

# Klausula Non Kompetensu dalam Perjanjian Waralaba Dipandang dari Sudut Posisi Berimbang bagi Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba

*by* Lindawaty S Sewu

---

**Submission date:** 14-Oct-2020 01:28PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1414765728

**File name:** erjanjian\_Waralaba\_Dipandang\_Dari\_Sudut\_Posisi\_Berimbang\_OCR.pdf (946.55K)

**Word count:** 4598

**Character count:** 25992

Klausula Non Karpetisi dal am Perjanjian waralaba Diparrlang  
dati Slrlut Ebsisi l3erilrbanJ bagi Para Pihak dal an Barjanjian  
Waralaba

01eh: Lirx:i3:waty S. SetJu

11::sb::ak

1

Fbla distribJsi ceierx; dm jasa yang sedus; rerkarbarg d2rxJan peset: saat ini salah satunya adalah Franchise atau eli dalam B:Ihasa Incbnesia kita mengenalnya d2rx;an Waralam. TicEk dapat dipungkiri pertumbuhan txisru dengan menggunakan pole waralam terus mengalami peningkatan yang signifikan di Indonesia. Bahkan di masa mendatang jika \_r;enerintah mcmberikan perha ban yang ekstra diharapkan pertumbuhan waxelegebe eli Indonesia akan 1;:erkenbang d2rx;an sangat peset.

Para pihak dalamperjanjian wexelegebe menuangkan hak dan kewajibm mereka dalam suatu perjanjian waralam. Ferjanjian waralam mengikat regi para pihak yang menandatangani r:erjanjian ters:;Bjt. Oltre karaB itu, p=nnvsan ceri. r:erjanjian hBLalaJ:::a pexlu dilakukan c:t:rgm cennat dan mengakarrJasi kep2l1tingan para pihak.

Klausula non karpetisi ID2L11[Bkanalah satu klausula yang dinilai r;enting ceqi para pihak dalam perjanj ian waralam guna mnterikan posis i beriuixax; txqi.para pihak.

Klta Nmci: Waral..ab3., .Eerjanjian W:rralal::a, Klausula!:lbn ratpet.isi

---

A Pen;;Jantar

Kesepakatan kerja serra di bidang waralaba yang dibuat oleh para pihak, lazimnya dituarqkan warn suatu perjanjian \NClralal:::B. Ferjanjian w:rralaba ini rrerqikat; ked.a belah pihak p3la1Xlatanganperjanjian sec:leEmikian rup3., yakni rrerrri.kat laksam. urdang-urx:i3n:J bagi para pihak dalamperjanjian. Suatu perjarrjian irBralaba SEp2rti perjanj ian peda umumnya merupakan suatu perwudujan p::rg3karo::Esianjanji -janji dari. para pihak yang berupa hak dan kewajiban dari para pihak perardatarqan perjanj ian. Salah satu klausula yang rrsniliki ke:ix:lukanstrategis dalamperjanjian waralaba dikenal dengan klausula N:n Kmp::tisi. Artikel berikut ini akan membahas mengenai "Klausula Non Kompetisi dalam Perjanjian Waralaba Dipan::landJri Su:JutPosisi PEr.inbangbagi Para Pihak warn Perjanjian Waralaba".

B Definisi waralaba.

Sebelum mengupas aspek-aspek dari po.la bisnis franchise ada baiknya dipaparkan terlebih c:8huluffi:erap3. cari franco-

cruse. *Eurq;am Code of Ethics for Frandrising m:rd:erikan cefinisi, fran::ili.s2 s3:Bg:li J::erikut: "... is a systEm of rrarketing gxx:Js arrJor services and/or technology, whiCh is cedes U[X]n close arrl orrping CDllal:xJ ration cetsee: legallyarrl financially SEparate arrl in:::i:p:rr:i: urri:rtakin:js, the FrarrhisJr ard its IrrividBI Frarri-8928, rd1erEtly the frarrhis::xs grants its Irrii~ Frarrhis::es the ricj1t, arrl iur~ the cblicption, to cxrrect a tusi-ibss in acorr:ErrJe with the FranciJi.9Jr's oxce..*

*The ricj1t Entitles arrl catpels the irdi-v.id.BI.frarr:his::e, in~ for a duect: . or irduea: firmcial areicexstsas, to I.J.E the Erarxiri.sor':; tra:xt= n:m::o, an3/or traci:*

*tuuk: arrl/or service tteik, kros-txx« (\*) , bjsiness arrl technical ttetrxdz, piece-duel. SystmZ; ard otier irriustrial arrj/or iirelleddinl. prrp:rtty riififts,. sqp:;rt£r1ly 1 tcutuux; provision of camexciel. arrl technical assistance, within the f- WJrk era for the term of a written franchise agreement, concluded between puxie» for this pxqxee?*

