

# Jurist-Diction

Volume 6 No. 3, Juli 2023

## Pemenuhan Kewajiban Kontrak Waralaba terkait Pembayaran Royalti dari Penerima Waralaba Kepada Pemberi Waralaba di Masa Pandemi Covid-19

**Okky Daru Mubarok**

indahpermatasariutama@gmail.com

Universitas Airlangga

**How to cite:**

Okky Daru Mubarok,  
'Pemenuhan Kewajiban  
Kontrak Waralaba terkait  
Pembayaran Royalti dari  
Penerima Waralaba Kepada  
Pemberi Waralaba di Masa  
Pandemi Covid-19' (2023) Vol.  
6 No. 3 Jurist-Diction

**Histori artikel:**

Submi 1 Januari 2023;  
Diterima 17 Mei 2023;  
Diterbitkan 31 Juli 2023.

**DOI:**

10.20473/jd.v6i3.46383

**p-ISSN:** 2721-8392**e-ISSN:** 2655-8297**Abstract**

*This research was conducted to determine the legal arrangements regarding foreigners living in Indonesia, especially foreign workers and children with dual citizenship. This research uses a normative juridical method with qualitative descriptive approach. For data collection needs, researchers collected primary data and secondary data. The primary data in this study are related to laws and regulations. To support this research, researchers collected secondary data with case studies at the Immigration Office Class I Non-TPI Tangerang. Secondary data was obtained by observation techniques and in analyzing the data, researchers used data reduction, data display, and concluding. The results of this research indicate that children with dual citizenship has two options, namely making an Indonesian passport, or get Affidavits to children who have foreign passports. Meanwhile, laws and regulations have provided legal provisions for foreign workers to stay in Indonesia.*

**Keywords:** Dual Nationality; Foreign workers; Stay Permit.

**Abstrak**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pengaturan hukum mengenai orang asing yang tinggal di Indonesia, khususnya tenaga kerja asing dan anak berkewarganegaraan ganda. Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Untuk kebutuhan pengumpulan data, peneliti melakukan pengumpulan data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini yaitu peraturan perundang-undangan yang berkaitan. Untuk mendukung penelitian ini, peneliti mengumpulkan data sekunder yakni studi kasus di Kantor Imigrasi Kelas I Non-TPI Tangerang. Data sekunder diperoleh dengan teknik observasi dan dalam menganalisis data digunakan reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa peraturan perundang-undangan telah memberikan ketentuan hukum bagi Tenaga Kerja Asing untuk tinggal di Indonesia yaitu dengan adanya izin tinggal. Sedangkan untuk anak berkewarganegaraan ganda, Indonesia menyediakan dua opsi, yaitu pembuatan paspor Indonesia, atau pemberian Affidavit bagi anak yang memiliki paspor asing.

**Kata Kunci:** Anak Berkewarganegaraan Ganda; Tenaga Kerja Asing; Izin Tinggal.

Copyright © 2023 Okky Daru Mubarok

## Pendahuluan

Pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak awal tahun 2020 ini bukan sekedar suatu ancaman keselamatan yang ditimbulkan oleh epidemi yang menjadi pandemi, namun juga upaya pengamanan yang ditetapkan dalam kebijakan negara yang akhirnya mendorong seluruh sektor kehidupan dan perekonomian nyaris terhenti total. Bukan hanya dari segi layanan publik saja yang terhenti, namun seluruh bidang usaha mikro, kecil dan menengah nyaris terhenti total. Kondisi ini sangat mengejutkan dan membuat para pelaku usaha harus berpikir berkali-kali untuk mengelola aset serta modal untuk berupaya menyelamatkan bisnisnya, dan mencari cara agar bisnisnya tetap berjalan selama masa pandemi. Turunnya kinerja ekonomi Indonesia ini terjadi sejak triwulan I tahun 2020, yang tercermin dari laju pertumbuhan ekonomi triwulan I tahun 2020 yang hanya mencapai 2,97 persen (*y-o-y*) dan kembali menurun signifikan pada triwulan II tahun 2020 yang tumbuh minus 5,32 persen (*y-o-y*). Namun demikian, penurunan kinerja ekonomi yang juga terjadi secara global ini dapat menjadi momentum bagi Indonesia untuk melakukan pembenahan dan mengejar ketertinggalan, sebagaimana yang disampaikan oleh Presiden.<sup>1</sup>

Berkaitan dengan pandemi Covid-19, pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Bersekala Besar dengan maksud membatasi dan meminimalisir adanya penyebaran Covid-19 dan mengharuskan masyarakat berada di dalam rumah jika tidak ada keperluan yang mendesak. Hal ini juga berdampak terhadap terbatasnya kegiatan operasional para pelaku usaha baik mikro, kecil dan menengah. Waralaba atau *franchise* merupakan salah satu strategi pemasaran dalam bentuk jaringan bisnis, yang terdiri dari banyak pengusaha yang bekerja dengan sebuah sistem yang sama.<sup>2</sup> Pasal 1 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (selanjutnya disebut PP 42/2007) menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan waralaba adalah “hak

---

<sup>1</sup> Subdirektorat Indikator Statistik, ‘Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha’ (2020).[3].

