

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*)  
PADA USAHA WARUNG KOPI “TAUFIK KOPI”  
(Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Hukum



**OLEH**

**NAMA : KHAIRIL MIZAN  
NPM : 1901110119  
PROGRAM STUDI : ILMU HUKUM  
BAGIAN : HUKUM PERDATA**

**FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH ACEH  
BANDA ACEH  
2025**

Telah Disetujui

Untuk Diajukan Kepada panitia Ujian Skripsi  
Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh

Judul Skripsi

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*)  
PADA USAHA WARUNG KOPI “TAUFIK KOPI”  
(Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)**

Banda Aceh, 24 Januari 2025

Pembimbing



**Trio Yusandy, S.H., M.Kn**

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*)  
PADA USAHA WARUNG KOPI "TAUFIK KOPI"  
(Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)**

**Oleh**

**Nama Mahasiswa : Khairil Mizan**  
**No. Mahasiswa : 1901110119**  
**Program Studi : Ilmu Hukum**  
**Bagian : Hukum Perdata**

Telah Dipertahankan di Depan Sidang Penguji,  
Pada Tanggal 04 Februari 2025  
Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

**DEWAN PENGUJI**

1. Ketua : Dr. Mainita, S.H., M.H.Kes
2. Sekretaris : Trio Yusandy, S.H., M.Kn.
3. Pembimbing /Penguji I : Trio Yusandy, S.H., M.Kn.
4. Penguji II : Dr. M. Thaib Zakaria, S.H., M.H.
5. Penguji III : Dr. Airi Safrijal, S.H., M.H.

(  )

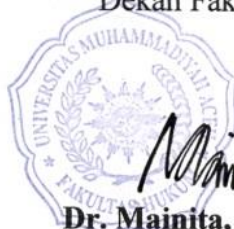
(  )

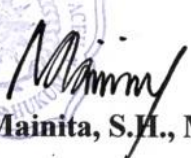
(  )

(  )

(  )

Banda Aceh, 12 Februari 2025  
Universitas Muhammadiyah Aceh  
Dekan Fakultas Hukum



  
**Dr. Mainita, S.H., M.H.Kes**

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Syukur Alhamdulillah dipanjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi dengan judul **PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE) PADA USAHA WARUNG KOPI TAUFIK KOPI ( Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh )** dapat diselesaikan. Shalawat dan salam dipanjatkan kepada pangkuan nabi besar Muhammad SAW., yang telah membimbing manusia dari alam jahiliah yang kental dengan kebodohan, menuju alam Islamiyah yang kaya akan ilmu pengetahuan.

Penulisan skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh. Selama penulisan skripsi ini banyak mengalami hambatan dan kesulitan. Sehingga penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, do'a, serta dorongan semangat dari berbagai pihak baik secara materil maupun non materil. Oleh karena itu dengan kerendahan hati diucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Trio Yusandy, S.H., M.Kn., sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu disela-sela kesibukannya untuk selalu memberikan bimbingan dan pengarahan yang tiada henti dari permulaan hingga selesainya skripsi ini;
2. Ibu Dr. Mainita, SH., M.H.Kes., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh yang telah mendidik dan memberikan ilmu dengan

tulus dan ikhlas;

3. Dr. Airi Safrijal, S.H.,M.H selaku dosen wali yang telah banyak memberikan bimbingan akademik dan nasehat-nasehat dalam menyelesaikan studi di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh;
4. Seluruh dosen dan staf pengajar di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh yang telah mendidik dan memberikan ilmu yang bermanfaat;
5. Ayahanda Sulaiman, dan Ibunda Nur Afifah, istri tercinta Fauza Aliya serta adik Ella Soraya, Noval Mubarak, Putro Balqis serta keluarga besar semua yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas cinta, dukungan, dan semangat tak henti-hentinya selama perjalanan menuntaskan sarjana ini;
6. Kepada Pak Taufik Kupi serta pihak responden dan informan yang sudi kiranya memberikan waktu dan informasi beserta data dalam penelitian skripsi ini;
7. Ade Azmar Jose, Nanda Nadia, T Surya, Farid, M Septian Maulana, Hidayat Arfan, Dendi Hasnur, T Kwadek, Fajar, Arifin, Albar, Andi Sinaga, Ari, Arizal, Deri, Nova, T Multazam, Rendi, Topan, Amar Zaki, Zawil Kaligis, Sayed Alatas, Akhsanul, Akhyar, Fahmi, Rahmat, Nurul Azmi, Lilis Setiawati dan teman-teman lainnya yang tidak disebutkan namanya yang telah banyak membantu saya dan memberikan semangat.

Banyak pihak yang tidak tersebutkan dalam selebar kertas kata pengantar ini, namun bantuan dan jasanya tetap akan selalu diingat. Tugas akhir ini bukanlah tujuan akhir dari belajar karena belajar adalah sesuatu yang tidak

terbatas Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi yang membacanya. Disadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oh karena itu dengan segala kerendahan hati diharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Darussalam, 23 Januari 2025  
Penulis

**Khairil Mizan**  
**NPM : 1901110119**

## ABSTRAK

**Khairil Mizan, 2024**, **PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*) PADA USAHA WARUNG KOPI “TAUFIK KOPI” (Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh) Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Aceh (v,53) p.p., bibl., app.**

**Trio Yusandy, S.H., M.Kn.**

Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menetapkan bahwa, “Waralaba harus memiliki ciri khas usaha, terbukti sudah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya dukungan yang berkesinambungan, dan Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar”. Usaha warung kopi “Taufik Kopi” telah memenuhi kriteria tersebut dan berhak untuk melakukan perjanjian waralaba dengan pihak penerima waralaba setelah memenuhi syarat-syarat lainnya. Adapun perjanjian yang disepakati berupa, tempat usaha, harga produk, ciri khas usaha, jam buka usaha, pelatihan karyawan dan fasilitas yang disediakan. Namun dalam pelaksanaannya, pihak penerima waralaba tidak menjalankan sebagian perjanjian yang telah disepakati.

Tujuan penelitian untuk mengetahui dan menjelaskan pelaksanaan perjanjian waralaba antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba warung kopi “Taufik Kopi”, untuk mengetahui dan menjelaskan faktor penyebab pihak penerima melakukan wanprestasi, dan untuk mengetahui dan menjelaskan upaya penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian waralaba.

Perolehan data dalam penulisan skripsi ini dilakukan dengan cara menggunakan metode penelitian hukum empiris, studi pustaka dan metode penelitian lapangan (*field research*) untuk mengumpulkan data primer yang diperoleh dengan melakukan teknik pengumpulan data observasi, kuesioner, dan wawancara dengan responden dan informan, yang selanjutnya dijadikan alat analisis dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah diidentifikasi dalam rumusan permasalahan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian waralaba antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba warung kopi “Taufik Kopi”, menyepakati beberapa hal dalam pelaksanaan kontrak waralaba, beberapa di antaranya yakni, tempat usaha, harga produk, ciri khas usaha, jam buka usaha, pelatihan karyawan dan fasilitas yang disediakan. Faktor penyebab pihak penerima waralaba melakukan wanprestasi, dilatarbelakangi oleh beberapa faktor yakni, tidak ada ketentuan yang lebih rinci diatur dalam perjanjian mengenai luas fasilitas parkir yang harus disediakan, ketentuan harga produk dan waktu buka usaha yang terlalu kaku dan tidak dinamis mengikuti permintaan konsumen, sulitnya mencari pegawai pengganti yang berpengalaman objek yang disepakati dalam kontrak sulit didapatkan. Upaya penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian waralaba Taufik Kopi dilakukan secara non litigasi dan dengan meningkatkan kembali komunikasi antara para pihak dalam memahami isi perjanjian.

Disarankan kepada pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan demi meningkatkan kualitas dan kuantitas karyawan, fasilitas, sarana, dan prasarana. Disarankan juga kepada pihak penerima waralaba untuk melakukan musyawarah jika dalam pelaksanaan perjanjian terdapat masalah yang harus diselesaikan.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Ruang Lingkup Dan Tujuan Penelitian.....	6
C. Metode Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG PERJANJIAN WARALABA</b>	<b>11</b>
A. Pengertian Perjanjian.....	11
B. Asas-Asas Perjanjian.....	14
C. Prestasi dan Wanprestasi.....	18
D. Pengaturan Waralaba dan Persyaratannya.....	25
E. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba.....	31
<b>BAB III PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (<i>FRANCHISE</i>) PADA USAHA WARUNG KOPI “TAUFIK KOPI” DI KOTA BANDA ACEH” .....</b>	<b>35</b>
A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Usaha Warung Kopi “Taufik Kopi” .....	35
B. Faktor Penyebab Pihak Penerima Waralaba Wanprestasi.....	45
C. Upaya Penyelesaian Sengketa dalam Perjanjian Waralaba.....	49
<b>BAB IV PENUTUP.....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan.....	50
B. Saran.....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>52</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada awalnya waralaba tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia, karena memang pada awalnya sistem waralaba tidak terdapat dalam tradisi atau budaya bisnis di Indonesia. Pengaruh globalisasi telah membawa waralaba masuk dalam budaya dan tatanan hukum di Indonesia. Waralaba atau dikenal dengan istilah “franchise” oleh Lembaga Pengembangan dan Pendidikan Manajemen. Waralaba diartikan usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.<sup>1</sup>

Indonesia pada era globalisasi ini telah menuai berbagai perubahan dalam bidang bisnis, salah satunya yaitu sistem waralaba yang semakin pesat berkembangnya bagi masyarakat yang ingin menjadi pengusaha. Waralaba merupakan suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis di bidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek, bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Cetakan Pertama, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, hlm. 4.