(\*) 'k<sub>t</sub>vN-hON' means aJ:p::ly of non p3.t- Entfrlprac:tjml uiautecur, nli:librg fu:m ~iErrJ2 ard testirg ly the Erarrhimr, >Jjid is s:=aet, sJ:starriBl am id:ntifi.a+ 'secret' means that the knew-hew, as a l:xxll or in the precise crnfiguration erd assarblyof its ca:rp:rr:nts, is not gn2r- ally kxxsn or eesily eaxesible: it is IDt limited in the m.m::w sense that eed: in- dividual catponeat: of the know-how sbaild be totally unkncwn or unobtain- able aicsid: the Frarrhisor's bjs.irEss.

'S!Lstantial' ITE6HS that the kriw-tx»: in- clui:i!5 info11TB.timM1ich is of irpJrtarre for the sale of gxds or the provision of :xervia:s to eii uiers, am inp3rtim1Br for the presaltatim of qxxis for.:ale, the pa» 02SSing of g:xxJs in cnnection with the piarisai of S2IVi02S, rretlrs of cffilirg 1 with oastarexs, arrl administration arrl financial management; the know-how must ce useful for the FrardJi.sre by ce- ux; cap3ble, at the rote of arclusiai of the agreamt, of irrpovrig the cxupeti- tiV2pzciai of the Frarrhis::E, inpuriai- Jar by .irrpm;irq tre Fisrxiisee' sJEITor- manceor belpirx; it to enter a newIIbl- lff..

'Id:ntifie::I' ITE6HS that the krr::drwrrust be cEscr.fr:ed in a sufficiEntly c:urprffEl- sive m:mrer so as to rrake it pcesible to V2lify tre:it tiJ1fills the criteria of s=re:y am sl 3 stantialicy: the d:s:::ri[Xim of the knew-howcan either be set out in the franchise agreement or in a separete

*document or recorded in any other qpprriate fonn."*

(Terj6T8hlD tEtas - d3ri penal.is: "fran- diisisx; adliah s'istemperasaran bararq dan atau jasa dan atau teknoleci., yang didasarkan p3.d3. kerjasarra. tertuhp dan terns menerus antara pelaku-pelaku irdependen (nak.su::lnya franchisor dan .ividid.al. f-) dsn terpiseh taik secara legal (hukurn) dan keuangan, dirrana frandisor rral:..erikan hak pada para individual franchisee, dan rrm-bebankan kewaj iban untuk melaksanakan bisnisnya sesuai dengan konsep cBri~.

Hak ini rrewajibkan dan re:merboleh- kan irrlividual franchisee, untuk rreq- gunakan nama dagang franchisor dan ataurerek dagang dan atau tarda jasa, Ynow-hew(\*) (cara-cara untuk rrelaku-k3nbisnis d3nrretcce teknisnya), bisnis, rretcce teknis, sisten prrm:iu:al can atau rakmi.Lik intelektl..Bl dsn irrilstrial, :yanj didukl.n:] oleh bantuan teknis dan karer- sial secara terus rrenerus, di dalam kerangka kerja dan yang sesuai dengan \_p21:S2bjlEll frarr:hi.s2 t:erb.ilis, yarg dih.at; olEhpara pirak mtuk ruj1.Ell ini.

(\*) *Know-how*, berarti sekupulan infomasi praktis yanj tic:Bkdipatenkan, yang berasal dari pengalaman dan :p:rgljian olEh frardJi.sJr, yarg tersifat raffisia, sJ:::stamial, dID tertEntu. 'ralBsia', terarti sekurp.ilan kroN-hON, atau gabungan dan susunan yang tepat; dari komponen-komponennya, tidak diketahui secara umumatau dapat diperoleh secara rrudah, inforrasi ini tidak dibatasi dalam pengertian yang serpit; di rrara tiap korpcen irilividual dari *know-how*ams benar-benar tidak diketahJi, atau tdkl d:p:l.t elicq:ai eli Irar bisnis frarrhisx.

1 Eurq:ear0x::E of Ethics for Franchising, 1 Januari 1992, hlm. 3.

'Substantif', terarti I::B.h~~w~~*know-how* terpasuk infomasi yang penting bagi penjualan barang ke atau pemberian layanan jasa bagi para pengguna akhir (traksu::lnyakon.suren akhir) dan secara khususnya untuk presentasi barang-barang mutu di jU3.l, p:mosesan raraq-barang yang berhubungan dengan pem:erian layanan jasa, terbagai rretode mbJk tertran.saksi d:nJan kcnsuren, can administrasi dan rranageran keuangan, *knew-hewini* harus berquna bagi *franchisee* sejak.fB'Ub.:p3n perjanjian, trituk c:lJp:itrenirqkatkan d:J.yasairq dari, *franchisee*, khususnya untuk rrenengkatkan keratp.en kerja/k:i.rerja *frand1iseeatau* untuk menolongnya dalam memasuki pasar raru.

