

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

##### 1. Pengertian Waralaba

Waralaba atau dalam bahasa asing biasa disebut dengan *franchise* merupakan suatu bentuk kerjasama di bidang bisnis dengan sistem pemberian hak oleh pewaralaba (*franchisor*) kepada pihak pembeli waralaba (*franchisee*) untuk menggunakan nama dagang dan produk yang sama dengan milik pewaralaba (*franchisor*) sesuai dengan standar yang telah disepakati.<sup>1</sup> Waralaba dalam arti lain merupakan sebuah kontrak yang dibuat antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*) dimana pemberi waralaba memberikan izin kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang atau jasa dengan jangka waktu tertentu dan penerima waralaba (*franchisee*) memberikan imbal balik berupa pembayaran sejumlah tertentu (*royalty fee*) kepada pemberi waralaba (*franchisor*).

Berdasarkan Pasal 1 butir 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Waralaba diartikan sebagai berikut :

“Waralaba diartikan sebagai 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

---

<sup>1</sup> Laila Farin, “ANALISIS SISTEM WARALABA (FRANCHISE) PADA SEKTOR MAKANAN MENURUT PRINSIP EKONOMI ISLAM,” 2019.

telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/ atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”<sup>2</sup>

Dalam pelaksanaan kegiatan *franchise* atau waralaba, paling tidak mengikat 2 pihak, yaitu pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*). Untuk menjamin kepastian hukum kedua belah pihak, diperlukan produk hukum yang mengatur. Perkembangan kegiatan waralaba di Indonesia juga sangat berkembang pesat, hingga dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan dicabut kemudian digantikan dengan PP Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Produk hukum lain yang mengatur tentang pelaksanaan dan ketentuan-ketentuan waralaba diatur dengan :

- a. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 20 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba
- b. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba
- c. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten
- d. Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek
- e. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Ida Ayu Trisnadewi and Made Mahartayasa, “KEDUDUKAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA,” n.d.

<sup>3</sup> Dessy Putri Andini, “Studi Kelayakan Usaha Waralaba Warung ‘Pangestu’ Di Kabupaten Jember,” *Ilmiah Inovasi* 13 (2013).

## 2. Unsur-Unsur Waralaba

Berdasarkan pengertian waralaba diatas, dapat disimpulkan mengenai unsur-unsur dari waralaba, Menurut Martin D Fern, unsur yang mensyaratkan waralaba yaitu sebagai berikut :

- a. Pemberian hak untuk berusaha dalam bisnis tertentu;
- b. Lisensi untuk menggunakan tanda pengenal usaha, biasanya dapat berupa merek dagang atau jasa yang memiliki ciri khas sebagai pengenal dari bisnis *franchise*;
- c. Lisensi untuk memakai rencana pemasaran serta bantuan yang diberikan oleh *franchisor* ke *franchisee*;
- d. Pemberian imbal balik oleh penerima waralaba (*franchisee*) berupa pembayaran sejumlah tertentu (*royalty fee*) kepada pemberi waralaba (*franchisor*).<sup>4</sup>
- e. Adanya batasan waktu dan tempat tertentu.

Antara waralaba yang satu dengan waralaba lainnya pasti terdapat unsur pembeda, diantaranya terdapat perbedaan sifat, bentuk, dan jenis produk yang diwaralabakan. Unsur waralaba juga telah diterangkan dalam Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu:

- a. Waralaba merupakan hak khusus yang merupakan suatu Hak Kekayaan Intelektual yang dimiliki oleh seseorang dan atau badan hukum tertentu;

---

<sup>4</sup> Indira Hastuti, "ASPEK HUKUM PERJANJIAN WARALABA ( FRANCHISE )," n.d.

b. Waralaba diselenggarakan atas dasar perjanjian.

Adanya unsur-unsur dalam waralaba ini memberikan karakteristik khusus bagi kegiatan waralaba, diantaranya adalah adanya para pihak yang disebut *franchisor* dan *franchisee*, adanya keunikan produk yang akan diwaralabakan, memiliki konsep bisnis total, pihak *franchisee* dapat menjual atau memakai produk yang diciptakan oleh *franchisor*; adanya imbal balik yang diberikan oleh *franchisee* kepada *franchisor* berupa *royalty fee* yang telah ditentukan jumlahnya, pembelian bahan baku produk melalui *franchisor*; dan mendapat bantuan promosi dari *franchisor*; serta kemudahan bagi *franchisee* untuk mengembangkan bisnisnya karena kebanyakan produk yang diwaralabakan sudah berkembang dan banyak dikenal masyarakat luas.

### 3. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum

Dalam pelaksanaannya, kegiatan waralaba tak selalu berjalan mulus. Tidak jarang terjadi perselisihan antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba. Sehingga dalam pelaksanaannya diperlukan adanya perlindungan hukum bagi para pihak yang terikat dalam kegiatan waralaba tersebut. Adanya perlindungan hukum menurut Satjipto Raharjo dimaksudkan untuk menciptakan perlindungan bagi Hak Asasi Manusia yang dilanggar serta akan memberikan perlindungan untuk rakyat agar rakyat dapat merasa aman atas hak-haknya yang dijamin oleh hukum.<sup>5</sup> Perlindungan hukum lahir dari adanya perjanjian yang dibuat oleh para

---

<sup>5</sup> Sumiyati and Rani Apriani, "Perlindungan Hukum Waralaba Di Indonesia," *Panorama Hukum* 7 (2022).

pihak yang terikat dalam kegiatan waralaba. Kontrak atau perjanjian yang dibuat oleh para pihak ini bertujuan untuk memberikan ketetapan hukum sekaligus proteksi hukum bagi pemberi waralaba serta penerima waralaba, dimana pembentukan perjanjian atau kontraknya harus sesuai dengan asas-asas umum perjanjian dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Suatu kontrak dianggap sah dan dapat memberikan kepastian hukum apabila memenuhi 4 syarat sesuai dalam Pasal 1320 KUHPdata, diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Kata sepakat dari para pihak yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum;
- c. Adanya obyek perjanjian berupa suatu pokok persoalan tertentu;
- d. Adanya kausa yang halal;

Perlindungan hukum bagi para pihak dalam kegiatan waralaba telah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang menyatakan bahwa waralaba harus didahului dengan adanya perjanjian. Dengan adanya perjanjian, apabila dalam pelaksanaannya terdapat pihak yang melanggar isi dari perjanjian yang telah disepakati tersebut maka pihak lain dapat menuntut pihak yang dianggap merugikan sesuai dengan hukum yang berlaku. Terdapat 2 jenis perlindungan hukum yang dapat diberikan kepada para pihak sebagai subyek pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) yaitu perlindungan hukum preventif dan perlindungan hukum represif.