<sup>2</sup> V. Winarto, *Pengembangan Waralaba (Franchise) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum* (IAI 2003).[8].

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”.<sup>3</sup>

Bagi para penerima waralaba, kondisi pandemi ini memberikan dampak yang sangat drastis terutama dalam segi pemasukan karena harus memenuhi kewajiban membayar royalti kepada pemberi waralaba. Meskipun demikian, bisnis waralaba memiliki salah satu keuntungan yaitu penerima waralaba tidak perlu mengembangkan bisnisnya dengan susah payah karena dia hanya cukup menumpang bisnis yang sudah terkenal dari pemberi waralaba. Pemberi waralaba dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada penerima waralaba untuk mendistribusikan barang atau jasa atas nama pemberi waralaba, dan usaha yang telah diberikan harus dijalankan sesuai dengan perjanjian waralaba antara penerima waralaba atau pemberi waralaba, sebagai imbalannya sebelum menjalankan usaha, penerima waralaba memberikan *franchise fee*.

Waralaba (*franchise*) dilaksanakan menggunakan perjanjian yakni perjanjian waralaba. Terdapat suatu asas dalam hukum perjanjian yang disebut sebagai asas “kebebasan berkontrak”. Pasal 1338 ayat (1) BW menyebutkan bahwa, “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Berdasarkan kata “semua perjanjian”, maka dapat ditafsirkan adanya asas kebebasan berkontrak, yang dimaknakan para pihak (siapa pun) dapat menciptakan hak-hak dan kewajiban-kewajiban bagi mereka sendiri dengan menutup perjanjian (kontrak).<sup>4</sup> Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi perjanjian yaitu kebebasan menentukan apa dan apa dengan siapa perjanjian dilaksanakan.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Lembaran Negara Tahun 2007 Nomor 90, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia nomor 4742).

<sup>4</sup> Agus Yudha Hernoko and others, ‘Urgensi Pemahaman Perancangan Kontrak Dalam Pengembangan Dan Pengelolaan Obyek Wisata Di Desa Kare, Kabupaten Madiun’ (2022) 2 Jurnal Dedikasi Hukum.[231].

<sup>5</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan* (Citra Aditya Bakti 2001).[4].

Perjanjian waralaba memuat persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba. Perjanjian waralaba mengatur tentang hak dan kewajiban dari pemberi waralaba dan penerima waralaba. Prosedur perjanjian waralaba sudah diatur dalam Pasal 5 PP 42/2007 tentang Waralaba, dalam Pasal 5 huruf (h) PP 42/2007 menyebutkan adanya tata cara pembayaran imbalan yaitu mencakup mulai pembayaran *Franchise Fee* maupun *Royalty Fee*, ada juga *Franchisor* yang menambahkan *advertising fee* atau *marketing* dan *investment franchise*. *Royalti Fee* merupakan pembayaran atas jasa yang diberikan oleh pemberi waralaba, biaya royalti ini diberikan secara bertahap dan rutin diperlukan untuk membiayai pemberian manajemen atau promosi maupun teknik kepada penerima waralaba secara berkelanjutan selama dalam perjanjian waralaba.

Terkadang terdapat hal-hal yang terjadi diluar kendali seseorang, seperti bencana alam salah satunya yang mengakibatkan kerugian secara tidak terduga. Keadaan yang diluar kendali tersebut lazimnya disebut dengan keadaan kahar atau *force majeure*. Menurut Subekti, *force majeure* merupakan suatu alasan untuk membebaskan debitor dari kewajiban membayar ganti rugi atas dasar wanprestasi yang dikemukakan oleh pihak kreditor.<sup>6</sup> Adanya Covid-19 pemerintah menerbitkan Keputusan Presiden Nomor 12 tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-Alam Penyebaran *Corona Virus Disease 2019* (COVID-19) sebagai bencana Nasional. Adanya keputusan tersebut menjadikan pandemi Covid-19 sebagai keadaan *force majeure* dari pemenuhan kewajiban perjanjian, tetapi perlu penilaian lebih lanjut mengenai penerapan keadaan *force majeure* itu sendiri. Keberadaan Keppres No. 12 Tahun 2020 tentang pandemi Covid-19 sebagai bencana nasional non-alam penting untuk dikaji, apakah penetapan Covid-19 sebagai bencana nasional non-alam dapat dikategorikan sebagai *force majeure* dan bagaimana penyelesaian sengketa jika terdapat adanya keadaan *force majeure* tersebut khususnya dalam perjanjian waralaba.