<sup>2</sup> Pungkas Prawati Dewi, *Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba (Franchise) Antara Pemberi Waralaba Dan Penerima Waralaba Dengan Cabang*, Skripsi, Malang: 2011, hlm. 3

Waralaba yang kemudian terus berkembang di dalam masyarakat membutuhkan payung hukum yang mengatur tentang waralaba. Definisi waralaba yang di berikan oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba pada Pasal 1 angka 1 berbunyi :

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Dalam menjalankan waralaba terdapat para pihak yang mengikatkan diri dengan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode-metode dan prosedur pembuatan, penjualan, dan pelayanan yang dilakukan oleh Pemberi Waralaba dan juga memberikan bantuan dalam periklanan dan promosi serta pelayanan konsultasi. Hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba juga diatur dalam kontrak yang berwujud kedalam hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti, adanya keterkaitan antara para pihak untuk mematuhi isi dari perjanjian yang apabila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> H. Moch. Basarah & H.M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung, PT. Citra Aditya Bakti, 2008 hal. 34

Legalitas Hukum terkait keberadaan waralaba sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba. Disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian diubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 3 mengatakan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Berdasarkan isi pasal 3 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, maka pengusaha yang memiliki kriteria tersebut berhak untuk memberikan waralabanya kepada penerima waralaba setelah memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan.

Di Aceh khususnya Kota Banda Aceh, telah banyak terjadi sistem bisnis yang menggunakan metode waralaba (franchise). Salah satunya yaitu usaha di bidang warung kopi, dalam praktek yang terjadi dalam sistem waralaba warung kopi Taufik Kopi di Kota Banda Aceh terdapat perbedaan antara usaha warung kopi pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Perbedaan tersebut dapat berupa ruko atau gedung, baju pelayan, maupun fasilitas yang disediakan. Berbeda halnya dengan waralaba pada usaha warung kopi lain di Kota Banda Aceh dimana warung kopi pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba memiliki kesamaan pada ciri khas ruko atau gedung yang digunakan, baju pelayan, fasilitas yang tersedia maupun hal-hal lainnya.

Berdasarkan Penelitian yang dilakukan pada warung kopi Taufik Kopi di Kota Banda Aceh terdapat perbedaan pada kriteria waralaba berupa ciri khas usaha antara warung kopi pemberi waralaba dengan warung kopi penerima waralaba. Perbedaan kriteria waralaba berupa ciri khas tersebut berupa ruko atau gedung, baju pelayan, maupun fasilitas yang disediakan sama sekali tidak memiliki kesamaan antara warung kopi pemberi waralaba dengan warung kopi penerima waralaba. Munculnya perbedaan tersebut tentu saja memiliki hubungan dengan pelaksanaan perjanjian yang dilakukan oleh para pihak.

Pelaksanaan perjanjian itu diatur di dalam Ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-

DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba Perjanjian waralaba yang menyatakan bahwa Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis atau prospektus mengenai data atau informasi usahanya dengan benar kepada penerima waralaba yang paling sedikit memuat:

1. Nama dan alamat para pihak.
2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual pemberi waralaba seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemesaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti resetoran, bengkel dan lain-lain.
4. Hak dan kewajiban yang dimiliki pemberi waralaba dan penerima waralaba, seperti:
  - a. Pemberi waralaba berhak menerima fee atau royalty dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba.
  - b. Penerima waralaba berhak memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pemberi waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba.
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional pelatihan dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.
6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk mengembangkan bisnis waralaba.
7. Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan mulai dan berakhirnya perjanjian terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua pihak.
8. Tata cara pembayaran imbalan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti fee atau royalty apabila disepakati di dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab penerima waralaba.
9. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui pengadilan negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Arbitease dengan menggunakan Hukum Indonesia.
10. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.
11. Jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian.
12. Jumlah gerai yang akan dikelola oleh penerima waralaba.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dapat mengidentifikasi beberapa permasalahan terkait dengan pelaksanaan perjanjian waralaba usaha warung kopi Taufik Kopi di Kota Banda Aceh yaitu:

1. Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian waralaba pada usaha warung kopi ?
2. Apakah faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam perjanjian waralaba (franchise) pada usaha warung kopi?
3. Upaya apa saja yang dapat ditempuh dalam menyelesaikan sengketa antara para pihak perjanjian waralaba (franchise) pada usaha warung kopi?

## **B. Ruang Lingkup Dan Tujuan Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup Penelitian**

Berdasarkan judul “Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Usaha Warung Kopi “Taufik Kopi” (Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)” ruang lingkup dari penelitian ini adalah termasuk ke dalam bidang Hukum Perdata Bisnis yang secara khusus menyangkut dengan pelaksanaan pemberian dan penerimaan waralaba. Ruang lingkup penelitian ini dibatasi oleh pelaksanaan perjanjian waralaba, faktor penyebab wanprestasi dan upaya penyelesaian sengketa.

### **2. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian perlu dirumuskan agar penelitian yang dilakukan lebih tertuju pada sasaran yang hendak dicapai serta berpangkal tolak dari

dasar-dasar pemikiran tersebut maka tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui dan menjelaskan pelaksanaan perjanjian waralaba yang mengikat para pihak dalam perjanjian waralaba.
- b. Untuk mengetahui dan menjelaskan faktor penyebab para pihak melakukan wanprestasi.
- c. Untuk mengetahui dan menjelaskan upaya yang dilakukan para pihak dalam penyelesaian sengketa.

### **C. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yuridis empiris, yaitu penelitian hukum yang hendak menelaah efektivitas suatu peraturan perundang-undangan.<sup>4</sup> Penelitian ini bersumber pada data primer yaitu data yang didapat langsung dari masyarakat sebagai sumber pertama dengan melalui penelitian lapangan.<sup>5</sup> Penelitian yuridis empiris berfungsi untuk mengetahui dan melihat secara nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat.

Metode penelitian bertujuan untuk memahami obyek yang menjadi sasaran dari suatu kegiatan ilmiah dengan mengembangkan pengetahuan manusia melalui analisa dan konstruksi secara sistematis dan konsisten. Dalam meneliti obyek studi tertentu dimana suatu metode harus dipilih dengan mempertimbangkan judul

---

<sup>4</sup> Amiruddin dan H. Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, hlm. 137.

<sup>5</sup> Suratman dan Philips Dillah, *Metode Penelitian Hukum*, Bandung: Alfabeta, 2014, hlm. 53.

penelitian yang akan dilakukan untuk mencapai hasil yang maksimal serta usaha untuk mendapatkan informasi yang akurat melalui data yang mendukung. Penelitian ini menggunakan metode penelitian sebagai berikut :

## **1. Lokasi dan Populasi Penelitian**

### **a. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini adalah di wilayah usaha waralaba warung kopi di Kota Banda Aceh. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan menjadi salah satu tempat terjadinya usaha yang menggunakan metode waralaba di warung kopi dengan munculnya banyak pelaku usaha yang menyediakan tempat usaha warung kopi.

### **b. Populasi Penelitian**

Populasi adalah keseluruhan atau himpunan obyek dengan ciri yang sama. Populasi dapat berupa himpunan orang, benda (hidup atau mati), kejadian, kasus-kasus, waktu, atau tempat dengan sifat atau ciri yang sama.<sup>6</sup> Adapun populasi dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Taufik Kopi
- 2) Penerima waralaba warung kopi
- 3) Nara sumber dari akademisi

## **2. Cara Pengambilan Sampel**

---

<sup>6</sup> Bambang Sugono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, hlm. 118.

Sampel adalah bagian dari populasi yang dianggap mewakili populasinya.<sup>7</sup> Dimana dari keseluruhan populasi yang diteliti akan diambil beberapa warung sebagai sampel yang diperkirakan dapat mewakili keseluruhan populasi. Sumber informasi dalam penelitian ini berasal dari sumber data manusia dan juga sumber tertulis berupa arsip atau dokumen serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian penulis.

Pengambilan sampel menggunakan teknik *Purposive Sampling*, yaitu sampel yang dipilih berdasarkan pertimbangan/penelitian subyektif dari penelitian.<sup>8</sup> Teknik ini dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih betul menurut ciri-ciri spesifik yang dimiliki sampel itu. Dengan demikian diusahakannya agar sampel itu memiliki ciri-ciri yang esensial dari populasi sehingga dianggap cukup representatif.

Berdasarkan teknik tersebut, maka dipilih beberapa sampel yang mewakili populasi dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

a. Responden, yaitu orang yang memberikan keterangan berdasarkan pengalamannya secara fakta/kenyataan yang berkaitan dengan persoalan secara langsung. Adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah :

- 1) Taufik Kopi
- 2) 1 orang penerima waralaba Taufik Kopi

---

<sup>7</sup> Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007, hlm. 79.

<sup>8</sup>*Ibid*, hlm. 91.

b. Informan, yaitu orang yang terkait dengan pengetahuannya dalam persoalan yang diteliti secara langsung. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Akademisi
- 2) Asosiasi Penjual Kopi

### **3. Cara Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data adalah teknik atau tata cara yang dapat digunakan dalam penelitian untuk mengumpulkan data dengan cara sebagai berikut:

a. Penelitian Lapangan (*field research*)

Penelitian kepustakaan ini dimaksudkan untuk memperoleh data primer melalui cara bertatap muka dengan informan agar mendapatkan data lengkap sehingga dapat memberikan gambaran jelas mengenai masalah yang terjadi. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data yang dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya terhadap suatu masalah yang akan diteliti.

b. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan ini dimaksudkan untuk memperoleh data sekunder, yang melalui serangkaian kegiatan membaca, mengutip, menelaah peraturan perundang-undangan, buku-buku teks, teori-teori, artikel-artikel serta tulisan-tulisan ilmiah yang berkaitan dengan penelitian ini, sehingga dapat diperoleh teori-teori dan konsep yang diperlukan dalam pembahasan.

