



The Franchisor's Legal Liability for Breach of Contract in the Provision of a Franchise Business System

I Ketut Astawa^{1*}, Andrianto Dwi Prakoso²

Fakultas Hukum Universitas Singaperbangsa Karawang

Corresponding Author: I Ketut Astawa ketut.astawa@fh.unsika.ac.id

ARTICLE INFO

Keywords: Breach of Contract, Franchisor, Franchisee, Legal Liability, Franchise

Received: 19, April

Revised: 20, May

Accepted: 30, June

©2026 Astawa, Prakoso: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The development of the franchise business system in Indonesia has shown significant growth as a business expansion model based on a contractual relationship between franchisors and franchisees. This legal relationship imposes an obligation on franchisors to provide a standardized business system, including standard operating procedures (SOPs), training, operational support, and the transfer of know-how. This study aims to analyze the forms of franchisor breach of contract, the legal basis for liability, as well as legal protection mechanisms and dispute resolution for franchisees within the franchise business system. This study is a normative legal study employing a statutory approach, a conceptual approach, and a case-based approach. The case-based approach is used to examine the application of legal norms in franchise dispute cases related to the franchisor's failure to provide the business system. The results of the study indicate that Articles 1239 and 1243 of the Civil Code, as well as the principle of *pacta sunt servanda*, form the primary basis for the franchisor's legal liability for breach of contract in franchise agreements. Therefore, regulatory strengthening is necessary to create legal certainty. The results of this study indicate that Articles 1239 and 1243 of the Civil Code, as well as the principle of *pacta sunt servanda*, form the primary basis for the franchisor's legal liability for breach of contract in franchise agreements. Therefore, regulatory strengthening is necessary to ensure legal certainty, balance among the parties, and the effectiveness of legal protection in franchise business practices in Indonesia. Disputes may be resolved through litigation or alternative dispute resolution methods, such as arbitration and mediation, based on the provisions of the agreement.

Tanggung Jawab Hukum Franchisor terhadap Wanprestasi dalam Penyediaan Sistem Bisnis Waralaba

I Ketut Astawa^{1*}, Andrianto Dwi Prakoso²

Fakultas Hukum Universitas Singaperbangsa Karawan

Corresponding Author: I Ketut Astawa ketut.astawa@fh.unsika.ac.id

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Wanprestasi, Franchisor, Franchisee, Tanggung Jawab Hukum, Waralaba

Received: 19, April

Revised: 20, May

Accepted: 30, June

©2026 Astawa, Prakoso: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Perkembangan sistem bisnis waralaba (franchise) di Indonesia menunjukkan peningkatan signifikan sebagai salah satu model ekspansi usaha berbasis hubungan kontraktual antara franchisor dan franchisee. Hubungan hukum tersebut menimbulkan kewajiban bagi franchisor untuk menyediakan sistem bisnis yang terstandar, termasuk standar operasional prosedur (SOP), pelatihan, dukungan operasional, dan transfer pengetahuan (know-how). Namun, dalam praktiknya, pelaksanaan kewajiban tersebut tidak selalu berjalan sesuai perjanjian, seperti tidak tersedianya SOP secara memadai, kurangnya pelatihan, serta lemahnya dukungan operasional yang berimplikasi pada ketidaksesuaian sistem bisnis yang diperjanjikan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk wanprestasi franchisor, dasar pertanggungjawaban hukum, serta mekanisme perlindungan hukum dan penyelesaian sengketa bagi franchisee dalam sistem bisnis waralaba. Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif dengan pendekatan perundang-undangan, pendekatan konseptual, dan pendekatan kasus. Pendekatan kasus digunakan untuk melihat penerapan norma dalam praktik sengketa waralaba terkait kegagalan franchisor dalam penyediaan sistem bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pasal 1239 dan Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata serta asas pacta sunt servanda menjadi dasar utama pertanggungjawaban hukum franchisor atas wanprestasi dalam perjanjian waralaba. Oleh karena itu, diperlukan penguatan regulasi untuk menciptakan kepastian hukum, keseimbangan para pihak, serta efektivitas perlindungan hukum dalam praktik bisnis waralaba di Indonesia. Penyelesaian sengketa dapat ditempuh melalui litigasi maupun alternatif penyelesaian sengketa seperti arbitrase dan mediasi berdasarkan klausula perjanjian.

PENDAHULUAN

Perkembangan sistem bisnis waralaba (franchise) dalam perekonomian modern Indonesia menunjukkan peningkatan yang signifikan sebagai salah satu model ekspansi usaha yang berbasis pada hubungan kontraktual antara franchisor dan franchisee. Hubungan hukum tersebut pada dasarnya lahir dari suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban yang bersifat timbal balik, di mana franchisor tidak hanya bertindak sebagai pemegang merek, tetapi juga berkewajiban menyediakan sistem bisnis yang terstandarisasi. Sistem tersebut mencakup standar operasional prosedur (SOP), pelatihan usaha, dukungan operasional, serta transfer pengetahuan (know-how) yang menjadi elemen esensial dalam keberlangsungan usaha waralaba.

Dalam praktiknya, pelaksanaan kewajiban tersebut tidak selalu berjalan sesuai dengan yang diperjanjikan. Ditemukan berbagai kondisi di mana franchisor tidak menyediakan SOP secara memadai, tidak memberikan pelatihan yang berkelanjutan, tidak menjalankan dukungan operasional secara efektif, serta terdapat ketidaksesuaian antara sistem bisnis yang dijanjikan dengan implementasi di lapangan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya potensi pelanggaran kontraktual yang dapat dikualifikasikan sebagai wanprestasi, yang pada akhirnya menimbulkan kerugian bagi franchisee sebagai pihak yang berada dalam posisi ekonomi yang relatif lebih lemah dalam hubungan kontraktual waralaba.