- a. Perlindungan hukum preventif merupakan perlindungan hukum berupa pencegahan. Perlindungan hukum preventif dapat berupa perjanjian/

kontrak, maksud dari pernyataan tersebut adalah dengan adanya suatu perjanjian/ kontrak yang dibuat oleh para pihak maka hal ini dapat menimbulkan perlindungan hukum bagi masing-masing pihak yang terikat.

- b. Perlindungan hukum represif merupakan upaya atau tindakan yang ditempuh setelah adanya akibat hukum yang bertujuan untuk menyelesaikan sengketa antara para pihak. Perlindungan hukum represif berupa penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh pengadilan di Indonesia.<sup>6</sup>

#### **4. Keunggulan dan Kelemahan Waralaba**

Sebagaimana diketahui bahwa waralaba merupakan salah satu kegiatan usaha di Indonesia yang dianggap dapat mendorong pertumbuhan ekonomi.<sup>7</sup> Kegiatan waralaba tentu memiliki keunggulan yang menjadi daya tarik tersendiri bagi para peminatnya, terutama kalangan pengusaha pemula yang membuat sistem bisnis ini cepat berkembang pesat. Hal ini dikarenakan bisnis yang diwaralabakan telah memiliki reputasi yang baik serta memiliki target pasar yang stabil sehingga manajemen dan strategi bisnis yang diterapkan sudah jelas dan penerima waralaba (*franchisee*) tinggal melanjutkan strategi bisnis yang telah dibentuk oleh pemberi waralaba (*franchisor*). Dalam pelaksanaannya sendiri, waralaba tentu tidak

---

<sup>6</sup> Bella Katrinasari et al., "TINJAUAN HUKUM TERHADAP WANPRESTASI ROYALTY RAHASIA DAGANG DALAM PERJANJIAN WARALABA," 2017.

<sup>7</sup> Esthar Oktavi, "PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA" (YOGYAKARTA, 2013).

hanya memiliki keunggulan saja, namun pasti terdapat beberapa kelemahan, diantaranya adalah sebagai berikut :

**a. Keunggulan Waralaba**

**1) Bagi Pemberi Waralaba (*Franchisor*)**

- a) Dapat mengembangkan usaha dengan cepat tanpa harus mengeluarkan modal, karena modal didapatkan dari pemberian imbal balik oleh penerima waralaba (*franchisee*)
- b) Memiliki jaringan bisnis yang luas dengan mengembangkan nama dan citra pemberi waralaba (*franchisor*) melalui penjualan unit-unit usaha franchise
- c) Pemberi waralaba (*franchisor*) tidak memerlukan banyak karyawan karena umumnya kantor pusat menerapkan struktur organisasi yang lebih ramping
- d) Memperluas bisnis tanpa harus membuka cabang sehingga dapat menekan pengeluaran modal karena biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh penerima waralaba (*franchisee*).
- e) Mendapatkan keuntungan tambahan berupa imbal balik pembelian waralaba (*royalty fee*) yang dibayarkan oleh penerima waralaba (*franchisee*)

**2) Bagi Penerima Waralaba (*Franchisee*)**

- a) Dapat menggunakan merek produk atau jasa yang dimiliki oleh pemberi waralaba (*franchisor*)

- b) Presentase keberhasilan usaha lebih besar jika dibandingkan dengan memulai usaha baru menggunakan nama dan merek dagang sendiri yang belum banyak dikenal oleh konsumen
- c) Dapat menggunakan konsep bisnis serta memanfaatkan sarana periklanan yang secara otomatis dikelola oleh pemberi waralaba (*franchisor*)
- d) Memiliki kesempatan untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dalam rangka pengembangan usaha waralaba yang dapat meliputi petunjuk teknis dibidang pengelolaan keuangan dan manajemen usaha
- e) Dapat menggunakan sistem usaha, prosedur dan pedoman operasional yang telah dibentuk oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dan telah memenuhi standar sehingga tidak perlu menciptakan sistem usaha maupun bentuk strategi pemasaran baru karena semua sistem, jenis produk serta merek produk dapat digunakan setelah membeli waralaba tersebut.

**b. Kelemahan Waralaba**

**1) Bagi Pemberi Waralaba**

- a) Tidak dapat memutuskan sepihak apabila terdapat perubahan seperti perubahan yang bersangkutan dengan kenaikan pembiayaan karena harus melakukan musyawarah dengan pihak penerima waralaba (*franchisee*)

- b) Harus terus berinovasi agar produk atau jasa yang akan diwaralabakan dilirik oleh konsumen
- c) Apabila terdapat perilaku yang tidak tepat dari penerima waralaba (*franchisee*) dalam melayani konsumennya atau sengaja menurunkan kualitas produk karena ingin mendapatkan keuntungan lebih besar, hal ini dapat menghancurkan reputasi yang selama ini telah dibentuk oleh pemberi waralaba (*franchisor*).
- d) Sistem waralaba merupakan perikatan berjangka panjang, sehingga pemberi waralaba (*franchisor*) tidak dapat secara tiba-tiba mengakhiri secara sepihak perjanjian waralaba tanpa alasan yang sah menurut hukum.

## 2) Bagi Penerima Waralaba

- a) Adanya keterikatan dengan pihak pemberi waralaba (*franchisor*) mengenai jenis produk yang ditawarkan biasanya terbatas dan pihak penerima waralaba (*franchisee*) harus mengikuti ketentuan yang telah dituangkan dalam perjanjian sehingga tidak dapat menambah produk secara sepihak
- b) Penerima waralaba (*franchisee*) dalam menjalankan usahanya, terikat pada perjanjian yang telah disepakati bersama dengan pihak pemberi waralaba (*franchisor*) sehingga harus menjalankan usahanya sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*.

- c) Penerima waralaba (*franchise*) harus mengeluarkan biaya yang cukup mahal untuk membayarkan *royalty fee* sebagai bentuk imbalan untuk membeli merek dagang yang dimiliki oleh penerima waralaba (*franchisor*)
- d) Terkadang penerima waralaba (*franchisee*) diberikan target untuk mencapai jumlah penjualan yang biasanya cukup tinggi.<sup>8</sup>
- e) Dalam pemilihan lokasi usaha, penerima waralaba (*franchisee*) tidak dapat bebas menentukan, karena lokasi usaha biasanya telah ditentukan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) yakni memperhatikan jarak antar *outlet franchise* yang lainnya.