"Ierta1tu", terarti *krw-h:w* rarus c:liurakan secara cukup rrenyeluruh sehingga rrenjadikan *know-how* dapat diuji dan memenuhi kri teria kerahasiaan dan SLi:stanti tas, perg:)Crl::Bran *kros-tx*: ini c:lJp:itditetapkan dalam perjanjian *franchise* atau cbkuren terpisah yanj c:til:uat dalzm bentuk lain yang sesuai.. "

Awalan Jlb::hJl. Ariz :rrerrberikan pengertian *Frarrhisig*, ~ rerikut:

"Frarrhisig is a uetixxi of rrarketirg ard dist.rib..Ibrgrpxix:ts or S2IVices l:B9::l m a tMJ JErty relationship; that is the frarrhis:2r (tiE CWEr am granter ofritjIts/ s) ani tre.flarrhi...:= is for the p.11[XE2 of runnirg the bJsrBss ly usirq the traci:?:- IIBrk or trad2 .narre bssed on a specii.io systeu, at speciiied lcaiciai/.s or eiee/s Mlithin a :p:r:ifie:1 periai of tlre. ra

W:rlct IntellectLBI Prq::erty Organizatim (WHD) rrengerrukakan definisi *franchise* ~ I:::erikut:

"Frarrhisig is a axtxsaxei arrarr,:;rmrmt l..IT2r MlicJ an Ennpm or eoixapcise (the frarrhi:::or), Mu las cEvelcp a sys-tan for errri.rtirg apuizialler tusiree», eiola crer Ent.n:prerEurs or EntErpris2s (the ixerdxissee) to use tiat: systan in ec-cordmce with the prescription of the f.rarrhi..sJr, in exciBr:t= for a fee or otlEr rronetary consid2ratim. <sup>13</sup>

Sedangkan *Frandllse Carp=titive Practices* Act negara Prrrika Serikat rrerrukakan cefinisi, frarrhise s:cara.l~, yakni:

"The term "frandllse" shall ID9311 a em-tract or agrearent, either espiessee or .utpl.ied, vJlter oral or writtEn, tef::wxn tr".o or rrbre pexsai:

Wherein a carmercial relationship of cEfinite dJratim or oxxiruirg irrEEinite dJratim is irNollill;

Vllerein persca, hereirafter calle:1 the 'frarili:e' ,isgratHl±erirjt toati«, S2II, ard clist.ri.b.Ite qxxi: or S2IVi.CES o.rg:mizB:i ard directed ly the ctixa: [EEXXI, texeu-<sup>2</sup> after celled tre 'frarriJic:rJ;

Wherein franchisee as an indeperr1ent business constitutes a catcoont: of a turcbiso' rdist.ribJt.im systHn;

WJerein cpexstia: of frand1isee' stuei-ress frarrhise is SLiEtantiill\_y esscciete: with cdJertisigor otlEr or crer exmte-xcia] syrtol d2sigrBtirg the frandrisor; erd

WErein the qxaecia: of the txsrdiisee' s tusires: frarrrise is s.1::stanball yreliant mfrarrhi..sJrsfor the artziruxi SLfPly of toxis or S2IVi.ce.<sup>14</sup>

## C. Elemen Pokok Waralaba

Pengertian eli atas rrenyatakan I:::B.h pada dasarnya waralaba mengandung elemen-elaren pokok SEbagai berikut:

- 2 Awalan Abdul Aziz. *A Guide To Franchising in M:laysia*. Kuaiaiurpur: PetriX Trading & Services Agency, 2003. hlm. 9.
- 3 "Starting a NewCompany: Consider Franchising as an option", Jurnal WIPO ([www.wipo.int](http://www.wipo.int))
- 4 Conald W.Hackett. *Franchising The State of The Art*. London: Longrran, 1972, p. 3.