### **4. Cara Menganalisis Data**

Data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan maupun data dari hasil penelitian kepustakaan yang kemudian dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu menyajikan data yang telah didapat dari hasil wawancara dengan responden dan informan. Selanjutnya penyusunan hasil penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif yaitu berusaha memberikan gambaran secara nyata tentang kenyataan-kenyataan yang ditemukan dalam praktek dilapangan serta mengaitkan dengan data kepustakaan.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TENTANG PERJANJIAN WARALABA

#### A. Pengertian Perjanjian dan Asas Perjanjian

##### 1. Pengertian Perjanjian

Dasar hukum mengenai perikatan diatur dalam buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berjudul tentang perikatan. Perikatan-perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau perjanjian, diatur dalam Bab II Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, sebagaimana dirumuskan dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berbunyi : “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan maksud orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Perjanjian atau *verbinten* mengandung pengertian suatu hubungan hukum kekayaan/harta benda antara dua orang atau lebih, yang memberi kekuatan hak pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk menunaikan prestasi. Perjanjian merupakan sumber terpenting yang melahirkan perikatan. Perikatan yang berasal dari perjanjian dikehendaki oleh dua orang atau satu pihak yang membuat perjanjian, sedangkan perikatan yang lahir dari undang-undang dibuat atas dasar kehendak yang saling berhubungan dengan perbuatan manusia yang terdiri dari dua pihak.<sup>1</sup>

Buku III KUH Perdata berjudul “Perihal Perikatan” Perkataan Perikatan

---

<sup>1</sup> Suharnoko, *Hukum Perjanjian*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm.117

(*verbinten*) mempunyai arti yang lebih luas dari perkataan “perjanjian” sebab dalam buku III itu, diatur juga perihal hubungan hukum yang sama sekali tidak bersumber pada suatu persetujuan atau perjanjian, yaitu perihal perikatan yang timbul dari perbuatan yang melanggar hukum (*onrechtmatige daad*) dan perikatan yang timbul dari pengurusan kepentingan orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*). Tetapi sebagian besar dari buku III ditujukan pada perikatan-perikatan yang timbul dari persetujuan atau perjanjian. Jadi berisikan hukum perjanjian. Adapun yang dimaksud dengan “perikatan” oleh Buku III KUH Perdata ialah: Suatu hubungan hukum (mengenai kekayaan harta benda) antara dua orang, yang memberi hak pada yang satu untuk menuntut barang sesuatu dari yang lainnya, sedangkan orang yang lainnya ini diwajibkan memenuhi tuntutan itu.

Suatu perjanjian tidak terjadi seketika atau serta merta dan perjanjian dibuat untuk dilaksanakan, oleh karena itu dalam suatu perjanjian yang dibuat selalu terdapat tahapan yaitu: <sup>2</sup>

- 1) *Pracontractual*, yaitu perbuatan-perbuatan yang mencakup dalam negosiasi dengan kajian tentang penawaran dan penerimaan;
- 2) *Contractual*, yaitu tentang bertemunya dua pernyataan kehendak yang saling mengikat kedua belah pihak;
- 3) *Post-contractual*, yaitu tahap pada pelaksanaan hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang hendak diwujudkan melalui perjanjian tersebut.

Untuk dapat dianggap sah secara hukum, ada 4 syarat yang harus dipenuhi sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yaitu :

---

<sup>2</sup> Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 16.

1. Kesepakatan para pihak

Kesepakatan ini diatur dalam Pasal 1320 Ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya.

2. Kecakapan para pihak

Yaitu Kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum bagi orang-orang yang oleh hukum dinyatakan sebagai subjek hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang yang cakap dan berwenang untuk melakukan perbuatan hukum adalah orang yang sudah dewasa, yaitu mereka yang telah berusia 21 tahun atau sudah menikah.

3. Suatu hal tertentu

Adapun syarat ketiga sahnya perjanjian menurut Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata ialah suatu hal tertentu.

Dalam membuat perjanjian antara para subjek hukum itu menyangkut mengenai objeknya, apakah menyangkut benda berwujud, tidak berwujud, benda bergerak atau benda tidak bergerak.

4. Sebab/causa yang halal

Dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tidak dijelaskan pengertian *orzaak* (causa yang halal). Di dalam Pasal 1337 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata hanya disebutkan causa yang terlarang. Suatu sebab adalah terlarang apabila bertentangan dengan undang-

undang, kesusilaan, dan ketertiban umum.<sup>3</sup>

Perjanjian mengandung unsur janji, yakni janji yang diberikan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain. Kalau orang terikat pada suatu kewajiban, yang diletakkan pada dirinya atas dasar, bahwa undang-undang menentukan demikian seperti *onrechtmatigedaad* tidak dapat dikatakan, bahwa ia menjanjikan hal seperti itu dan karenanya tak mungkin didasarkan atas suatu perjanjian. Dalam perjanjian orang terikat kepada akibat hukum yang muncul karena kehendaknya sendiri.

## **B. Asas-Asas Perjanjian**

### a) Asas Kepribadian (*personality*)

Asas kepribadian ini merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan/atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan saja, hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 dan Pasal 1340 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Pasal 1315 menegaskan, "Pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri." Inti ketentuan ini sudah jelas bahwa untuk mengadakan suatu perjanjian, orang tersebut untuk kepentingan dirinya sendiri. Pasal 1340 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata berbunyi, "Perjanjian hanya berlaku antara pihak yang membuatnya". Hal ini mengandung maksud bahwa perjanjian yang dibuat oleh para pihak hanya berlaku bagi mereka yang membuatnya.

### b) Asas Konsensualitas

---

<sup>3</sup> Salim H.S, *Pengantar Hukum Perdata Tertulis*, Sinar Grafika, Jakarta, 2017, hlm.

Asas konsensualitas pada dasarnya perjanjian dan perikatan yang timbul, tidak diperlukan suatu formalitas dan dapat disimpulkan bahwa perjanjian itu cukup secara lisan saja. Pada umumnya perjanjian itu adalah sah dalam arti sudah mengikat, apabila sudah tercapai suatu kesepakatan yang pokok dalam perjanjian. Berdasarkan Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata atau suatu pengertian bahwa untuk membuat suatu perjanjian harus ada kesepakatan antara pihak-pihak yang membuat suatu perjanjian. Berdasarkan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menentukan suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup.

Konsensualitas adalah kesepakatan, maka asas ini menetapkan bahwa terjadinya suatu perjanjian setelah terjadi suatu kata sepakat dari kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian, dengan kesepakatan maka perjanjian menjadi sah dan mengikat kepada para pihak dan berlaku bagi undang-undang bagi mereka.<sup>4</sup>

c) Asas Kebebasan Berkontrak

Asas kebebasan berkontrak adalah setiap orang bebas mengadakan suatu perjanjian apa saja baik perjanjian itu sudah diatur dalam undang-undang ataupun belum diatur dalam undang-undang. Karena hukum perjanjian mengikuti asas kebebasan berkontrak, oleh karena itu disebut juga menganut sistem terbuka. Hal ini tercantum dalam Pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berbunyi, “Semua persetujuan

---

<sup>4</sup> Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit*, Rineka Cipta, Jakarta, 2009, hlm. 164

yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Asas ini menyebutkan bahwa setiap orang mempunyai kebebasan untuk mengadakan suatu perjanjian yang berisi apa saja dan macam apa saja, perwujudan dari kehendak bebas, pancaran hak asasi, asalkan perjanjiannya tidak bertentangan dengan kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang.<sup>5</sup>

d) Asas Itikad Baik

Istilah itikad baik dalam pelaksanaan suatu perjanjian terdapat di dalam ketentuan Pasal 1338 ayat 3 Kitab Undang-Undang Perdata yang berbunyi “Perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Perikatan yang dilahirkan dari perjanjian, para pihak bukan hanya terikat oleh kata-kata perjanjian itu dan oleh kata ketentuan-ketentuan perundang-undangan mengenai perjanjian itu, melainkan juga itikad baik.

Asas yang dikutip oleh Purwahid Patrik menyatakan bahwa bona fides adalah perangkat makan yang digunakan dalam usaha pun telah diatur dalam perjanjian waralaba Taufik Kopi, mulai dari standardisasi ukuran, warna, serta bentuk gelas dan piring harus mengikuti standar yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba sebagaimana yang tercantum dalam perjanjian merupakan kerangka yuridis dari kepatutan selanjutnya ia mengatakan bahwa kekacauan terjadi karena kepatutan in abstracto menurut sifatnya adalah sesuatu yang objektif, sedangkan bona fides (itikad baik)

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 164

dalam arti yang sebenarnya terletak pada jiwa manusia.<sup>6</sup>

Asas itikad baik tidak hanya ada pada waktu pelaksanaan perjanjian, akan tetapi pada waktu membuat perjanjian juga dilandasi dengan itikad baik, sehingga itikad baik antara pada waktu membuat perjanjian dengan pelaksanaan menjadi sinkron.<sup>7</sup>

e) Asas Kepercayaan (*vertrouwensbeginsel*)

Para pihak yang melakukan perjanjian masing-masing harus saling percaya satu sama lain, kepercayaan itu menyangkut saling memenuhi kewajibannya seperti yang diperjanjikan.<sup>8</sup>

f) Asas Persamaan Hukum

Suatu perjanjian dibuat bukan hanya semata-mata memperhatikan ketentuan undang-undang, akan tetapi kedua belah pihak harus memperhatikan pula tentang kebiasaan, kesopanan, dan kepantasan yang berlaku di masyarakat, sehingga perjanjian itu dibuat secara patut, dan melalui asas ini ukuran tentang hubungan ditentukan juga oleh rasa keadilan dalam masyarakat.<sup>9</sup>

Asas ini menempatkan para pihak di dalam persamaan derajat, tidak ada perbedaan, masing-masing pihak wajib melihat adanya persamaan ini dan mengharuskan kedua belah pihak untuk saling menghormati satu sama lain.<sup>10</sup>

g) Asas Keseimbangan

---

<sup>6</sup> Purwahid Patrik, *Asas Itikad Baik dan Keputusan dalam perjanjian*, Semarang: badan Penerbit UNDIP, 1996, hlm. 49.