Dalam suatu perjalanan usaha bisnis, tentu terdapat keunggulan serta kelemahan yang dianggap lazim terjadi salah satunya pada dunia bisnis waralaba. Sehingga, pemberi waralaba (*franchisor*) diharuskan mampu membuktikan kepada calon penerima waralaba (*franchisee*) bahwa usaha yang diwaralabakan tersebut memiliki prospek yang bagus dan memberikan keuntungan tinggi bagi penerima waralabanya.<sup>9</sup>

## **B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian**

### **1. Pengertian Perjanjian**

Pengertian perjanjian secara umum telah dirumuskan di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1313 yang berbunyi “Suatu

---

<sup>8</sup> Ni Nyoman Triana Suskendariani, “Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (Franchisee) Dalam Perjanjian Waralaba,” *Ilmu Sosial Dan Humaniora* 2 (2019).

<sup>9</sup> Suskendariani.

perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih” (Subekti, 2003, 338).

Sedangkan pengertian perjanjian menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut :

- a. Menurut pendapat Subekti, perjanjian merupakan hubungan hukum yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk melakukan suatu hal dengan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>10</sup>
- b. Menurut pandangan M. Yahya Harahap, perjanjian adalah hubungan hukum kekayaan antara dua orang atau lebih yang mana salah satu pihak memberikan hak untuk memperoleh suatu prestasi dan pihak yang lain diwajibkan untuk melaksanakan prestasi.
- c. Menurut Prof. R. Wirjono Prodjodikoro, S.H, menyatakan bahwa perjanjian adalah suatu hubungan hukum mengenai harta kekayaan antara dua orang atau lebih, dimana satu pihak berjanji untuk melakukan suatu hal tertentu atau tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak untuk menuntut pelaksanaan janji yang telah disepakati itu.

Perjanjian telah mengalami perkembangan diluar dari yang telah diatur dalam KUH Perdata, diantaranya adalah *franchise, leasing, joint venture*, beli sewa, dan lain sebagainya. Perjanjian dibuat sebagai dasar atas kesepakatan-kesepakatan yang telah disetujui oleh para pihak yang berkepentingan dan menimbulkan hak serta kewajiban bagi para pihak tersebut. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa perjanjian memiliki beberapa unsur yaitu: terdapat para pihak, terdapat

---

<sup>10</sup> Niru Anita Sinaga and Nurlely Darwis Abstrak, “WANPRESTASI DAN AKIBATNYA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN,” n.d.

persetujuan antar pihak, ada prestasi yang harus dilaksanakan oleh masing-masing pihak, ada tujuan tertentu yang hendak dicapai dan menimbulkan hak dan kewajiban. Di dalam perjanjian pasti terdapat subyek hukum yaitu manusia atau *natuurlijk person* dan Badan Hukum atau *rechtsperson*. Subyek hukum dalam perjanjian diartikan sebagai setiap individu yang memiliki wewenang hukum sebagai pendukung hak dan kewajiban. Walaupun setiap orang dapat dikategorikan sebagai subyek hukum, namun tidak semua orang dapat menjadi pihak atau sebagai subyek hukum untuk melakukan suatu perjanjian. Setiap orang atau subyek hukum yang akan melakukan perjanjian harus memiliki kecakapan dalam melakukan perjanjian. Kecakapan yang dimaksud adalah cakap hukum yaitu apabila seseorang melakukan suatu perbuatan hukum maka ia dapat dikenakan tindakan hukum. Kecakapan dalam melakukan perjanjian telah diatur dalam buku pertama KUH Perdata tentang orang. Dalam buku tersebut dijelaskan bahwa seseorang dapat dikatakan cakap hukum apabila telah memasuki usia dewasa atau menginjak usia 21 tahun atau telah menikah.<sup>11</sup>

## 2. Syarat Sahnya Suatu Perjanjian

Suatu perjanjian dibuat setidaknya mengikat kepentingan dua orang atau lebih. Perjanjian dibuat untuk memberikan kepastian hukum bagi para pihak yang berkepentingan serta dapat menjadi dasar penyelesaian apabila terdapat suatu permasalahan dikemudian hari agar para pihak terutama

---

<sup>11</sup> I Putu et al., "TINJAUAN YURIDIS SUBYEK HUKUM DALAM TRANSAKSI JUAL BELI ONLINE / E-COMMERCE DITINJAU DARI KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA," vol. 4, 2021.

pihak yang kepentingannya merasa dirugikan dapat terlindungi. Adapun mengenai syarat sahnya suatu perjanjian telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara :

- a. Adanya kesepakatan antara kedua belah pihak;
- b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum;
- c. Adanya obyek perjanjian berupa suatu pokok persoalan tertentu;
- d. Adanya kausa yang halal.<sup>12</sup>

Syarat sah suatu perjanjian dibagi menjadi 2 macam, yaitu syarat yang termasuk dalam syarat subyektif dan syarat obyektif. Pembagian keduanya adalah sebagai berikut :

a. Syarat Subyektif

Dikatakan sebagai syarat subyektif dalam suatu perjanjian karena berkenaan dengan subyek atau para pihak yang terlibat dalam pembuatan perjanjian. Apabila salah satu dari syarat subyektif ini tidak terpenuhi, maka salah satu pihak dapat mengajukan pembatalan perjanjian atau dalam bahasa lain disebut *voidable*, *vernietigbaar*. Pembatalan ini dapat dilakukan oleh pihak yang berkepentingan. Namun, apabila tidak ada pihak yang keberatan atas berlakunya perjanjian dengan tidak terpenuhinya syarat subyektif, maka perjanjian tersebut tetap berlaku dan tetap mengikat kedua belah pihak serta harus tetap dilaksanakan sebagaimana suatu kontrak yang sah. Disebut sebagai syarat subyektif karena syarat ini adalah syarat yang melekat

---

<sup>12</sup> Sinaga and Darwis Abstrak, "WANPRESTASI DAN AKIBATNYA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN."

pada subyek pembuat perjanjian. Yang termasuk dalam syarat subyektif adalah :