- 1 PERteri vvaralaba yai tu pihak p:milik/ pro::iEencari, rararq atau joca yan;" telah :rraniliki rrerek tertEntu serta rrarl::erikan atau relisensil< Dn hak ekslusif tertentu UlbJk fETBSc3J:C3t drri 1::Brag atau jasa itu.
- 2 Penerima waralaba yai tu pihak yang rrererina hak eksklusif itu car.i p:nt:eri vvaralaba.
- 3 Terdapat penyerahan hak-hak secara eksklusif (chlan praktirre]\_jpti J:erb:gll rracem hak milik intelektual/hak milik perindustrian) dari peroeri vvaralaba kepada penerirra waralaba.
- 4 Terdapat penetapan wilayah tertentu, wilayah di mana penerima waralaba dib:rikan hak UlbJk J::erg:erasi di wilayah , tertentu. Contoh: hanya dipertolehkan untuk J::er:q:aasi di Mau Ja\8.
- 5 Ter:d3p:lirbal - prestasi cari. pererarra waralaba kepada pemberi waralaba yang berupa *Initial Fee* dan *Royalties* serta biaya-biaya lain yang disepakati oleh kEdja telah pihak.
- 6 Terdapat stardar rrutu yang ditetapkan oleh pemberi waralaba bagi penerirra v:aralab::ma, serta SLp2Dlisi se::ara berkala dalam ranqa rrerrpertahankan rrutu.
- 7 Terr::8pa:elatiffin al\8.l, pelatihm yan;" berkesinambungan, yang diseleng-garakan oleh pemberi waralaba guna penirqatan keterampilan.
- 8 Pihak-pihak daleruperjenj.ian vvaralaba adalah pihak yang independen tidak terada dalam hubungan subor:d.inasi.<sup>5</sup>
- 9 Pada umumnyakerj asama dengan rreng-gunakanpola waralaba dituangkan c:Wan SBIDperjanjian tert:ulis.

I-hl terperf.irq yan;" selayaknya c:iil:BrgJn di Indones i.a adalah kerangka mengenai hukunperjanj ian karena dalam dunia bisnis

modern semakin banyak ditemukan perjanj ian--perjanj ian dan praktek-praktek bisnis yang rrengandung unsur kurang adil terhad3p pihak yang lebih Ierah, Unsur ini ser:irkali terciap3.tdalum klausula-klausula perjanj ian yang menyebabkan keuntungan yang diperoleh tidak seoardirq antara satu pirak ci=njan pirak lain.

Waralaba adalah s.i.st.em-pemasaran barang dan atau jasa dan atau tekrDlogi, yan;" didasarkan peda kerjasarra tertutup (antara 1 memberi waralaba dan penerirra waralaba) dan terus menerus antara pelaku-pelaku independen (perber.i waralaba dan pener.ina v.araj.ata) dan terpisahBik secara hukundan keuangan di rana pemberi waralaba memterikan hak pada para penerirra vvaralaba, dan membebankan kewajiban untuk melaksanakan bisnisnya sesuai ci=njan konsEp dari percer.i vvaralaba.

Suatu paket waralaba pada dasarnya merupakan satu paket yang terdiri dari teterapa jenis perjanjian. Perjanjian yang dirraksud biasanya terdiri dari perjanj ian lisensi, perjanjianrrerek, perjanjian paten, p:;rj anj ian bantuan teknis dan mengenai perjanjian yang rrenyangkut kerahasiai.

Waralaba rrerupakan kerja sam bisnis dan secara teknis dapat dipahami sebagai suatu rretce per.luasan pasar yang digurnkan oleh sebuah perusahaan yang dianggap sukses dan terkeneh:iakrelraskan distrihlsi 1 iranj atau jocarrelahri.mit---UJitbisnis e:eran yang dijalankan oleh pengusaha-pengusaha independen dengan menggunakan merek dagang atau rrerek jasa, teknik perrasaran dan berada di bawah pengawasan dari perusahaan yang hendak meluaskan pasamya dengan imbalan pembayaran fees dan IDplbf.s.

<sup>5</sup> International Franchise Association dalam Code of Ethics rrnyatakan bahwa hubungan franchisor dan franchisee adalah: "Every franchise relationship os ioured on the mutual carnitmentof both parties to fulfill their Cbligations l.ll:Er the franchise agreearent. Fadparty will fulfill its obligations, will act consistent with the interests of the bram am will not act so as to harmthe brand and system. This willing inter~IJ<::Ence l:::etweefranchisors am franchisees, am the trust am honesty uponwhich it is foun::12dhas madefranchising a worldwidesuccess as a strategy for business grcwth."

Para pihak (p;ITb:=riwaralaba dan penerrira waralaba) yang b::rsepakat dalam suatu transaksi waralaba selain rrenperrrasalah-kan~ yur:idis, jLgl.ITEn\_P-tarrakan hal lain yang lebih penting yai tu adanya jaminan bahwa baik pemberi waralaba rnaupun penerima waralaba adalah pirak-pihak yang secara bisnis d3p:l.t dierrakan kerja sarranya, kemanpuanrrenajerialnya dan tonafiditasnya untuk bersarra-sara rrerrb3ngun kerj asarra bisnis.

Ttmtutan-tuntutan di atas sebenarnya menjadi ukuran dalam menentukan unsur-unsur pokok kesEpakatan, persyaratan, hak dan J<e"aji.ban para pihak yang p3:c:E akhimya ditrarqkan di c:hlarrklausula-klausula srntu perjanjian ~.