<sup>7</sup> Gatot Supramono, *Op. Cit.*, hlm. 165

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm. 165

<sup>9</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III tentang Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Bandung, Alumni, 1983, hal 113-114

<sup>10</sup> *Loc. Cit.*

Asas ini menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian yang telah dibuat. Asas ini merupakan kelanjutan dari asas persamaan, pihak kreditor mempunyai kekuatan untuk menuntut prestasi dan jika diperlukan dapat menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan pihak debitur, namun kreditor memikul pula beban untuk melaksanakan perjanjian itu dengan iktikad baik, dapat dilihat di sini bahwa kedudukan kreditor yang kuat diimbangi dengan kewajibannya untuk memperhatikan iktikad baik, sehingga kedudukan kreditor dan debitur seimbang<sup>11</sup>

#### h) Asas Keadilan

Asas keadilan lebih tertuju pada isi dari perjanjian bahwa isi perjanjian harus mencerminkan adanya keadilan pada kedua belah pihak yang berjanji, isi perjanjian harus seimbang antara hak dan kewajiban masing-masing pihak, dan tidak ada perbuatan penekanan fisik maupun psikis sewaktu membuat perjanjian.<sup>12</sup>

### **C. Prestasi dan Wanprestasi**

#### **1. Prestasi**

Perikatan lazimnya bertujuan untuk menghapus dirinya sendiri, artinya dengan pemenuhan prestasi yang diwajibkan maka telah berakhir apa yang menjadi tujuan para pihak. Dalam hukum kontrak, prestasi

---

<sup>11</sup> *Ibid.* hlm. 115

<sup>12</sup> Gatot Supramono, *Op. Cit.*, hlm. 165.

diartikan sebagai “apa yang wajib dilakukan oleh para pihak berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat”.<sup>13</sup>

Pemenuhan prestasi dalam konteks BW selain didasarkan pada kebebasan para pihak yang berkontrak, juga dibatasi pada syarat-syarat sahnya kontrak. Hal ini dimaksudkan agar prestasi yang akan dan saling dipertukarkan oleh para pihak dapat terlaksana. Terkait dengan prestasi yang menjadi pokok kontrak, Pasal 1234 BW menyebutkan bahwa wujud prestasi meliputi tiga hal, yaitu:<sup>14</sup>

- a. Memberikan sesuatu, perikatan dengan prestasi untuk memberikan sesuatu apabila prestasi tersebut berwujud menyerahkan suatu barang atau memberikan kenikmatan atas suatu benda (misal: kontrak jual beli; kontrak sewa menyewa).
- b. Berbuat sesuatu, setiap prestasi untuk melakukan sesuatu yang bukan menyerahkan suatu barang atau memberikan kenikmatan atas suatu benda (misal: kontrak pemborongan: kontrak jasa konstruksi), atau
- c. Tidak berbuat sesuatu, setiap prestasi untuk tidak melakukan sesuatu perbuatan tertentu (misal: dalam klausul kontrak distribusi ada syarat bagi pihak distributor untuk tidak memasarkan produk “X” di wilayah Jawa timur).

Pemenuhan prestasi sebagai perwujudan pelaksanaan kewajiban kontraktual selain ditentukan oleh faktor otonom (faktor yang ditentukan

---

<sup>13</sup> Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2010, hlm. 242.

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm. 244.

oleh para pihak dalam kontrak), juga ditentukan oleh faktor heteronim (faktor yang ditentukan atau bersumber di luar para pihak).

### 1. Faktor Otonom

Faktor otonom atau dikenal dengan “otonomi para pihak” merupakan faktor utama atau faktor penentu primer dalam menentukan isi kontrak, artinya sifat serta luasnya hak dan kewajiban para pihak yang berkontrak dapat dilihat pada apa yang disepakati mereka. Sebagai faktor penentu primer, faktor otonom menempati hierarki atau urutan utama untuk menentukan daya mengikatnya kontrak.<sup>15</sup>

Hal ini ditegaskan dalam Pasal 1338 ayat (1) BW, bahwa:

“Kontrak itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang”

Penarikan kembali kontrak yang telah dibuat oleh para pihak hanya dapat dilakukan melalui:<sup>16</sup>

- a) kesepakatan para pihak untuk menarik kembali apa yang telah disepakati;  
atau
- b) undang-undang yang bersifat memaksa.

### 2. Faktor Heteronom

Faktor heteronom merupakan faktor penentu subsider yaitu faktor yang muncul di luar apa yang ditegaskan para pihak dalam kontraknya, merupakan faktor penentu berikutnya dalam upaya mengetahui keterikatan

---

<sup>15</sup> Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2010, hlm. 245.

<sup>16</sup> Saragih Djasadin, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Surabaya, 1985, hlm. 247.

kontraktual para pihak. Faktor penentu subsider ini muncul apabila faktor otonom (faktor penentu primer) tidak mampu memberi jawaban dalam penyelesaian sengketa.<sup>17</sup>

Faktor heteronom yang merupakan faktor penentu subsider untuk menentukan daya mengikatnya suatu kontrak, terdiri dari:<sup>18</sup>

- a) Syarat yang biasa diperjanjikan;
- b) Keputusan
- c) Kebiasaan
- d) Undang-undang

## **2. Wanprestasi**

Terkait dengan kegagalan kontrak, dapat terjadi karena faktor internal para pihak maupun faktor eksternal yang berpengaruh terhadap eksistensi kontrak yang bersangkutan. Perikatan yang bersifat timbal balik senantiasa menimbulkan sisi aktif dan sisi pasif. Sisi aktif menimbulkan hak bagi kreditor untuk menuntut pemenuhan prestasi, sedangkan sisi pasif menimbulkan beban kewajiban bagi debitur untuk melaksanakan prestasinya.<sup>19</sup>

Pada situasi normal antara prestasi dan kontra prestasi akan saling bertukar, namun pada kondisi tertentu pertukaran prestasi tidak berjalan sebagaimana mestinya, sehingga muncul peristiwa yang disebut wanprestasi. Pelanggaran hak-hak kontraktual tersebut menimbulkan

---

<sup>17</sup>*Ibid*, hlm. 248.

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 249.

<sup>19</sup> *Ibid*, hlm. 260.

kewajiban ganti rugi berdasarkan wanprestasi, sebagaimana diatur dalam Pasal 1236 BW (untuk prestasi memberikan sesuatu) dan Pasal 1239 BW (untuk prestasi berbuat sesuatu).<sup>20</sup>

Debitur dinyatakan lalai apabila; (i) tidak memenuhi prestasi; (ii) terlambat berprestasi; dan (iii) berprestasi tetapi tidak sebagaimana mestinya. Namun demikian, pada umumnya wanprestasi baru terjadi setelah adanya pernyataan lalai dari pihak kreditor kepada debitur. Pernyataan lalai ini pada dasarnya bertujuan menetapkan tenggang waktu (yang wajar) kepada debitur untuk memenuhi prestasinya dengan sanksi tanggung gugat atas kerugian yang dialami kreditor. Menurut undang-undang, peringatan (*somatie*) kreditor mengenai lalainya debitur harus dituangkan dalam bentuk tertulis. Jadi lembaga pernyataan lalai merupakan upaya hukum untuk sampai pada fase debitur dinyatakan wanprestasi.<sup>21</sup>

Adakalanya dalam keadaan tertentu untuk membuktikan adanya wanprestasi debitur tidak diperlukan lagi pernyataan lalai, ialah:<sup>22</sup>

- a. untuk pemenuhan prestasi berlaku tenggang waktu yang fatal;
- b. debitur menolak pemenuhan;
- c. debitur mengakui kelalaiannya;
- d. pemenuhan prestasi tidak mungkin (di luar *overmacht*);
- e. pemenuhan tidak lagi berarti;
- f. debitur melakukan prestasi tidak sebagaimana mestinya.

Dengan adanya wanprestasi, pihak kreditor yang dirugikan sebagai

---

<sup>20</sup> *Ibid*, hlm. 261.

<sup>21</sup> *Ibid*, hlm. 262.

<sup>22</sup> *Ibid*, hlm. 262.

akibat kegagalan pelaksanaan kontrak oleh pihak debitur mempunyai hak gugat dalam upaya menegakkan hak-hak kontraktualnya. Hal ini sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 1267 BW yang menyatakan bahwa:

“Pihak yang terhadapnya perikatan tidak dipenuhi, dapat memilih; memaksa pihak lain untuk memenuhi kontrak, jika hal itu masih dapat dilakukan, atau menuntut pembatalan persetujuan, dengan penggantian biaya, kerugian dan bunga”

Hak kreditor tersebut dapat secara mandiri diajukan maupun dikombinasikan dengan gugatan lain, meliputi;<sup>23</sup>

- a. pemenuhan; atau
- b. ganti rugi; atau
- c. pembubaran, pemutusan atau pembatalan; atau
- d. pemenuhan ditambah ganti rugi pelengkap; atau
- e. pembubaran ditambah ganti rugi pelengkap.

Kegagalan pelaksanaan kontrak oleh pihak debitur memberikan hak gugat kepada kreditor dalam upaya menegakkan hak-hak kontraktualnya. Hak kreditor tersebut meliputi; pemenuhan, pembubaran dan ganti rugi. Namun demikian, hukum juga memberikan penghargaan yang sama kepada debitur untuk mempertahankan hak-hak kontraktualnya dengan mengajukan eksepsi atau tangkisan melalui beberapa cara, yaitu:<sup>24</sup>

- a. Berdasarkan doktrin ‘pelepasan hak’ (*rechtsverwerking*). Pelepasan hak ini didasarkan pada sikap kreditor yang terkesan menerima prestasi

---

<sup>23</sup> *Ibid*, hlm. 263.

<sup>24</sup> *Ibid*, hlm. 269 – 272.

debitur, meskipun prestasi tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Sikap ini dapat terjadi secara eksplisit (tegas) atau implisit (diam-diam).

