitian untuk memahami bagaimana hukum benar-benar diterapkan di dunia nyata.

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada yuridis normatif, khususnya tinjauan literatur berdasarkan norma hukum atau peraturan perundang-undangan yang relevan, dengan fokus khusus pada prinsip proporsionalitas dan itikad baik yang berkaitan dengan perjanjian waralaba.

2. Rancangan kegiatan

Penelitian tentang prinsip proporsionalitas dan itikad baik dalam perjanjian waralaba ini menjadi bahan perencanaan dan pelaksanaan penelitian yang berlangsung selama bulan Februari. Merencanakan tindakan untuk memaksimalkan kualitas penelitian dan pengaruhnya terhadap pembaca.

3. Ruang Lingkup atau Objek

Menganalisis syarat-syarat perjanjian waralaba ditinjau dari peraturan perundang-undangan terkait, maka fokus penelitian ini adalah pada asas proporsionalitas dan itikad baik. Sedangkan fokus penelitian ini adalah pada konsep proporsionalitas dan asas itikad baik yang tercermin dalam ketentuan KUH Perdata dan pembatasan peraturan perundang-undangan khusus waralaba.

4. Bahan dan Alat Utama

Dalam penelitian, sangatlah penting untuk memiliki akses terhadap sumber daya yang menyederhakan penyelidikan isu utama. Para peneliti dalam penelitian ini memanfaatkan berbagai sumber. Oleh karena itu, sumber hukum primer, sekunder, dan tersier dikonsultasikan dalam penelitian ini.

¹⁴ H. Salim Hs Dan Erlies Septiana Nurbani, Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013, hlm 87.

- a. Bahan hukum primer
Dokumen hukum primer adalah norma hukum tertulis resmi yang berlaku dan dikeluarkan oleh pejabat yang berwenang. Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang mengatur tentang waralaba menjadi sumber hukum utama dalam penelitian ini.
 - b. Bahan hukum sekunder
Informasi mengenai teori dan ajaran para ahli terkadang terdapat dalam teks-teks hukum sekunder. Buku, majalah, dan artikel online merupakan contoh bagus dari sumber hukum sekunder. Buku-buku mengenai peraturan perundang-undangan mengenai asas proporsionalitas dan itikad baik dalam perjanjian waralaba dijadikan sebagai sumber hukum sekunder dalam penelitian ini.
 - c. Bahan hukum tersier
Sumber daya hukum tersier merupakan sumber daya pelengkap. Sumber daya hukum tersier, seperti situs web, dapat digunakan untuk melengkapi sumber daya hukum primer atau sekunder ketika mencari informasi lebih lanjut. Peneliti dalam penelitian ini kemudian berkonsultasi dengan sumber hukum tersier dengan mencari pertanyaan proporsionalitas dan itikad baik dalam perjanjian waralaba di internet.
5. Tempat
Investigasi terhadap suatu permasalahan yang pasti timbul di suatu wilayah tertentu. Dengan memberikan mempertimbangkan persoalan-persoalan tersebut dan menghubungkannya dengan peraturan perundang-undangan terkait, maka kajian ini berfokus pada Negara Kesatuan Republik Indonesia sebagai landasan analisisnya.
6. Teknik Pengumpulan Data
Dalam penelitian, metode pengumpulan data digunakan untuk menjawab pertanyaan yang diajukan oleh konsep penelitian. Data penelitian ini dikumpulkan melalui analisis dokumen terhadap berbagai dokumen yang berkaitan dengan peraturan perundang-undangan. Studi ini mengkaji permasalahan utama prinsip proporsionalitas dan standar itikad baik dalam perjanjian waralaba melalui kacamata analisis hukum normatif. Hal ini terkait dengan literatur mengenai konsep proporsionalitas dan prinsip itikad baik dalam kontrak waralaba.
7. Teknik analisis
Sesuai dengan pendekatan penelitian hukum normatif yang digunakan di sini, pendekatan kualitatif digunakan dalam analisis data; secara khusus, peneliti di sini menggunakan deskripsi data pada tingkat kalimat untuk menyajikannya dengan cara yang mudah dipahami dan ditafsirkan.¹⁵