Karena itu, perjanjian waralaba harus disusm c:EnJ:m sarqat; c:errrat agar kerja sarra bisnis yang dijalankan rrenguntl.ID:jkakuedua balah pihak secara sellrb3ng.

M3rtin M::"x:El.schn. rrenyatakan bahwa: "... pr::i.nsjp-prin furlmrtal ranzs tet:p ada sebagai nana halnya dalam semua t:ren:aksi *frarri* sekali lagi, p:ntirg untuk menekankan bahwa dalam menyusuj1:p:rgltul:an **ters=b\_itciri**-ciri firrental, lkar:ekteristi serta sy:rrat-syarat SHill transaksi *franchise* harus tetap dijaga. Sekali keutuhan konsep dan sisten yang telah di-*frarxi:lis9-kan* dirusak rraka rrasa depan pengembangan *franchise* penuh d:rgan risOO. ..<sup>6</sup>

Dari sudut muatan yang terkandung dalam suatu perjanjian waralaba yang unrn-Tific terdiri cari kall9 lia-kla\_13i1a, jika dilakukan statu icEntifikasi ter:h:d3p p:lkok-pokok rrateri yang terpent.irq di dalam perjanjian tersEb.lt, llBka mi.nirral terdapat klausula-k:la:lia utara, s:b::tgai l:::erikut :

- 1 Cbjek yang diwaralabakan;
- 2 'Iepat; terbisnis;
- 3 Wilayah waralaba;

- 4 Sewa guna;
- 5 EelatilBn dantan:trnn teknik dari p:nb:ri waralaba;
- 6 Stan:::l3r operasicral.r
- 7 Pertint:engan-pertirrb::mgan keuangan;
- 8 Klausula-klausula kerah3siaan;
- 9 Klausula-klausula yangmembatasi persairgID;
- JD. Pertanggungan jawab;
11. Fen:Jiklamn dan strategi parasaran.
- Q. Penetapan harga dan pembelian-p:=ntelian;
- 12 Status bedan usaha/perusahaan;**
- 14. Hak untuk menggunakan nama dan merek dagang;**
15. Masa berIaku dan kerrungkinan peroabrusn/perpsnjanjsn perjanjian;
16. R3Ajakhiran perj anjian;
17. 8:n3fsiran terh:d3pprperjanjian;
18. Pilihan hukun dan pilih3n fonrm.

#### D. Klausula Non Katpetisi

Artikel ini akan rrem:fokuskan pada peroahasan klausula rrii krrpetisi dikaitkan c:nn:Jan perlindungan berimbang bagi para pihak cW\_am suatu perjanjian «aralaoa.

Klausula non kcnpetisi pada umumnya tercantum dalam suatu perjanjian dengan tujuan untuk mencegah salah satu pihak cW\_am perjanjian untuk berkorpel.iai. dengan pirak lairnya calan perjanjian tersEtut. Pihak pertarra biasanya rrremiliki infomasi yang pent.irq untuk rrenjalankan SLBu bisnis nanri infomasi ter:s3:ut telah dil::eritahJkan kEp:B:B pihak kedua agar pihak kedua pun dapat rrenjalankan bisnis seru;a.

Perjanjial,pembelian dan penjualan bisnis rrergakem:::d3si klausula kmpetisi ini , guna mencegah pihak penjual dan pihak p:nb:ili b::rkrrpetisi c:hlam SLBu arffis bisnis dalaru suatu pericx::lewaktu yang sarra.

Perjanjian ian perburuhan mengakarodasi kllalsula rrii ~tisi .ini s3::Bg3i ussra untuk

6 M3rtin M2ndelsom, *Franchising - "Ietunjuk Praktis Bagi Franchisor am Franchisee"*: Pilih bahasa olen: Arif Suyoko, Fauzi Bustami, Hari Wahyudi, Jakarta: PI' Pustaka Binarran Press.inco, 1993, hlm. 205,

rrencecegah para pekerja l::erkerja dalam suatu profesi atau perdaqanqan yang sarra dengan para peker janyabai.k saat pekerja mas.ih terikat dengan perber.i kerj a ataupun satu per.ieee vaktu setelah pekerja ·Udak l::ekerja Jaj.

Swtu perjanj.ian yang l::ersifat rahasia biasanya juga rrengakan::xJasiklausula ini untuk mencegah pihak-pihak memberikan infomasi yang l::ersifat rahasia kEpK:l3. pihak lain karena inforrasi yang dimi.Li.ki. dapat rrengakiJ::Btkansuatu karp=tisi dalam suatu bisnis untuk suatu area tertentu dalam suatu jangka vaktu.