1) Kesepakatan antara kedua belah pihak

Menurut J. Satrio, 1992: 187 mengenai kesepakatan bahwa pada dasarnya, kesepakatan yang terbentuk diantara para pihak yang saling mengikatkan diri adalah sepakat yang bulat, sepakat yang tidak bercacat, sepakatan yang diberikan secara bebas.<sup>13</sup> Apabila salah satu pihak memberikan suatu penawaran dan pihak yang lain memberikan akseptasi, maka akan lahir sebuah kontrak (Isnaeni, 2013: 5). Kesepakatan merupakan suatu perwujudan dari kehendak antara dua atau lebih pihak mengenai suatu pelaksanaan dari isi perjanjian. Sebelum adanya kesepakatan, biasanya para pihak akan mengutarakan apa yang dikehendaki oleh masing-masing pihak yang kemudian akan didiskusikan apakah akan menguntungkan atau merugikan pihak yang lain, jika sama-sama menguntungkan maka akan terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, namun jika sebaliknya maka tidak akan terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak.<sup>14</sup>

2) Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum

Seseorang dapat dikatakan cakap hukum apabila orang tersebut telah dewasa. Batasan umur dewasa seseorang telah diatur dalam Pasal 330 KUHPerdara yang menentukan “batasan dewasa

---

<sup>13</sup> Bernadeta Resti Nurhayati, “PENYALAHGUNAAN KEADAAN SEBAGAI DASAR PEMBATALAN PERJANJIAN,” n.d.

<sup>14</sup> Gerry R. Weydekamp, “Pembatalan Perjanjian Sepihak Sebagai Suatu Perbuatan Melawan Hukum,” *Lex Privatum* 1 (2013).

adalah mereka yang belum mencapai umur genap 21 (dua puluh satu) tahun, dan tidak lebih dahulu telah menikah.”

Ketentuan mengenai kecakapan seseorang ini terkait dengan kapasitas mental dan akal sehat seseorang dalam melakukan suatu perbuatan dengan mengetahui akibat-akibat yang akan timbul dari perbuatannya. Selain berimplikasi dan membawa konsekuensi yuridis terhadap sah atau tidak sahnya seseorang menjadi subyek hukum sebagai pengemban hak dan kewajiban juga membawa konsekuensi yuridis terhadap sah atau tidak sahnya segala tindakan atau perbuatan hukum yang dilakukannya.<sup>15</sup>

b. Syarat Obyektif

Syarat obyektif suatu perjanjian merupakan syarat yang berkenaan dengan obyek dalam perjanjian tersebut. Apabila salah satu syarat obyektif ini tidak terpenuhi, maka menyebabkan perjanjian tersebut batal demi hukum (*nietig*). Yang termasuk dalam syarat obyektif perjanjian adalah :

1) Adanya suatu pokok persoalan tertentu

Mengenai pokok persoalan yang telah ditentukan dalam perjanjian haruslah suatu persoalan atau suatu barang yang jelas. Suatu barang yang dimaksud dalam perjanjian paling tidak harus ditentukan jenisnya. Mengenai penguasaan benda tertentu tersebut

---

<sup>15</sup> Devy Kumalasari and Dwi Wachidiyah Ningsih, “SYARAT SAHNYA PERJANJIAN TENTANG CAKAP BERTINDAK DALAM HUKUM MENURUT PASAL 1320 AYAT (2) K.U.H.PERDATA,” n.d.

tidak harus dicantumkan jumlahnya, namun dikemudian hari harus bisa dihitung dan ditetapkan karena yang menjadi pedoman dari pokok persoalan tertentu ini adalah ada atau tidaknya barang yang menjadi obyek dalam perjanjian. Hal ini diperlukan untuk menentukan kewajiban bagi yang berhutang apabila suatu hari terdapat perselisihan.<sup>16</sup> Suatu pokok persoalan tertentu ini harus dicantumkan dalam perjanjian, karena apabila materi dari suatu perjanjian tidak jelas maka akan mengakibatkan perjanjian tersebut batal demi hukum.

2) Adanya kausa yang halal

Kata kausa mengacu pada isi dan tujuan dari pembuatan perjanjian itu sendiri. Isi atau substansi yang tercantum dalam suatu perjanjian haruslah suatu yang halal, tidak boleh sesuatu yang terlarang atau bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan Undang-Undang.<sup>17</sup> Yang menjadi barang atau benda dalam perjanjian haruslah benda yang diizinkan oleh negara untuk beredar atau diperjual belikan. Apabila ditemukan adanya penyimpangan dalam suatu kausa yang halal, maka perjanjian tersebut dikatakan batal demi hukum.

### 3. Asas Keseimbangan dalam Perjanjian

Asas keseimbangan dalam perjanjian merupakan salah satu asas yang sangat penting karena asas keseimbangan menuntut kedua belah pihak

---

<sup>16</sup> Kumalasari and Ningsih.

<sup>17</sup> Tri Wahyu, Surya Lestari, and Lukman Santoso, "KOMPARASI SYARAT KEABSAHAN 'SEBAB YANG HALAL' DALAM PERJANJIAN KONVENSIONAL DAN PERJANJIAN SYARIAH," n.d., <http://jondrapianda.blogspot.co.id>.

untuk saling memenuhi dan melaksanakan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian. Karena dalam pembuatan perjanjian, tentu para pihak telah memahami asas-asas yang terdapat dalam perjanjian. Selain asas keseimbangan, perjanjian juga melahirkan asas lain, yaitu asas kebebasan berkontrak. Asas kebebasan berkontrak adalah asas yang mengatur tentang substansi maupun bentuk dari perjanjian tersebut dapat ditentukan oleh para pihak yang terlibat sepanjang tidak bertentangan dengan KUH Perdata. Sehingga, para pihak yang membuat perjanjian dapat menentukan sendiri isi dari perjanjian yang akan mereka buat dan dapat disesuaikan sesuai dengan hak dan kewajiban yang akan timbul dari adanya perjanjian tersebut. Oleh karenanya, asas keseimbangan ini sangat penting keberadaannya, karena asas ini menghendaki kedua belah pihak untuk saling melaksanakan perjanjian. Apabila terdapat wanprestasi, pihak yang dirugikan dapat menuntut prestasi dan pihak lainnya harus melaksanakan perjanjian tersebut dengan itikad baik.