Secara normatif, hubungan hukum dalam perjanjian waralaba tunduk pada ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, khususnya Pasal 1239 dan Pasal 1243 yang mengatur mengenai wanprestasi, serta asas pacta sunt servanda yang menegaskan bahwa setiap perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak. Namun demikian, dalam konteks waralaba, objek prestasi franchisor tidak bersifat sederhana, melainkan berupa sistem bisnis yang bersifat kompleks, dinamis, dan berkelanjutan, sehingga penilaian terhadap adanya wanprestasi tidak selalu dapat dilakukan secara rigid berdasarkan parameter hukum perdata konvensional.

Di sisi lain, pengaturan mengenai waralaba dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia belum secara spesifik mengatur standar tanggung jawab hukum franchisor ketika terjadi kegagalan dalam penyediaan sistem bisnis waralaba. Hal ini menimbulkan normative gap antara hukum perikatan dalam KUHPerdata dengan regulasi sektoral waralaba, yang berdampak pada belum terciptanya kepastian hukum yang memadai dalam menentukan batas pertanggungjawaban franchisor. Akibatnya, franchisee sering kali mengalami kesulitan dalam membuktikan dan menuntut pertanggungjawaban hukum atas kegagalan sistem bisnis yang diterima.

Ketidakseimbangan pengaturan tersebut mencerminkan adanya problem struktural dalam hubungan hukum waralaba, di mana perlindungan hukum terhadap franchisee belum terjamin secara optimal. Dalam perspektif hukum kontrak modern, kondisi ini menunjukkan adanya ketimpangan posisi para pihak dalam kontrak bisnis jangka panjang yang bersifat asimetris, sehingga memerlukan penguatan pengaturan hukum yang lebih responsif terhadap dinamika praktik waralaba.

TINJAUAN PUSTAKA

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini penting untuk mengkaji secara mendalam bentuk wanprestasi franchisor dalam penyediaan sistem bisnis waralaba, dasar pertanggungjawaban hukumnya berdasarkan hukum perdata, serta mekanisme perlindungan hukum dan penyelesaian sengketa bagi franchisee. Kajian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan hukum kontrak, khususnya dalam menciptakan kepastian hukum dan keseimbangan perlindungan para pihak dalam praktik bisnis waralaba di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif yang menitikberatkan pada analisis terhadap norma hukum, asas hukum, doktrin, serta prinsip-prinsip hukum yang mengatur hubungan hukum antara franchisor dan franchisee dalam penyelenggaraan usaha waralaba. Pemilihan metode ini didasarkan pada kebutuhan untuk mengkaji secara komprehensif konstruksi tanggung jawab hukum franchisor dalam penyelenggaraan sistem bisnis waralaba, terutama dalam hal terjadinya ketidakmampuan memenuhi kewajiban yang telah diperjanjikan sehingga berpotensi menimbulkan wanprestasi. Dalam konteks ini, penelitian tidak menitikberatkan pada data empiris lapangan, melainkan pada analisis terhadap kekosongan norma dan ketidakjelasan pengaturan hukum yang berlaku.

Dalam rangka menganalisis permasalahan yang diteliti secara komprehensif, penelitian ini menerapkan beberapa pendekatan hukum yang relevan sesuai dengan karakteristik objek kajian. Pertama, pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) digunakan dengan menelaah secara sistematis ketentuan hukum yang mengatur hubungan kontraktual dan waralaba, khususnya Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur wanprestasi melalui Pasal 1239 dan Pasal 1243, serta peraturan perundang-undangan di bidang waralaba yang mengatur standar penyelenggaraan usaha waralaba di Indonesia. Pendekatan ini digunakan untuk mengidentifikasi dasar normatif tanggung jawab hukum franchisor dalam sistem hukum positif Indonesia.

Kedua, pendekatan konseptual (*conceptual approach*) digunakan untuk mengkaji konsep-konsep hukum yang relevan dalam hubungan waralaba, seperti teori perjanjian, asas *pacta sunt servanda*, konsep wanprestasi, tanggung jawab hukum kontraktual, serta doktrin kesetaraan para pihak dalam perjanjian bisnis. Melalui pendekatan ini, dianalisis bagaimana konstruksi kewajiban franchisor dalam menyediakan sistem bisnis waralaba seharusnya dipahami dalam perspektif hukum perdata modern, termasuk karakteristik hubungan kontrak jangka panjang yang bersifat asimetris.

Ketiga, pendekatan kasus (*case approach*) digunakan untuk memperkuat analisis normatif dengan mengkaji praktik sengketa waralaba yang berkaitan dengan kegagalan franchisor dalam menyediakan sistem bisnis sesuai perjanjian. Pendekatan ini penting untuk melihat bagaimana norma hukum diterapkan dalam praktik serta bagaimana pengadilan atau mekanisme

penyelesaian sengketa memaknai wanprestasi dalam hubungan franchisor dan franchisee.

Bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Bahan hukum primer meliputi Kitab Undang-Undang Hukum Perdata serta peraturan perundang-undangan terkait waralaba. Bahan hukum sekunder diperoleh dari literatur ilmiah berupa buku, jurnal hukum, hasil penelitian, serta artikel akademik yang relevan dengan topik tanggung jawab hukum dalam perjanjian waralaba. Sementara itu, bahan hukum tersier digunakan sebagai penunjang, seperti kamus hukum dan ensiklopedia hukum untuk memperjelas istilah-istilah yuridis yang digunakan dalam penelitian ini.