SEdmgkanklausula non krnpetisi dalam suatu perjanjian waralaba dimaksudkan mt:ul\$:

*"Prelents tre frardlissee fran eatexux; a similar lirect txeuea: IIJt cnlydJrigtte term of the agreement arr1 n=n:3IBl teiae, blt also for epexicd of tine after tre a;JJEem:nt erds unless prior arproval has bee: received fran tte ixexnisox:."*

Sehingga, rrerujuk pada suroer di atas dapat dikatakan bahwa klausula non kompetis.i ini pada hakekatnya rrTbatasi para penerima waralaba untuk masuk ke dalam bisnis yang sejenis bjk.an hanya saja p:d:l. saat r::erjanjian antara pihak p:nteri «aralsra dan penerima waralaba ber langsung, namun pErribatasan tersebut l::elaku pula hingga jangka vaktu tertentu 1Nalaupunperjanj ian waralaba antara pihak p:rtt::eri Vjaralal::B dan pener:ina varaleba telah berakhir .

Klausula non korpetisi dicantumkan dalam Lp3.ya agar posisi ber.inb:mg dari para

pihak dalam perj anj ian waralaba dapat tercapai. Suatu posisi berimbang dapat tercap:i\_ ap::bila para pirak reni.Liki b3rg:lln-irs; pxsiriai yang ber.inb:mg, karena. keadaan tersebut 1apat rrenqarah pada *unconscious ie"* dalam konsep *CorrunonLaw*.

Sedangkan dasar keberimbangan dan kesesuaian kedudukan dalam perjanjian dalam hukim 1i Irdonesia secara eksplisi t tercanturn dalam Pasal 1320 KUH Perdata rrengenai kesepakatan pada intinya rrenyatakan l:BhwI ke.sEp3katan/konsensus yang 1ah antara para pirak cEp:ittercap:ri ap3bila para pihak berada dalam posisi yang berirrt:en:].

Praktik di dalam sistem peradilan di, Indonesia dalam mengukur berimbang atau tieBknya posisi tav..arantara para pirak, antara lain cEp:itcerce:minr cari, pert.irrt:an:;j Hakim Mahkamah Agung Z. Asi.kin Ku.smah Atmadja dalam putusan Mahkamah Agung tanggal14 M2i 1987 Namr: 3431 K/Fdt/1985 rrengenai tolok ukur penyalahgunaan kekuasaan ekonmi (*mishbruik van anstarrighe::len*) adalah rrencakup keadaan yang tidak dapat diraksudkan dalam iktikad baik, patut dan adil atau l::ertentangan dengan ketertiban umum sebagai pengertian klasik namun ditentukan cengan ada atau tidaknya posisi tav..aryarg ber.llf:Em:J chlam suatu perjanj ian.

Hal yang patut; dicenati oleh para pibak dalzm perjanj.ian di bidang van1aba yakni suatu perboatan hukumadalah sah apabila suatu perbuatan hukurnmemenuhi persyaratan yang ditentukan oleh undang-undang baik dari segi bentuk, Lsi.zmrرتan, dan cara p:rrt:entukannya. Hukun positif di Irdonesia

7 Lihat <http://WNW franchisingevent2s=n>

8 *Unconscionability* merupakan suatu keadaan yang elipandahg dari kelakuan pihak yang kuat dalam usahanya ITerraksakan atau rnernfaatkam transaksi LawDictionary rremberikan definisi tentang Unconscionabilty sebagai: "A doctrine under which courts may then enforcement of unfair or q:pressive contracts because of: a. Procedural abuses'arising out of the contract formation; or b. Substantive abuses relating to tenns of the co1tract, such as tenns hhlc violat re3.S:Jmbleeq:ectionations oipeit,ies of hhlc involve gross c:ii:p2rities in price. "TerjEITBhan bebasnya adalah: "Suatu doktrin eli mana pengadilan dapat mengabaikan pelaksanaan dari ketentuan yang tidak aelil atau rnennenkan yang elisebabkan: a. Kesewenangan dalam proses perrbentukan perj anj ian itu; atau b. Kesewenangan dalam menentukan isi perjanjian seperti ketentuan yang bertentangan dengan kernauan yang patut dari para pihak atau terdapat perbedaan harga yang menyolok."

dalam bidang waralaba terdapat dalam Peraturan Pererintah Naror: 42 Tahun 2007 tentang Waralata. Hukum positif ini menunjukkan bahwa selanjutnya untuk memberikan perjanjian varalace, terdapat diatur hal yang mirip, ratus tercantum c.Wam sEl:uh perjanjian waralaba. Hal ini seharusnya menjadikan perhatian para pihak dalam perjanjian waralaba, agar perbuatan hukum yang dilakukan oleh para pihak tersebut suatu syarat perundang-undangan, sehingga perbuatan para pihak dapat dikatakan sah dan tidak dibatalkan ataupun batal. Dalam hukum.