HASIL DAN PEMBAHASAN

Asas Proporsional Dan Asas Itikad Baik Dalam Perjanjian Waralaba

Saat terlibat dalam tindakan komersial, pemahaman dan pemahaman tentang perjanjian yang relevan sangatlah penting. Perjanjian sering kali dibuat setelah kegiatan bisnis dan kemudian dituangkan secara tertulis. Sudah dipahami sejak awal proses pembentukan kesepakatan bahwa ini bukanlah tugas yang mudah. Perdagangan dan pertukaran janji selanjutnya diperlukan dalam setiap transaksi komersial jika para pihak ingin mencapai tujuan masing-masing. Agar perjanjian dapat ditegakkan dan mematuhi semua undang-undang yang relevan, perjanjian tersebut harus dirancang secara adil dan mencakup pengamanan untuk memastikan bahwa kepentingan semua orang terlindungi. Perjanjian di dunia yang maju secara ekonomi saat ini harus efisien dan mudah beradaptasi, dengan standar yang ketat untuk memberikan perlindungan terhadap proses hak dan kewajiban perdagangan. Hal ini serupa dengan kesepakatan franchisor-franchisee, dimana franchisor-franchisee akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar sedangkan franchisor-franchisee memiliki kerugian yang lebih sedikit. Oleh karena itu, pertukaran kepentingan yang adil bagi para pihak dapat diwujudkan melalui konsep proporsionalitas dan asas kepercayaan dalam suatu perjanjian. Oleh karena itu, sangat relevan untuk mengkaji prinsip proporsionalitas dan itikad baik dalam perjanjian dengan terlebih dahulu mempertimbangkan pentingnya keadilan dalam hubungan kontrak. Oleh karena itu, "asas itikad baik harus menjadi dasar bagi hubungan dan perjanjian kontrak untuk

¹⁵ Ishaq, *Metode Penelitian Hukum*, Bandung: Alfabeta, 2017, hlm 73.

menjamin kelancaran perjanjian,” dan “analisis keadilan dalam perjanjian bisnis harus memasukkan konsep persamaan hak dalam pertukaran. baik prestasi maupun prestasi tandingan,” sebagaimana dipahami sebelumnya dalam konteks keadilan komutatif dan keadilan distributif.¹⁶

Hukum kontrak didasarkan pada sejumlah gagasan umum. Buku III KUHPdata memuat beberapa asas penting antara lain asas kebebasan berkontrak, asas konsensualisme, asas Pacta Sunt Servanda, asas itikad baik, dan asas proporsionalitas, yang kesemuanya dikurangi dengan prinsip kebebasan berkontrak. Agus Yudha Hernoko berpendapat bahwa gagasan proporsionalitas, sebagaimana didefinisikan, merupakan landasan yang lebih baik untuk memperdagangkan hak dan kewajiban dalam kontrak dibandingkan dengan prinsip keseimbangan yang lebih samar-samar.

Konsep proporsionalitas dapat disimpulkan dari sifat dan kemampuan fungsionalnya, dan menawarkan pandangan holistik. Menurut "Pengantar Hukum Kontrak" oleh P.S. Atijah, gagasan proporsionalitas penting karena kontrak menjadi landasan perdagangan yang adil dalam dunia komersial. P.S. Atijah berpendapat, pertukaran yang adil terjadi ketika dua orang bertemu dalam sistem pasar untuk memperdagangkan barang atau jasa sesuai dengan keinginannya masing-masing. Sistem ini merupakan fondasi yang mendasari gagasan "*freedom of choice in exchange - freedom of contract*".¹⁷

Sesuai dengan Agus Yudho Hernoko, “asas yang melandasi atau mendasari pengukuran hak dan kewajiban para pihak menurut proporsi atau bagiannya dalam keseluruhan proses kontrak” itulah yang dimaksud dengan konsep proporsionalitas. Gagasan proporsionalitas mengandaikan bahwa alokasi hak dan kewajiban terjadi di seluruh proses kemitraan kontraktual, dari awal hingga akhir (pra-kontraktual, kontraktual, dan pasca-kontraktual).

Prinsip proporsional mengutamakan pertimbangan sifat hubungan dan tujuan orang-orang yang terlibat (seperti menjaga perdamaian dan kesetaraan).¹⁸ Kepercayaan yang baik terhadap waralaba juga penting karena adanya hubungan kontraktual antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Dengan waralaba, investor dan pemilik perusahaan bekerja sama untuk mengelola perusahaan, dan kesuksesan perusahaan pada akhirnya bergantung pada pemilik perusahaan. Ketika dua pihak sepakat untuk bekerja sama, mereka mengadakan kemitraan kontrak berdasarkan serangkaian ketentuan, kriteria, dan komitmen sukarela.

Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik, sebagaimana disyaratkan dalam Pasal 1338 Ayat (1) KUHPdata. Padahal syarat sahnya suatu perjanjian tidak memuat asas proporsionalitas dan itikad baik. Oleh karena itu, perjanjian tersebut tidak menguntungkan dan tidak memberikan keadilan kepada Waralaba jika Penerima Waralaba berada dalam posisi untuk bernegosiasi dan Pemberi Waralaba mengambil keuntungan darinya.¹⁹

Pasal 1320 KUH Perdata menyatakan bahwa suatu perjanjian sah dan mengikat apabila para pihak cakap, perjanjian itu mempunyai obyek, dan sesuai dengan hukum, kesusilaan, dan ketertiban umum. Dengan adanya persyaratan tersebut, maka prinsip proporsionalitas dan itikad baik sangat penting dalam suatu perjanjian waralaba. Sayangnya, masih banyak pewaralaba yang tidak mematuhi hukum sehingga sulit menjamin keamanan dan keadilan.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dengan jelas menjelaskan apa saja syarat-syarat yang ditetapkan dalam waralaba:

1. Nama dan alamat para pihak
2. Jenis hak kekayaan intelektual
3. Kegiatan usaha
4. Hak dan kewajiban para pihak
5. Bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
6. Wilayah usaha

¹⁶ Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian Asas Proporsional Dalam Kontrak Komersial*, Kencana Prenada Media, Jakarta, 2010, hlm.87

¹⁷ *Ibid* hlm 132

¹⁸ *Ibid*. hlm.132.

¹⁹ Avianissa, D. F., & Priyono, E. A. (2023). Konsekuensi Yuridis Disharmoni Perjanjian Baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati Dengan Regulasi Franchise Di Indonesia. *Jurnal Pembangunan Hukum Indonesia*, 5(1), 29-46

7. Jangka waktu perjanjian
8. Tata cara pembayaran imbalan
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris
10. Penyelesaian sengketa
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

Pasal tersebut mencontohkan konsep proporsionalitas dan itikad baik. Prinsip ini secara kolektif merupakan komponen integral dalam sistem checks and balances, yang bertujuan untuk mendorong terciptanya hubungan hukum yang adil dalam kontrak. Oleh karena itu, prinsip-prinsip tersebut, bersama dengan prinsip proporsionalitas dan itikad baik, merupakan unsur yang tidak terpisahkan dan berkontribusi terhadap tercapainya kesepakatan kontrak yang adil. Asas proporsional tidak berarti keseimbangan, melainkan menjadi landasan bagi hubungan timbal balik antara hak dan kewajiban, sesuai dengan proporsinya masing-masing. Prinsip itikad baik juga menjadi landasan bagi pihak-pihak yang terlibat dalam mencapai kesepakatan dengan niat yang tulus, karena perjanjian standar dapat menunjukkan tanda-tanda perilaku curang atau berpotensi merugikan pihak lain.

Asas Proporsional Dan Asas Itikad Baik Dalam Perjanjian Waralaba Solusi Dalam Meminimalisir Masalah Yang Ditimbulkan Oleh Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba menimbulkan permasalahan karena merupakan perjanjian standar yang dapat menimbulkan kesalahpahaman. Perjanjian waralaba merupakan hasil perundingan tinggi rendahnya antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, serta mencakup kepentingan pemberi waralaba. Untuk menjamin keadilan kontrak, prinsip proporsionalitas dan itikad baik sangat penting dalam perjanjian waralaba. Sebagai bentuk kewajiban, gagasan itikad baik dalam perjanjian pra-waralaba mengharuskan para pihak untuk bernegosiasi dan melaksanakan perjanjian dengan itikad baik. Tidak dapat diterima untuk menggunakan itikad buruk selama negosiasi atau penyusunan kontrak. Ini adalah kebutuhan standar untuk koneksi apa pun yang tidak memiliki perjanjian formal. Bernegosiasi tanpa niat yang sungguh-sungguh untuk mengadakan suatu kontrak, menyalahgunakan hak istimewa untuk menghalangi perundingan, mengadakan suatu perjanjian tanpa maksud untuk melaksanakannya, tidak mengungkapkan fakta-fakta material, dan memanfaatkan lemahnya posisi tawar para pihak merupakan contoh-contoh itikad buruk. dalam negosiasi dan penyusunan kontrak, seperti yang dijelaskan oleh Robert S. Summer.²⁰

Perlunya menginformasikan atau menjelaskan dan menilai fakta-fakta penting bagi para pihak terkait permasalahan yang dibicarakan merupakan contoh konsep proporsionalitas dan itikad baik pada tahap pra-perjanjian. Menurut keputusan Hoge Raad, kedua belah pihak dalam perundingan wajib bertindak dengan itikad baik, pihak pertama mempunyai tanggung jawab untuk menyelidiki (*onderzoekplicht*) dan pihak kedua mempunyai kewajiban untuk menginformasikan atau menjelaskan (*mededelingsplicht*). Gagasan culpa in contrahendo yang dikemukakan oleh pakar hukum terkemuka Jerman Rudolf von Jhering mengharuskan hakim untuk mempertimbangkan dengan itikad baik terhadap tanggung jawab para pihak dalam suatu kontrak. Teori culpa in contrahendo menyatakan bahwa siapa pun yang menyebabkan kesalahan harus memberikan kompensasi kepada korban atas segala kerugian yang diakibatkannya.