Seluruh bahan hukum tersebut dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif dengan metode penalaran hukum (legal reasoning) yang bersifat deduktif. Proses analisis dilakukan melalui penafsiran sistematis terhadap norma hukum, pengkonstruksian hubungan antar aturan, serta identifikasi kekosongan hukum (legal gap) dalam pengaturan tanggung jawab franchisor atas penyediaan sistem bisnis waralaba. Jadi berdaarkan pemahaman tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan argumentasi hukum yang preskriptif dalam rangka memberikan kepastian hukum dan keseimbangan perlindungan bagi para pihak dalam hubungan waralaba di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk Wanprestasi Franchisor dalam Penyediaan Sistem Bisnis Waralaba

Hubungan hukum dalam sistem waralaba pada dasarnya merupakan hubungan kontraktual yang melahirkan hak dan kewajiban timbal balik antara franchisor dan franchisee. Dalam konstruksi tersebut, franchisor berkedudukan sebagai pihak yang memiliki kewajiban utama untuk menyediakan sistem bisnis yang terstandar kepada franchisee, meliputi standar operasional prosedur (SOP), pelatihan usaha, dukungan operasional, pengawasan bisnis, serta transfer pengetahuan (know-how) yang menjadi karakter utama dari bisnis waralaba. Kewajiban tersebut bukan sekadar kewajiban administratif, melainkan merupakan inti prestasi (essential obligation) dalam perjanjian waralaba karena keberhasilan franchisee sangat bergantung pada sistem bisnis yang disediakan oleh franchisor.

Secara normatif, kewajiban franchisor tersebut memiliki relevansi langsung dengan ketentuan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Pasal 3 PP Nomor 42 Tahun 2007 menegaskan bahwa waralaba harus memiliki ciri khas usaha, terbukti telah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan, mudah diajarkan dan diaplikasikan, serta adanya dukungan yang berkesinambungan. Ketentuan ini menunjukkan bahwa hukum positif Indonesia secara implisit menempatkan franchisor sebagai pihak yang wajib menjamin keberlangsungan dan keberfungsian sistem bisnis waralaba. Jadi, kegagalan franchisor dalam menyediakan SOP, pelatihan, maupun dukungan operasional bukan hanya merupakan pelanggaran kontrak, tetapi juga

bertentangan dengan prinsip penyelenggaraan waralaba yang telah ditentukan dalam regulasi sektoral.

Dalam perspektif hukum perdata, kegagalan tersebut dapat dikualifikasikan sebagai wanprestasi sebagaimana diatur dalam Pasal 1239 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, apabila debitur tidak memenuhi kewajibannya, diselesaikan dengan kewajiban memberikan penggantian biaya, kerugian, dan bunga. Ketentuan ini memiliki fungsi untuk menentukan adanya kegagalan pemenuhan prestasi (*default of performance*) ketika pihak yang berkewajiban tidak melaksanakan isi perjanjian sebagaimana mestinya.

Dalam konteks perjanjian waralaba, franchisor berkedudukan sebagai debitur atas kewajiban penyediaan sistem bisnis, sedangkan franchisee berkedudukan sebagai kreditur yang berhak memperoleh manfaat ekonomi dari sistem tersebut. Oleh karena itu, unsur-unsur wanprestasi dalam hubungan waralaba dapat diidentifikasi melalui beberapa indikator, yaitu adanya perjanjian yang sah, adanya kewajiban prestasi yang dibebankan kepada franchisor, adanya kegagalan pelaksanaan prestasi, serta timbulnya kerugian bagi franchisee. Unsur prestasi dalam perjanjian waralaba tidak terbatas pada pemberian hak penggunaan merek semata, tetapi juga mencakup kewajiban aktif untuk memastikan sistem bisnis dapat dijalankan secara efektif dan berkelanjutan.

Pasal 1243 KUHPerdata memiliki fungsi yang berbeda dengan Pasal 1239. Apabila Pasal 1239 berfungsi sebagai dasar penentuan adanya wanprestasi, maka Pasal 1243 berfungsi sebagai dasar pemberian ganti rugi akibat tidak dipenuhinya prestasi tersebut. Dalam konteks waralaba, ketentuan ini menjadi relevan ketika franchisee mengalami kerugian ekonomi akibat kegagalan sistem bisnis yang disediakan franchisor, seperti menurunnya operasional usaha, kerugian investasi, atau tidak tercapainya target usaha sebagaimana dijanjikan dalam kontrak franchise.

Wanprestasi franchisor dalam praktik waralaba dapat berbentuk tidak dipenuhinya prestasi sama sekali, dipenuhinya prestasi tetapi tidak sebagaimana mestinya (*improper performance*), maupun keterlambatan pelaksanaan kewajiban. Bentuk wanprestasi yang paling sering muncul antara lain tidak tersedianya SOP yang memadai, tidak dilaksanakannya pelatihan secara berkelanjutan, lemahnya pendampingan operasional, serta tidak konsistennya sistem bisnis dengan konsep usaha yang dipromosikan pada tahap awal perjanjian. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa objek prestasi dalam waralaba memiliki karakteristik sebagai *continuing obligation*, yaitu kewajiban yang harus dijalankan secara terus-menerus selama hubungan kontraktual berlangsung.

Karakter *continuing obligation* dalam waralaba menyebabkan hubungan hukum antara franchisor dan franchisee tidak dapat dipahami sebagai kontrak biasa yang selesai setelah prestasi diserahkan. Franchise merupakan hubungan bisnis jangka panjang yang sangat bergantung pada keberlanjutan dukungan dan kerja sama para pihak. Oleh karena itu, prinsip itikad baik (*good faith*)

sebagaimana tercermin dalam Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata menjadi sangat penting dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Asas tersebut menegaskan bahwa perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik, yang berarti franchisor tidak hanya berkewajiban memenuhi isi kontrak secara formal, tetapi juga wajib menjaga kepatutan, loyalitas bisnis, dan keberlangsungan sistem usaha yang dijanjikan kepada franchisee.