Berdasarkan deskripsi di atas, maka penulis mengkaji mengenai isu hukum apakah pandemi Covid-19 dapat diklasifikan sebagai keadaan *force majeure*

---

<sup>6</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian* (PT Inintermasa 2008).[4].

dalam perjanjian waralaba dan akibat hukum pandemi Covid-19 terkait kewajiban memenuhi royalti di masa pandemi Covid-19.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian hukum *doctrinal research*. Tipe penelitian ini dilakukan dengan meneliti dan menganalisa norma hukum dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku dan memiliki keterkaitan dengan isu-isu hukum yang akan diteliti dalam penelitian ini, dilakukan dengan meneliti dan menganalisa norma hukum yang secara fokus terdapat dalam Kitab Undang Undang hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek*), Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Keputusan Presiden Nomor 12 tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-alam Penyebaran *Corona Virus Disease 2019* serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Dengan harapan hasil yang dicapai dalam penelitian ini adalah memberikan preskripsi mengenai apa yang seyogyanya.<sup>7</sup> Serta penulisan ini menggunakan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan konseptual (*coceptual approach*). pendekatan peraturan perundang-undangan (*statute approach*) dilakukan dengan mengkaitkan antara peraturan perundang-undangan terkait dengan isu hukum yang telah dirumuskan dalam penelitian ini.<sup>8</sup> Sedangkan pendekatan konseptual (*coceptual approach*) adalah pendekatan melalui prinsip hukum yang dapat ditemukan dalam pandangan-pandangan serta doktrin para sarjana hukum.<sup>9</sup>

### **Karakteristik Perjanjian Waralaba**

Waralaba merupakan salah satu bentuk kemitraan yang memiliki hubungan timbal balik antara pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk saling menguntungkan, sedangkan perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian antara

---

<sup>7</sup> Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum: Edisi Revisi* (13th edn, Kencana 2017).[130].

<sup>8</sup> *ibid.*[133].

<sup>9</sup> *ibid.*[142].

pemilik *franchise* dengan penerima *franchise* dimana pihak pemberi waralaba memberikan lisensi waralabanya kepada penerima waralaba untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) dan/atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati dibawah pengawasan pemilik *franchise*, sementara penerima *franchise* membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.<sup>10</sup> Dari pengertian perjanjian waralaba tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat beberapa unsur yang menjadi dasar dari sebuah perjanjian waralaba:<sup>11</sup>

- a. Adanya suatu perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- b. Adanya pemberian hak dari pemberi waralaba (*franchisor*) kepada pemberi waralaba (*franchisee*) untuk memproduksi dan menjalankan produk dan/jasa.
- c. Pemberian hak dari pemberi waralaba (*franchisor*) kepada pemberi waralaba (*franchisee*) memiliki jangka waktu dan terbatas pada waktu dan tempat yang telah ditentukan.
- d. Adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari penerima waralaba (*franchisee*) kepada pemberi waralaba (*franchisor*).

Perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian tidak bernama (*innominaat*) dan pengaturannya diatur dalam peraturan perundang-undangan yang khusus namun demikian tetap mengacu kepada peraturan yang bersifat umum yaitu *Burgerlijk Wetboek* (selanjutnya disebut BW). Peraturan perundang-undangan yang mengatur perjanjian waralaba secara khusus dapat di temukan dalam ketentuan PP 42/2007 dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba sedangkan secara umum perjanjian waralaba tersebut harus sesuai dengan ketentuan dalam hukum perdata mengenai perjanjian (Pasal 1313 BW), sahnyanya suatu perjanjian (Pasal 1320 BW), kebebasan berkontrak (Pasal 1338 BW), dan pada dasarnya suatu perjanjian waralaba adalah suatu bentuk perjanjian yang tunduk dalam ketentuan Buku III BW.

Mengenai syarat sahnyanya suatu perjanjian menurut Pasal 1320 BW disebutkan 4 (empat) syarat untuk sahnyanya suatu perjanjian:

1. Kesepakatan

Kesepakatan adalah penyesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau

---

<sup>10</sup> Juanjir Sumadi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Tradisional* (Citra Aditya Bakti 1995).[44-45].