- b. Berdasarkan doktrin 'exceptio non adimpleti contractus'. Doktrin ini merupakan sarana pembelaan bagi debitur terhadap dalil gugatan kreditor, di mana tangkisan debitur tersebut isinya menyatakan bahwa kreditor sendiri tidak melaksanakan prestasi.
- c. Mengajukan eksepsi atau tangkisan karena adanya *overmacht* (force majeure, daya paksa). *Overmacht* merupakan peristiwa yang tidak terduga yang terjadi di luar kesalahan debitur setelah penutupan kontrak yang menghalangi debitur untuk memenuhi prestasinya, sebelum ia dinyatakan lalai dan karenanya tidak dapat dipersalahkan serta tidak menanggung risiko atas kejadian tersebut. Risiko adalah kewajiban untuk memikul beban kerugian apabila terjadi peristiwa di luar kesalahan salah satu pihak yang menimpa benda yang dimaksud dalam perjanjian atau menghalangi pelaksanaan prestasi. Untuk itu sebagai sarana bagi debitur melepaskan diri dari gugatan kreditor, maka dalil adanya *overmacht* harus memenuhi syarat bahwa:
  - 1) Pemenuhan prestasi terhalang atau tercegah;
  - 2) Terhalangnya pemenuhan prestasi tersebut di luar kesalahan debitur;  
dan
  - 3) Peristiwa yang menyebabkan terhalangnya prestasi tersebut merupakan bukan risiko debitur.

Adanya peristiwa yang dikategorikan sebagai *overmacht* membawa

konsekuensi (akibat hukum), sebagai berikut:

- 1) Kreditor tidak dapat menuntut pemenuhan prestasi.
- 2) Debitur tidak dapat lagi dinyatakan lalai.
- 3) Debitur tidak wajib membayar ganti rugi.
- 4) Risiko tidak beralih kepada debitur.
- 5) Kreditor tidak dapat menuntut pembatalan dalam perjanjian timbal balik.
- 6) Perikatan dianggap gugur.

## **D. Pengaturan Waralaba dan Persyaratannya**

### **1. Pengaturan Waralaba**

Waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba, yang dapat terwujud dalam bentuk:<sup>25</sup>

- a. Hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan atau jasa dengan mempergunakan nama dagang atau merek dagang tertentu:
- b. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba.

Waralaba yang berperan sebagai perjanjian, waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sahnya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Secara khusus pengaturan mengenai waralaba di Indonesia dapat kita temukan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia

---

<sup>25</sup> Gunawan Widjaja, *Op. Cit.*, hlm. 75.

Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

## **2. Persyaratan Waralaba**

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba diatur dalam Pasal 3 yang mengatakan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar

Ketentuan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan memperhatikan Hukum Indonesia.

Para pihak dalam perjanjian waralaba, sebelum melakukan kesepakatan sesuai dengan Ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/ M-DAG/ PER/ 8/ 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Pemberi waralaba wajib terlebih dahulu menunjukkan prospektus penawaran waralaba kepada penerima waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian waralaba. Adapun hal-hal yang harus dimuat paling sedikit dalam

prospektus penawaran waralaba sesuai dengan Ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba yaitu:

- a) Legalitas usaha waralaba, yaitu izin teknis seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- b) Sejarah kegiatan usahanya, yaitu uraian yang mencakup antara lain mengenai pendirian usaha, kegiatan usaha dan pengembangan usaha.
- c) Struktur organisasi pemberi waralaba, mulai dari komisaris, pemegang saham dan direksi.
- d) Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir perusahaan pemberi waralaba kecuali bagi usaha mikro dan kecil.
- e) Jumlah tempat (outlet/gerai) usaha.
- f) Daftar nama dan alamat penerima waralaba.
- g) Hak dan kewajiban yang dimiliki pemberi waralaba dan penerima waralaba, seperti:
  - 1) Pemberi waralaba berhak menerima *fee* atau *royalti* dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba.
  - 2) Penerima waralaba berhak memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pemberi waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba.

Prospektus penawaran waralaba yang telah dipelajari dan disetujui oleh penerima waralaba maka barulah dilakukan perjanjian waralaba antara kedua pihak. Sesuai dengan Ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/ M-DAG/ PER/ 8/ 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba, perjanjian waralaba sebagaimana yang dimaksud memuat paling sedikit:

1. Nama dan alamat para pihak.
2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual pemberi waralaba seperti merek dan logo perusahaan atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha yang diperjanjikan.
4. Hak dan kewajiban yang dimiliki pemberi waralaba dan penerima waralaba, seperti:
  - a. Pemberi waralaba berhak menerima *fee* atau *royalti* dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba.
  - b. Penerima waralaba berhak memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pemberi waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba.
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional pelatihan dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Akomodasi, transportasi, dan pelatihan.

6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk mengembangkan bisnis waralaba. Sesuai dengan kesepakatan para pihak.
7. Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan mulai dan berakhirnya perjanjian dihitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua pihak.
8. Tata cara pembayaran imbalan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti fee atau royalti apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab penerima waralaba.
9. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui pengadilan negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Arbitrase dengan menggunakan Hukum Indonesia.
10. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.
11. Jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian.
12. Jumlah gerai yang akan dikelola oleh penerima waralaba.

Perjanjian waralaba yang sudah selesai dibuat, maka selanjutnya pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) untuk melegalkan usaha waralabanya. Untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), pemberi waralaba dan penerima waralaba masing-masing wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba disertai dengan melampirkan dokumen-

dokumen asli sebagai persyaratan dalam permohonan STPW yang kemudian diajukan kepada Menteri di bidang Perdagangan melalui kantor dinas yang bertanggung jawab di bidang Perdagangan Provinsi atau Kabupaten/Kota atau kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu. Pejabat penerbit STPW kemudian menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) apabila permohonan pendaftaran waralaba telah memenuhi persyaratan dengan melengkapi dokumen-dokumen.

Daftar dokumen persyaratan permohonan STPW yang harus diberikan oleh pemberi waralaba adalah:

1. Fotokopi Prospektus Penawaran Waralaba;
2. Fotokopi Perjanjian Waralaba;
3. Fotokopi Izin Usaha;
4. Fotokopi Tanda Bukti Pendaftaran HKI;
5. Fotokopi KTP pemilik/penanggung jawab perusahaan;
6. Komposisi penggunaan tenaga kerja;
7. Komposisi barang/bahan baku yang diwaralabakan;

Daftar dokumen persyaratan permohonan STPW yang harus diberikan oleh penerima waralaba adalah:

1. Fotokopi Izin Usaha;
2. Fotokopi Prospektus Penawaran Waralaba dari pemberi waralaba;
3. Fotokopi Perjanjian Waralaba;
4. Fotokopi STPW pemberi waralaba;
5. Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang mendapat pengesahan dari instansi berwenang;

6. Fotokopi Tanda Bukti Pendaftaran HKI;
7. Fotokopi KTP pemilik/penanggung jawab perusahaan;
8. Komposisi penggunaan tenaga kerja;
9. Komposisi barang/bahan baku yang diwaralabakan;

STPW berlaku selama 5 tahun dan dapat diperpanjang untuk jangka waktu yang sama. STPW dinyatakan tidak berlaku apabila:

1. Jangka waktu STPW berakhir
2. Perjanjian waralaba berakhir
3. Pemberi waralaba dan/atau Penerima waralaba menghentikan kegiatan usahanya.

Pasal 32 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba memberikan sanksi administratif bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba yang tidak memenuhi persyaratan pendaftaran dan tetap melaksanakan kegiatan usahanya berupa peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dan denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) setelah batas waktu surat peringatan ke-3 (tiga) berakhir.

#### **E. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba**

Klausul yang terdapat dalam perjanjian waralaba harus dimuat oleh para pihak yang melakukan perjanjian. Salah satu dari klausul yang dimuat dalam perjanjian waralaba tersebut yaitu mengenai hak dan kewajiban masing-masing pemberi waralaba dan penerima waralaba.<sup>26</sup>

Secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban-kewajiban

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, hlm. 82.

pemberi waralaba dan penerima waralaba tersebut adalah sebagai berikut:<sup>27</sup>

**a. Kewajiban dan Hak Pemberi Waralaba**

1) Kewajiban Pemberi Waralaba

Pemberi waralaba berkewajiban untuk:

- a) Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut;
- b) Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

2) Hak Pemberi Waralaba

Pemberi waralaba memiliki hak untuk:

- a) melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba;
- b) memperoleh laporan-laporan secara berkala atau jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
- c) melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya;
- d) sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba;
- e) mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;
- f) melarang penerima waralaba untuk melakukan kegiatan serupa dengan mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;
- g) menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya;
- h) meminta dilakukan pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba;
- i) atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
- j) atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk

---

<sup>27</sup> *Ibid*, hlm. 82-86.

memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;

- k) atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis dengan mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual, yang merupakan karakteristik khusus obyek waralaba;
- l) pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.