Dalam praktiknya, pelanggaran terhadap prinsip itikad baik sering terlihat ketika franchisor tetap menawarkan bisnis waralaba meskipun sistem bisnis yang dimiliki belum stabil atau belum siap diimplementasikan secara luas. Kondisi demikian menunjukkan adanya ketidakseimbangan posisi kontraktual (*contractual imbalance*) yang menempatkan franchisee pada posisi yang lebih rentan karena bergantung sepenuhnya pada sistem dan informasi yang dikendalikan oleh franchisor. Situasi ini memperlihatkan bahwa wanprestasi dalam waralaba tidak hanya berkaitan dengan pelanggaran terhadap klausula kontrak, tetapi juga berkaitan dengan kegagalan memenuhi standar kepatutan dan kepercayaan dalam hubungan bisnis jangka panjang.

Berdasarkan uraian tersebut, wanprestasi yang dilakukan oleh franchisor dalam penyediaan sistem bisnis waralaba dapat dimaknai sebagai tidak terpenuhinya kewajiban kontraktual, baik secara substansial maupun operasional, sehingga tujuan ekonomi yang menjadi dasar perjanjian waralaba tidak dapat diwujudkan. Kegagalan tersebut tidak hanya menimbulkan akibat hukum berupa kewajiban untuk memberikan ganti rugi sebagaimana diatur dalam Pasal 1243 KUH Perdata, tetapi juga menunjukkan bahwa perlindungan hukum bagi franchisee dalam sistem waralaba di Indonesia masih belum terlaksana secara optimal.

Dasar Pertanggungjawaban Hukum Franchisor terhadap Wanprestasi dalam Penyediaan Sistem Bisnis Waralaba

Pertanggungjawaban hukum franchisor dalam sistem waralaba pada dasarnya lahir dari hubungan kontraktual yang dibentuk melalui perjanjian franchise antara franchisor dan franchisee. Dalam konstruksi hukum perdata, perjanjian tersebut menimbulkan hubungan perikatan yang melahirkan hak dan kewajiban timbal balik bagi para pihak. Franchisor berkewajiban menyediakan sistem bisnis yang terstandar, sedangkan franchisee berkewajiban menjalankan usaha sesuai standar dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian. Oleh karena itu, kegagalan franchisor dalam menyediakan sistem bisnis sebagaimana diperjanjikan menimbulkan konsekuensi hukum berupa pertanggungjawaban atas kerugian yang dialami franchisee.

Dasar utama pertanggungjawaban hukum franchisor terhadap wanprestasi bersumber dari ketentuan Pasal 1239 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur bahwa setiap perikatan untuk berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, apabila tidak dipenuhi, menimbulkan kewajiban penggantian biaya, kerugian, dan bunga. Dalam konteks waralaba, ketentuan tersebut memiliki relevansi langsung karena objek prestasi franchisor tidak hanya berupa pemberian hak penggunaan merek, tetapi juga kewajiban aktif untuk menyediakan sistem bisnis yang dapat dioperasikan oleh franchisee. Jadi, tidak tersedianya SOP, tidak diberikannya pelatihan, lemahnya dukungan

operasional, maupun ketidaksesuaian sistem usaha dengan yang dijanjikan dalam kontrak dapat dikualifikasikan sebagai bentuk tidak dipenuhinya prestasi.

Secara doktrinal, Pasal 1239 KUHPerdata berfungsi untuk menentukan eksistensi wanprestasi (*default of performance*), yaitu ketika debitur tidak memenuhi kewajiban sebagaimana diperjanjikan. Dalam hubungan waralaba, franchisor berkedudukan sebagai debitur atas kewajiban penyediaan sistem bisnis, sedangkan franchisee berkedudukan sebagai kreditur yang berhak memperoleh manfaat ekonomi dari sistem tersebut. Oleh karena itu, unsur-unsur wanprestasi dalam hubungan franchise dapat diidentifikasi melalui adanya perjanjian yang sah, adanya kewajiban prestasi yang dibebankan kepada franchisor, adanya kegagalan pelaksanaan prestasi, serta timbulnya kerugian bagi franchisee akibat kegagalan tersebut.

Adapun Pasal 1243 KUHPerdata memiliki fungsi yang berbeda dengan Pasal 1239. Jika Pasal 1239 berfungsi menentukan adanya pelanggaran terhadap kewajiban kontraktual, maka Pasal 1243 berfungsi sebagai dasar pembebanan ganti rugi akibat tidak dipenuhinya prestasi tersebut. Dalam praktik waralaba, ketentuan ini menjadi penting karena kerugian franchisee tidak hanya bersifat materiil berupa hilangnya investasi atau menurunnya keuntungan usaha, tetapi juga dapat berupa kerugian operasional akibat tidak berjalannya sistem bisnis sebagaimana dipromosikan franchisor pada tahap pra-kontraktual.

Konstruksi pertanggungjawaban tersebut semakin relevan apabila dikaitkan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Pasal 3 PP Nomor 42 Tahun 2007 menegaskan bahwa suatu bisnis waralaba harus memiliki ciri khas usaha, standar pelayanan yang tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, serta adanya dukungan yang berkesinambungan dari franchisor kepada franchisee. Ketentuan ini menunjukkan bahwa hukum positif Indonesia secara implisit mewajibkan franchisor untuk menjamin keberlangsungan dan keberfungsian sistem bisnis yang diwaralabakan. Jadi dengan demikian, kegagalan franchisor dalam menyediakan sistem bisnis yang sesuai standar tidak hanya merupakan pelanggaran kontraktual, tetapi juga bertentangan dengan prinsip penyelenggaraan waralaba sebagaimana diatur dalam regulasi sektoral.