<sup>11</sup> *ibid.*[45].

lebih dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak yang lain.<sup>12</sup> Kesepakatan mengandung pengertian bahwa para pihak menyatakan kehendak masing-masing untuk menutup sebuah perjanjian; pernyataan pihak yang satu “cocok” dengan pernyataan pihak lain.<sup>13</sup>

## 2. Kecakapan

Perjanjian yang dibuat oleh orang yang cakap maka tidak dapat diganggu gugat atau dibatalkan, jika perjanjian tersebut dibuat oleh orang yang tidak cakap maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan dan kecakapan melakukan perbuatan hukum adalah kemungkinan untuk melakukan perbuatan hukum secara mandiri yang mengikat diri sendiri tanpa diganggu gugat.<sup>14</sup> Kecakapan yang dimaksud dalam syarat sah kedua dalam Pasal 1320 BW adalah kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum, kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum pada umumnya diukur dari standar berikut:<sup>15</sup>

- a. *Person* (pribadi), diukur dari standar usia kedewasaan (*meedejaring*); dan
- b. *Rechtspersoon* (badan hukum), diukur dari aspek kewenangan (*bevoegheid*)

## 3. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu merupakan salah satu syarat objektif untuk sahnya sebuah perjanjian. Objek perjanjian adalah isi dari prestasi yang menjadi pokok perjanjian.<sup>16</sup> Kata “tertentu” tidak harus dalam artian gramatikal dan sempit harus sudah ada ketika kontrak itu dibuat. Dimungkinkan untuk hal atau objek tertentu tersebut sekedar ditentukan jenis, sedang mengenai jumlah dapat kemudian hari.<sup>17</sup> Pasal 1333 BW menyebutkan bahwa suatu barang yang menjadi objek perjanjian setidaknya memuat jenis dan jumlah barangnya asal dapat ditentukan atau dihitung.

## 4. Kausa yang diperbolehkan

Terkait dengan frasa “kausa yang diperbolehkan” atau ada yang menerjemahkan sebagai “sebab yang halal” maksudnya adalah bahwa apa yang hendak dicapai dalam perjanjian atau kontrak tersebut harus disertai itikad baik dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, ketertiban umum dan kesusilaan.<sup>18</sup>

Perjanjian waralaba merupakan suatu dasar dalam menjalankan hubungan antara penerima waralaba dan pemberi waralaba. Perjanjian waralaba memuat hak

---

<sup>12</sup> Salim HS, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyesunan Kontrak* (Sinar Grafika 2003). [45].

<sup>13</sup> MR. J.H Nieuwenhuis, *Hoofdstukke Verintenisserecht Pokok – Pokok Hukum Perikata, Terjemahan Djasadin Saragi* (FH Universitas Airlangga).

<sup>14</sup> *ibid.*[20].

<sup>15</sup> Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian, Asas Proposionalitas Dalam Kontrak Komersial* (Kencana 2010).[184].

<sup>16</sup> J. Satrio, *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian Buku* (1st edn, Citra Aditya Bakti 2001) [32].

<sup>17</sup> Agus Yudha Hernoko (n 14).[192].

<sup>18</sup> *ibid.*[196].

dan kewajiban para pihak yang harus uraikan secara detail sesuai dengan persyaratan hukum agar tidak terdapat kekeliruan yang menjadikan konflik di kemudian hari. Perjanjian waralaba yang baik merupakan perjanjian yang harus melindungi kepentingan kedua belah pihak. Pada umumnya, perjanjian waralaba melindungi *brand*, Hak Kekayaan Intelektual (HKI), *Standard Operating Procedure* (SOP), dan lain-lain. Untuk mencegah terjadinya konflik antara pemberi waralaba dan penerima waralaba di kemudian hari, sebaiknya dimuat aturan-aturan serta klausula-klausula yang wajib dicantumkan sebagaimana disebutkan dalam Pasal 5 PP 42/2007 yaitu :

Perjanjian waralaba menyebutkan klausula paling sedikit:

- a. Nama dan alamat para pihak;
- b. Jenis hak kekayaan intelektual;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan kewajiban para pihak;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- f. Wilayah usaha;
- g. Jangka waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.

Sedangkan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 disebutkan bahwa perjanjian waralaba paling sedikit memuat:

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas pemilik/penanggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian waralaba.
2. Jenis hak dan kekayaan intelektual, yaitu jenis hak kekayaan intelektual pemberi waralaba, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pedidikan, restoran, aspek atau bengkel.
4. Hak dan kewajiban pemberi waralaba atau penerima waralaba lanjutan dan penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan, yaitu hak dan kewajiban yang meliputi:
  - a. Pemberi waralaba atau penerima waralaba lanjutan
    - 1) Hak untuk menerima *fee* atau *royalty fee* dari penerima waralaba atas penerima waralaba lanjutan; dan
    - 2) Kewajiban untuk memberikan pembinaan secara bersinambungan kepada penerima waralaba dan penerima waralaba.
  - b. Penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan

- 1) Hak untuk menggunakan Hak da Kekayaan Intelektual atau Ciri Khas Usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba; dan
  - 2) Kewajiban untuk menjaga kode etik/kerahasiaan hak kekayaan intelektual atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan kepada penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan komputer atau program IT pengelola kegiatan ssaha.
  6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan oleh pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan, kepada penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan.
  7. Jangka waktu perjanjian waralaba, yaitu batasan mulai dari akhir perijinan waralaba terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan, kepada penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan.
  8. Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara atau ketentuan, termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan, seperti *fee* atau *royalty* apabila disepakati dalam perjanjian waralaba.
  9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, yaitu kepemilikan atas waralaba dan peralihan waralaba apabila terjadi perubahan kepemilikan karena pengalihan kepemilikan atas waralaba atau meninggalnya pemilik waralaba.
  10. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan forum penyelesaian sengketa dengan menggunakan pilihan hukum Indonesia.
  11. Tata cara perpanjangan dan pengakhiran perjanjian waralaba, seperti pengakhiran perijinan waralaba berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian waralaba berakhir, perjanjian waralaba dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan bersama.
  12. Jaminan dari pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan untuk tetap menjalankan kewajiban kepada penerima waralaba atau penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian waralaba hingga jangka waktu perjanjian waralaba berakhir.
  13. Jumlah gerai/tempat usaha yang akan dikelola oleh penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan dalam jangka waktu perjanjian waralaba.

Dengan demikian, perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian yang memiliki karakteristik yang memiliki pengaturan tersendiri. Meskipun demikian, pembuatan perjanjian waralaba juga wajib memenuhi ketentuan di dalam BW khususnya mengenai perjanjian (Pasal 1313 BW), syarat sahnya suatu perjanjian (Pasal 1320 BW), kebebasan berkontrak (Pasal 1338 BW). Selain itu, keabsahan suatu perjanjian waralaba harus berdasarkan pada kepemilikan Surat Tanda

Pendaftaran Waralaba (selanjutnya disingkat STPW). Pasal 1 angka 10 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 menyebutkan bahwa STPW adalah bukti pendaftaran prospektus penawaran waralaba bagi pemberi waralaba dan pemberi waralaba lanjutan serta bukti pendaftaran perjanjian waralaba bagi penerima waralaba dan penerima waralaba lanjutan yang diberikan setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan dalam peraturan.

### **Keadaan Pandemi Covid-19 sebagai Alasan *Force Majeure* dalam Perjanjian Waralaba**

Kosep keadaan *force majeure* atau *overmacht* dalam kaitannya mengenai perjanjian telah dirumuskan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dalam Pasal 1244 BW dan Pasal 1245 BW. *Force majeure* dapat diartikan secara luas sebagai suatu keadaan yang memaksa, yang terjadi diluar kesalahan debitur dalam pemenuhan kewajiban-kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian. Pasal tersebut dapat dijadikan landasan hukum untuk mendalilkan keadaan *force majeure* yang dapat membebaskan debitur dari pelaksanaan kewajiban. Meskipun demikian, adanya suatu keadaan tertentu tidak secara langsung dikategorikan sebagai *force majeure*, perlu adanya suatu pembuktian terlebih dahulu apakah debitur dapat dikatakan mengalami keadaan *force majeure*. Selain itu juga harus memenuhi unsur-unsur yang secara substansial termuat didalam Pasal 1245 BW dan Pasal 1244 BW. Oleh karena itu, Agus Yudha Hernoko berpendapat bahwa keadaan memaksa (*force majeure*) harus memiliki syarat bahwa:<sup>19</sup>

- a. Terhalang atau tercegah dalam memenuhi prestasi,
- b. Pemenuhan prestasi tersebut di luar kesalahan debitur;
- c. Terdapat suatu keadaan yang mengakibatkan terhalangnya pemenuhan prestasi tersebut dan bukan merupakan risiko dari debitur.

Pandemi Covid-19 kedalam klasifikasi *force majeure* sendiri didalam negara Indonesia masih terdapat beberapa perbedaan dikalangan praktisi dan akademisi

---

<sup>19</sup> Agus Yudha Hernoko, 'Force Majeure' Atau "Hard Ship Clause" Problematika Dalam Pencegahan Kontrak Bisnis' (2006) 11 Prespektif.[206].

mengenai apakah Covid-19 dapat golongan ke dalam suatu keadaan *force majeure*. Mahfud MD<sup>20</sup> menyebutkan bahwa ingin menegaskan bahwa Covid-19 nyata-nyata telah menjadi bencana non-alam di Indonesia. Meskipun demikian, pemerintah mengeluarkan Keppres No. 12 Tahun 2020 sama sekali tidak dimaksudkan bahwa Covid-19 merupakan alasan langsung untuk membatalkan kontrak.