Kerugian yang dimaksud di sini adalah kerugian yang dialami oleh salah satu pihak akibat keputusan pihak lain yang menghentikan atau menghentikan pembahasan sebelum selesainya pembicaraan. Perjanjian Komersial Internasional UNIDROIT mengakui gagasan bahwa negosiator harus selalu bertindak dengan itikad baik. Ruang lingkup konsep itikad baik sejak negosiasi ditetapkan sebagai prinsip yang cukup mendasar dalam prinsip UNIDROIT. Pasal 2.15 mengatur aturan larangan melakukan diskusi dengan itikad buruk:

1. *A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement.*
2. *However, a party who negotiates or breaks off negotiations in bad faith is liable for the losses to the other party.*
3. *It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party.*

²⁰ Ridwan Khairandy. *Itikad Baik Dalam Kebebasan Berkontrak*, Universitas Indonesia Fakultas Hukum Pascasarjana, Jakarta, 2004, hlm 250-251

Sejak awal perundingan, konsep kewajiban hukum didasarkan pada prinsip UNIDROIT. Berikut adalah beberapa pedoman umum yang perlu diingat selama negosiasi:

- a. Kebebasan negosiasi.
- b. Tanggung jawab atas negosiasi dengan itikad buruk
- c. Tanggung jawab atas pembatalan negosiasi dengan itikad Setiap orang bebas melakukan negosiasi dan memutuskan syarat syarat yang dinegosiasikan. Namun demikian, negosiasi tersebut tidak boleh bertentangan dengan prinsip itikad baik dan transaksi jujur yang diatur dalam pasal 1.7

Untuk menghindari *moral hazard*, dimana pelaku usaha dilarang memberikan informasi yang menyesatkan dan melanggar sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, maka masing-masing pihak pada tahap pra-perjanjian melakukan negosiasi secara jujur dan terbuka dengan pihak lain, tanpa adanya kewajiban untuk mengganti keuntungan yang seharusnya diperoleh. diperoleh dari perjanjian yang dibatalkan.

Sebagai konsekuensinya, kerugian yang diderita akibat diskusi yang tidak jujur atau tidak beritikad baik harus diberi kompensasi sesuai dengan prinsip-prinsip itikad baik yang tercantum dalam pra-perjanjian. Pada saat ini, kedua belah pihak mempunyai tanggung jawab, termasuk kewajiban pemilik waralaba untuk mengungkapkan semua fakta penting yang berkaitan dengan perjanjian melalui demonstrasi dan penyediaan. Selanjutnya, sebelum menandatangani, pewaralaba harus melakukan peninjauan menyeluruh terhadap semua informasi yang relevan. Langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai kesepakatan berbeda-beda pada setiap waralaba.

Karena sebagian besar perjanjian waralaba dibuat dalam bentuk perjanjian baku, maka pemberi waralaba sudah mempersiapkannya terlebih dahulu, sehingga itikad baik dalam pelaksanaannya menjadi penting karena berfungsi untuk mengekang dan membatasi perilaku pemberi waralaba, dimana pemberi waralaba mempunyai kebebasan untuk mewujudkan dan melaksanakan kepentingannya. Untuk memulainya, perjanjian waralaba memiliki syarat-syaratnya. Yang tidak kalah pentingnya adalah gagasan proporsionalitas, yang menjadi dasar transaksi antara *franchisor* dan *franchisee*. Dalam suatu kontrak, kepentingan masing-masing pihak harus dijaga melalui perundingan dengan itikad baik dan konsep proporsionalitas.