Asas keseimbangan dimaksudkan sebagai suatu proses dalam mencapai suatu keadaan yang seimbang. Keadaan seimbang merupakan kesetaraan kedudukan antara hak dan kewajiban yang dilakukan oleh para pihak dalam sebuah perjanjian dengan syarat dan kondisi yang sama. Adanya asas keseimbangan juga mengatur bahwa tidak diperbolehkan adanya pihak yang mendominasi atau melakukan tekanan pada pihak yang lain dalam perjanjian. Karakteristik dari asas keseimbangan adalah adanya

kesetaraan kedudukan antara para pihak, dimana tidak ada pihak yang lebih kuat maupun lebih lemah sehingga kedudukan para pihak adalah sama.<sup>18</sup>

Dalam pelaksanaan perjanjian, para pihak yang terlibat dalam perjanjian harus memenuhi dan melaksanakan perjanjian secara seimbang dan tidak boleh ada unsur paksaan.<sup>19</sup> Pemahaman terhadap penerapan asas keseimbangan dalam sebuah perjanjian menekankan pada keseimbangan posisi para pihak yang terlibat dalam perjanjian, sehingga tidak ada salah satu pihak yang mendominasi kedudukan dalam perjanjian tersebut. Sebagai contoh dalam perjanjian waralaba antara pemberi waralaba (*franchisor*) sebagai pihak yang memberikan hak khusus untuk menggunakan merek dagang produk atau jasa yang dimilikinya dengan penerima waralaba (*franchisee*) sebagai pihak penerima hak khusus atas penggunaan merek dagang produk atau jasa yang telah dibelinya. Antara hak dan kewajiban para pihak harus memiliki bobot yang seimbang atau tidak boleh berat sebelah. Tujuan dari pentingnya penerapan asas keseimbangan dalam sebuah perjanjian ini adalah penempatan posisi yang seimbang antara para pihak dalam menentukan hak dan kewajibannya untuk menghindari adanya ketidaksetaraan kedudukan dalam perjanjian. Selain itu, tujuan dari asas keseimbangan adalah menghindari adanya monopoli dan persaingan tidak sehat antar pengusaha yang dapat merugikan pihak lain.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Irayadi, "ASAS KESEIMBANGAN DALAM HUKUM PERJANJIAN Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Iblam, Jakarta."

<sup>19</sup> P L Tobing, "ASAS KESEIMBANGAN DALAM HUKUM PERJANJIAN KERJA" 6, no. 1 (2022): 2022, <https://doi.org/10.33603/hermeneutika.v3i2>.

<sup>20</sup> Jonneri Bukit, Made Warka, and Krisnadi Nasution, "EKSISTENSI ASAS KESEIMBANGAN PADA KONTRAK KONSUMEN DI INDONESIA," 2019.

Indikator yang dapat dijadikan pedoman analisis untuk mempertimbangkan apakah perjanjian tersebut dapat dikatakan telah memenuhi asas keseimbangan:

a. Klausula hak dan kewajiban dalam perjanjian

Perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak akan melahirkan perikatan yang menimbulkan akibat hukum bagi para pihak. Akibat hukum yang timbul berupa hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak.<sup>21</sup> Hukum memberikan “hak” pada salah satu pihak dan memberikan “kewajiban” yang harus dilakukan oleh pihak lainnya. Dalam sebuah perjanjian, klausula hak dan kewajiban harus diberikan dengan seimbang atau setara, dalam artian tidak boleh berat pada salah satu pihak. Apabila hak dan kewajiban para pihak telah dianggap setara dan para pihak telah menyepakatinya, maka perjanjian tersebut dianggap telah memenuhi salah satu indikator asas keseimbangan yakni pada klausula hak dan kewajiban dalam perjanjian.

b. Memenuhi asas kebebasan berkontrak

Kebebasan berkontrak diartikan bahwa setiap orang memiliki hak kebebasan dalam bertindak dan terlibat dalam suatu perbuatan hukum.<sup>22</sup> Dengan adanya asas kebebasan berkontrak ini, para pihak yang akan membuat perjanjian diberikan kebebasan menentukan apa saja isi perjanjiannya selama prestasi yang wajib dilakukan tersebut bukanlah sesuatu yang dilarang dalam undang-undang. Namun dalam prakteknya,

---

<sup>21</sup> Oleh : Niru and Anita Sinaga, “Implementasi Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Hukum Perjanjian,” vol. 10, 2019.

<sup>22</sup> May Shinta Retnowati et al., “Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Dan Asas Keadilan Dalam Transaksi Bisnis,” 2021.

perjanjian waralaba pada umumnya menerapkan jenis klausula baku dimana klausula-klausula dalam perjanjian tersebut ditentukan oleh salah satu pihak dalam hal ini adalah pihak pemberi waralaba (*franchisor*). Mengingat kelebihan penerapan klausula baku dalam perjanjian adalah alasan efisiensi usaha baik biaya maupun tenaga dan alasan keberlangsungan usaha.<sup>23</sup> Sedangkan kelemahan penerapan klausula baku dalam perjanjian adalah adanya pihak yang mendominasi kedudukan sehingga membuat kedudukan pihak lainnya menjadi lemah. Pihak yang posisinya lemah menjadi tidak memiliki kesempatan untuk melakukan negosiasi terhadap klausul-klausul yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba (*franchisor*) tersebut.<sup>24</sup>

c. Memenuhi asas konsensualisme

Asas konsensualisme menekankan pada adanya kata “sepakat” dari kedua belah pihak atas perjanjian yang mereka buat. Kata sepakat tersebut menggambarkan bahwa para pihak siap untuk menjalankan hak dan kewajibannya sebagaimana telah diatur dalam perjanjian. Perjanjian dikatakan telah berlaku dan mengikat sejak adanya kata sepakat dari kedua belah pihak.<sup>25</sup> Jika para pihak telah saling sepakat untuk mengikatkan dirinya dalam perjanjian tersebut tanpa adanya paksaan dari pihak lain, maka dianggap telah memenuhi asas konsensualisme.

---

<sup>23</sup> Leli Joko Suryono, “KEDUDUKAN DAN PENERAPAN KLAUSULA BAKU DALAM PERJANJIAN KERJA DI INDONESIA,” n.d.

<sup>24</sup> Nizla Rohaya, “PELARANGAN PENGGUNAAN KLAUSULA BAKU YANG MENGANDUNG KLAUSULA EKSONERASI DALAM PERLINDUNGAN KONSUMEN” 6, no. 1 (2018), <http://jurnal.umt.ac.id/index.php/replik/index>.