Adanya pandemi Covid-19 dapat diklasifikasikan pada keadaan *force majeure* yang bersifat relatif, karena meskipun saat ini pihak yang memiliki kewajiban memenuhi prestasi suatu saat ketika pandemi ini sudah berakhir maka debitor dapat kembali lagi pada aktivitas ekonominya untuk mendapatkan penghasilan serta dapat memenuhi prestasinya.<sup>21</sup> Y. Sogar Simamora, berpendapat bahwa pandemi Covid-19 merupakan suatu bencana non-alam. Untuk menggunakan peristiwa ini sebagai *force majeure* guna mengelak dari pemenuhan kewajiban, perlu penilaian lebih lanjut karena penerapan atas klausula *force majeure* bersifat subjektif. Karena tidak semua debitor mengalami *force majeure* sekalipun terjadi pandemi Covid-19 dan penerapannya harus kasus per-kasus. Penilaian yang dilakukan yaitu apakah pemenuhan kewajiban tercegah atau tidak. Jika pemenuhan kewajiban masih mungkin dilaksanakan oleh debitor maka dalil *force majeure* tidak dapat digunakan.<sup>22</sup> Penting untuk memperhatikan klausula *force majeure* untuk dimasukkan kedalam isi perjanjian. Apabila suatu perjanjian tidak memuat suatu klausula *force majeure*, maka para pihak harus tunduk kepada undang-undang.

Hal yang perlu dikaji adalah apakah benar Covid-19 dapat menyebabkan para debitor tidak mampu melakukan pemenuhan prestasi dalam perjanjian dan apakah dapat dikategorikan *force majeure*. Secara umum, perjanjian harus mencantumkan

---

<sup>20</sup> Mochammad Januar Rizki, 'Penjelasan Prof Mahfud Soal Force Majeure Akibat Pandemi Corona' <<https://www.hukumonline.com/berita/baca/lt5ea11ca6a5956/penjelasan-prof-mahfud-soal-i-force-majeure-i-akibat-pandemi-corona>> accessed 2 July 2021.

<sup>21</sup> Bambang Eko Muljono dan Dhevi Nayasari Sastradinata, 'Keabsahan Force Majeure Dalam Perjanjian Era Pandemi Covid-19' (2020) 4 Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commue.[261].

<sup>22</sup> Y. Sogar Simamora, *Force Majeure Dalam Kontrak Pegadaan Barang/Jasa Pemerintah (Materi Perkuliahan)* (Fakultas Hukum Univestas Airlangga 2020).[8].

unsur-unsur esensial mengenai *force majeure* yaitu:<sup>23</sup>

1. Ada atau tidak adanya klausula keadaan memaksa atau *force majeure*, dalam perjanjian;
2. Definisi dan batasan dari *force majeure* yang ditetapkan oleh para pihak dalam perjanjian;
3. Terdapat kausalitas antara penetapan Covid-19 sebagai bencana nasional dengan pelaksanaan perjanjian;
4. Terdapat itikad baik dari pihak yang akan menyatakan dalam keadaan memaksa atau *force majeure*.

### **Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Pemenuhan Pembayaran Royalti Kepada Pemberi Waralaba**

Pandemi Covid-19 memiliki dampak yang sangat signifikan dalam kehidupan manusia terdapat beberapa sektor yang terdampak akan adanya Covid-19, salah satunya di dalam sektor perekonomian. Terdapat beberapa kriteria debitor dalam pemenuhan prestasi di masa pandemi Covid-19 yaitu:<sup>24</sup>

1. Debitor yang tidak terkena kendala ekonomi dan tidak terkendala dalam pemenuhan prestasi;
2. Debitor yang terkena dampak ekonomi dan terkendala dalam pemenuhan prestasi;
3. Debitor yang terkena dampak Covid-19 sehingga memerlukan pengorbanan dalam pemenuhan prestasi.

Kondisi pandemi Covid-19 sangat memberikan dampak pada pengusaha kecil, salah satunya adalah bisnis waralaba. Pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar) membuat beberapa aktivitas masyarakat menjadi berkurang. Melihat kondisi tersebut, para pihak harus memiliki kebijakan dalam menyikapi adanya Covid-19 dan harus saling menyadari secara bijaksana agar tidak ada pihak yang dirugikan, salah satunya dengan melakukan negosiasi ulang. Adanya pandemi

---

<sup>23</sup> Putu Bagus Titian Aris Kaya dan Ni Ketut Supasti Dharmawan, 'Kajian FORCE MAJEURE Terkait Pemenuhan Prestasi Perjanjian Komersial Pasca Penetapan Covid-19 Sebagai Bencana Nasional' (2020) 8 Jurnal Kertha Semaya.[896].

<sup>24</sup> Aminah, 'Pengaruh Pandemi Covid 19 Pada Pelaksanaan Perjanjian' (2020) 7 Diponegoro Private Law Review.[654].