## **b. Kewajiban dan Hak Penerima Waralaba**

### 1) Kewajiban Penerima Waralaba

Penerima waralaba memiliki kewajiban untuk:

- a) melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;
- b) memberikan keleluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik;
- c) memberikan laporan-laporan baik secara berkala mau atas permintaan khusus dari pemberi waralaba;
- d) sampai batas tertentu membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba;
- e) menjaga kerahasiaan atas Hak Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha baik selama pelaksanaan waralaba maupun setelah berakhirnya masa perjanjian waralaba;
- f) melaporkan segala pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual yang ditemukan dalam praktik;
- g) tidak memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan;
- h) melakukan pendaftaran waralaba;
- i) tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa dengan menggunakan HKI, penemuan atau ciri khas usaha yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- j) melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang

- telah disepakati secara bersama;
- k) atas pengakhiran waralaba, mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya;
  - l) atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
  - m) atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis dan serupa yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;

## 2) Hak Penerima Waralaba

Penerima waralaba memiliki hak untuk:

- a) memperoleh segala informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut;
- b) memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

### **BAB III**

## **PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*) PADA USAHA WARUNG KOPI “TAUFIK KOPI” DI KOTA BANDA ACEH”**

### **A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Usaha Warung Kopi “Taufik Kopi”**

Waralaba pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Pemberi waralaba dalam hal ini Taufik Kopi telah memberikan konsep bisnis kepada penerima waralaba yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha dan bantuan dalam mengoperasikan usaha warung kopi “Taufik Kopi”. Metode ini telah terbukti mampu menarik peminat kopi di Banda Aceh yang ingin menikmati sajian kopi dengan kualitas rasa dan aroma yang mantap sesuai dengan ciri khas Taufik Kopi. Hal inilah yang membuat para pengusaha ingin melakukan kerjasama dengan Taufik Kopi. Sejauh ini sudah terdapat lima warung kopi “Taufik Kopi” yang beroperasi di Banda Aceh, dua di antaranya merupakan milik Taufik Kopi itu sendiri yang bertempat di Jl. Pocut Baren Gampong Laksana dan di Jl. Tgk. Dibrang, Lampulo. Sementara tiga warung kopi “Taufik Kopi” lainnya merupakan milik tiga orang penerima waralaba yang berbeda yang juga bertempat di beberapa titik di Kota Banda Aceh yaitu Taufik Kopi 3 di Jl Syiah Kuala, Lamdingin, Taufik Kopi 4 di Jl. Mr. Moh. Hasan, Batoh dan Taufik Kopi 5 di Jl. Cut Nyak Dhien, Simpang Dodik. Seluruh penerima waralaba tersebut telah melakukan perjanjian waralaba dengan pihak pemberi waralaba Taufik Kopi.

Pelaksanaan perjanjian waralaba antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba warung kopi “Taufik Kopi”, menyepakati beberapa hal dalam pelaksanaan kontrak waralaba. Hal ini dilakukan untuk menetapkan standar pelayanan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dan jasa yang ditawarkan untuk para konsumen atau pelanggan, sehingga para konsumen atau pelanggan merasa puas terhadap kualitas produk dan pelayanan beserta fasilitas yang mereka dapatkan selama mereka berada di Taufik Kopi.

Adapun kesepakatan yang diperjanjikan oleh para pihak adalah sebagai berikut:

1. Tempat yang digunakan untuk menjalankan usaha dan fasilitas yang disediakan

Tempat yang digunakan untuk menjalankan usaha warung kopi dianggap sangat penting dalam upaya menarik pelanggan. Letaknya yang strategis berada di tengah-tengah masyarakat dan mudah untuk dicapai merupakan salah satu kunci utama kesuksesan sebuah warung kopi. Selain letaknya yang strategis, suasana warung kopi pun harus diperhatikan agar para pelanggan merasa nyaman dan betah berada di sana. Kenyamanan para pelanggan sangat tergantung pada aktivitas dan kondisi di sekitar tempat usaha warung kopi. Memilih tempat usaha warung kopi haruslah menghindari tempat-tempat yang menimbulkan suara-suara keras, seperti suara yang ditimbulkan oleh aktivitas pabrik maupun usaha bengkel, ataupun bau tidak sedap seperti berada dekat dengan tempat pembuangan sampah umum.

Letak yang strategis dan suasana yang nyaman akan lengkap dipadu dengan bentuk atau desain bangunan yang telah menjadi ciri khas warung kopi-warung kopi di Kota Banda Aceh, dengan desain pintu masuk yang terbuka lebar membuat para pelanggan dengan mudah masuk dan memilih meja sesuai dengan keinginannya tanpa harus mendapatkan perhatian dari pelanggan lain yang telah berada di sana terlebih dahulu.

Pihak pemberi waralaba menetapkan rumah toko (ruko) sebagai tempat untuk menjalankan usaha warung kopi, namun tetap tidak menutup kemungkinan untuk dapat dilakukan di tempat atau gedung lainnya. Tidak ada syarat khusus mengenai luas bangunan yang harus disediakan penerima waralaba dalam menyepakati perjanjian. Namun begitu, bentuk bangunannya haruslah terbuka agar mendapatkan sirkulasi udara yang baik namun terhindar dari sinar matahari dan hujan. <sup>1</sup>

Setiap warung kopi “Taufik Kopi” di haruskan untuk memasang logo atau spanduk pada sisi depan atau pintu masuk warung kopi yang bertuliskan “TAUFIK KOPI” dan memiliki moto “TEMPAT MANGKALNYA PENIKMAT KOPI” sebagai identitas Taufik Kopi itu sendiri. <sup>2</sup>

Adapun fasilitas yang harus disediakan adalah berupa TV, *free wi-fi*, koran, lampu 20 watt, kipas angin, dan perangkat makan seperti gelas, piring, sendok dan tisu sesuai standar yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba. Penerima waralaba juga harus menyediakan fasilitas

---

<sup>1</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>2</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

mushalla atau ruang khusus untuk melaksanakan ibadah, tempat wudhu dan toilet.<sup>3</sup>

Penerima waralaba haruslah bisa menyediakan halaman atau pekarangan yang cukup luas untuk fasilitas parkir kendaraan bagi pelanggan yang datang dengan kendaraannya agar tidak diparkirkan di tepi-tepi jalan yang dapat mengganggu pengguna jalan lain yang melintas. Hal ini bertujuan untuk memberikan kenyamanan bagi masyarakat sekitar warung kopi agar tidak merasa terganggu ketika menggunakan jalan yang merupakan hak mereka.<sup>4</sup>

Dalam pelaksanaannya masih ada warung kopi “Taufik Kopi” penerima waralaba yang tidak memenuhi kesepakatan tersebut. Taufik Kopi yang bertempat di Jl Syiah Kuala, Lamdingin, telah merubah sebagian perkarangan parkirnya menjadi tempat usaha warung nasi, sehingga fasilitas parkir yang disediakan sama sekali tidak bisa menampung jumlah kendaraan pelanggan yang berdatangan. Hal ini membuat para pelanggan terpaksa memarkirkan kendaraannya di ruas badan jalan yang jelas akan mengganggu pengguna jalan lain, hal ini jelas telah melanggar isi kontrak yang telah disepakati bersama.<sup>5</sup>

## 2. Harga produk dan jam buka usaha

---

<sup>3</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>4</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>5</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

Harga suatu produk sangatlah berpengaruh terhadap daya tarik konsumen atau pelanggan, semakin murah harga suatu produk maka semakin mudah pula dijangkau oleh konsumen.

Adapun harga yang telah disepakati oleh para pihak dalam perjanjian adalah berupa harga secangkir kopi hitam yang dijual seharga Rp 6.000,00 per gelas dan kopi susu dijual seharga Rp 8.000,00 per gelas. Sementara jenis minuman yang lainnya dijual dengan harga yang ditentukan sendiri oleh penerima waralaba disesuaikan dengan harga pasaran yang berlaku di Banda Aceh. Harga secangkir kopi ini tergolong mahal jika dibandingkan dengan harga secangkir kopi pada usaha warung kopi lain yang ada di Kota Banda Aceh. Namun begitu, pihak pemberi waralaba Taufik Kopi yakin bahwa harga tersebut telah sepadan dengan kualitas kopi yang disajikan. Taufik Kopi pun merasa yakin harga tersebut masih mampu dijangkau oleh konsumen atau pelanggan setianya, karena sesuai dengan moto Taufik Kopi yang menyebut konsumen maupun pelanggannya sebagai “penikmat kopi”.<sup>6</sup>

Sementara itu, dalam pelaksanaannya terjadi perbedaan harga produk antara warung kopi pemberi waralaba dengan seluruh warung kopi penerima waralaba Taufik Kopi yang berada di Kota Banda Aceh. Pihak penerima waralaba cenderung menjual harga secangkir kopi lebih murah dari kesepakatannya, yaitu seharga Rp. 5.000,00 per gelas dan harga kopi susu seharga Rp. 7.000,00 per gelas. Hal ini dilakukan oleh para pihak penerima waralaba karena harus bersaing untuk memperebutkan

---

<sup>6</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

pelanggan dengan usaha warung kopi lainnya di Kota Banda Aceh yang menjual secangkir kopi seharga Rp. 5.000,00 per gelas dan kopi susu seharga Rp. 7.000,00 per gelas. Namun begitu, pihak pemberi waralaba tidak mempersoalkannya karena dianggap masih lumrah untuk menurunkan harga sedikit demi bersaing dengan usaha warung kopi lainnya. Pihak pemberi waralaba sendiri yang bertempat di Jl. Pocut Baren, Gampong Laksana tetap mempertahankan harganya sesuai dengan kesepakatan.<sup>7</sup>

Para pihak penerima waralaba juga beranggapan bahwa hal itu tidak akan merugikan pihak pemberi waralaba karena letak warung kopi mereka berada pada jarak yang jauh satu sama lain, yang juga berarti tidak akan terjadi persaingan usaha dalam memperebutkan konsumen atau pelanggan.<sup>8</sup>

Adapun yang menjadi permasalahan adalah ketika salah satu pihak penerima waralaba menjual kopi dan jenis minuman lainnya dengan harga yang lebih mahal dari harga yang telah ditentukan di dalam kesepakatan dan hal itu dilakukan pada waktu yang juga dilarang untuk membuka usahanya seperti yang juga telah ditentukan di dalam kesepakatan.