<sup>25</sup> Wita Sumarjono Setiawan, “ENERAPAN ASAS KEBEBASAN BERKONTRAK DALAM PEMBUATAN FRANCHISE PIZZA HUT,” n.d.

d. Memenuhi asas kepastian hukum

Asas ini menciptakan suatu kejelasan terhadap peraturan hukum sehingga setiap orang yang melakukan perbuatan hukum akan merasa dijamin dan dilindungi hak-haknya. Keberadaan asas ini akan melindungi seseorang dari tindakan sewenang-wenang pihak lainnya.<sup>26</sup>

### C. Klausula Baku dalam Perjanjian

Pengertian klausula baku diatur dalam Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, yaitu:

“klausula baku adalah setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen.”<sup>27</sup>

Klausula baku merupakan usulan klausul-klausul yang dibuat secara tertulis yang isi dari perjanjian tersebut ditetapkan tanpa melibatkan proses negosiasi atau tawar menawar.<sup>28</sup> Keuntungan bagi pihak pelaku usaha dalam menerapkan klausula baku adalah sebagai berikut:<sup>29</sup>

1. Efisiensi biaya, tenaga dan waktu
2. Praktis, karena tidak perlu membuat klausula-klausula yang baru jika menggunakan klausula baku maka telah tersedia naskah atau *form* yang

---

<sup>26</sup> Sudikno Mertokusumo, “Bab-Bab Tentang Penemuan Hukum”, Citra Aditya Bakti: Bandung, hlm.2

<sup>27</sup> Republik Indonesia, “Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen” (1999).

<sup>28</sup> Miko Susanto Ginting, “MENEGASKAN KEMBALI KEBERADAAN KLAUSULA BAKU DALAM PERJANJIAN\*,” n.d.

<sup>29</sup> Abdulkadir Muhammad, “Perjanjian Baku Dalam Praktek Perusahaan Perdagangan”, Bandung, Hlm.6

telah siap untuk diisi dan hanya perlu ditandatangani tanpa harus membuat lagi dari awal.

#### **D. Hubungan Hukum Para Pihak**

Dalam suatu kegiatan waralaba tentu akan timbul adanya perjanjian. Adanya perjanjian akan menimbulkan hubungan hukum antara dua pihak atau lebih didasarkan adanya kata sepakat antara kedua belah pihak yang akan menimbulkan suatu akibat hukum bagi pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba adalah pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*). Hubungan yang tercipta antara pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dengan pihak penerima waralaba (*franchisee*) diibaratkan suatu hubungan yang dijembatani oleh suatu kontrak perjanjian waralaba.<sup>30</sup> Hubungan hukum yang tercipta menimbulkan adanya hak dan kewajiban yang diberikan oleh hukum kepada para pihak yang terlibat. Hak dan kewajiban yang timbul merupakan suatu prestasi yang harus dilaksanakan oleh para pihak yaitu pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*). Akibat hukum yang timbul karena adanya perjanjian harus dipenuhi oleh masing-masing pihak dengan itikad baik. Menurut H.M.N Purwosutjipto, mengenai hubungan hukum antara para pihak dalam suatu perjanjian :

“Hubungan hukum antara dua pihak ini masing-masing berdiri sendiri (*zefandige rechtssubjecten*), yang menyebabkan pihak yang satu terhadap

---

<sup>30</sup> Oktavi, “PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA.”

pihak lainnya berhak atas suatu prestasi. Prestasi ini menjadi suatu kewajiban dari pihak terakhir terhadap pihak pertama.”<sup>31</sup>

Hubungan hukum antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*) timbul karena adanya perjanjian. Hubungan hukum yang tercipta antara lain adalah hak pemanfaatan atau penggunaan hak atas intelektual dari ciri khas usaha yang dimiliki oleh pihak pemberi waralaba (*franchisor*). Hak atas intelektual yang dimaksud meliputi merek, nama dagang, desain, logo, hak cipta, rahasia dagang dan paten.<sup>32</sup>

## **E. Tinjauan Umum tentang Perlindungan Hukum**

### **1. Pengertian Perlindungan Hukum**

Perlindungan hukum adalah salah satu unsur penting dalam memperbaiki aspek penegakan hukum di suatu negara. Negara memberikan perlindungan hukum untuk masyarakatnya demi mewujudkan stabilitas termasuk dalam hal ekonomi dan hukum.<sup>33</sup> Perlindungan hukum diartikan sebagai pemberian pengayoman dari negara terhadap hak asasi manusia yang dirugikan oleh orang lain dengan tujuan agar masyarakat dapat menikmati hak-hak yang diberikan oleh hukum. Perlindungan hukum juga dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk melindungi harkat dan martabat serta pengakuan atas hak asasi manusia yang melekat pada subyek hukum

---

<sup>31</sup> Purwosujipto H.M.N, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 1 Pengetahuan Dasar Hukum Dagang*, 1984.

<sup>32</sup> Siti Malikhatun, “REORIENTASI PERJANJIAN FRANCHISE SEBAGAI UPAYA KESEIMBANGAN HUBUNGAN HUKUM ANTARA PARA PIHAK,” n.d.

<sup>33</sup> Hilda Hilmiyah Dimyati, “PERLINDUNGAN HUKUM BAGI INVESTOR DALAM PASAR MODAL \*,” n.d., <https://www.academia.edu/11577575>.

berdasarkan ketentuan hukum atau kaidah yang dapat melindungi suatu hal dari hal yang lainnya.

Dalam kegiatan *franchise* atau waralaba, merek merupakan salah satu bentuk Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang memiliki peranan penting dalam membedakan antara produk barang atau jasa yang satu dengan yang lainnya. Sehingga perlindungan atas merek dagang sangat diperlukan, dikarenakan semakin berkembangnya era persaingan perdagangan saat ini yang tidak dapat dibatasi. Perlindungan hukum atas merek tidak dapat tercapai dengan hanya mengandalkan peraturan yang mengatur merek saja. Sehingga, keberhasilan penegakan perlindungan hukum merek diperlukan dukungan dari unsur-unsur lain khususnya lembaga/ badan yang bergerak di bidang merek.