Dalam perspektif hukum kontrak modern, hubungan waralaba memiliki karakteristik sebagai *continuing contractual relationship*, yaitu hubungan kontraktual jangka panjang yang pelaksanaan prestasinya berlangsung secara terus-menerus selama masa perjanjian. Karakter demikian menyebabkan kewajiban franchisor tidak berhenti pada saat penandatanganan kontrak atau pemberian lisensi merek, melainkan terus berlangsung melalui pembinaan, pengawasan, dan dukungan operasional terhadap franchisee. Oleh karena itu, ukuran pemenuhan prestasi dalam waralaba tidak cukup hanya dilihat secara formal, tetapi juga harus dinilai berdasarkan efektivitas sistem bisnis yang diterima dan dijalankan oleh franchisee.

Karakter hubungan kontraktual yang berkelanjutan tersebut menjadikan asas itikad baik (*good faith*) sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata memiliki posisi sentral dalam hubungan waralaba. Ketentuan tersebut

menegaskan bahwa setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik, yang dalam konteks franchise mengandung kewajiban bagi franchisor untuk menjalankan hubungan bisnis secara jujur, proporsional, dan bertanggung jawab. Oleh karena itu, franchisor tidak dapat hanya berpegang pada pemenuhan formal klausula kontrak, tetapi juga wajib memastikan bahwa sistem bisnis yang diberikan benar-benar dapat mendukung keberlangsungan usaha franchisee.

Pelanggaran terhadap prinsip itikad baik dalam praktik waralaba dapat terlihat ketika franchisor tetap menawarkan bisnis franchise meskipun sistem operasional belum stabil, memberikan informasi yang tidak transparan mengenai prospek usaha, atau tidak menyediakan dukungan usaha yang memadai setelah franchisee melakukan investasi bisnis. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa wanprestasi dalam waralaba tidak hanya berkaitan dengan pelanggaran terhadap isi kontrak secara tekstual, tetapi juga menyangkut pelanggaran terhadap prinsip kepatutan dan loyalitas bisnis dalam hubungan kontraktual.

Dalam praktik sengketa waralaba, franchisee sering kali mengalami kesulitan dalam membuktikan wanprestasi franchisor karena objek sengketa berupa sistem bisnis yang bersifat abstrak dan berkelanjutan. Namun demikian, pengadilan pada prinsipnya dapat menilai adanya wanprestasi apabila franchisor terbukti tidak menjalankan kewajiban pembinaan, pelatihan, atau dukungan usaha sebagaimana diperjanjikan dalam kontrak franchise. Hal ini menunjukkan bahwa implementasi pertanggungjawaban hukum franchisor tidak hanya didasarkan pada pelanggaran formal terhadap kontrak, tetapi juga pada penilaian terhadap keberfungsian sistem bisnis yang menjadi inti hubungan waralaba.

Selain itu, hubungan waralaba pada umumnya dibentuk melalui kontrak baku (standard contract) yang disusun secara sepihak oleh franchisor. Kondisi ini menyebabkan franchisee berada pada posisi tawar yang lebih lemah dalam proses negosiasi kontrak. Ketidakseimbangan tersebut berpotensi menimbulkan klausula pembatasan tanggung jawab yang merugikan franchisee, sehingga penegakan pertanggungjawaban hukum franchisor menjadi penting sebagai instrumen perlindungan hukum terhadap pihak yang secara ekonomi lebih rentan.

Dalam konteks tersebut, dasar pertanggungjawaban hukum franchisor terhadap wanprestasi dalam penyediaan sistem bisnis waralaba tidak hanya bersumber pada ketentuan wanprestasi dalam KUH Perdata, tetapi juga berkaitan dengan prinsip itikad baik, regulasi sektoral waralaba, serta prinsip keseimbangan dalam hukum kontrak modern. Keseluruhan konstruksi hukum tersebut menunjukkan bahwa franchisor memiliki kewajiban hukum yang bersifat aktif, berkelanjutan, dan bertanggung jawab dalam menjamin keberlangsungan sistem bisnis yang diwaralabakan kepada franchisee.

Ganti Rugi dan Penyelesaian Sengketa atas Wanprestasi Franchisor dalam Penyediaan Sistem Bisnis Waralaba

Kegagalan franchisor dalam memenuhi kewajibannya terkait penyediaan sistem bisnis waralaba pada hakikatnya tidak hanya merupakan

bentuk pelanggaran terhadap perjanjian, tetapi juga menimbulkan akibat hukum berupa tanggung jawab untuk mengganti kerugian yang diderita oleh franchisee. Dalam hubungan franchise, sistem bisnis merupakan inti utama dari prestasi yang diperjanjikan karena franchisee pada hakikatnya tidak semata-mata membeli hak penggunaan merek dagang, melainkan bergantung pada keseluruhan sistem operasional, standar usaha, pelatihan, metode pemasaran, serta dukungan bisnis yang dimiliki franchisor. Oleh karena itu, ketika sistem bisnis tersebut gagal dijalankan atau tidak disediakan sebagaimana diperjanjikan, maka kegagalan tersebut secara langsung memengaruhi keberlangsungan usaha franchisee dan berpotensi menimbulkan kerugian ekonomi yang signifikan.