Tujuan berikutnya dalam suatu perjanjian dilandasi oleh dasar keseimbangan. Dasar keseimbangan merupakan suatu upaya agar para pihak dalam perjanjian ini mencapai tujuan kelebihan dan kekurangan yang hakiki dan berada dalam lingkungan yang sama. Dasar keseimbangan ini dalam suatu perjanjian sangatlah penting karena posisi tarif atau dana para pihak,

Jika ditelaah dalam praktiknya, maka kita dapat menemukan bahwa posisi penerima waralaba sering kali dalam keadaan yang lebih lemah sedangkan pihak waralaba berada dalam posisi yang lebih kuat; ternyata tidak sepenuhnya benar. Tujuan para pihak dalam perjanjian di bidang waralaba baik pada saat negosiasi kontrak, saat perancangan kontrak, rraum saat menjalani kontrak sangat dipengaruhi oleh posisi tarif baik cari, piraksa, atau tidak ITB. Pihak penerima waralaba,

Posisi pihak waralaba yang tergolong dalam waralaba asing yang telah membeli, memiliki nilai jual yang tinggi, memiliki *know how* yang cukup ~ miliki persiapan yang kuat; dan dapat menimbulkan keadaan tidak

berimbang dibandingkan dengan posisi penerima waralaba. Namun dalam hal pihak waralaba adalah pihak lokal yang baru saja merouai bisnisnya dengan pola waralaba sedangkan pihak penerima waralaba berada dalam posisi ekonomis yang kuat; dan telah memiliki pengalaman bisnis di bidang lainnya sering kali justru posisi penerima waralaba lebih kuat. Bahkan perlindungan bagi penerima waralaba walaupun berdasarkan perjanjian baku yang telah disiapkan oleh pihak varalaba tidak memberikan jaminan bahwa posisinya lebih kuat dibandingkan dengan penerima waralaba.

Walau bagaimanapun permasalahan pencantilan klausula non kompetisi dalam perjanjian waralaba dapat menimbulkan kesan seolah-olah tidak tercakup dalam perjanjian. Oleh karena itu, perumusan klausula non kompetisi harus dilakukan secara cermat agar hak dan kewajiban dari para pihak cakupan ketahui dan dilirilngi dengan jelas. Hal ini sudah menjadi tuntutan diatur karena Indonesia sebagai negara dari rakyat internasional akan terus berhubungan dengan pihak asing. Sedangkan, waralaba asing yang masuk ke Indonesia setiap tahunnya menunjukkan kenaikan yang signifikan.

## E Penutup

Penulis berpendapat pemerintah dapat mengatur melalui instrumen hukum bahwa perjanjian waralaba wajib mendapat persetujuan dari pihak yang berkaitan misalnya Departemen Hukum dan Perundangan, urusan, tidak hanya sekadar dilaksanakan ke Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Pengaturan terhadap perjanjian baku dapat dirasukkan ke dalam peraturan hukum permanen yaitu demi kepentingan urum dan rendah yang lemah. Hal ini sejalan dengan teori Rawls yang telah diuraikan

dalam bab pendahuluan bahwa hukum dapat elikatakan adil walaupun terdapat beberapa ketidaksamaan, namun ketidakaksamaan haruslah dapat meningkatkan kedudukan yaitu paling sedikit dimana jika lebih lanjut dinyatakan oleh Paul Bihwaadil itu tidak harus berlaku namun para pihak yang kedudukannya lemah IETBhbarus dj\_lj\_rp.ngi.

2 Pada akhirnya apabila kita kaitkan dengan ide pemikiran W.Friedman dalam tulisannya *Law in a Changing Society* dinyatakan bahwa perjanjian baku tumbuh karrara lajatan bisnis, dalamnya yang paling pentingnya posisi tawar dalam masyarakat individual, ekspansi cari, firsi, keajahteraan dan pelayanan sosial, cari rasa gara, dan terjadinya perjanjian keajahteraan ekonomi dan keseraman kerapensiannya terhadap pelanggaran hukum.

1 Sejalan dengan hal tersebut, untuk menjamin seharusnya masyarakat namanya masih dapat mengharapkan agar pemerintah melakukan pengawasan atas perjanjian waralaba. Metode pengawasan paling yang dapat digunakan adalah melalui kebijakan publik melalui perundangan, penggalilan. Cara lainnya dengan menggunakan kondisi minimum yang ditetapkan pada standar-starxlar yang beracara atau keherx: lajatu pihak, dan pertemuan standar minimum berdasarkan kan undangan. Cara selanjutnya untuk dapat membebaskan hukum jiblik terhadap perjanjian privat adalah dengan mengadakan berbagai variasi syarat-syarat raja; janjiartetentu tak oleh pejabat publik baik secara langsung maupun melalui keputusan menteri. Jadi, pada akhirnya perjanjian waralaba antara para pihak yang tersifat privat narun naga cipta dilakukan intervensi dengan menggunakan instrumen kebijakan ekonomi negara. Nah kerena itu, dimana relasi antara pihak

pihak maka sudah sepatutnya pemerintah dapat ikut serta berperan dalam mencatur hal ini.