Perlindungan hukum sangat diperlukan dalam kegiatan waralaba untuk mengantisipasi adanya masalah yang kemudian timbul sehubungan dengan adanya pemutusan sepihak sebuah perjanjian antara pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dengan pihak penerima waralaba (*franchisee*). Selain itu perlindungan hukum juga berguna untuk mengantisipasi kekhawatiran apabila ada salah satu pihak yang melanggar klausul-klausul yang telah disepakati dalam perjanjian waralaba.<sup>34</sup> Perlindungan hukum sangat penting untuk menjamin seseorang akan memperoleh apa yang menjadi hak dan kewajibannya. Adanya perlindungan hukum yang memadai, maka akan membuat warga negara merasa aman dalam menjalankan bisnis waralaba.

---

<sup>34</sup> Oleh : Merry and T J Ruauw, "PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP FRANCHISHOR DAN FRANCHISEE DALAM PERJANJIAN FRANCHISE," n.d.

Perlindungan hukum bagi para pihak lahir dari adanya perjanjian waralaba yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terikat didalamnya.

Beberapa pengertian perlindungan hukum yang dikutip dari pendapat ahli adalah sebagai berikut:

- a) Menurut Satjipto Rahardjo perlindungan hukum merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk melindungi kepentingan orang lain dengan cara mengalokasikan suatu Hak Asasi Manusia untuk bertindak dalam rangka kepentingannya.<sup>35</sup>
- b) Menurut Setiono perlindungan hukum merupakan tindakan atau upaya yang dilakukan dalam rangka melindungi warga negara dari perbuatan sewenang-wenang penguasa yang bertentangan dengan aturan hukum demi mewujudkan ketertiban dan keamanan sehingga warga negara dapat menikmati martabatnya sebagai manusia.<sup>36</sup>

## 2. Bentuk Perlindungan Hukum

Bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh negara kepada warga negaranya menurut R. La Porta di dalam *Journal of Financial Economics*, dibedakan menjadi 2 sifat yaitu :

- a. Perlindungan hukum yang bersifat pencegahan (*prohibited*)
- b. Perlindungan hukum yang bersifat hukuman (*sanction*)

---

<sup>35</sup> Satjipto Rahardjo, *Sisi-Sisi Lain Dari Hukum Di Indonesia*, n.d.

<sup>36</sup> Setiono, *Rule of Law*, n.d.

Contoh bentuk perlindungan hukum yang nyata adalah adanya lembaga-lembaga institusi penegak hukum seperti pengadilan, kepolisian, kejaksaan dan lembaga penyelesaian sengketa di luar pengadilan lainnya.<sup>37</sup>

### 3. Unsur-Unsur Perlindungan Hukum

Suatu upaya perlindungan dapat dikatakan sebagai perlindungan hukum apabila terdapat unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Adanya pengayoman dari pemerintah terhadap warganya
- b. Adanya jaminan kepastian hukum
- c. Berkaitan dengan hak-hak warga negara
- d. Terdapat sanksi hukuman bagi pihak yang melanggar.
- e. Munculnya penegakan hukum terhadap pelanggaran yang terjadi
- f. Lembaga hukum yang bersifat independen dan terbebas dari intervensi suatu pihak.

### 4. Jenis Perlindungan Hukum Secara Umum

Dalam kegiatan waralaba (*franchise*) sangat diperlukan adanya perlindungan hukum. Hal ini dikarenakan dalam perjanjian waralaba terdapat hubungan hukum antara dua atau lebih pihak. Melalui perjanjian ini tercipta hubungan hukum antara masing-masing pihak yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang terlibat. Hubungan yang tercipta antara pemberi waralaba dan penerima waralaba adalah suatu hubungan timbal balik. Adanya hubungan antara para pihak ini membuat

---

<sup>37</sup> Zil Aidi, Hasna Farida, and Jalan Soedarto, "PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA MAKANAN \*," n.d., <https://doi.org/10.3376/jch.v4i2.119>.

Perjanjian merupakan kesepakatan antara dua pihak, dalam kenyataannya tak jarang salah satu maupun kedua belah pihak melanggar kesepakatan yang telah diatur dalam perjanjian tersebut. Dalam hal ini, eksistensi hukum sangat diperlukan apabila terjadi hal semacam ini. Sehingga prinsip-prinsip atau asas-asas hukum diharapkan dapat berfungsi untuk melindungi kepentingan para pihak. Terutama, bagi pihak yang kepentingannya dirugikan harus mendapatkan perlindungan hukum.<sup>38</sup>

Dalam kegiatan waralaba, perlindungan hukum yang dapat diberikan kepada para pihak yang terikat dalam perjanjian waralaba yaitu antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) adalah:

a. Perlindungan hukum preventif

Perlindungan hukum preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa antar kedua belah pihak. Perlindungan hukum preventif juga digunakan sebagai rambu-rambu atau memberikan batasan-batasan dalam memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian waralaba.<sup>39</sup>

b. Perlindungan hukum represif

Perlindungan hukum represif merupakan suatu tindakan atau upaya yang ditempuh sebagai bentuk mekanisme penyelesaian sengketa apabila terjadi sengketa antara para pihak di kemudian hari.<sup>40</sup> Bentuk

---

<sup>38</sup> Irayadi, "ASAS KESEIMBANGAN DALAM HUKUM PERJANJIAN Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Iblam, Jakarta."

<sup>39</sup> Aidi, Farida, and Soedarto, "PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA MAKANAN \*."

<sup>40</sup> Bella Katrinasari and Hernawan Hadi, "TINJAUAN HUKUM TERHADAP WANPRESTASI ROYALTY RAHASIA DAGANG DALAM PERJANJIAN WARALABA," 2017.

perlindungan hukum represif yang dapat diberikan berupa sanksi seperti denda, penjara atau hukuman tambahan yang diberikan jika telah terjadi suatu pelanggaran. Perlindungan hukum ini merupakan upaya perlindungan hukum terakhir.

## **F. Wanprestasi Dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba**

### **1. Pengertian Wanprestasi**

Dalam suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak akan menimbulkan perikatan. Sehingga dalam hal ini para pihak memiliki kewajiban untuk melaksanakan prestasi sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan prestasi sebagaimana telah disepakati kedua belah pihak, maka pihak tersebut dikatakan sebagai pihak yang wanprestasi atau ingkar janji. Wanprestasi menurut M. Yahya Harahap adalah: “Wanprestasi adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya.” Adapun pengertian lain mengenai wanprestasi adalah suatu keadaan yang disebabkan kelalaian atau kesalahan yang dilakukan oleh debitur sehingga ia tidak dapat memenuhi prestasi sebagaimana telah ditentukan dalam perjanjian serta tidak dalam keadaan memaksa (*overmacht*).<sup>41</sup> Menurut Prof. R. Subekti wanprestasi dapat terjadi karena suatu keadaan dimana pihak yang memiliki kewajiban untuk melaksanakan prestasi melakukan hal-hal sebagai berikut:

---

<sup>41</sup> Dermina Dsalimunthe, “Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perspektif Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (BW),” *Al-Maqasid* 3 (2017).