Dalam perspektif hukum perdata, konsekuensi hukum atas kegagalan tersebut bertumpu pada Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur bahwa penggantian biaya, kerugian, dan bunga dapat dituntut apabila debitur tetap lalai memenuhi kewajibannya setelah dinyatakan wanprestasi. Ketentuan ini menunjukkan bahwa ganti rugi merupakan bentuk pertanggungjawaban hukum yang lahir akibat tidak dipenuhinya prestasi sebagaimana diperjanjikan dalam hubungan kontraktual. Dalam konteks waralaba, franchisor berkedudukan sebagai debitur yang memiliki kewajiban menyediakan sistem bisnis secara berkelanjutan, sedangkan franchisee berkedudukan sebagai kreditur yang berhak memperoleh manfaat ekonomi dari sistem usaha tersebut. Jadi, kegagalan franchisor dalam menyediakan sistem bisnis yang layak secara hukum membuka hak bagi franchisee untuk menuntut pemulihan kerugian.

Secara doktrinal, Subekti menjelaskan bahwa wanprestasi tidak hanya berbentuk tidak dilaksanakannya prestasi sama sekali, tetapi juga dapat berupa keterlambatan pelaksanaan prestasi maupun pelaksanaan prestasi yang tidak sebagaimana mestinya. Pandangan tersebut menjadi relevan dalam hubungan waralaba karena kegagalan franchisor dalam praktik bisnis modern umumnya tidak dilakukan secara terang-terangan melalui penolakan untuk memenuhi kewajiban, melainkan melalui penyediaan sistem bisnis yang tidak berjalan efektif. Franchisor dapat saja secara formal memberikan SOP, pelatihan, atau dukungan operasional, namun substansi sistem bisnis tersebut tidak memadai untuk mendukung keberlangsungan usaha franchisee. Dalam kondisi demikian, pemenuhan prestasi secara formal tidak serta-merta menghapus adanya wanprestasi apabila tujuan ekonomi dari perjanjian franchise pada akhirnya tidak tercapai.

Karakteristik tersebut menunjukkan bahwa prestasi yang menjadi objek dalam perjanjian waralaba memiliki kompleksitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan perjanjian pada umumnya. Kewajiban franchisor tidak hanya terbatas pada pemberian lisensi merek atau penyediaan standar operasional bisnis, melainkan juga mencakup tanggung jawab berkelanjutan untuk memastikan bahwa sistem usaha yang diwaralabakan dapat diimplementasikan dan beroperasi secara efektif sepanjang berlangsungnya hubungan waralaba. Agus Yudha Hernoko menyebut kondisi demikian sebagai bentuk hubungan kontraktual modern yang menekankan asas proporsionalitas

dan keseimbangan kepentingan para pihak dalam pelaksanaan kontrak bisnis. Oleh karena itu, kegagalan sistem bisnis dalam franchise tidak dapat dinilai semata-mata berdasarkan terpenuhi atau tidaknya klausula kontrak secara tekstual, tetapi juga harus diukur berdasarkan keberhasilan sistem tersebut dalam mendukung tujuan ekonomi franchisee.

Dari sudut pandang kerugian, Yahya Harahap membedakan ganti rugi akibat wanprestasi ke dalam tiga unsur utama, yaitu biaya (kosten), kerugian (schaden), dan bunga (interesten). Dalam praktik waralaba, biaya dapat berupa franchise fee, biaya investasi tempat usaha, pengadaan perlengkapan usaha, serta pengeluaran operasional awal yang telah dikeluarkan franchisee. Kerugian dapat berupa menurunnya omzet usaha, hilangnya pelanggan, rusaknya reputasi bisnis, hingga kegagalan usaha akibat tidak berjalannya sistem bisnis yang dijanjikan franchisor. Adapun bunga berkaitan dengan keuntungan yang seharusnya diperoleh franchisee apabila perjanjian dilaksanakan secara patut sesuai ekspektasi bisnis yang dibangun sejak tahap pra-kontraktual.

Namun demikian, pembuktian kerugian dalam hubungan waralaba bukanlah persoalan yang sederhana. Franchisee tidak cukup hanya membuktikan adanya kerugian finansial, tetapi juga harus mampu menunjukkan adanya hubungan kausalitas (causal relationship) antara kegagalan sistem bisnis franchisor dan kerugian yang dialaminya. Abdulkadir Muhammad menjelaskan bahwa hubungan kausal merupakan unsur fundamental dalam pertanggungjawaban hukum karena tidak setiap kerugian dapat dibebankan kepada debitur tanpa adanya hubungan sebab akibat yang jelas. Dalam konteks franchise, pembuktian hubungan kausal menjadi lebih kompleks karena objek sengketa berupa sistem bisnis yang bersifat abstrak, dinamis, dan berkelanjutan. Pengadilan pada umumnya akan menilai apakah kerugian franchisee benar-benar lahir akibat kegagalan franchisor dalam menyediakan sistem bisnis atau justru berasal dari faktor internal franchisee seperti kesalahan manajemen dan ketidakmampuan operasional.

Kompleksitas tersebut terlihat dalam beberapa sengketa kontraktual di Indonesia, di mana pengadilan tidak hanya menilai keberadaan klausula kontrak secara formal, tetapi juga mempertimbangkan substansi pelaksanaan kewajiban para pihak. Dalam Putusan Mahkamah Agung Nomor 3051 K/Pdt/2018, Mahkamah menegaskan bahwa pihak yang tidak melaksanakan kewajiban kontraktual secara patut dan sesuai prinsip itikad baik dapat dimintakan pertanggungjawaban wanprestasi. Meskipun perkara tersebut tidak secara spesifik berkaitan dengan waralaba, pertimbangan hukumnya menunjukkan bahwa pelaksanaan kontrak dalam hukum perdata modern tidak lagi dipahami secara sempit berdasarkan teks kontrak semata, tetapi juga berdasarkan kepatutan dan tujuan ekonomi hubungan hukum para pihak. Dalam konteks waralaba, pendekatan tersebut menjadi penting karena keberhasilan franchise sangat ditentukan oleh kualitas sistem bisnis yang disediakan franchisor kepada franchisee.