Pada waktu tertentu, pihak penerima waralaba yang bertempat di Jl. Mr. Moh. Hasan, Batoh menaikkan harga produknya mencapai 80 % - 90 %. Hal ini dilakukan tepatnya di hari ke-2 pada hari raya Idul Fitri dan juga di hari ke- 2 pada hari raya Idul Adha, di mana warung kopi yang lain

---

<sup>7</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>8</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Gampong Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

di Kota Banda Aceh sangat sedikit yang beroperasi. Di mana jumlah konsumen pun meningkat dibandingkan dengan hari-hari yang lain.<sup>9</sup>

Adapun jam buka warung kopi diatur mulai dari selesai salat subuh berjamaah di mesjid waktu bagian setempat dan di tutup pada pukul 03.00 wib. Kecuali pada hari tertentu seperti hari jumat yang ditutup antara pukul 12.00 sampai pukul 14.30. Dan khusus pada hari-hari di bulan ramadhan di buka mulai pukul 22.00 sampai dengan waktu imsak wilayah setempat. Warung kopi “Taufik Kopi” tidak di buka pada hari besar umat islam yaitu pada hari raya idul adha selama 2 hari dan hari raya idul fitri selama 2 hari. Namun dalam pelaksanaannya pihak penerima waralaba tidak mematuhi perjanjian yang telah dibuat karena ingin meraih keuntungan yang lebih pada waktu-waktu tertentu.<sup>10</sup>

Pihak pemberi waralaba menilai hal ini telah melanggar kesepakatan dan berpotensi akan memperburuk citra warung kopi “Taufik Kopi” di mata pelanggan dan konsumennya. Pihak pemberi waralaba beranggapan bahwa masyarakat nantinya akan memberi penilaian negatif terhadap Taufik Kopi yang telah memanfaatkan kesempatan di dalam kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar dengan memanfaatkan momen-momen tertentu yang dianggap tidak lazim untuk dilakukan. Hal ini tentunya akan merugikan pihak pemberi waralaba

---

<sup>9</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

<sup>10</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

bahkan juga akan merugikan pihak penerima waralaba lainnya yang juga memiliki identitas yang sama yaitu sebagai warung kopi “Taufik Kopi”.<sup>11</sup>

### 3. Ciri khas produk dan profesionalitas pegawai/karyawan

Dalam menghadirkan sajian kopi yang berkualitas kepada seluruh pelanggan setianya, pemberi waralaba Taufik Kopi menetapkan bubuk kopi yang digunakan haruslah bubuk kopi asli ciri khas racikan Taufik Kopi yang diolah di Gampong Lambhuk Kecamatan Ulee Kareng Kota Banda Aceh.<sup>12</sup>

Pihak pemberi waralaba Taufik Kopi juga mewajibkan para karyawan baru untuk lebih dulu bekerja di warung kopi utama milik pemberi waralaba yang bertempat di Gampong Laksana untuk mempelajari teknik dan cara menyajikan kopi yang sesuai dengan standar ciri khas Taufik Kopi. Program pelatihan ini dilakukan sebagai bentuk dukungan kepada penerima waralaba dalam memenuhi standar atas pelayanan jasa usaha warung kopi “Taufik Kopi”.<sup>13</sup>

Pemberi waralaba menetapkan jangka waktu yang berbeda kepada setiap karyawan baru sesuai dengan kemampuan mereka dalam mempelajari dan menguasai teknik dan cara penyajian kopi. Setelah karyawan tersebut dinilai telah mampu menguasai teknik dan cara menyajikan kopi, maka barulah ia dipindahkan ke warung kopi baru milik penerima waralaba. Hal ini sangatlah penting dilakukan untuk menjaga

---

<sup>11</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>12</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>13</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

kualitas dan cita rasa kopi yang akan disajikan kepada seluruh pelanggan Taufik Kopi di mana pun warung kopi “Taufik Kopi” itu berada.<sup>14</sup>

Pada awal pelaksanaannya, semua pihak penerima waralaba setuju untuk menjalankan program tersebut dengan mengirimkan karyawannya untuk lebih dulu mengikuti program pelatihan di warung kopi “Taufik Kopi” yang bertempat di Gampong Laksana. Namun kemudian, ketika ada karyawan yang berhenti bekerja, maka karyawan baru yang ditunjuk untuk menggantikan posisi karyawan yang lebih dulu, tidak lagi mengikuti program pelatihan yang diwajibkan. Dikhawatirkan karyawan pengganti tersebut tidak memiliki kemampuan yang memadai dalam menyajikan kopi sesuai standar Taufik Kopi, Sehingga kopi yang disajikan kepada pelanggan tidak lagi memiliki kualitas yang baik dan juga tidak memiliki ciri khas rasa Taufik Kopi.<sup>15</sup>

#### 4. Usaha tambahan dalam wilayah waralaba

Dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang datang ke warung kopi “Taufik Kopi”. Pihak pemberi waralaba menganggap perlu adanya usaha tambahan, seperti usaha warung nasi, mie aceh, martabak dan sebagainya. Usaha tambahan yang dimaksudkan selain bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan juga bertujuan untuk menarik minat pelanggan yang hendak mencari sarapan yang nantinya juga akan singgah

---

<sup>14</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>15</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

di warung kopi. Hal ini dianggap ampuh untuk mendatangkan pelanggan yang hanya singgah untuk menikmati sarapan pagi dan sebagainya.<sup>16</sup>

Dalam pelaksanaannya pihak penerima waralaba yang bertempat di Jl Syiah Kuala, Lamdingin masih belum mampu menghadirkan usaha tambahan yang tentunya akan mengurangi minat dan daya tarik pelanggan untuk datang ke warung kopi karena tidak adanya warung nasi, mie aceh atau martabak untuk dinikmati ketika para pelanggan membutuhkannya.

## **B. Faktor Penyebab Pihak Penerima Waralaba Melakukan Wanprestasi**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa faktor penyebab pihak penerima wanprestasi melakukan wanprestasi dilatarbelakangi oleh beberapa faktor, di antaranya yaitu:

1. Tidak ada ketentuan yang lebih rinci diatur dalam perjanjian mengenai luas fasilitas parkir yang harus disediakan

Isi perjanjian waralaba yang kurang rinci atau detail, sering menjadi penyebab kelalaian para pihak dalam memahami isi perjanjian. Dalam perjanjian waralaba usaha warung kopi “Taufik Kopi” sendiri tidak memuat penjelasan tentang luas area parkir yang harus disediakan, Sehingga membuat pihak penerima waralaba Taufik Kopi yang bertempat di Jl Syiah Kuala, Lamdingin, untuk menafsirkannya secara sepihak. Penafsiran sepihak inilah yang menyebabkan terjadinya hal-hal lain di luar yang telah disepakati dalam perjanjian.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 20 Desember 2024, jam 09.00 WIB

<sup>17</sup> Muhammad *wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Lamdingin Kota Banda Aceh, tanggal 25 Desember 2024, jam 10.00 WIB

Pihak penerima waralaba memberi alasan, bahwa area parkir telah diperkecil untuk tempat usaha warung nasi yang juga merupakan usaha tambahan yang harus diupayakan keberadaannya sesuai dengan salah satu isi dari perjanjian waralaba. Namun begitu, pihak waralaba berpendapat bahwa tempat parkir masih mampu untuk menampung jumlah sepeda motor pelanggan yang berkunjung. Sementara bagi pelanggan yang membawa kendaraan roda empat atau mobil, bisa memarkirkannya di sisi jalan tanpa mengganggu pengguna jalan lain yang melintas. Hal ini dikarenakan ruas jalan yang lebar yang memungkinkan pengguna jalan lain melintas tanpa harus merasa terganggu dengan kendaraan yang diparkirkan di sisi kiri jalan. Untuk mencegah hal yang tidak diinginkan terjadi dan untuk memudahkan pelanggan memarkirkan kendaraannya, penerima waralaba juga mempekerjakan seorang petugas parkir untuk menjaga dan mengatur kendaraan yang diparkirkan. Hal ini dianggap telah mampu memenuhi isi perjanjian dalam hal menyediakan fasilitas parkir yang layak untuk pelanggan.<sup>18</sup>

2. Ketentuan harga produk dan waktu buka usaha yang terlalu kaku dan tidak dinamis mengikuti permintaan konsumen

Dalam perjanjian waralaba yang telah disepakati oleh para pihak, terdapat kesepakatan mengenai harga produk yang dijual kepada pelanggan atau konsumen dan waktu yang boleh dan tidak boleh untuk membuka usaha warung kopi.

---

<sup>18</sup> Muhammad *wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Lamdidngin Kota Banda Aceh, tanggal 25 Desember 2024, jam 10.00 WIB

Dalam pelaksanaannya, pihak penerima waralaba yang bertempat di jl. Mr. Moh. Hasan telah merubah harga produk yang telah disepakati menjadi lebih murah, dengan alasan agar mampu bersaing dengan warung kopi lainnya yang berada di sekitar tempatnya yaitu di Gampong Batoh. Namun pihak pemberi waralaba tidak mempermasalahkannya, yang menjadi masalah adalah ketika pihak penerima waralaba menjual harga kopi lebih tinggi pada waktu yang dilarang untuk membuka usaha. Dalam hal ini pihak penerima waralaba memberi penjelasan, bahwasanya kesepakatan mengenai harga produk dan waktu buka usaha yang ditetapkan dalam perjanjian terlalu kaku dan perlu disesuaikan kembali dengan keadaan pasar saat ini.<sup>19</sup>

Menurut pihak penerima waralaba warung kopi “Taufik Kopi” yang bertempat di Gampong Batoh, sudah sewajarnya untuk membuka warung kopi lebih awal yaitu pada hari ke-2 hari raya Idul Fitri maupun pada hari raya Idul Adha dikarenakan permintaan masyarakat Kota Banda Aceh. Budaya masyarakat Kota Banda Aceh pada umumnya lebih memilih warung kopi sebagai tempat berkumpul atau bersilaturahmi bersama saudara maupun kawan/kerabat. Kebutuhan akan warung kopi inilah yang mendorong pihak waralaba untuk membuka warung kopinya lebih awal dan menaikkan harga produknya mencapai 80%-90%.<sup>20</sup>

Mengenai harga produk yang dinaikkan, pihak penerima waralaba menganggap hal itu lumrah untuk dilakukan, meninjau waktu yang telah digunakan oleh karyawannya pada hari raya tersebut untuk tetap bekerja

---

<sup>19</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Gampong Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

<sup>20</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Gampong Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

melayani para pelanggan yang berdatangan. Pihak penerima waralaba menganggap waktu kerja yang dihabiskan oleh karyawannya pada hari yang istimewa itu, sudah patut dihargai lebih oleh para pelanggannya dengan membayar minuman yang dipesan dengan harga yang lebih mahal dari hari-hari biasanya.<sup>21</sup>