- a. Tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan dalam perjanjian
- b. Melaksanakan prestasi sesuai yang diperjanjikan namun terlambat
- c. Melaksanakan apa yang dijanjikan, namun tidak tepat seperti apa yang dijanjikan
- d. Melaksanakan sesuatu yang tidak boleh dilakukan dalam perjanjian.

Suatu kewajiban yang telah ditentukan batas waktu pemenuhan prestasinya, jika dilaksanakan melewati jatuh tempo waktu yang telah diperjanjikan juga disebut sebagai wanprestasi. Wanprestasi dapat terjadi baik disengaja maupun tidak disengaja. Dalam pelaksanaannya, apabila pihak debitur (pihak yang berkewajiban) tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana diatur didalam perjanjian yang bukan karena keadaan memaksa akan dimintai ganti rugi. Wanprestasi diatur dalam Pasal 1238 KUHPerdata yang menyatakan bahwa debitur dapat dinyatakan lalai dengan surat perintah atau dengan akta yang sejenis itu, dapat juga berdasarkan kekuatan dari perikatan itu sendiri yaitu jika perikatan ini menyebabkan debitur harus dianggap lalai karena waktu yang telah jatuh tempo.

Terdapat 2 kemungkinan alasan yang bisa menyebabkan debitur tidak memenuhi kewajibannya, yaitu:

- a. Karena kesalahan debitur, kesalahan yang dimaksud adalah kesalahan yang dilakukan oleh debitur dalam pelaksanaan pemenuhan prestasi yang seharusnya dilakukan baik dilakukan dengan sengaja maupun karena kelalaian; atau
- b. Karena keadaan memaksa (*overmacht, force majeure*), hal ini dapat terjadi apabila salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya

dikarenakan terjadi kondisi diluar kontrol pihak tersebut. Sehingga, pelaku tidak dapat disalahkan karena ketidakmampuannya dalam menjalankan prestasi sesuai yang telah diperjanjikan. Keadaan memaksa yang dimaksud, diantaranya seperti terjadinya bencana alam, obyek dicuri atau hilang, dan sebagainya.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam suatu pelaksanaan perjanjian adalah adanya wanprestasi, karena wanprestasi dapat menjadi salah satu syarat pembatalan suatu perjanjian. Akibat yang ditimbulkan dari wanprestasi yaitu dapat menimbulkan kerugian pada kreditur. Beberapa sanksi yang diberlakukan kepada debitur yang wanprestasi adalah sebagai berikut:

- a. Debitur harus mengganti kerugian yang dialami oleh kreditur
- b. Jika perikatan itu timbal balik, maka kreditur dapat menuntut pemutusan atau pembatalan perikatan melalui hakim
- c. Peralihan resiko pada debitur sejak terjadinya wanprestasi
- d. Debitur diwajibkan memenuhi perikatan apabila masih dapat dilakukan, atau pembatalan disertai ganti rugi
- e. Pembayaran biaya perkara jika diperkarakan di pengadilan.<sup>42</sup>

Sanksi berupa ganti rugi yang harus dibayarkan oleh debitur akibat kerugian yang dialami oleh kreditur harus memenuhi beberapa komponen yang telah ditentukan dalam Pasal 1246 KUHPerdara, yaitu:

---

<sup>42</sup> Kristiane Paendong and Herts Taunamang, "KAJIAN YURIDIS WANPRESTASI DALAM PERIKATAN DAN PERJANJIAN DITINJAU DARI HUKUM PERDATA," n.d.

- a. Biaya yang telah dikeluarkan oleh kreditur (*cost*) seperti biaya cetak, biaya materai, biaya iklan, biaya administrasi, dan lain sebagainya.
- b. Biaya kerugian karena kerusakan, kehilangan atas barang milik kreditur akibat kelalaian debitur (*damages*). Contohnya seperti, kerugian akibat keterlambatan penyerahan bahan baku makanan sehingga mengalami kebusukan, robohnya sebuah bangunan dikarenakan kesalahan konstruksi yang menyebabkan kerusakan perabotan, dan lain sebagainya.
- c. Bunga atau keuntungan yang diharapkan (*interest*). Disebabkan kelalaian dari debitur, kreditur kehilangan keuntungan yang seharusnya ia peroleh.<sup>43</sup>

## 2. Bentuk-Bentuk Wanprestasi

Dengan demikian, seseorang bisa dikatakan lalai atau wanprestasi, apabila terjadi hal-hal sebagai berikut:

- a. Sama sekali tidak memenuhi prestasi

Dalam hal ini debitur sama sekali tidak melakukan kewajibannya sebagaimana ditentukan dalam perjanjian yang mengakibatkan kerugian bagi kreditur atau pihak lain. Dalam hal ini, debitur harus dapat membuktikan hal yang membuat dirinya tidak dapat memenuhi prestasi.

- b. Prestasi yang dilakukan tidak sempurna

---

<sup>43</sup> Dsalimunthe, "Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perspektif Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (BW)."

Dalam hal ini debitur juga harus dapat membuktikan hal apa yang membuat dirinya tidak dapat memenuhi prestasi tersebut secara sempurna, apakah dikarenakan adanya keadaan memaksa (*overmacht*), atau dikarenakan pihak kreditur juga wanprestasi.

c. Terlambat memenuhi prestasi atau lewat jatuh tempo

Dalam hal ini debitur telah melaksanakan atau memenuhi prestasinya sesuai dengan yang telah diatur dalam perjanjian, hanya saja waktu pemenuhan prestasinya yang telah melewati jatuh tempo. Sehingga, debitur juga harus tetap membuktikan disebabkan oleh faktor apa yang menyebabkan dirinya terlambat memenuhi prestasinya.

d. Melaksanakan sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian

Dalam hal ini debitur melakukan kesalahan yaitu melaksanakan sesuatu hal yang dilarang untuk dilakukan dalam perjanjian, baik disengaja maupun tidak disengaja debitur tetap dikatakan wanprestasi.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Sinaga and Darwis Abstrak, “WANPRESTASI DAN AKIBATNYA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN.”