Selain menimbulkan hak untuk menuntut ganti rugi, wanprestasi franchisor juga dapat menjadi dasar bagi franchisee untuk meminta pembatalan

perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1266 KUH Perdata. Ketentuan tersebut memberikan hak kepada pihak yang dirugikan untuk mengakhiri hubungan kontraktual apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Dalam hubungan franchise, pembatalan kontrak menjadi relevan ketika kegagalan sistem bisnis menyebabkan tujuan utama perjanjian tidak lagi dapat tercapai. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan hubungan franchise sangat bergantung pada kemampuan franchisor dalam menjaga efektivitas sistem bisnis yang diwaralabakan.

Dalam praktiknya, sengketa akibat wanprestasi franchisor dapat diselesaikan melalui litigasi maupun alternatif penyelesaian sengketa (*alternative dispute resolution*). Litigasi dilakukan melalui pengajuan gugatan wanprestasi ke pengadilan dengan mendasarkan tuntutan pada ketentuan KUH Perdata. Akan tetapi, penyelesaian melalui pengadilan sering kali dianggap kurang efektif dalam sengketa franchise karena membutuhkan waktu panjang, biaya tinggi, dan berpotensi merusak hubungan bisnis para pihak. Oleh sebab itu, banyak kontrak franchise memasukkan klausula arbitrase dan mediasi sebagai mekanisme penyelesaian sengketa.

Menurut Priyatna Abdurrasyid, arbitrase memiliki keunggulan dalam sengketa bisnis karena menawarkan fleksibilitas prosedur, kerahasiaan, dan penyelesaian yang relatif lebih cepat dibandingkan dengan litigasi. Dalam hubungan franchise, arbitrase dipandang lebih mampu memahami kompleksitas sistem bisnis dan hubungan komersial para pihak. Sementara itu, mediasi lebih menekankan pada pendekatan musyawarah dan pemulihan hubungan bisnis, sehingga lebih sesuai dengan karakter franchise sebagai hubungan usaha jangka panjang yang dibangun atas dasar kepercayaan dan kerja sama berkelanjutan.

Meskipun demikian, efektivitas penyelesaian sengketa dalam praktik waralaba di Indonesia masih menghadapi persoalan serius berupa ketidakseimbangan posisi para pihak. Franchisor umumnya berada pada posisi dominan karena menguasai merek, sistem bisnis, serta penyusunan klausula kontrak yang bersifat baku (*standard contract*). Sebaliknya, franchisee berada pada posisi yang lebih lemah karena memiliki keterbatasan dalam melakukan negosiasi terhadap isi kontrak. Kondisi tersebut menyebabkan franchisee sering kali mengalami kesulitan dalam menuntut hak-haknya, terutama ketika kontrak memuat klausula pembatasan tanggung jawab (*limitation of liability clause*) yang cenderung melindungi kepentingan franchisor secara sepihak.

Persoalan tersebut menunjukkan bahwa perlindungan hukum terhadap franchisee dalam sistem waralaba Indonesia masih belum optimal. Hingga saat ini, regulasi waralaba Indonesia belum memberikan parameter yang jelas mengenai batas tanggung jawab franchisor terhadap kegagalan sistem bisnis yang diwaralabakan. PP Nomor 42 Tahun 2007 memang mewajibkan adanya dukungan berkelanjutan dari franchisor, namun regulasi tersebut belum secara tegas mengatur konsekuensi hukum apabila kewajiban tersebut tidak dilaksanakan secara optimal. Akibatnya, franchisee sering kali harus bergantung sepenuhnya pada mekanisme gugatan wanprestasi dalam KUH Perdata untuk memperoleh perlindungan hukum.

Kondisi tersebut memperlihatkan adanya kekosongan norma (normative gap) dalam pengaturan waralaba di Indonesia, khususnya terkait standar pertanggungjawaban franchisor terhadap kegagalan sistem bisnis. Regulasi waralaba masih cenderung berorientasi pada aspek administratif dan pengembangan usaha dibandingkan dengan penguatan perlindungan hukum bagi franchisee sebagai pihak yang lebih rentan secara ekonomi dan kontraktual. Oleh karena itu, diperlukan penguatan regulasi yang lebih responsif untuk memberikan kepastian hukum mengenai batas tanggung jawab franchisor, parameter kegagalan sistem bisnis, serta mekanisme perlindungan yang lebih efektif bagi franchisee dalam praktik bisnis waralaba di Indonesia.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa tanggung jawab hukum franchisor atas terjadinya wanprestasi dalam penyediaan sistem bisnis waralaba secara yuridis didasarkan pada ketentuan Pasal 1239 dan Pasal 1243 KUHPerdata, yang mengatur bahwa tidak terpenuhinya kewajiban dalam suatu perjanjian menimbulkan konsekuensi hukum berupa kewajiban untuk memberikan ganti rugi kepada pihak yang dirugikan. Dalam konteks waralaba, kewajiban franchisor tidak hanya terbatas pada penyerahan hak penggunaan merek, tetapi mencakup penyediaan sistem bisnis yang utuh dan berkelanjutan, sehingga kegagalan dalam penyediaan unsur tersebut secara substansial telah memenuhi kualifikasi wanprestasi.

Selanjutnya, penelitian ini menemukan bahwa dalam praktiknya tidak terdapat parameter normatif yang tegas mengenai standar kegagalan sistem bisnis franchisor yang dapat dijadikan dasar objektif untuk menentukan terjadinya wanprestasi dalam hubungan waralaba. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan norma (normative gap) dalam pengaturan waralaba di Indonesia, khususnya dalam PP Nomor 42 Tahun 2007, yang hanya mengatur kewajiban dukungan berkelanjutan tanpa merumuskan konsekuensi hukum secara eksplisit apabila kewajiban tersebut tidak terpenuhi secara efektif.