3. Sulitnya mencari pegawai pengganti yang berpengalaman untuk mengisi posisi yang ditinggalkan

Adanya persyaratan yang harus dipenuhi oleh karyawan, menyebabkan pihak penerima waralaba sulit untuk mengisi posisi yang kosong, mengingat adanya beberapa kriteria yang harus terlebih dahulu dimiliki oleh calon karyawan yang notabene belum berpengalaman, sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam prosesnya, yang turut menghambat jalannya kegiatan usaha. Pada akhirnya pihak penerima waralaba yang bertempat di Jl. Mr. Moh. Hasan tetap mempekerjakan karyawan yang belum berpengalaman agar kegiatan usahanya tetap berjalan, di mana hal ini tentu saja tidak sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati dalam perjanjian.<sup>22</sup>

4. Objek yang disepakati dalam kontrak berupa usaha warung nasi, mie aceh martabak dan sebagainya sulit untuk didapatkan

Pada awalnya pihak penerima waralaba yang bertempat di Jl. Syiah Kuala, Lamdingin, memiliki usaha tambahan berupa warung nasi dan mie aceh. Namun seiring berjalannya waktu, usaha warung nasi dan mie aceh

---

<sup>21</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Gampong Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

<sup>22</sup> Fahrol, *Wawancara* di Taufik Kopi Gampong Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 21 Desember 2024, jam 17.00 WIB

tersebut tutup dikarenakan kalah bersaing dengan warung nasi yang ada di sekitarnya. Hal ini telah berlangsung cukup lama, dan pihak penerima waralaba merasa cukup sulit untuk mendapatkan penggantinya.<sup>23</sup>

### **C. Upaya Penyelesaian Sengketa dalam Perjanjian Waralaba**

Meskipun ada sebagian dari perjanjian waralaba yang tidak sesuai dengan kesepakatan, pihak pemberi waralaba Taufik Kopi tidak mempermasalahkannya. Namun jika terjadi masalah yang harus diselesaikan, maka upaya penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian waralaba Taufik Kopi, dapat dilakukan secara non litigasi atau penyelesaian sengketa di luar pengadilan yakni dengan menempuh upaya somasi baik yang dilakukan secara lisan, maupun somasi secara tertulis, atau dapat juga menempuh upaya mediasi, arbitrase dan juga upaya negosiasi. Jika upaya-upaya ini belum dapat menyelesaikan perselisihan yang dialami para pihak, maka penyelesaian sengketa (*dispute settlement*) di pengadilan akan menjadi langkah selanjutnya yang harus ditempuh oleh para pihak untuk memulihkan kembali hak dan kewajiban baik pihak pemberi, maupun pihak penerima waralaba (*ultimum premedium*).<sup>24</sup>

Upaya preventif dalam sengketa wanprestasi ini, seharusnya dapat dihindari, jika kedua belah pihak lebih hati-hati dan cermat dalam membaca dan mempelajari isi kontrak yang disepakati, dengan memperhatikan syarat-

---

<sup>23</sup> Muhammad *wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Lamdidngin Kota Banda Aceh, tanggal 25 Desember 2024, jam 10.00 WIB

<sup>24</sup> Trio Yusandy, *Wawancara*, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah, Banda Aceh, pada tanggal 18 November 2024

syarat sah perjanjian yang meliputi cakap, sepakat, hal tertentu, dan kausalitas yang halal sebagaimana terdapat dalam Pasal 1320 KUH Perdata.<sup>25</sup>

Jika terjadi perselisihan, perbedaan pendapat maupun sengketa yang timbul sehubungan dengan/sebagai akibat dari pengikatan ini, maka para pihak akan menyelesaikan secara musyawarah. Melakukan somasi dapat dilakukan oleh pihak pemberi dan penerima waralaba sebelum menempuh jalur persidangan di pengadilan.<sup>26,27,79</sup>

Sebagai alternatif penyelesaian bagi para pihak yang bersengketa jika penyelesaian secara musyawarah tidak membawa hasil, maka para pihak sepakat untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi melalui Badan Arbitrasi Nasional Indonesia (BANI).<sup>28</sup>

Biaya yang timbul sehubungan dengan pemeriksaan oleh Badan Arbitrasi Nasional Indonesia (BANI) menjadi beban dan harus dibayar oleh para pihak untuk jumlah yang sama yaitu Penjual 50 % (lima puluh persen) dan Pembeli 50 % (lima puluh persen).<sup>29</sup>

---

<sup>25</sup> Trio Yusandy, *Wawancara*, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah, Banda Aceh, pada tanggal 18 November 2024

<sup>26</sup> Taufik, *Wawancara*, di Taufik Kopi Gampong Laksana Kota Banda Aceh, tanggal 25 Desember 2024

<sup>27</sup> Fahrol, di Taufik Kopi Batoh Kota Banda Aceh, tanggal 25 Desember 2024.

<sup>28</sup> Trio Yusandy, *Wawancara*, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah, Banda Aceh, pada tanggal 18 November 2024

<sup>29</sup> Trio Yusandy, *Wawancara*, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah, Banda Aceh, pada tanggal 18 November 2024

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Bab keempat yang merupakan bab terakhir dalam skripsi ini akan menguraikan kembali intisari-intisari atau deduksi dari bab sebelumnya yakni bab pembahasan yang menganalisis permasalahan-permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya, yang kini akan dikerucutkan ke dalam sub bab kesimpulan dan saran.

#### **A. Kesimpulan**

1. Pelaksanaan perjanjian waralaba antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba warung kopi “Taufik Kopi”, menyepakati beberapa hal dalam pelaksanaan kontrak waralaba, beberapa di antaranya yakni, tempat yang digunakan untuk menjalankan usaha, fasilitas yang harus disediakan, harga produk, ciri khas usaha, program pelatihan karyawan, usaha tambahan dalam wilayah waralaba, dan jam buka usaha. Hal-hal yang telah disepakati inilah yang menyebabkan munculnya beberapa permasalahan dalam pelaksanaannya.
2. Faktor penyebab pihak penerima wanprestasi melakukan wanprestasi, dilatarbelakangi oleh beberapa faktor, di antaranya, Tidak ada ketentuan yang lebih rinci diatur dalam perjanjian mengenai luas fasilitas parkir yang harus disediakan, Ketentuan harga produk dan waktu buka usaha yang terlalu kaku dan tidak dinamis mengikuti permintaan konsumen, Sulitnya mencari pegawai pengganti yang berpengalaman untuk mengisi posisi yang ditinggalkan, Objek yang disepakati dalam kontrak berupa usaha warung nasi, mie aceh martabak dan sebagainya sulit untuk didapatkan.

3. Meskipun ada sebagian dari perjanjian waralaba yang tidak sesuai dengan kesepakatan, pihak pemberi waralaba Taufik Kopi tidak mempermasalahkannya. Namun jika terjadi masalah yang harus diselesaikan, maka upaya penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian waralaba Taufik Kopi, dapat dilakukan secara non litigasi atau penyelesaian sengketa di luar pengadilan yakni dengan menempuh upaya somasi baik yang dilakukan secara lisan, maupun somasi secara tertulis, atau dapat juga menempuh upaya mediasi, arbitrase dan juga upaya negosiasi. Jika upaya-upaya ini belum dapat menyelesaikan perselisihan yang dialami para pihak, maka penyelesaian sengketa (*dispute settlement*) di pengadilan akan menjadi langkah selanjutnya yang harus ditempuh oleh para pihak untuk memulihkan kembali hak dan kewajiban baik pihak pemberi, maupun pihak penerima waralaba (*ultimum premedium*).

### **Saran**

1. Perlu adanya upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas karyawan, fasilitas, sarana, dan prasarana, serta menerapkan apa yang telah diperjanjikan oleh para pihak dalam pelaksanaan perjanjian waralaba usaha warung kopi “Taufik Kopi”.
2. Perlu meningkatkan komunikasi antara para pihak yang dapat membantu menyelesaikan konflik, memperkuat hubungan dan meningkatkan pemahaman.
3. Perlu adanya penindakan yang tegas dan nyata dalam rangka menangani faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba usaha warung kopi “Taufik Kopi”.



## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku - Buku

- Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Cetakan Pertama, Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.
- Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Bambang Sugono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007.
- Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Gunawan Widjaja, *Seri hukum Bisnis Waralaba*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Moch. Basarah & M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2008.
- Mariam Darus Badruzaman, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III Tentang Hukum Perikatan Dengan Penjelasan*, Bandung: Alumni, 1983.
- Purwahid Patrik, *Asas Itikad Baik dan Keputusan dalam perjanjian*, Semarang: badan Penerbit UNDIP, 1996.
- Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- Salim H.S, *Pengantar Hukum Perdata Tertulis*, Jakarta: Sinar Grafika, 2017.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Bandung: Intermedia, 2002.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Suratman dan Philips Dillah, *Metode Penelitian Hukum*, Bandung: Alfabeta, 2014.

## **B. Peraturan Perundang – Undangan**

Kitab Undang-undang Hukum Perdata

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

## **C. Skripsi**

Pungkas Prawati Dewi, *Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba (Franchise) Antara Pemberi Waralaba Dan Penerima Waralaba Dengan Cabang*, Malang: Skripsi, 2011.

Laura Tusina, *Tanggung Jawab Pelaku Usaha Terhadap Konsumen Pengguna Jasa Transportasi Online*, Banda Aceh: Skripsi, 2021

## LAMPIRAN



Foto bersama Pak Taufik di warung kopi Taufik Kopi, Gampong Laksana, Banda Aceh, *Wawancara* terakhir tanggal 17 Januari 2025



Foto Bersama Pak Taufik dan Pak Fahrol di warung kopi Taufik Kopi, Gampong Laksana, Banda Aceh, *Wawancara* terakhir tanggal 17 Januari 2025