Covid-19 tersebut dapat menjadi pintu masuk diadakannya negosiasi ulang untuk membatalkan maupun mengubah isi perjanjian dengan memasukan klausula Covid-19 dan *force majeure* dalam perjanjian. Pengajuan klaim *force majeure* sangatlah penting agar pemberi waralaba mengetahui bahwa penerima waralaba mengalami keadaan *force majeure*.<sup>25</sup>

Adanya Covid-19 tidak serta merta dapat dikatakan sebagai *force majeure* dan menggugurkan kewajiban penerima waralaba. Ada beberapa cara untuk merespon adanya pandemi Covid-19 ini agar perjanjian tetap bisa dilaksanakan yaitu dengan cara negosiasi ulang. Melihat kondisi Covid-19 yang memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap sektor bisnis salah satunya bisnis waralaba, perlu untuk mengatur secara spesifik batasan *force majeure* dan cara menyikapi keadaan pandemi Covid-19 dalam perjanjian agar nantinya tidak ada pihak yang merasa dirugikan sehingga penerima waralaba masih tetap berkewajiban membayar royalti kepada pemberi waralaba.

Apabila penerima waralaba benar nyatanya tidak dapat membayar royalti dikarenakan adanya pandemi Covid-19, maka penerima waralaba dapat mengajukan klaim *force majeure* kepada pemberi waralaba dengan menunjukkan fakta dan dasar hukum yang tepat sejak adanya dampak dari pandemi Covid-19, maka hal ini dapat dikategorikan sebagai keadaan memaksa (*force majeure*). Lain halnya dengan pandemi Covid-19 yang digolongkan sebagai *force majeure* bersifat relatif, dimana suatu keadaan tersebut bersifat menunda. Penundaan tersebut yakni selama keadaan *force majeure* masih menghalangi penerima waralaba dalam melaksanakan prestasinya, apabila keadaan memaksa tersebut sudah hilang maka pemberi waralaba dapat menuntut kembali prestasinya. Pada intinya pemenuhan prestasi hanya tertunda untuk sementara waktu dan dapat melaksanakan prestasinya kembali apabila keadaan tersebut sudah hilang.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Rizkyana Diah Pitaloka, 'Kebijakan Penundaan Pemenuhan Kontrak Bisnis Di Masa Pandemi Covid-19', *1 Natioal Conference For Law Studies* (2020).[443-444].

<sup>26</sup> Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjajian* (Alumni 1986).[82].

### **Tanggung Gugat Atas Tidak Terpenuhinya Pembayaran Royalti Kepada Pemberi Waralaba Di Masa Pandemi Covid-19**

Membayar royalti adalah salah satu kewajiban dari penerima waralaba karena telah menggunakan Hak atas Kekayaan Intelektual (HAKI) milik pemberi waralaba. Sistem pembayaran royalti serta jangka waktunya telah di atur dalam perjanjian waralaba. Apabila penerima waralaba melanggar perjanjian waralaba dengan tidak membayar royalti ataupun terlambat membayar royalti, hal tersebut dapat mengakibatkan pemberi waralaba kehilangan sejumlah royalti yang diharapkan. Pemberi waralaba dapat menyatakan bahwa penerima waralaba telah melakukan cidera janji, maka penerima waralaba dengan ini telah melakukan perbuatan wanprestasi dan akibat hukumnya penerima waralaba harus membayar ganti kerugian kepada pihak pemberi waralaba seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian waralaba.

Ganti kerugian yang dapat dituntut adalah bentuk kerugian berupa sejumlah uang. Yahya Harahap berpendapat bahwa kerugian yang tidak bersifat ekonomis dapat dituntut pula dengan bentuk biaya pemulihan berupa sejumlah uang sesuai dengan cacat yang diderita yang mana jumlah besar dari biaya tersebut diukur dari kemampuan kedua belah pihak.<sup>27</sup> Berdasarkan Pasal 1246 BW, perhitungan ganti kerugian atas perbuatann wanprestasi harus dihitung berdasarkan jenis maupun jumlah secara rinci kerugian dari kreditor, keuntungan yang akan diperoleh sekiranya perjanjian tersebut dipenuhi dan ganti rugi bunga. Berbeda apabila dalam hal ini penerima waralaba dapat membuktikan bahwa penerima waralaba mengalami keadaan *force majeure*, dimana penerima waralaba tidak dapat dipersalahkan dan tidak menanggung resiko.