Dari aspek tanggung jawab hukum, kegagalan franchisor dalam menjalankan kewajiban sistem bisnisnya menimbulkan akibat hukum berupa kewajiban ganti rugi yang mencakup biaya, kerugian, dan kehilangan keuntungan sebagaimana doktrin Pasal 1243 KUHPerdata. Namun demikian, efektivitas penegakan tanggung jawab tersebut dalam praktik masih dipengaruhi oleh ketimpangan posisi kontraktual antara franchisor dan franchisee, serta kompleksitas pembuktian hubungan kausal antara kegagalan sistem bisnis dan kerugian yang dialami franchisee.

Jadi, terakhir dapat disimpulkan bahwa ratio decidendi penelitian ini terletak pada pengakuan bahwa sistem hukum waralaba Indonesia belum menyediakan parameter yuridis yang memadai untuk mengukur kegagalan sistem bisnis franchisor sebagai bentuk wanprestasi yang terstandarisasi. Oleh karena itu, diperlukan penguatan norma hukum waralaba yang lebih preskriptif guna memberikan kepastian hukum, keseimbangan kontraktual, dan perlindungan yang lebih efektif bagi franchisee dalam hubungan bisnis waralaba.

PENELITIAN LANJUTAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, diperlukan penguatan dan reformulasi pengaturan hukum waralaba di Indonesia yang tidak lagi semata-mata berorientasi pada pendekatan administratif-formal, tetapi bergeser menuju pengaturan yang lebih substantif dalam menjamin kepastian hukum dan perlindungan efektif bagi franchisee. Dalam konteks ini, ketentuan dalam PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba perlu ditingkatkan pengaturannya melalui revisi atau penguatan norma turunan (misalnya dalam bentuk Peraturan Menteri Perdagangan), khususnya dengan merumuskan secara tegas standar minimum penyelenggaraan sistem bisnis yang wajib dipenuhi oleh franchisor sebagai dasar penilaian wanprestasi.

Diperlukan perumusan norma yang bersifat lebih preskriptif dan terukur mengenai parameter kegagalan sistem bisnis franchisor, termasuk indikator yuridis yang dapat digunakan untuk menentukan apakah tidak terpenuhinya kewajiban franchisor dalam bentuk dukungan berkelanjutan, pelatihan, standar operasional, dan pengawasan usaha dapat dikualifikasikan sebagai wanprestasi. Dengan demikian, pembuktian dalam sengketa waralaba tidak lagi sepenuhnya bergantung pada interpretasi hakim dan isi klausula kontrak, tetapi memiliki standar normatif yang lebih objektif dan terukur.

Implikasi penting lainnya dari penelitian ini adalah perlunya memperkuat penerapan prinsip keseimbangan dalam hubungan kontraktual waralaba, khususnya untuk mencegah dominasi penggunaan klausula baku (standard contract) dan klausula pembatasan tanggung jawab (limitation of liability clause) yang berpotensi menimbulkan kerugian bagi franchisee. Oleh karena itu, diperlukan pengawasan regulatif yang lebih efektif agar perjanjian waralaba tidak semata-mata berlandaskan asas kebebasan berkontrak, tetapi juga mampu menjamin perlindungan hukum yang adil dan proporsional bagi pihak yang memiliki posisi tawar lebih lemah.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini menegaskan bahwa belum adanya parameter hukum yang secara tegas mengatur kegagalan sistem bisnis yang disediakan oleh franchisor menjadi salah satu penyebab utama timbulnya ketidakpastian hukum dalam penyelesaian sengketa waralaba. Oleh karena itu, diperlukan pembaruan regulasi guna menciptakan kepastian hukum, menjaga keseimbangan hubungan kontraktual, serta memberikan perlindungan yang lebih efektif bagi franchisee dalam praktik waralaba di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrasyid, P. (2011). Arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa. Jakarta: Fikahati Aneska.
- Chandra, A. (2021). Legal protection in franchise business agreements in Indonesia. *Journal of Legal Studies*, 8(2), 145–160.
- Harahap, M. Y. (2017). Hukum acara perdata. Jakarta: Sinar Grafika.
- Harahap, Y. (2016). Segi-segi hukum perjanjian. Bandung: Alumni.
- Hernoko, A. Y. (2014). Hukum perjanjian: asas proporsionalitas dalam kontrak komersial. Jakarta: Kencana.
- Hutabarat, E. M. S. (2023). Asymmetric contract and legal protection in a franchise agreement. *Jurnal Arena Hukum*, 16(1), 1–18.
- Indonesia. (2007). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- Kementerian Perdagangan RI. (2021). Pedoman penyelenggaraan waralaba di Indonesia. Jakarta: Kemendag.
- Khairandy, R. (2010). Itikad baik dalam kebebasan berkontrak. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 17(3), 290–304.
- Khairandy, R. (2018). Hukum kontrak Indonesia dalam perspektif perbandingan. Yogyakarta: FH UII Press.
- Lubis, S. H. (2020). Aspek hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba di Indonesia. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 27(3), 489–510.
- Mahkamah Agung Republik Indonesia. Putusan Nomor 3051 K/Pdt/2018.
- Muhammad, A. (2019). Hukum perikatan. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Purwanto, R. (2020). Franchise system and transfer of know-how in commercial law perspective. *Jurnal Hukum Bisnis*, 12(1), 55–70.
- Santoso, D. (2020). Ketimpangan posisi para pihak dalam perjanjian franchise. *Jurnal Rechtsvinding*, 9(2), 201–218.

Setiawan, R. (2019). Pokok-pokok hukum perikatan. Bandung: Bina Cipta.

Subekti. (2018). Hukum perjanjian. Jakarta: Intermasa.