## Daftar Pustaka

Abdulkadir Muhammadi. *Perjanjian Baku dalam Praktek Bisnis*. Ferdigangan. Pariwara, Citra Fidya Bakti, 1992.

A.G.mawan Setiardja. *Dialektika Hukum dan Ideologi dalam Pembangunan Masyarakat*. Yogyakarta: Kmisius, 1990.

Alan vest. *Ferdigangan Eceran*. Alih bahasa oleh: Heryanto Gtmawan, Jakarta: Pustaka Binaran Pressin, 1992.

Amir Karamoy. *Sukses Usaha Lewat Waralaba*. Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996.

-----, *Jilid K2: Isi: Wenda*. Jakarta: Ristaka Bisnis Indonesia, 2005.

AnangSukardar. Franchising di Indonesia. Jakarta: Asosiasi Franchise Indonesia, 2004.

Anant K. Surdaram, et.al. *The International Business Environment Text and Cases*. us.z: Prentice - Hall InternatiCTBI, Ire, 1995.

Asser's Hartkamp. *Verbintennissenrecht D321*, de Verbintenis in Het Algemeen. Zv.olle: Tjeenk Link, 1998.

Asser's C. *Eerlijkheden Ferdigangan*. (ju:W asli: *Huurleiding 'bt CE B20fflrr;j van het Nederlands Burgelijke Recht*). Jakarta: Dian Rakyat (penerjemah: 8Jairan Birol), 1991.

Awalan Abdul Aziz. *A Guide To Franchising in Malaysia*. Kluwer: fetriX Trad. iraq & Services Agency, 2003.

[Onald W.Hackett. *Franchising: The State of The Art*. London: Dnegrant, 1972.

Eurpxm 0:d2 of Ethics for Franchising, 1 Jarurri 1992.

9 Untuk lengkapnya lihat lebih lanjut dalam W.Friedman. *Law In a Changing Society*. London: Pelican Books, 1964, hlm. 89-117.

InterrB.timll Frerrrrise Asseciat.irri  
<http://WtMI.farx.hisn::Ieventur.es.mn>

M3rtin Mendelsom. *Franchising-PetLmjuk*  
Praktis IBgi Franchisor dm Francirisee.  
Alih bahasa oleh: Arif Suyoko, Fauzi  
Bustami, Hari Wahyudi, Jakarta: PT  
Pustaka Binarran Pressin::b, 1993.

Sta.rt.ig a N9NO:npnny: "Cbsid=r Frqmdlls-  
ing as an Option", Jurnal WIPO  
(WIPO.wig?. int)

The Liang Gie. *Teori-teori Keadilan*.  
Ycqqakarta: Suf:ersukses, 1982.

Vander Burght. *Buku Tentang Perikatan*.  
Bandung: Mandar Maju (Penyadur: F.  
Tengker, Editor: Wila Chandrawila  
&pri:a::±i), 1999.

W. Friedrran. *law In a OJanging Society*.  
IDn::bn: Pelican Books, 1964.

<sup>3</sup> Starting a New Company: Consider  
Franchising as an Option, Jurnal WIPO  
(www.wipo.int)

<sup>1</sup>  
Donald W.Hackett.

Franchising The State of The Art  
London:Longman, 1972, p. 3.

<sup>1</sup>  
International Franchise

Association dalam Code of Ethics  
manyatakan bahwa hubungan franchisor  
dan franchisee  
adalah: "  
*Every franchise relationship os founded on the  
mutual commitment of both parties to fulfill  
their obligations under the franchise  
agreement. Each party will fulfill its obligations,  
will act consistent with the interests of the  
brand and will not act so as to harm the brand  
and system. This willing interdependence  
between franchisors and franchisees, and the  
trust and honesty upon which it is founded, has  
made franchising a worldwide success as a  
strategy lor business growth*

<sup>1</sup>  
<sup>6</sup> Martin Mendelsohn.  
Franchising-Petunjuk Praktis Bagi Franchisor  
dan Franchisee

Alih bahasa oleh: Arif  
S

# Klausula Non Kompetensu dalam Perjanjian Waralaba Dipandang dari Sudut Posisi Berimbang bagi Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba

---

ORIGINALITY REPORT



PRIMARY SOURCES

1	vdocuments.site Internet Source	15%
2	es.scribd.com Internet Source	2%
3	Submitted to De Montfort University Student Paper	<1 %

Exclude quotes

On

Exclude matches

Off

Exclude bibliography

On