### **Kesimpulan**

Perjanjian yang dibuat antara pemberi dan penerima waralaba yang bersumber dari Buku III BW dan PP 42/2007 pada dasarnya akan menimbulkan hak serta

---

<sup>27</sup> *ibid.*[68].

kewajiban bagi para pihak, salah satunya yaitu pembayaran royalti oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba. Pandemi Covid-19 ini menimbulkan dampak yang cukup serius bagi kehidupan, tidak hanya sektor kesehatan saja namun juga sektor ekonomi. Adanya status bencana non-alam Covid-19 sebagai bencana nasional yang termuat dalam Keppres No.12 Tahun 2020, tidak berarti hal tersebut dengan serta merta dapat dijadikan alasan untuk tidak melaksanakan kewajiban pembayaran royalti oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba dengan dalil *force majeure*, karena tidak semua debitor mengalami *force majeure* sekalipun terjadi pandemi Covid-19

Status pandemi Covid-19 sebagai bencana nasional bukan berarti dapat serta merta membatalkan perjanjian atau tidak melaksanakan prestasi agar perjanjian tetap bisa dilaksanakan. Upaya hukum yang dapat dilakukan oleh para pihak salah satunya adalah dengan negosiasi ulang, dengan mencantumkan batasan serta cara menyikapi agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan akibat adanya Pandemi Covid-19 dan pelaksanaan perjanjian masih dapat dilakukan. Apabila penerima waralaba benar nyatanya tidak dapat membayar royalti diakibatkan adanya pandemi Covid-19, maka penerima waralaba dapat mengajukan klaim *force majeure* kepada pemberi waralaba selama kurun waktu sejak adanya dampak dari pandemi Covid-19.

## **Daftar Bacaan**

### **Buku**

Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial* (Kencana 2010).

J. Satrio, *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian Buku* (1st edn, Citra Aditya Bakti 2001).

Juanjir Sumadi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Tradisional* (Citra Aditya Bakti 1995).

Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan* (Citra Aditya Bakti 2001).

Marzuki PM, *Penelitian Hukum: Edisi Revisi* (13th edn, Kencana 2017).

MR. J.H Nieuwenhuis, *Hoofdstukke Verintenisserecht Pokok – Pokok Hukum Perikata, Terjemahan Djasadin Saragi* (FH Universitas Airlangga).

Salim HS, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyesunan Kontrak* (Sinar Grafika 2003).

Subekti, *Hukum Perjanjian* (PT Inintermasa 2008).

V. Winarto, *Pengembangan Waralaba (Franchise) Di Indonesia Aspek Hukum Dan Non Hukum* (IAI 2003).

Y. Sogar Simamora, *Force Majeure Dalam Kontrak Pegadaan Barang/Jasa Pemerintah (Materi Perkuliahan)* (Fakultas Hukum Univestas Airlangga 2020).

Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjajian* (Alumni 1986).

### **Jurnal**

Agus Yudha Hernoko, 'FORCE MAJEURE' ATAU "HARD SHIP CLAUSE" Problematika Dalam Pencegahan Kontrak Bisnis' (2006) 11 PRESPEKTIF 206.

Agus Yudha Hernoko and others, 'Urgensi Pemahaman Perancangan Kontrak Dalam Pengembangan Dan Pengelolaan Obyek Wisata Di Desa Kare, Kabupaten Madiun' (2022) 2 Jurnal Dedikasi Hukum 231.

Aminah, 'Pengaruh Pandemi Covid 19 Pada Pelaksanaan Perjanjian' (2020) 7 Diponegoro Private Law Review 654.

Bambang Eko Muljono dan Dhevi Nayasari Sastradinata, 'Keabsahan Force Majeure Dalam Perjanjian Era Pandemi Covid-19' (2020) 4 Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commue 261.

Putu Bagus Titian Aris Kaya dan Ni Ketut Supasti Dharmawan, 'Kajian FORCE MAJEURE Terkait Pemenuhan Prestasi Perjanjian Komersial Pasca Penetapan Covid-19 Sebagai Bencana Nasional' (2020) 8 Jurnal Kertha Semaya 896.

### **Prosiding**

Rizkyana Diah Pitaloka, 'Kebijakan Penudaan Pemenuhan Kontrak Bisnis Di Masa Pandemi Covid-19', *1 Natioal Conference For Law Studies* (2020).

### **Laporan**

Subdirektorat Indikator Statistik, 'Analisis Hasil Survei Daampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha' (2020).

**Laman**

Mochammad Januar Rizki, 'Penjelasan Prof Mahfud Soal Force Majeure Akibat Pandemi Corona' <<https://www.hukumonline.com/berita/baca/lt5ea11ca6a5956/penjelasan-prof-mahfud-soal-i-force-majeure-i-akibat-pandemi-corona>> accessed 2 July 2021.

**Perundang-undangan**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata / Burgerlijk Wetboek (Staadblad Tahun 1847 Nomor 23).

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Lembaran Negara Tahun 2007 Nomor 90, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia nomor 4742).

Keputusan Presiden Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Penetapan Bencana Nasional Penyebaran Covid-19 Sebagai Bencana Nasional.

**--halaman ini sengaja dikosongkan--**