Sebagai imbalan atas hak untuk memperoleh manfaat dari kontrak dan kewajiban untuk mengambil semua langkah yang diperlukan untuk memastikan bahwa tujuan kontrak tercapai, para pihak dalam kontrak mempunyai kewajiban untuk bertindak dengan cara yang tidak merusak satu sama lain.²¹

Perjanjian waralaba dapat membantu mengurangi kerugian bagi semua pihak yang terlibat dengan berpegang pada prinsip itikad baik dan proporsionalitas. Sebagaimana diketahui, potensi keuntungan bagi kedua belah pihak dalam suatu perjanjian terletak pada adanya itikad baik dalam hukum. Ketika hak dan tanggung jawab para pihak dalam suatu kontrak menjadi kacau karena ketidakjelasan atau kesunyian, maka itikad baik berperan sebagai pelengkap. Selanjutnya landasan hak dan kewajiban berdagang sesuai dengan bagiannya adalah gagasan proporsionalitas. Oleh karena itu, kedua konsep ini merupakan suatu pendekatan untuk mengurangi potensi konflik dalam perjanjian waralaba.

SIMPULAN

Asas-asas tersebut, bersama dengan asas proporsionalitas dan itikad baik, menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dalam rangka terciptanya suatu kontrak yang adil, karena merupakan satu kesatuan dalam sistem *checks and balances* yang bertugas mendorong terciptanya hubungan hukum secara proporsional. kontrak.

Menggunakan prinsip itikad baik dan proporsionalitas saat menegosiasikan persyaratan perjanjian waralaba membantu mengurangi kemungkinan timbulnya perselisihan sebelum, selama, dan setelah kontrak ditandatangani. Sudah menjadi rahasia umum bahwa prinsip itikad baik dan proporsionalitas dalam undang-undang menjamin kedua belah pihak dapat memperoleh sesuatu dari kontrak mereka. Dalam kasus ketidakpastian atau keheningan dalam suatu kontrak, itikad baik berfungsi sebagai pelengkap untuk memperjelas hak dan tanggung jawab para pihak.

²¹ Ibid, hlm 92

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agus Yudha Hernoko, 2013, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, Prenada Media Group, Jakarta,
- G.H.S. Lumban Tobing, 1999, *Peraturan Jabatan Notaris*, Cet. V, Gelora Aksara Pratama, Jakarta.
- Ishaq, 2017, *Metode Penelitian Hukum*, Alfabeta, Bandung.
- Mariam Darus Badruzaman, 2018, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung.
- Munir Fuady, 2007, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bakti, Bandung,
- R. Subekti, 2007, *Hukum Pembuktian*, Cet. Xvi, Padya Paramita, Jakarta.
- Salim, 2006, *Hukum Kontrak; Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet. 4, Sinar Grafika. Jakarta.
- H. Salim Hs Dan Erlies Septiana Nurbani, 2013, *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sri Gambir Melati Hatta, 2000, *Beli Sewa Sebagai Perjanjian Tak Bernama ; Pandangan Masyarakat Dan Sikap Mahkamah Agung Indonesia*, Alumni, Bandung.
- Suharnoko, 2014, *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa*, Kencana Pramedia Grup. Jakarta.
- Sutan Remy Sjahdeini, 1993, *Kebebasan Berkontrak Dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank Di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta.

Jurnal

- Al-Qarano, R. P., 2021, Asas Proporsionalitas Kontrak Standar Pada Perjanjian Waralaba. *Glosains: Jurnal Sains Global Indonesia*, 2(1), 1-12.
- Avianissa, D. F., & Priyono, E. A. 2023. Konsekuensi Yuridis Disharmoni Perjanjian Baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati Dengan Regulasi Franchise Di Indonesia. *Jurnal Pembangunan Hukum Indonesia*, 5(1), 29-46
- Benia, E. 2022. Analisis Perlindungan Hukum Rahasia Dagang pada Perjanjian Waralaba berdasarkan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. *Padjadjaran Law Review*, 10(2).
- Claudia, J., & Urbanisasi, U. ,2023. Tinjauan Yuridis Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Positif Di Indonesia. *Law, Development And Justice Review*, 6(2), 94-110
- Mohamad, A. R., & Urbanisasi, U. 2023. Pandangan Hukum mengenai Perjanjian Bisnis Waralaba di Indonesia. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(4), 3430- 3436.
- Ridwan Khairandy, 2004, Itikad Baik Dalam Kebebasan Berkontrak, *Universitas Indonesia Fakultas Hukum Pascasarjana*, Jakarta
- Sembiring, Nita Sari. Kewenangan Notaris Dalam Status Tersangka Menjalankan Tugas Sebagai Pejabat Umum Membuat Akta Otentik Dalam *Jurnal Hukum Magister Kenotariatan* , 2009, Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara, Sumatera Utara
- Simbolon, Priyono, & Hendrawati, 2016, Penerapan Asas Proporsionalitas Dalam Perjanjian Waralaba Masaji Fried Chicken, *Diponegoro Law Journal*, Vol 5

Peraturan perundang-undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba