

Kepastian Hukum terhadap Keseimbangan Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba secara Notaril

Christian Aprilian*, Johanes Ibrahim Kosasih, Putu Ayu Sriasih Wesna

Universitas Warmadewa, Indonesia

Email: christian.aprilian@gmail.com*

Keywords:	Abstract
Legal certainty; Balance of parties; Franchise agreement; Notarial deed.	<i>This research is motivated by the development of the franchise business in Indonesia which involves the legal relationship between franchisors and franchisees, often stated in notarial deeds. However, the relationship often shows an imbalance of position due to the dominance of the franchisor in the drafting of standard agreements, even though they have been notarized. This raises the question of the extent to which a notarial deed is able to guarantee legal certainty while creating a balance of rights and obligations of the parties. This study aims to analyze the legal framework governing franchise agreements in notarial form and to assess the application of the principle of balance in the legal relationship between franchisors and franchisees. The method used is normative legal research with statutory and conceptual approaches. The findings indicate that, normatively, regulations on franchising and notarial practice provide a sufficient legal basis to ensure legal certainty through notarial deeds, which possess perfect evidentiary value; however, in practice, imbalances persist due to the dominance of franchisors in drafting contractual clauses, the limited legal understanding of franchisees, and the not yet optimal role of notaries in ensuring the substantive application of the principle of balance. In conclusion, although notarial deeds strengthen legal certainty, they do not fully guarantee the realization of a balanced relationship between the parties in franchise agreements; therefore, it is necessary to strengthen the role of notaries, enhance legal awareness among the parties, and consistently apply the principles of fairness and good faith in contractual relationships.</i>
Kata Kunci:	Abstrak
Kepastian hukum; Keseimbangan para pihak; Perjanjian waralaba; Akta notaril.	Penelitian ini dilatarbelakangi oleh berkembangnya bisnis waralaba di Indonesia yang melibatkan hubungan hukum antara franchisor dan franchisee, sering dituangkan dalam akta notaril. Namun, hubungan tersebut kerap menunjukkan ketidakseimbangan posisi karena dominasi franchisor dalam penyusunan perjanjian baku, meskipun telah dibuat secara notaril. Hal ini menimbulkan pertanyaan sejauh mana akta notaril mampu menjamin kepastian hukum sekaligus menciptakan keseimbangan hak dan kewajiban para pihak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaturan hukum mengenai perjanjian waralaba dalam bentuk akta notaril serta menilai penerapan prinsip keseimbangan dalam hubungan hukum antara franchisor dan franchisee. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan pendekatan konseptual. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa secara normatif pengaturan mengenai waralaba dan jabatan notaris telah memberikan dasar hukum yang cukup untuk menjamin kepastian hukum melalui akta notaril yang memiliki kekuatan pembuktian sempurna. Namun, secara praktis masih ditemukan ketidakseimbangan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba, yang disebabkan oleh dominasi franchisor dalam penyusunan klausul perjanjian, keterbatasan pemahaman hukum dari franchisee, serta belum optimalnya peran notaris dalam memastikan terpenuhinya prinsip keseimbangan secara substantif. Simpulan penelitian menunjukkan bahwa meskipun penggunaan akta notaril dapat memperkuat kepastian hukum, hal tersebut belum sepenuhnya menjamin terwujudnya keseimbangan para pihak dalam perjanjian waralaba. Oleh karena itu, diperlukan penguatan peran notaris, peningkatan kesadaran hukum para

PENDAHULUAN

Perekonomian merupakan salah satu pilar utama dalam membangun suatu negara, karena melalui mekanisme ekonomi yang teratur dan berkeadilan, kesejahteraan masyarakat dapat diwujudkan secara berkelanjutan. Dalam konteks Indonesia, kerangka normatif mengenai sistem ekonomi nasional tertuang secara jelas dalam Pasal 33 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yang menyebutkan bahwa: 1) Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. 2) Cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan yang menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh negara. 3) Bumi dan air dan kekayaan alam yang terkandung didalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat”.

Pasal ini tidak hanya memuat asas-asas ekonomi, tetapi juga mengandung filosofi dasar yang mencerminkan pandangan para pendiri bangsa mengenai bagaimana sumber daya dan kekayaan negara seharusnya dikelola (Abdul, 2014). Prinsip-prinsip seperti asas kekeluargaan, demokrasi ekonomi, serta penguasaan negara terhadap cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan yang menguasai hajat hidup orang banyak menjadi nilai fundamental yang membedakan model ekonomi Indonesia dari sistem ekonomi liberal maupun komando.

Sejak awal perumusannya, Pasal 33 UUD 1945 dirancang sebagai panduan moral dan konstitusional untuk memastikan bahwa pembangunan ekonomi tidak hanya mengutamakan pertumbuhan, tetapi juga pemerataan dan keadilan sosial. Pasal ini menegaskan bahwa kemerdekaan harus diikuti dengan kemerdekaan ekonomi, yang diwujudkan melalui pengelolaan sumber daya alam dan cabang-cabang produksi strategis demi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Dengan demikian, Pasal 33 tidak dapat dipisahkan dari cita-cita pembangunan nasional yang berorientasi pada kesejahteraan sosial, sebagaimana tercantum dalam Pembukaan UUD 1945.

Negara Republik Indonesia sebagai negara berkembang yang tingkat perkembangan ekonominya belum begitu mapan maka dari itu diperlukan upaya untuk meningkatkan perekonomian serta taraf hidup masyarakat yang sejalan dengan perkembangan zaman yang mengarah pada modernisasi maka dilakukan sebuah usaha yang disebut sebagai pembangunan nasional. Dalam kegiatan ekonomi modern, produk dan jasa merupakan elemen utama yang menjadi dasar berlangsungnya aktivitas perdagangan dan pertukaran nilai antar pelaku ekonomi. Produk dipahami sebagai sesuatu yang berwujud seperti makanan, pakaian, atau barang elektronik, sedangkan jasa merupakan layanan yang tidak berwujud seperti konsultasi, pendidikan, atau pelayanan kecantikan. Keduanya memegang peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

Menurut pendapat Philip Kotler produk didefinisikan “anything that can be offered to a market to satisfy a want or need,” sebagai apa pun yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, atau manfaat yang diterima konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa konsep produk tidak sebatas benda fisik, tetapi mencakup nilai yang ditawarkan oleh suatu perusahaan kepada konsumennya. Selanjutnya jasa menurut Philip Kotler merupakan “any act or performance that one party can offer to another that is essentially intangible,” setiap tindakan atau kinerja yang dapat

ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud. Oleh karenanya, jasa merupakan suatu kegiatan ataupun tindakan yang tidak berwujud, tidak bisa diraba, namun bisa diidentifikasi, direncanakan dan dilakukan untuk memenuhi suatu permintaan dan juga kepuasan pelanggan.

Dalam perkembangan bisnis modern di era globalisasi, produk dan jasa tidak lagi berdiri sendiri, melainkan menjadi satu paket nilai (*value proposition*) yang menentukan daya saing perusahaan. Secara hukum, produk dan jasa tidak hanya dipahami sebagai objek transaksi, tetapi juga dapat menjadi objek hak kekayaan intelektual (HAKI), seperti merek, desain industri, rahasia dagang, dan hak cipta. Perlindungan terhadap HAKI menjadi penting untuk menjaga reputasi bisnis dan melindungi pelaku usaha dari tindakan penyalahgunaan, karena merek sendiri memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi.

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Cipta Kerja membawa penguatan signifikan terhadap posisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam struktur perekonomian nasional melalui penyederhanaan perizinan berbasis risiko, kemudahan memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB), serta integrasi UMKM ke dalam ekosistem ekonomi digital. Regulasi ini juga memiliki relevansi kuat terhadap perlindungan HAKI bagi pelaku UMKM, khususnya dalam mendorong legalitas usaha dan penguatan identitas produk melalui pendaftaran merek, desain industri, dan bentuk kekayaan intelektual lainnya, sehingga mampu mencegah praktik peniruan, pembajakan, serta memperkuat daya saing produk lokal di tengah persaingan global.

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 memiliki relevansi yang kuat terhadap perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) bagi pelaku UMKM, khususnya dalam mendorong legalitas usaha serta penguatan identitas produk melalui pendaftaran merek, desain industri, dan bentuk kekayaan intelektual lainnya, di mana negara memberikan kemudahan prosedur agar pelaku usaha dapat melindungi aset intelektualnya yang bernilai ekonomis tinggi sehingga mampu mencegah praktik peniruan, pembajakan, maupun penyalahgunaan oleh pihak lain, sekaligus menjadi instrumen strategis dalam meningkatkan kepercayaan konsumen, menjaga reputasi usaha, serta memperkuat daya saing produk lokal di tengah persaingan global yang semakin terbuka.

Perkembangan dunia usaha di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang pesat, salah satunya ditandai dengan meningkatnya popularitas sistem waralaba sebagai bentuk kerja sama bisnis yang efisien dan relatif minim risiko karena memanfaatkan merek dagang, sistem operasional, dan model bisnis yang telah teruji. Indonesia termasuk dalam negara dengan perkembangan waralaba yang signifikan, di mana waralaba lokal mendominasi meskipun tetap berdampingan dengan waralaba asing, sehingga memberikan peluang usaha mandiri yang lebih terstruktur bagi masyarakat. Dalam perspektif hukum, penyelenggaraan waralaba di Indonesia diatur melalui Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba yang menjadi dasar hukum utama dalam mengatur hubungan antara pemberi dan penerima waralaba, termasuk hak, kewajiban, standar usaha, serta mekanisme pengawasan, yang didukung pula oleh Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan ketentuan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Perjanjian waralaba harus disusun berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang tetap dibatasi oleh kepatutan, itikad baik, dan keadilan, serta dilengkapi dengan legalitas seperti Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) sebagai bentuk kepastian hukum dan perlindungan bagi para pihak..

Meskipun demikian, dalam praktiknya masih sering terjadi sengketa dalam perjanjian waralaba, seperti kasus antara PT MySalon International dan Ratnasari Lukitaningrum yang menunjukkan pentingnya prinsip keseimbangan dan timbal balik dalam kontrak, di mana pengadilan menegaskan bahwa pihak yang belum memenuhi kewajibannya tidak berhak menuntut pihak lain berdasarkan prinsip *exceptio non adimpleti contractus*, sehingga menegaskan bahwa meskipun perjanjian dibuat dalam bentuk akta notaris, keseimbangan substansi tetap menjadi faktor utama dalam menjamin keadilan, oleh karena itu peran notaris menjadi sangat krusial dalam memastikan isi perjanjian disusun secara adil, transparan, dan tidak merugikan salah satu pihak, sehingga mampu menciptakan kepastian hukum sekaligus meminimalisir potensi sengketa di masa yang akan datang.

Celah penelitian yang ditemukan adalah belum adanya analisis komprehensif yang mengintegrasikan tiga aspek penting sekaligus, yaitu: (1) substansi perjanjian waralaba yang menjamin keseimbangan hak dan kewajiban para pihak berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024; (2) kekuatan pembuktian akta notaris dalam memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak; serta (3) peran aktif notaris sebagai pejabat umum yang tidak hanya mengesahkan tanda tangan, tetapi juga bertindak sebagai penyeimbang kepentingan dalam penyusunan klausul perjanjian yang adil dan proporsional. Kebaruan penelitian ini terletak pada konvergensi tiga elemen yang selama ini dipisahkan dalam studi-studi sebelumnya, yaitu: pendekatan normatif yang menyelaraskan ketentuan PP Nomor 35 Tahun 2024 dengan prinsip keseimbangan dalam hukum perjanjian, analisis komparatif kekuatan pembuktian antara akta notaris dan perjanjian di bawah tangan dalam konteks sengketa waralaba, serta penegasan peran notaris sebagai agen keseimbangan kontraktual yang bersifat preventif, bukan sekadar formalitas administratif. Dengan konvergensi ketiga elemen ini, penelitian ini menawarkan kontribusi orisinal berupa pemetaan komprehensif tentang bagaimana akta notaris dapat berfungsi sebagai instrumen hukum yang tidak hanya memberikan kepastian hukum, tetapi juga menciptakan keseimbangan hak dan kewajiban antara franchisor dan franchisee dalam hubungan waralaba di Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaturan hukum mengenai perjanjian waralaba dalam bentuk akta notaris serta menilai penerapan prinsip keseimbangan dalam hubungan hukum antara franchisor dan franchisee berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Secara lebih spesifik, penelitian ini juga bertujuan untuk mengkaji kekuatan pembuktian perjanjian waralaba yang dibuat secara notaris dibandingkan dengan perjanjian di bawah tangan, serta menganalisis peran notaris dalam memastikan terpenuhinya asas keseimbangan dan keadilan kontraktual dalam penyusunan akta perjanjian waralaba. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoretis bagi pengembangan ilmu hukum, khususnya dalam bidang hukum perjanjian, hukum waralaba, dan hukum kenotariatan, dengan menyediakan kerangka analisis terintegrasi tentang keseimbangan para pihak dalam perjanjian waralaba yang dituangkan dalam akta notaris. Secara praktis, penelitian ini bermanfaat bagi para pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba sebagai panduan dalam menyusun perjanjian yang adil dan seimbang, bagi notaris sebagai acuan dalam menjalankan peran preventif dan edukatif dalam pembuatan akta perjanjian waralaba, bagi pembuat kebijakan sebagai masukan untuk memperkuat regulasi mengenai bentuk dan substansi perjanjian waralaba, serta bagi akademisi dan peneliti hukum sebagai landasan untuk melakukan kajian lebih lanjut mengenai

optimalisasi peran notaris dalam menciptakan keseimbangan kontraktual di era ekonomi digital.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif yang bertujuan menganalisis sinkronisasi dan interpretasi norma hukum positif untuk menguji konsistensi aturan dalam memberikan kepastian hukum dan keadilan. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) untuk menelaah peraturan terkait waralaba, hukum kontrak, jabatan notaris, dan perlindungan konsumen, serta pendekatan konseptual (*conceptual approach*) untuk menganalisis prinsip itikad baik, proporsionalitas, dan keadilan dalam perjanjian waralaba. Sumber bahan hukum primer meliputi UUD 1945, Undang-Undang Jabatan Notaris, Undang-Undang Cipta Kerja, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba, dan KUHPdata, sedangkan bahan hukum sekunder terdiri dari literatur hukum, jurnal, artikel ilmiah, dan putusan pengadilan. Teknik pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan (*library research*) dengan menelusuri perpustakaan, basis data jurnal daring, dan portal peraturan perundang-undangan. Analisis bahan hukum dilakukan secara normatif dengan membandingkan pengaturan dalam KUHPdata dan PP Nomor 35 Tahun 2024, yang menunjukkan adanya kekaburan norma (*vague normen*) terkait bentuk perjanjian waralaba dan kekuatan pembuktiannya, sehingga diperlukan penegasan pengaturan agar tercipta kepastian hukum dan keseimbangan kedudukan para pihak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Substansi Perjanjian Waralaba Dalam Menjamin Keseimbangan Hak Dan Kewajiban Para Pihak Menurut Norma Hukum Indonesia

1. Bentuk Perjanjian Waralaba dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba merupakan payung normatif yang mengatur seluruh kegiatan waralaba di Indonesia dengan pendekatan hukum yang lebih modern dan komprehensif dibandingkan dengan Peraturan Pemerintah sebelumnya yang dicabut, yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Keberadaan peraturan pemerintah memiliki posisi sebagai peraturan pelaksana dari undang-undang, khususnya Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Kekayaan Intelektual dan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, yang memberikan dasar bagi pengaturan waralaba sebagai bentuk hubungan bisnis terstruktur. PP 35 Tahun 2024 tidak hanya hadir sebagai sekadar aturan teknis, tetapi merupakan reaksi normatif terhadap perkembangan dunia usaha waralaba di Indonesia yang semakin beragam, baik dari segi model bisnis, skala usaha, maupun jenis komoditas yang diperdagangkan melalui sistem waralaba.

Dengan munculnya berbagai bentuk model waralaba seperti waralaba retail makanan dan minuman, waralaba pendidikan, waralaba jasa layanan, serta waralaba master dan sub-franchise, pemerintah merespons kebutuhan akan kerangka hukum yang memberi kepastian, perlindungan hukum, dan keterbukaan informasi bagi para pelaku usaha waralaba yang tumbuh pesat di tengah ekonomi digital dan era keterbukaan pasar.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, yang menjadi dasar penting dalam memahami bentuk perjanjian waralaba adalah definisi istilah-istilah kunci yang dipaparkan

secara eksplisit sejak Bab I tentang Ketentuan Umum. Di dalam pasal-pasal awal tersebut, waralaba diartikan sebagai hak khusus yang diberikan oleh pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan kepada penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan untuk mengoperasikan sistem bisnis tertentu yang telah terbukti berhasil, termasuk penggunaan merek dagang, merek jasa, indikasi geografis atau hak kekayaan intelektual lainnya untuk jangka waktu tertentu berdasarkan perjanjian tertulis yang sah menurut hukum.

Definisi ini memberikan kerangka kerja bahwa perjanjian waralaba bukan sekadar hubungan dagang biasa, tetapi sebuah hubungan kontraktual yang didasarkan pada sistem bisnis yang tersusun secara terstruktur, terstandarisasi, dan memiliki elemen-elemen perlindungan serta komitmen jangka panjang yang dituangkan secara tertulis. Penekanan pada unsur tertulis ini sangat penting karena mempunyai dampak hukum signifikan terhadap proses pembuktian, penegakan hak dan kewajiban para pihak, serta menjadi dasar pengawasan pemerintah terhadap praktik waralaba di Indonesia.

Bagian pokok yang menjelaskan bentuk perjanjian waralaba dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 dapat ditemukan secara sistematis dalam Bab V yang khusus membahas mengenai Perjanjian Waralaba, dimulai dari Pasal 6 sampai dengan pasal-pasal lanjutan yang memuat ketentuan rinci. Pasal 6 secara tegas menyatakan bahwa :

“Perjanjian waralaba adalah perjanjian tertulis yang menjadi dasar hubungan hukum antara pemberi waralaba atau pemberi waralaba lanjutan dengan penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan.”

Frasa “perjanjian tertulis” di dalam pasal ini memiliki makna legal formal yang kuat. Artinya, tidak cukup hubungan secara lisan atau semata asumsi bisnis; hubungan kontraktual waralaba harus tertuang dalam dokumen tertulis yang ditandatangani para pihak di hadapan notaris atau pejabat yang berwenang sesuai ketentuan hukum yang berlaku. Hal ini bertujuan untuk menghindari sengketa di kemudian hari yang muncul akibat persyaratan yang samar atau tidak terdokumentasi dengan baik.

Secara gramatikal, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 memberikan keterbukaan kepada para pihak untuk merumuskan isi perjanjian waralaba, tetapi tetap mewajibkan tercantumnya sejumlah ketentuan minimum yang harus ada di dalamnya. Ketentuan minimum ini biasanya mencakup jangka waktu pemberian hak waralaba, besaran biaya waralaba, hak atas penggunaan sistem bisnis dan kekayaan intelektual, dukungan operasional dari pemberi waralaba, ketentuan pelatihan dan transfer pengetahuan, prosedur audit kualitas, serta hak dan kewajiban masing-masing pihak. Pemerintah tidak menjabarkan dalam bentuk kuantitatif yang kaku setiap rincian klausul yang harus ada, tapi mengatur secara kualitatif agar perjanjian waralaba selaras dengan prinsip hukum kontrak umum, prinsip perlindungan konsumen, dan prinsip keadilan dalam hubungan bisnis. Karena itu, perjanjian waralaba menurut PP ini merupakan dokumen komprehensif yang meskipun disusun oleh para pihak sendiri, tetap berada dalam ruang normatif yang ditentukan oleh pemerintah sebagai regulator guna melindungi kepentingan para pelaku usaha yang rentan serta konsumen publik pada umumnya.

Keberagaman bentuk usaha waralaba yang ada di Indonesia, mulai dari waralaba konsumsi makanan dan minuman yang berskala kecil hingga waralaba jasa profesional skala besar lintas wilayah nusantara, menjadi alasan utama pemerintah merancang peraturan ini dengan pendekatan yang tidak rigid atau terlalu baku. PP Nomor 35 Tahun 2024 secara sadar

tidak menciptakan satu format perjanjian waralaba yang harus diikuti secara kaku oleh semua pihak. Sebaliknya, peraturan ini memberikan ruang interpretatif yang fleksibel dalam format bahasa dan struktur kontrak, asalkan seluruh aspek utama yang ditentukan oleh peraturan pemerintah itu sendiri dipenuhi.

Pendekatan ini disebut sebagai “keterbukaan gramatikal” karena secara harfiah memungkinkan pengusaha mengekspresikan isi kontrak mereka sesuai dengan model bisnis masing-masing tanpa melanggar prinsip hukum ketentuan publik yang berlaku. Dengan demikian, meskipun isi perjanjian tersebut bisa beragam secara substansi dan format, secara hukum tetap harus senada pada aspek-aspek yang diatur seperti jangka waktu kontrak, pembayaran royalti, cakupan dukungan oleh pemberi waralaba, standar kualitas, hak intelektual, mekanisme penyelesaian sengketa, termasuk kewajiban informasi yang transparan sebelum kontrak ditandatangani.

Salah satu ketentuan penting dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 adalah kewajiban pemberi waralaba untuk menyediakan prospektus waralaba yang lengkap dan transparan kepada calon penerima waralaba, sebagaimana diatur dalam Pasal 8. Prospektus ini memuat informasi yang komprehensif mengenai kondisi keuangan bisnis, sejarah operasional, model bisnis, hak dan kewajiban para pihak, serta proyeksi keuntungan yang realistis. Tujuan utama dari prospektus adalah untuk melindungi calon penerima waralaba dari risiko investasi yang tidak diinformasikan, sekaligus menjadi dasar pertimbangan sebelum menandatangani perjanjian waralaba. Dalam praktiknya, prospektus ini menjadi dokumen hukum yang dapat dijadikan bukti bila terjadi perselisihan di kemudian hari, sehingga memiliki nilai formal dan material dalam kontrak. Kewajiban ini menunjukkan bahwa pemerintah menekankan prinsip keterbukaan informasi sebagai bagian dari perlindungan hukum preventif bagi pihak penerima waralaba.

PP 35 Tahun 2024 memberikan pedoman bagi pemberi waralaba mengenai hak dan kewajiban yang harus dicantumkan dalam perjanjian. Hak utama pemberi waralaba meliputi penggunaan merek, sistem, dan metode bisnis yang telah dilisensikan, serta penerimaan imbalan berupa biaya waralaba dan royalti. Sedangkan kewajiban pemberi waralaba termasuk menyediakan dukungan operasional, pelatihan, pengawasan mutu, serta pemeliharaan reputasi merek. Pasal 9 mengatur secara rinci bahwa:

“Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan dapat menunjuk lebih dari 1 (satu) Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan.

(2) Dalam hal ditunjuk lebih dari 1 (satu) Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan, Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan harus menetapkan pembagian wilayah berusaha secara jelas.”

Pemberi waralaba wajib memberikan pelatihan awal dan pendampingan operasional secara berkesinambungan agar penerima waralaba mampu menjalankan usaha sesuai standar yang telah ditetapkan. Hal ini menjadi dasar perlindungan hukum bagi penerima waralaba agar tidak dirugikan oleh praktik bisnis yang tidak sesuai kontrak atau standar kualitas.

Penerima waralaba memiliki hak untuk menggunakan merek dagang, sistem, dan metode bisnis pemberi waralaba untuk jangka waktu yang telah disepakati, serta mendapatkan dukungan operasional, pelatihan, dan pengawasan mutu. Kewajiban penerima waralaba mencakup pembayaran biaya waralaba dan royalti, pemeliharaan standar operasional, kepatuhan terhadap prosedur pemberi waralaba, serta pelaporan berkala sesuai ketentuan

kontrak. Pasal 10 menegaskan bahwa penerima waralaba harus bertindak sesuai dengan prinsip itikad baik, memelihara integritas merek, dan memastikan kualitas produk atau layanan tetap konsisten dengan standar pemberi waralaba. Dengan demikian, perjanjian waralaba tidak hanya bersifat transaksional, tetapi juga mengikat secara moral dan hukum dalam menjalankan sistem bisnis secara konsisten.

Pemberi waralaba memiliki hak untuk melakukan audit dan inspeksi guna memastikan bahwa penerima waralaba menjalankan usaha sesuai standar operasional dan kualitas yang telah disepakati. Ketentuan ini dimaksudkan untuk melindungi konsumen dan reputasi merek, sekaligus menjaga kesinambungan bisnis agar tidak terjadi penyimpangan yang merugikan salah satu pihak. Mekanisme audit ini harus dicantumkan dalam perjanjian, termasuk frekuensi, metode pelaporan, serta sanksi bagi penerima waralaba yang tidak memenuhi standar. Secara hukum, ketentuan ini memberikan dasar yuridis bagi pemberi waralaba untuk menegakkan kepatuhan terhadap kontrak tanpa harus menempuh proses litigasi secara langsung.

Perjanjian waralaba menurut PP 35 Tahun 2024 juga harus mencakup ketentuan penyelesaian sengketa, baik melalui jalur musyawarah, mediasi, arbitrase, maupun litigasi di pengadilan. Pasal 11 memberikan fleksibilitas bagi para pihak untuk memilih mekanisme penyelesaian yang paling sesuai dengan karakter bisnis dan hubungan kontraktual mereka. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip keterbukaan gramatikal yang diberikan peraturan, di mana perjanjian tidak dibatasi oleh satu bentuk standar tunggal, tetapi memberikan ruang bagi variasi klausul kontrak yang dapat disesuaikan dengan jenis usaha, skala, dan model waralaba yang dijalankan. Dengan demikian, peraturan pemerintah menegaskan bahwa bentuk perjanjian waralaba tidak hanya bersifat legal formal, tetapi juga adaptif terhadap dinamika bisnis yang berkembang, sambil tetap memberikan kepastian hukum dan perlindungan bagi semua pihak yang terlibat.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 secara tidak langsung membuka ruang bagi berbagai bentuk dan jenis perjanjian waralaba yang berlaku di Indonesia. Hal ini tercermin dari Pasal 12 yang menyebutkan bahwa :

“Pemberi Waralaba, Pemberi Waralaba Lanjutan, Penerima Waralaba, dan Penerima Waralaba Lanjutan wajib memiliki STPW sebagai Perizinan Berusaha untuk menunjang kegiatan usaha.”

Kewajiban dan hak para pihak, tanpa membatasi model hubungan bisnis. Dengan demikian, perjanjian waralaba bisa berbentuk master franchise, di mana pemberi waralaba memberi hak kepada pihak tertentu untuk mengelola dan memberikan sub-franchise di wilayah tertentu; multi-unit franchise, di mana penerima waralaba menjalankan lebih dari satu unit waralaba; hingga sub-franchise langsung yang diberikan oleh penerima waralaba kepada pihak ketiga. Fleksibilitas ini dimaksudkan agar para pihak dapat menyesuaikan kontrak dengan strategi bisnis masing-masing, termasuk cakupan wilayah operasional, jumlah unit yang dijalankan, dan target pasar, tanpa melanggar prinsip hukum dan ketentuan minimal yang diatur peraturan pemerintah.

Secara gramatikal, peraturan ini memberikan fleksibilitas kepada pelaku usaha untuk menginterpretasikan pasal-pasal perjanjian waralaba sesuai kebutuhan masing-masing, sepanjang tidak melanggar ketentuan hukum publik. Misalnya, PP 35/2024 tidak secara rinci menentukan besaran royalti atau durasi kontrak, sehingga kedua pihak dapat menegosiasikan besaran royalti tetap atau persentase dari omzet, serta jangka waktu kontrak yang dapat

disesuaikan dengan karakter usaha. Keterbukaan ini mengakui bahwa setiap bisnis waralaba memiliki risiko, kapasitas, dan strategi yang berbeda. Dengan demikian, interpretasi kontrak tidak hanya bersifat legal formal tetapi juga pragmatis, memungkinkan perjanjian disusun agar realistis secara bisnis sekaligus sah secara hukum.

PP Nomor 35 Tahun 2024 juga menegaskan pentingnya keterlibatan pihak ketiga profesional, terutama notaris, dalam pembuatan perjanjian waralaba. Meskipun perjanjian waralaba dapat dibuat oleh para pihak secara mandiri, keterlibatan notaris memberikan jaminan legalitas dokumen, serta memastikan semua klausul memenuhi ketentuan minimal yang diatur peraturan pemerintah. Pasal 13 menjelaskan bahwa notaris dapat memberikan pendampingan hukum, termasuk pengecekan keabsahan tanda tangan, validitas dokumen pendukung, serta kesesuaian isi perjanjian dengan standar hukum yang berlaku. Pendekatan ini bertujuan untuk menurunkan risiko sengketa hukum, meningkatkan transparansi, dan memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak, terutama bagi penerima waralaba yang biasanya lebih rentan terhadap praktik bisnis yang tidak adil.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 memberikan perhatian khusus terhadap waralaba yang dijalankan oleh usaha kecil dan menengah. Dalam konteks ini, beberapa ketentuan di Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 bersifat adaptif untuk mendukung perkembangan UMKM, misalnya pemberian fleksibilitas dalam pengaturan biaya waralaba awal, durasi kontrak, dan syarat dukungan operasional. Pasal-pasal yang relevan mendorong pemberi waralaba besar untuk memberikan pendampingan tambahan, pelatihan, dan dukungan teknis kepada UMKM agar mereka dapat berkembang secara berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, pemerintah tidak hanya mengatur hubungan hukum secara formal, tetapi juga berperan sebagai fasilitator pertumbuhan ekonomi melalui model waralaba, sekaligus memastikan bahwa hak dan kewajiban kedua belah pihak tetap seimbang.

Implikasi hukum dari bentuk perjanjian waralaba dalam PP 35 Tahun 2024 sangat luas. Pertama, memberikan kepastian hukum bagi pemberi waralaba bahwa sistem bisnis mereka dilindungi dari penyalahgunaan oleh penerima waralaba. Kedua, memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba melalui keterbukaan informasi, prospektus yang jelas, dan hak untuk menerima dukungan operasional. Ketiga, memberikan ruang bagi penyusunan kontrak yang adaptif terhadap jenis usaha, skala, dan model waralaba. Dengan kata lain, perjanjian waralaba di bawah PP 35/2024 bukan hanya sekadar dokumen formal, tetapi instrumen hukum yang fleksibel, adaptif, dan mampu menjembatani kepentingan ekonomi, hukum, dan operasional secara bersamaan. Hal ini menegaskan prinsip keseimbangan hak dan kewajiban para pihak, yang menjadi inti dari setiap hubungan waralaba yang sehat dan berkelanjutan.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 secara jelas memberikan dasar bagi klausul pengakhiran perjanjian waralaba. Dalam praktiknya, Pasal 14 dan Pasal 15 PP tersebut menegaskan bahwa perjanjian waralaba dapat diakhiri oleh salah satu pihak apabila terjadi pelanggaran substansial terhadap hak dan kewajiban yang telah disepakati. Klausul ini biasanya mencakup kondisi seperti kegagalan membayar biaya waralaba atau royalti, pelanggaran standar kualitas operasional, penggunaan merek atau sistem bisnis secara tidak sah, atau ketidakpatuhan terhadap prosedur pelaporan yang telah ditentukan. Pemerintah memberikan keleluasaan bagi para pihak untuk menyusun syarat pemutusan kontrak yang rinci dan sesuai karakter bisnis, termasuk mekanisme pemberitahuan tertulis, tenggang waktu perbaikan, dan prosedur pengembalian aset atau hak kekayaan intelektual. Hal ini memastikan

adanya keseimbangan antara hak pemberi waralaba untuk melindungi merek dan hak penerima waralaba agar tidak dirugikan secara sepihak.

PP 35 Tahun 2024 juga menekankan pentingnya mekanisme sanksi sebagai bagian dari perjanjian waralaba, meskipun tidak semua sanksi ditetapkan secara kuantitatif. Pasal 16 mengatur bahwa setiap pelanggaran terhadap ketentuan perjanjian, baik dari pihak pemberi maupun penerima waralaba, dapat menimbulkan tanggung jawab hukum, termasuk kewajiban membayar ganti rugi atau pengembalian royalti yang telah diterima secara tidak sah. Selain itu, PP memberikan opsi bagi para pihak untuk menegakkan hak melalui mekanisme arbitrase atau pengadilan, tergantung kesepakatan dalam kontrak. Dengan adanya ketentuan ini, perjanjian waralaba menjadi instrumen yang tidak hanya mengatur hubungan bisnis secara operasional, tetapi juga memiliki bobot yuridis yang memadai untuk menegakkan hak dan kewajiban secara adil.

PP 35 Tahun 2024 memberikan ruang bagi klausul *force majeure* atau keadaan kahar dalam perjanjian waralaba. Klausul ini melindungi kedua pihak jika terjadi kondisi di luar kendali mereka, seperti bencana alam, pandemi, perubahan kebijakan pemerintah, atau gangguan operasional yang signifikan. Pemberian fleksibilitas ini memungkinkan kontrak tetap adaptif terhadap risiko eksternal, sehingga hubungan bisnis tidak otomatis dinyatakan wanprestasi. Pasal 17 menjelaskan bahwa para pihak dapat merumuskan prosedur penanganan *force majeure*, termasuk penangguhan kewajiban pembayaran royalti atau perpanjangan jangka waktu kontrak, sesuai kesepakatan bersama. Prinsip ini menunjukkan bahwa PP 35/2024 tidak hanya mengatur bentuk perjanjian secara formal, tetapi juga memperhatikan keberlanjutan usaha waralaba dalam kondisi nyata di lapangan.

Dalam praktiknya, penerapan perjanjian waralaba di Indonesia berdasarkan PP 35 Tahun 2024 mendorong pemberi dan penerima waralaba untuk mengadopsi praktik terbaik (*best practices*) yang berlaku secara internasional. Hal ini mencakup penyusunan kontrak yang lengkap dan jelas, pencatatan keuangan yang transparan, audit berkala, pelatihan intensif bagi penerima waralaba, dan pengawasan mutu produk atau layanan. Standarisasi ini bertujuan untuk menjaga reputasi merek, mencegah sengketa hukum, dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Peraturan pemerintah, meskipun tidak menentukan format baku perjanjian, memberi landasan normatif bagi pihak-pihak yang ingin menerapkan standar global dalam hubungan waralaba, sehingga perjanjian tidak hanya sah secara hukum nasional tetapi juga kompetitif dalam konteks bisnis internasional.

Bentuk perjanjian waralaba yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menunjukkan prinsip keseimbangan hak dan kewajiban, fleksibilitas hukum, serta keterbukaan informasi. Pemerintah secara sengaja memberikan ruang interpretatif agar perjanjian dapat disesuaikan dengan jenis, skala, dan karakter bisnis waralaba yang berkembang pesat di Indonesia. Dengan pendekatan ini, perjanjian waralaba menjadi instrumen hukum yang adaptif, sekaligus menjamin perlindungan hukum preventif dan represif bagi semua pihak. Keterbukaan gramatikal yang dimaksud dalam peraturan memungkinkan pemberi waralaba dan penerima waralaba menegosiasikan isi kontrak dengan kreatif tanpa melanggar prinsip hukum, sehingga hubungan bisnis waralaba dapat berlangsung harmonis, transparan, dan berkelanjutan, sesuai dengan tujuan utama PP 35 Tahun 2024.

2. Substansi Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba merupakan salah satu bentuk perjanjian bisnis yang telah dikenal luas di Indonesia sebelum diaturnya secara spesifik melalui Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Secara umum, perjanjian waralaba adalah kontrak antara pemilik merek atau sistem usaha (franchisor) dengan pihak yang menggunakan merek, sistem, atau metode usaha tersebut (franchisee) untuk menjalankan usaha dengan model dan standar tertentu yang telah ditetapkan. Dalam praktiknya, waralaba muncul sebagai solusi bagi pengembangan usaha baik berskala nasional maupun internasional, karena memungkinkan pemilik usaha untuk memperluas jangkauan bisnisnya tanpa harus membuka cabang sendiri, serta memberikan kesempatan bagi pihak lain untuk memanfaatkan reputasi dan sistem bisnis yang telah terbukti. Konsep ini lahir dari praktik bisnis nyata, bukan semata-mata dari regulasi formal, sehingga sebelum adanya pengaturan khusus, masyarakat Indonesia sudah banyak melakukan transaksi waralaba dengan dasar hukum umum yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).

Sejak masuknya bisnis asing ke Indonesia, baik berupa produk maupun jasa, praktik waralaba semakin berkembang pesat. Contohnya, pada era 1990-an, banyak perusahaan internasional mulai menawarkan sistem waralaba mereka di Indonesia, seperti restoran cepat saji, gerai kopi, dan layanan jasa ritel. Perkembangan ini memunculkan kebutuhan akan kejelasan hukum, karena pada saat itu perjanjian waralaba masih diatur secara tidak langsung melalui ketentuan-ketentuan umum mengenai perjanjian di KUHPerdata. Pasal-pasal dalam KUHPerdata yang relevan, antara lain Pasal 1313 hingga 1338, mengatur tentang hak dan kewajiban para pihak, sahnya suatu perjanjian, serta akibat hukum jika terjadi wanprestasi. Dengan demikian, sebelum 2024, waralaba di Indonesia pada dasarnya merupakan perjanjian yang lahir dari praktik nyata dan telah diakomodir secara implisit dalam hukum perdata, meskipun belum ada pengaturan spesifik yang mengatur hak, kewajiban, dan perlindungan hukum bagi para pihak secara rinci.

Perkembangan hukum mengenai perjanjian waralaba di Indonesia dapat dilihat dari berbagai tahap pengaturan formal. Pada awalnya, praktik waralaba mengacu pada hukum perdata dan ketentuan perdagangan umum. Selanjutnya, pemerintah mulai memberikan perhatian terhadap pengaturan waralaba melalui berbagai regulasi, seperti Keputusan Menteri Perdagangan, Peraturan Menteri Perdagangan, serta Undang-Undang yang mengatur perdagangan dan perlindungan konsumen. Contohnya, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18/M-DAG/PER/3/2005 tentang Waralaba telah memberikan kerangka awal bagi pelaku usaha untuk menyusun kontrak waralaba yang memenuhi standar administrasi dan perlindungan konsumen. Tahap ini menandai pengakuan resmi pemerintah terhadap praktik waralaba sebagai bentuk perjanjian yang sah dan diakui secara hukum, sekaligus menjamin kepastian hukum bagi franchisor dan franchisee.

Seiring dengan pesatnya perkembangan waralaba, termasuk maraknya waralaba lokal dan asing di berbagai sektor, pemerintah menilai perlunya pengaturan yang lebih komprehensif dan terintegrasi. Tujuannya adalah untuk menjamin keseimbangan hak dan kewajiban para pihak, melindungi konsumen, serta mendorong pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui sistem waralaba. Regulasi yang lebih formal ini kemudian diwujudkan melalui Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Perjanjian Waralaba. Peraturan

ini menjadi tonggak baru dalam hukum bisnis Indonesia karena tidak hanya mengatur mekanisme perjanjian dan hak serta kewajiban para pihak, tetapi juga mengakomodir aspek perlindungan hukum, transparansi, dan tata kelola yang lebih jelas, sehingga mengurangi risiko sengketa yang sering muncul dalam praktik waralaba sebelumnya.

Secara substansi, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menegaskan bahwa perjanjian waralaba harus memuat beberapa unsur penting, termasuk identitas para pihak, ruang lingkup penggunaan merek atau sistem usaha, hak dan kewajiban franchisor serta franchisee, besaran royalti atau biaya lain, durasi perjanjian, serta mekanisme penyelesaian sengketa. Dengan adanya ketentuan ini, perjanjian waralaba tidak lagi hanya mengacu pada prinsip umum KUHPdata, melainkan memiliki pengaturan khusus yang relevan dengan karakteristik bisnis waralaba. Selain itu, peraturan ini juga menekankan perlunya keterbukaan informasi, audit berkala, dan standar operasional yang seragam untuk menjaga kualitas dan reputasi merek yang diwaralabakan. Oleh karena itu, perjanjian waralaba modern di Indonesia kini memiliki landasan hukum yang lebih kuat, jelas, dan terstruktur dibandingkan praktik awal sebelum adanya regulasi khusus, sekaligus mengakomodir kebutuhan pelaku usaha lokal dan internasional.

Substansi perjanjian waralaba merujuk pada prinsip-prinsip umum mengenai sahnya perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, serta akibat hukum bila terjadi wanprestasi. Pasal 1320 KUHPdata menegaskan bahwa: “Suatu perjanjian sah apabila memenuhi empat syarat: kesepakatan para pihak, kecakapan untuk membuat perikatan, suatu hal tertentu, dan suatu sebab yang halal.”

Secara substansi, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menegaskan bahwa perjanjian waralaba harus disusun secara lebih rinci dan sistematis dengan memuat unsur-unsur pokok yang mencerminkan karakteristik hubungan hukum antara franchisor dan franchisee. Identitas para pihak menjadi unsur pertama yang wajib dicantumkan secara jelas, meliputi nama, alamat, status badan hukum atau perorangan, serta legalitas usaha masing-masing pihak. Kejelasan identitas ini penting untuk memastikan adanya subjek hukum yang sah dan dapat dimintai pertanggungjawaban apabila terjadi sengketa di kemudian hari. Tanpa identitas yang lengkap dan akurat, perjanjian berpotensi menimbulkan ketidakpastian hukum terkait siapa yang sebenarnya terikat dalam hubungan waralaba tersebut. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 memberikan pengaturan yang lebih rinci mengenai perjanjian waralaba dibandingkan dengan ketentuan umum dalam KUHPdata. Jika dalam Pasal 1320 KUHPdata hanya ditegaskan syarat sahnya perjanjian, maka dalam PP ini substansi perjanjian waralaba diuraikan secara khusus sesuai dengan karakteristik hubungan antara franchisor dan franchisee.

Dalam Bab III Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, diatur secara lebih sistematis mengenai unsur dan isi perjanjian waralaba. Pasal 4 menjelaskan bahwa dalam penyelenggaraan waralaba terdapat pihak pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee), termasuk kemungkinan adanya pemberi waralaba lanjutan (sub-franchisor). Ketentuan ini menunjukkan bahwa hubungan hukum dalam waralaba tidak selalu sederhana dua pihak, melainkan dapat berkembang secara berjenjang sesuai dengan sistem distribusi bisnisnya.

Selanjutnya, dalam ketentuan mengenai isi perjanjian waralaba, diatur bahwa perjanjian wajib memuat identitas para pihak. Dasar hukum yang mengatur identitas para pihak terdapat

pada Pasal 6 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Identitas para pihak ini mencakup nama, alamat, bentuk badan usaha, serta legalitas masing-masing pihak. Pengaturan bertujuan untuk menentukan subjek hukum secara jelas. Identitas memastikan siapa yang terikat secara sah dalam perjanjian tanpa kejelasan ini, kontrak bisa dianggap cacat hukum. Menentukan tanggung jawab hukum. Jika terjadi sengketa, identitas memudahkan penentuan pihak yang bertanggung jawab dan proses penegakan hukumnya. Pengaturan ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum mengenai subjek yang terikat dalam perjanjian, sehingga apabila terjadi sengketa, pihak yang bertanggung jawab dapat ditentukan secara jelas.

Substansi mengenai identitas para pihak dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (2) huruf b Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat identitas lengkap pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee), meliputi nama, alamat, bentuk badan hukum, nomor identitas atau akta pendirian, serta data legalitas lainnya. Pencantuman identitas ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum mengenai pihak-pihak yang terikat dalam perjanjian, memastikan bahwa para pihak merupakan subjek hukum yang sah, serta memudahkan pelaksanaan hak dan kewajiban. Selain itu, identitas para pihak yang jelas juga menjadi dasar dalam penyelesaian sengketa atau klaim hukum jika terjadi perselisihan di kemudian hari, sehingga menjamin transparansi dan keamanan hubungan usaha dalam jaringan waralaba.

Substansi mengenai legalitas usaha dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf b Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat identitas para pihak serta jenis kegiatan usaha yang dijalankan, termasuk keterangan mengenai status hukum dan izin usaha yang dimiliki. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa pemberi dan penerima waralaba merupakan subjek hukum yang sah dan usaha yang dijalankan sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Pencantuman legalitas usaha memberikan kepastian hukum bagi para pihak, menjamin bahwa kegiatan waralaba dapat dilaksanakan secara sah, serta menjadi dasar dalam penyelesaian sengketa dan pengawasan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku di Indonesia.

Substansi mengenai sejarah kegiatan usaha dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf c Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat informasi mengenai sejarah kegiatan usaha pemberi waralaba, termasuk lamanya usaha telah berjalan, pengalaman dalam mengelola sistem bisnis, serta rekam jejak keberhasilan usaha yang menjadi dasar pemberian lisensi waralaba. Pencantuman substansi sejarah kegiatan usaha ini bertujuan untuk memberikan transparansi dan kepastian kepada penerima waralaba mengenai kredibilitas dan stabilitas sistem usaha yang akan dijalankan. Selain itu, informasi sejarah usaha juga berfungsi sebagai dasar pertimbangan penerima waralaba dalam menilai potensi keberhasilan usaha, efektivitas dukungan dan pelatihan dari pemberi waralaba, serta sebagai acuan untuk mengukur konsistensi dan kualitas operasional dalam jaringan waralaba.

Substansi mengenai struktur organisasi dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Pasal 5 ayat (1) huruf d Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian

waralaba wajib memuat struktur organisasi usaha, yang mencakup pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam menjalankan operasional bisnis. Pencantuman substansi struktur organisasi ini bertujuan untuk memberikan kejelasan mengenai mekanisme pengelolaan usaha, memastikan koordinasi dan pengawasan berjalan efektif, serta menjaga konsistensi kualitas produk atau jasa dalam jaringan waralaba. Selain itu, pengaturan struktur organisasi juga berfungsi untuk meminimalkan potensi konflik internal antara para pihak dan memastikan pelaksanaan hak serta kewajiban sesuai standar yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba.

Substansi mengenai sistem bisnis waralaba juga menjadi bagian penting yang diatur dalam perjanjian waralaba ini. Sistem bisnis diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, substansi mengenai sistem bisnis dalam perjanjian waralaba secara eksplisit diatur dalam Pasal 6 ayat (2) huruf d, yang menyatakan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat sistem bisnis yang menjadi dasar operasional antara pemberi dan penerima waralaba. Yang dimaksud dengan sistem bisnis dalam ketentuan ini adalah keseluruhan metode, prosedur, dan standar yang telah terbukti berhasil dan menjadi ciri khas usaha waralaba, sehingga harus diterapkan secara konsisten oleh penerima waralaba. Sistem bisnis ini umumnya mencakup standar operasional prosedur (SOP), tata cara produksi atau pelayanan, manajemen usaha, sistem pemasaran, hingga pengelolaan sumber daya manusia yang telah dikembangkan oleh pemberi waralaba. Pengaturan ini bertujuan untuk memastikan bahwa penerima waralaba menjalankan usaha dengan pola yang sama seperti yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba, sehingga kualitas produk atau jasa, pelayanan, serta identitas merek tetap terjaga di setiap lokasi usaha. Dengan demikian, sistem bisnis menjadi inti dari hubungan waralaba karena keberhasilan usaha sangat bergantung pada konsistensi penerapan sistem tersebut. Selain itu, keberadaan sistem bisnis dalam perjanjian juga berkaitan erat dengan kewajiban pemberi waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 7, yaitu memberikan pembinaan, pelatihan, dan pengawasan secara berkelanjutan, karena sistem bisnis tidak hanya diberikan di awal tetapi juga harus terus didampingi agar dapat dijalankan dengan benar oleh penerima waralaba. Di sisi lain, hal ini juga berhubungan dengan kewajiban penerima waralaba dalam Pasal 9, yaitu menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan, sehingga tidak terjadi penyimpangan yang dapat merugikan merek atau jaringan waralaba secara keseluruhan. Dengan demikian, substansi sistem bisnis dalam perjanjian waralaba menurut PP No. 35 Tahun 2024 bukan hanya sekadar deskripsi teknis, tetapi merupakan elemen fundamental yang mengikat para pihak untuk menjaga standar, kualitas, dan keberlangsungan usaha waralaba secara seragam dan berkelanjutan.

Substansi mengenai laporan keuangan dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam tentang Waralaba di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf f Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat kewajiban penerima waralaba untuk menyusun dan menyampaikan laporan keuangan secara berkala kepada pemberi waralaba, mencakup informasi mengenai pendapatan, biaya operasional, laba rugi, serta arus kas usaha. Pencantuman substansi laporan keuangan ini bertujuan untuk memberikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan usaha, memudahkan pemberi waralaba dalam memantau kinerja bisnis, serta menjadi dasar bagi penilaian pembayaran imbalan atau royalti. Selain itu, pengaturan laporan keuangan juga

berfungsi untuk memastikan bahwa usaha dijalankan sesuai standar akuntansi dan prinsip tata kelola yang sehat, sekaligus memberikan perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.

Substansi mengenai jumlah gerai atau tempat usaha dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf g Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat informasi mengenai jumlah gerai atau tempat usaha yang diperbolehkan dibuka oleh penerima waralaba, baik pada awal perjanjian maupun secara bertahap selama masa berlaku kontrak. Pencantuman substansi ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum dan batasan mengenai cakupan ekspansi usaha, mencegah tumpang tindih wilayah operasional, serta memastikan pengelolaan jaringan waralaba berjalan secara efektif dan konsisten. Selain itu, pengaturan jumlah gerai atau tempat usaha juga menjadi dasar bagi perhitungan imbalan atau royalti, pemantauan kinerja penerima waralaba, dan menjaga standar kualitas serta identitas merek di seluruh gerai yang dijalankan dalam jaringan waralaba.

Substansi mengenai daftar penerima waralaba dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam tentang Waralaba di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf h Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat daftar penerima waralaba yang mencakup identitas lengkap masing-masing penerima waralaba, lokasi gerai atau tempat usaha yang dijalankan, serta hak dan kewajiban yang melekat pada setiap penerima waralaba. Pencantuman substansi daftar penerima waralaba ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum mengenai pihak-pihak yang berhak menjalankan usaha waralaba, memudahkan pemantauan dan pengawasan jaringan waralaba, serta mencegah penyalahgunaan hak waralaba. Selain itu, pengaturan daftar penerima waralaba juga menjadi dasar bagi pemberi waralaba dalam menetapkan standar operasional, menghitung royalti, dan menjaga konsistensi kualitas serta identitas merek di seluruh jaringan usaha waralaba.

Mengenai hak dan kewajiban para pihak, ketentuan ini umumnya diatur dalam Bab VI Pasal 7 sampai dengan Pasal 11. Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, khususnya Pasal 7 sampai dengan Pasal 11, diatur bahwa hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba harus dilaksanakan secara seimbang, di mana pada Pasal 7 pemberi waralaba berkewajiban memberikan dukungan berkelanjutan kepada penerima waralaba dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional, serta pengawasan agar usaha berjalan sesuai standar yang telah ditetapkan, kemudian pada Pasal 8 pemberi waralaba juga wajib memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba yang memuat informasi mengenai profil usaha, legalitas, serta kinerja bisnis sebagai bentuk transparansi agar calon penerima waralaba dapat mengambil keputusan secara tepat, selanjutnya pada Pasal 9 penerima waralaba berkewajiban menjalankan usaha sesuai dengan sistem yang diberikan, menjaga kualitas dan reputasi usaha, membayar kewajiban finansial seperti royalti, serta memberikan laporan kegiatan usaha kepada pemberi waralaba, kemudian pada Pasal 10 penerima waralaba diwajibkan untuk mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa dalam negeri sepanjang memenuhi standar yang ditetapkan oleh pemberi waralaba sebagai upaya mendukung perekonomian nasional, dan pada Pasal 11 pemberi waralaba diwajibkan untuk bekerja sama dengan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dalam bentuk kemitraan atau penyediaan

barang dan jasa sehingga penyelenggaraan waralaba tidak hanya berorientasi pada keuntungan bisnis semata tetapi juga memberikan kontribusi terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Substansi mengenai sertifikat kekayaan intelektual atau surat pencatatan kekayaan intelektual dalam perjanjian waralaba diatur secara rinci dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang waralaba di Indonesia khususnya pada Pasal 5 ayat (1) huruf j Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024. Dalam ketentuan tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba wajib memuat informasi mengenai sertifikat hak kekayaan intelektual atau surat pencatatan kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba, termasuk merek, hak cipta, paten, atau rahasia dagang yang menjadi objek lisensi waralaba. Pencantuman substansi ini bertujuan untuk memberikan kepastian hukum mengenai status kepemilikan hak kekayaan intelektual, membatasi ruang lingkup penggunaan oleh penerima waralaba, serta mencegah penyalahgunaan aset intelektual. Selain itu, pengaturan sertifikat atau surat pencatatan kekayaan intelektual juga menjadi dasar bagi pemberi waralaba dalam melindungi merek, sistem bisnis, dan identitas usaha agar tetap konsisten di seluruh jaringan waralaba.

Perjanjian waralaba diatur dalam Bab IV Pasal 5 dan Bab V dan Pasal 6 Tentang Waralaba. Dalam ketentuan tersebut diatur bahwa perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia serta memuat klausul-klausul penting, seperti identitas para pihak, jenis hak kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban para pihak, bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan atau royalti, hingga mekanisme penyelesaian sengketa. Penyelesaian sengketa sendiri dapat dilakukan melalui jalur litigasi maupun non-litigasi, seperti arbitrase atau mediasi, sesuai dengan kesepakatan para pihak dalam perjanjian. Pengaturan ini memberikan kepastian hukum sekaligus fleksibilitas bagi para pihak dalam menentukan mekanisme penyelesaian konflik yang paling efektif.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 juga menekankan pentingnya keterbukaan informasi (disclosure), audit berkala, dan penerapan standar operasional prosedur (SOP) yang seragam. Hal ini bertujuan untuk menjaga kualitas usaha serta reputasi merek yang diwaralabakan, sekaligus memberikan perlindungan bagi penerima waralaba agar memperoleh informasi yang transparan sebelum mengikatkan diri dalam perjanjian. Dengan demikian, substansi perjanjian waralaba dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tidak hanya memenuhi prinsip umum perjanjian sebagaimana diatur dalam KUHPerdara, tetapi juga telah berkembang menjadi pengaturan khusus yang lebih rinci, sistematis, dan sesuai dengan kebutuhan praktik bisnis modern.

Ruang lingkup penggunaan merek atau sistem usaha juga menjadi substansi penting yang harus dijelaskan secara tegas dalam perjanjian waralaba. Ruang lingkup ini mencakup hak franchisee untuk menggunakan merek dagang, logo, sistem operasional, hingga metode bisnis yang dimiliki oleh franchisor. Penjelasan ini harus meliputi batasan wilayah operasional, jenis produk atau jasa yang boleh dipasarkan, serta standar yang harus diikuti. Hal ini bertujuan untuk menghindari penyalahgunaan merek dan menjaga konsistensi kualitas usaha di berbagai lokasi, sehingga reputasi bisnis tetap terjaga secara menyeluruh.

Hak dan kewajiban franchisor dan franchisee merupakan inti dari substansi perjanjian waralaba. Franchisor pada umumnya berkewajiban memberikan lisensi penggunaan merek, menyediakan pelatihan, dukungan operasional, serta menjaga keberlangsungan sistem bisnis yang telah teruji. Di sisi lain, franchisee berkewajiban menjalankan usaha sesuai standar

operasional yang ditetapkan, menjaga kualitas produk atau jasa, serta membayar royalti atau biaya lain sesuai kesepakatan. Hak masing-masing pihak juga harus diatur secara seimbang, di mana franchisor berhak atas imbalan ekonomi dan perlindungan merek, sedangkan franchisee berhak memperoleh dukungan bisnis yang memadai untuk menjalankan usaha secara optimal.

Besaran royalti atau biaya lain menjadi bagian substansi yang tidak kalah penting karena berkaitan langsung dengan aspek ekonomi dalam hubungan waralaba. Perjanjian harus menjelaskan secara rinci mengenai jenis pembayaran, baik berupa biaya awal (initial fee), royalti berkala, maupun kontribusi lainnya seperti biaya pemasaran. Kejelasan ini diperlukan untuk menghindari perselisihan terkait kewajiban finansial serta memberikan kepastian bagi franchisee dalam mengelola keuangan usahanya.

Durasi perjanjian juga wajib diatur secara tegas, termasuk jangka waktu berlakunya kerja sama, ketentuan perpanjangan, serta syarat pengakhiran perjanjian. Pengaturan durasi ini memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak terkait keberlangsungan usaha, sekaligus menjadi dasar dalam menentukan strategi bisnis jangka panjang. Selain itu, klausul mengenai pengakhiran perjanjian harus mencakup kondisi-kondisi tertentu seperti wanprestasi, pelanggaran standar operasional, atau keadaan kahar (force majeure).

Mekanisme penyelesaian sengketa merupakan substansi penting lainnya yang harus dimuat dalam perjanjian waralaba. Para pihak perlu menentukan cara penyelesaian sengketa yang akan ditempuh, apakah melalui litigasi di pengadilan atau melalui alternatif penyelesaian sengketa seperti mediasi atau arbitrase. Kejelasan mekanisme ini bertujuan untuk memberikan kepastian prosedural apabila terjadi konflik, sehingga penyelesaiannya dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Selain unsur-unsur tersebut, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 juga menekankan pentingnya keterbukaan informasi, audit berkala, dan penerapan standar operasional yang seragam. Keterbukaan informasi mengharuskan franchisor memberikan informasi yang jujur dan lengkap mengenai kondisi usaha kepada calon franchisee sebelum perjanjian ditandatangani. Audit berkala berfungsi untuk memastikan bahwa franchisee menjalankan usaha sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, sedangkan standar operasional yang seragam bertujuan menjaga kualitas dan identitas merek di seluruh jaringan waralaba.

Substansi perjanjian waralaba tersebut pada dasarnya tetap berakar pada prinsip-prinsip umum hukum perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yang mensyaratkan adanya kesepakatan, kecakapan, objek tertentu, dan sebab yang halal. Prinsip ini menjadi fondasi dasar yang memastikan bahwa perjanjian waralaba sah secara hukum. Namun, dengan adanya pengaturan khusus dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, substansi perjanjian waralaba menjadi lebih komprehensif, terstruktur, dan mampu memberikan perlindungan hukum yang lebih optimal bagi para pihak, sekaligus menyesuaikan dengan dinamika dan kebutuhan praktik bisnis modern di Indonesia.

Selain itu, setelah berakhirnya jangka waktu perjanjian waralaba, biasanya juga diatur adanya klausul pembatasan kegiatan usaha (non-compete clause) yang melarang penerima waralaba untuk menjalankan bisnis yang sama atau sejenis dengan sistem waralaba yang telah dijalankan sebelumnya dalam kurun waktu dan wilayah tertentu. Ketentuan ini dimaksudkan untuk melindungi kepentingan franchisor, khususnya terkait kerahasiaan sistem bisnis, strategi pemasaran, serta know-how yang telah diberikan selama masa kerja sama. Tanpa adanya pembatasan tersebut, terdapat potensi penyalahgunaan pengetahuan dan pengalaman yang

diperoleh franchisee untuk menjalankan usaha sejenis secara mandiri yang justru dapat merugikan franchisor. Di samping itu, dalam praktik waralaba modern juga dikenal adanya persyaratan terkait laporan keuangan yang harus dipenuhi oleh para pihak, khususnya franchisee, sebagai bentuk transparansi dan akuntabilitas dalam menjalankan usaha. Persyaratan laporan keuangan ini pada umumnya mencakup kewajiban pencatatan dan pelaporan pendapatan, biaya operasional, serta pembayaran royalti secara periodik kepada franchisor. Secara normatif, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 memang menekankan prinsip keterbukaan informasi dan pengawasan usaha, namun tidak secara rinci mengatur format baku laporan keuangan dalam isi perjanjian, sehingga pengaturannya lebih banyak diserahkan kepada kesepakatan para pihak dalam kontrak waralaba. Dengan demikian, klausul mengenai laporan keuangan tetap perlu dicantumkan secara jelas dalam perjanjian sebagai bagian dari mekanisme kontrol dan evaluasi kinerja usaha, sekaligus untuk menghindari potensi sengketa di kemudian hari. Namun demikian, pengaturan tersebut tetap harus memperhatikan prinsip keadilan dan proporsionalitas agar tidak menimbulkan beban yang berlebihan bagi franchisee, sehingga keseimbangan hubungan hukum antara para pihak tetap terjaga.

Selanjutnya, KUHPdata juga mengakomodir aspek hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian. Pasal 1338 KUHPdata menegaskan asas kebebasan berkontrak, yang berarti para pihak bebas menentukan isi perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, atau ketertiban umum. Dalam praktik waralaba, asas ini memungkinkan franchisor dan franchisee merumuskan klausul mengenai penggunaan merek, standar operasional, durasi kontrak, serta kewajiban pembayaran dan pelaporan. Namun, asas kebebasan berkontrak ini juga menimbulkan risiko ketidakseimbangan kekuatan, terutama jika franchisee relatif lebih lemah dibandingkan franchisor asing, sehingga seringkali memerlukan pengaturan tambahan agar tercipta keseimbangan hak dan kewajiban.

Pengaturan lebih spesifik mengenai waralaba kemudian hadir dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, yang mengintegrasikan prinsip-prinsip KUHPdata dengan kebutuhan praktis bisnis waralaba modern. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 ini menekankan substansi kontrak waralaba harus mencakup lima aspek utama: pertama, identitas jelas para pihak dan kualifikasi franchisee; kedua, lingkup dan wilayah usaha; ketiga, hak penggunaan merek, sistem, atau teknologi; keempat, hak dan kewajiban finansial, termasuk royalti, biaya awal, dan laporan keuangan; dan kelima, mekanisme pengakhiran dan penyelesaian sengketa. Dengan demikian, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tidak hanya menegaskan asas kebebasan berkontrak, tetapi juga menambahkan perlindungan hukum yang lebih detail bagi franchisee dan memastikan franchisor menjalankan kewajiban secara transparan.

Selain itu, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 mengatur aspek perlindungan konsumen dan kewajiban keterbukaan informasi. Franchisor wajib menyediakan dokumen waralaba yang memuat informasi lengkap mengenai bisnis, termasuk laporan keuangan, perjanjian sewa, serta hak dan kewajiban masing-masing pihak. Hal ini penting karena banyak franchisee mengandalkan informasi dari franchisor untuk menilai kelayakan bisnis. Dalam konteks KUHPdata, ketentuan ini dapat dikaitkan dengan Pasal 1337 yang menekankan itikad baik dalam perikatan. Dengan adanya Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, prinsip itikad baik ini dijabarkan lebih konkret melalui kewajiban penyampaian informasi,

sehingga franchisee mendapatkan kepastian hukum dan perlindungan terhadap praktik yang merugikan.

Substansi perjanjian waralaba menekankan mekanisme pengawasan dan audit berkala. Franchisor diwajibkan melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan standar operasional oleh franchisee, sementara franchisee memiliki hak untuk meminta klarifikasi dan laporan mengenai pengelolaan merek serta sistem usaha. Ketentuan ini mengadopsi prinsip KUHPerdara mengenai pemenuhan kewajiban secara itikad baik dan penegakan hak masing-masing pihak. Dengan adanya pengaturan ini, perjanjian waralaba tidak hanya menjadi dokumen formal semata, tetapi juga instrumen hukum yang menjamin keseimbangan antara kepentingan franchisor dan franchisee, meminimalkan risiko perselisihan, dan meningkatkan profesionalisme dalam praktik waralaba di Indonesia.

Sejarah regulasi waralaba di Indonesia menunjukkan bahwa sebelum adanya peraturan khusus, praktik waralaba banyak diatur secara tidak langsung melalui KUHPerdara dan ketentuan perdagangan umum. Pada awal era 1990-an, masuknya bisnis asing seperti restoran cepat saji, toko ritel, dan gerai kopi memicu meningkatnya transaksi waralaba di Indonesia. Pada periode ini, perjanjian waralaba banyak disusun secara individual oleh pihak-pihak yang terlibat, mengacu pada asas kebebasan berkontrak dan prinsip itikad baik dalam KUHPerdara (Pasal 1338 dan 1337 KUHPerdara). Meskipun praktiknya sah secara hukum perdata, tidak adanya standar baku menimbulkan ketidakpastian bagi franchisee, terutama terkait hak penggunaan merek, durasi kontrak, dan besaran royalti.

Merespon kebutuhan akan kepastian hukum, pemerintah kemudian mulai mengeluarkan regulasi yang lebih formal. Salah satu langkah awal adalah diterbitkannya Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18/M-DAG/PER/3/2005 tentang Waralaba, yang menetapkan prosedur pendaftaran waralaba, kewajiban franchisor menyediakan dokumen waralaba, serta ketentuan dasar mengenai hak dan kewajiban para pihak. Regulasi ini menjadi titik awal legalisasi praktik waralaba, memberikan dasar hukum bagi franchisee untuk menuntut haknya, dan memastikan franchisor menjalankan kewajiban secara transparan. Meskipun peraturan ini lebih bersifat administratif, namun keberadaannya menandai pengakuan resmi pemerintah terhadap waralaba sebagai bentuk perjanjian bisnis yang sah dan diakui hukum.

Seiring berjalannya waktu, praktik waralaba semakin kompleks dengan hadirnya pemain lokal dan internasional yang berbeda skala bisnisnya. Hal ini mendorong pemerintah untuk menyempurnakan regulasi waralaba melalui beberapa peraturan berikutnya, termasuk Peraturan Menteri Perdagangan yang mengatur lisensi, standarisasi merek, dan perlindungan konsumen. Pada periode ini, prinsip-prinsip KUHPerdara tetap dijadikan dasar hukum, namun pengaturan administratif dan teknis mulai diperluas agar mampu mengakomodir dinamika praktik waralaba yang berkembang pesat. Franchisor dan franchisee kini memiliki panduan lebih jelas mengenai hak, kewajiban, dan mekanisme penyelesaian sengketa.

Puncaknya, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menjadi regulasi yang paling komprehensif mengenai perjanjian waralaba di Indonesia. PP ini mengintegrasikan prinsip KUHPerdara, praktik waralaba internasional, dan kebutuhan domestik untuk perlindungan hukum yang seimbang. Substansi perjanjian yang diatur mencakup identitas para pihak, lingkup penggunaan merek dan sistem, hak dan kewajiban finansial, mekanisme audit dan pengawasan, durasi kontrak, serta tata cara pengakhiran dan penyelesaian sengketa. Dengan

ketentuan ini, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 memastikan bahwa perjanjian waralaba tidak hanya sah secara hukum, tetapi juga meminimalkan risiko perselisihan, menjamin transparansi, dan melindungi kepentingan kedua belah pihak.

Selain itu, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menekankan aspek perlindungan franchisee, terutama dalam hal keterbukaan informasi, standar operasional, dan hak untuk mendapatkan audit berkala. Aspek ini merupakan pengembangan dari prinsip KUHPerdara mengenai itikad baik (Pasal 1337) dan keseimbangan kontraktual. Dengan adanya ketentuan ini, franchisee tidak hanya memiliki hak untuk menggunakan merek dan sistem usaha, tetapi juga hak untuk memastikan bahwa franchisor memenuhi kewajiban secara adil dan transparan. Hal ini menunjukkan bagaimana substansi perjanjian waralaba telah berevolusi dari praktik perjanjian perdata yang sederhana menjadi kontrak bisnis yang kompleks, komprehensif, dan diatur secara formal oleh pemerintah melalui Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024.

Perjanjian waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menekankan pentingnya identitas para pihak sebagai fondasi sahnya kontrak. Identitas franchisor dan franchisee harus jelas, termasuk data hukum, kualifikasi, dan status usaha. Hal ini tidak hanya untuk kepastian hukum, tetapi juga untuk mencegah risiko sengketa di masa depan terkait otoritas pengelolaan merek dan sistem usaha. Selain itu, substansi perjanjian mengatur lingkup penggunaan merek dan sistem usaha yang spesifik, misalnya wilayah operasional, jenis produk atau jasa yang dapat dijual, serta standar kualitas yang harus dipatuhi. Ketentuan ini bertujuan menjaga reputasi merek, kualitas produk, dan konsistensi layanan di seluruh jaringan waralaba.

Aspek finansial juga menjadi bagian penting dari substansi perjanjian. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 mengatur kewajiban franchisee untuk membayar biaya awal, royalti berkala, dan biaya lain yang disepakati. Royalti biasanya dihitung berdasarkan persentase omzet atau jumlah tetap per periode tertentu, sedangkan biaya awal mencakup lisensi penggunaan merek, pelatihan, dan dukungan awal dari franchisor. Substansi perjanjian juga menekankan transparansi laporan keuangan, sehingga franchisee dapat memverifikasi bahwa perhitungan royalti dan biaya lain dilakukan secara adil. Hal ini sejalan dengan prinsip KUHPerdara mengenai itikad baik dan keseimbangan hak serta kewajiban antara para pihak.

Akta notaris memiliki kekuatan pembuktian sempurna, sebagaimana diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan peraturan perundang-undangan terkait notaris. Kekuatan pembuktian sempurna ini berarti bahwa akta yang dibuat oleh notaris dianggap sah dan benar mengenai identitas para pihak, waktu, dan isi perjanjian, sehingga tidak diperlukan lagi pembuktian tambahan mengenai keaslian tanda tangan atau kesadaran para pihak ketika menandatangani perjanjian. Dengan demikian, apabila terjadi perselisihan antara franchisor dan franchisee, akta notaris menjadi alat bukti utama yang memiliki kekuatan hukum mengikat, meminimalkan risiko terjadinya sengketa yang berkepanjangan di pengadilan.

Di sisi lain, perjanjian waralaba yang dibuat di bawah tangan yaitu perjanjian yang ditandatangani tanpa keterlibatan notaris memiliki kekuatan pembuktian yang berbeda. Menurut hukum pembuktian, perjanjian di bawah tangan hanya memiliki kekuatan pembuktian biasa, artinya pihak yang mengajukan gugatan tetap harus membuktikan keabsahan tanda tangan, kesepakatan para pihak, dan isi perjanjian melalui alat bukti lain seperti saksi, dokumen tambahan, atau konfirmasi pihak ketiga. Kelemahan ini sering menjadi kendala dalam

sengketa waralaba, terutama ketika pihak lawan menyangkal telah menandatangani perjanjian atau tidak setuju dengan sebagian ketentuan yang tercantum.

Akta notaris diatur untuk memberikan kepastian hukum dan mengurangi beban pembuktian. Notaris bertindak sebagai pejabat umum yang memiliki kewenangan untuk memeriksa identitas para pihak, memastikan kesadaran dan kemampuan hukum para pihak, serta menyusun isi perjanjian sesuai dengan norma hukum yang berlaku. Hal ini menjadikan akta notaris sebagai alat bukti yang kuat di mata pengadilan, karena pengadilan tidak perlu melakukan pemeriksaan tambahan terhadap fakta dasar yang telah dicatat oleh notaris. Dengan demikian, perjanjian waralaba dalam bentuk akta notaris memberikan perlindungan maksimal terhadap kedua belah pihak, baik dari sisi hak kekayaan intelektual, maupun kepastian operasional usaha.

Selain itu, perjanjian waralaba di bawah tangan yang kemudian diakui atau dicatat dalam bentuk akta notaris memiliki implikasi hukum yang signifikan. Pencatatan atau pengesahan oleh notaris dapat meningkatkan kekuatan pembuktian dari perjanjian awal, menjadikannya hampir setara dengan akta notaris asli dalam hal kepastian hukum. Proses ini sering dilakukan oleh franchisor untuk memastikan bahwa setiap franchisee memiliki dokumen legal yang kuat dan dapat dipertanggungjawabkan. Dengan demikian, meskipun awalnya dibuat secara informal, perjanjian waralaba yang di bawah tangan dapat memperoleh status pembuktian yang lebih kuat melalui keterlibatan notaris, sehingga dapat meminimalkan risiko sengketa di masa mendatang.

Salah satu aspek penting dari perjanjian waralaba adalah adanya hak atas kekayaan intelektual, termasuk merek dagang, rahasia dagang, dan metode operasional. Dalam praktiknya, sengketa sering muncul terkait penggunaan hak tersebut. Apabila perjanjian waralaba dibuat dalam bentuk akta notaris, notaris telah memastikan bahwa setiap klausul yang berkaitan dengan hak kekayaan intelektual disusun dengan jelas dan mengikat secara hukum. Hal ini berarti pengadilan akan lebih mudah menegakkan hak-hak pihak franchisor apabila terjadi pelanggaran oleh franchisee. Sebaliknya, perjanjian di bawah tangan memerlukan pembuktian tambahan mengenai isi dan kesepakatan para pihak, sehingga proses hukum menjadi lebih kompleks dan rentan terhadap penolakan bukti oleh pihak lawan.

Durasi perjanjian dan mekanisme perpanjangan juga diatur secara rinci. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 menetapkan bahwa durasi kontrak harus jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak, serta memuat syarat perpanjangan atau pengakhiran kontrak. Ketentuan ini penting karena memberikan kepastian hukum bagi franchisee dalam merencanakan investasi dan strategi bisnis, sekaligus memberikan fleksibilitas bagi franchisor untuk mengevaluasi kinerja jaringan waralaba. Dengan adanya pengaturan ini, perjanjian waralaba tidak hanya bersifat formal, tetapi juga strategis, mendukung keberlanjutan usaha, dan meminimalkan risiko perselisihan akibat ketidakjelasan kontrak.

Mekanisme penyelesaian sengketa menjadi elemen krusial dalam substansi perjanjian. Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 mengatur bahwa setiap perselisihan yang muncul antara franchisor dan franchisee harus diselesaikan terlebih dahulu melalui musyawarah atau mediasi. Jika tidak tercapai kesepakatan, pihak dapat melanjutkan penyelesaian melalui arbitrase atau pengadilan sesuai kesepakatan awal dalam kontrak. Pengaturan ini memberikan kepastian hukum dan meminimalkan risiko konflik berkepanjangan yang dapat merugikan

kedua belah pihak, sekaligus menunjukkan integrasi antara praktik hukum perdata dan pengaturan khusus waralaba modern.

Substansi perjanjian waralaba dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 mencakup identitas para pihak, lingkup usaha, hak dan kewajiban finansial, durasi kontrak, audit dan pengawasan, serta mekanisme penyelesaian sengketa. Pengaturan ini merupakan pengembangan dari prinsip KUHPdata mengenai sahnya perjanjian, asas kebebasan berkontrak, dan itikad baik, yang diadaptasi dengan kebutuhan praktik waralaba modern. Dengan adanya regulasi ini, perjanjian waralaba di Indonesia kini memiliki fondasi hukum yang kuat, jelas, dan terstruktur, sekaligus mampu menjaga keseimbangan hak dan kewajiban antara franchisor dan franchisee, meningkatkan profesionalisme bisnis, dan memberikan perlindungan hukum yang lebih memadai bagi semua pihak yang terlibat.

3. Kekuatan Pembuktian Perjanjian Waralaba di Bawah Tangan dan Yang Dibuat Secara Notariil dalam Hukum Pembuktian

Perjanjian waralaba merupakan salah satu instrumen hukum yang menegaskan hubungan antara pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee), dengan ciri khas adanya pemberian hak penggunaan kekayaan intelektual, sistem operasional, dan metode manajemen usaha yang telah terbukti efektif. Secara hukum, keberadaan perjanjian waralaba harus menjamin kepastian hak dan kewajiban para pihak, sehingga setiap pelanggaran atau perselisihan dapat diselesaikan dengan mengacu pada dokumen perjanjian yang sah dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam praktiknya, perjanjian waralaba dapat dibuat dalam bentuk akta notariil maupun perjanjian di bawah tangan, masing-masing memiliki konsekuensi hukum yang berbeda, terutama terkait dengan kekuatan pembuktian di pengadilan.

Selain hak kekayaan intelektual, substansi perjanjian waralaba juga mencakup sistem operasional dan metode manajemen yang telah terbukti sukses. Akta notariil tidak hanya memverifikasi identitas para pihak, tetapi juga mencatat seluruh ketentuan operasional, kewajiban pelaporan, standar kualitas, dan mekanisme kontrol. Dengan pencatatan yang formal ini, franchisee tidak dapat dengan mudah mengklaim ketidaktahuan atau menolak kewajiban yang telah disepakati, karena akta notariil menjadi bukti hukum yang memiliki kekuatan sempurna. Dalam perjanjian di bawah tangan, kendala muncul ketika para pihak menafsirkan isi perjanjian secara berbeda, sehingga peran notaris menjadi sangat penting untuk memastikan keselarasan pemahaman dan kepastian hukum.

Dalam konteks pembuktian di pengadilan, akta notariil memudahkan proses hukum karena dianggap sah secara formal dan materil. Pengadilan akan menerima akta notariil sebagai bukti utama tanpa perlu melakukan verifikasi tambahan terhadap tanda tangan atau identitas para pihak. Hal ini sejalan dengan asas legalitas dan kepastian hukum, di mana akta notariil tidak hanya menjadi dokumen administratif, tetapi juga instrumen hukum yang menjamin kepastian hak dan kewajiban kedua belah pihak. Sebaliknya, perjanjian di bawah tangan menghadirkan risiko keterlambatan dan biaya tambahan karena pihak yang mengajukan gugatan harus menghadirkan saksi, bukti dokumen lain, atau alat bukti elektronik untuk menguatkan klaim mereka.

Pentingnya notaris dalam perjanjian waralaba juga terlihat dari kemampuan mereka memberikan advis hukum sebelum penandatanganan. Notaris akan menelaah setiap pasal perjanjian, memastikan tidak ada klausul yang bertentangan dengan hukum yang berlaku atau merugikan salah satu pihak. Hal ini sangat relevan dalam konteks waralaba, di mana sering

muncul ketidakpastian terkait hak cipta, lisensi, dan standar operasional. Dengan keterlibatan notaris, risiko sengketa yang muncul akibat ketidakjelasan klausul dapat diminimalkan. Dalam perjanjian di bawah tangan, para pihak cenderung mengandalkan pemahaman mereka sendiri, sehingga risiko interpretasi yang berbeda menjadi lebih tinggi dan potensi perselisihan meningkat.

Selain itu, kekuatan pembuktian perjanjian waralaba melalui akta notaris juga mencakup aspek jangka waktu dan mekanisme penghentian perjanjian. Notaris memastikan bahwa klausul mengenai durasi waralaba, perpanjangan, dan terminasi diatur secara jelas dan memenuhi ketentuan hukum yang berlaku. Dengan demikian, franchisee maupun franchisor tidak dapat secara sepihak mengklaim perpanjangan atau pemutusan kontrak yang tidak sesuai dengan perjanjian. Dalam perjanjian di bawah tangan, klaim semacam ini sering menjadi sumber sengketa karena tidak ada pihak ketiga yang memastikan validitas dan kesesuaian klausul, sehingga proses penyelesaiannya menjadi lebih rumit dan memerlukan pembuktian tambahan di pengadilan.

Kekuatan pembuktian perjanjian waralaba yang tercatat dalam akta notaris juga mempengaruhi posisi hukum para pihak dalam menghadapi sengketa perdata atau komersial. Dengan akta notaris, pengadilan memandang bahwa identitas, kesadaran, dan persetujuan para pihak telah diverifikasi oleh pejabat publik yang berwenang, sehingga aspek autentikasi tanda tangan dan identitas tidak lagi menjadi masalah yang perlu dibuktikan. Hal ini memperkuat posisi franchisor dalam menegakkan hak kekayaan intelektual atau standar operasional usaha, dan sekaligus melindungi franchisee dari klaim sepihak yang tidak didukung oleh dokumen hukum yang sah.

Selain itu, perjanjian waralaba di bawah tangan yang belum tercatat dalam bentuk akta notaris sering menghadirkan tantangan dalam pembuktian. Pengadilan harus menilai keabsahan perjanjian melalui bukti tambahan, termasuk kesaksian para pihak atau saksi independen, bukti dokumen, korespondensi elektronik, dan rekaman komunikasi. Hal ini dapat menimbulkan ketidakpastian hukum, karena bukti yang bersifat subjektif atau interpretatif sering kali menjadi bahan perdebatan di persidangan. Oleh karena itu, keterlibatan notaris dalam pembuatan atau pengesahan perjanjian waralaba memberikan jaminan kepastian hukum yang lebih tinggi dibandingkan perjanjian yang hanya dibuat di bawah tangan.

Praktik pencatatan perjanjian waralaba di bawah tangan melalui notaris juga memberikan efek preventif terhadap potensi sengketa. Ketika franchisee mengetahui bahwa perjanjian mereka tercatat secara resmi, kemungkinan melakukan pelanggaran atau interpretasi sepihak terhadap hak dan kewajiban yang telah disepakati menjadi lebih rendah. Franchisor pun mendapatkan kepastian hukum yang dapat diandalkan untuk menegakkan standar operasional dan melindungi kekayaan intelektualnya. Hal ini menunjukkan bahwa peran notaris bukan hanya administratif, tetapi juga strategis dalam mengurangi risiko perselisihan dan memperkuat kepastian hukum bagi kedua belah pihak.

Selain fungsi preventif, akta notaris juga memiliki nilai sebagai alat bukti yang dapat digunakan dalam mediasi atau arbitrase. Dalam perjanjian waralaba, penyelesaian sengketa tidak selalu dilakukan melalui pengadilan, banyak pihak memilih mekanisme alternatif seperti arbitrase komersial. Akta notaris memberikan dasar hukum yang kuat bagi mediator atau arbiter untuk menilai kewajiban hak dan kewajiban para pihak, karena dokumen tersebut dianggap sah, lengkap, dan autentik. Perjanjian di bawah tangan tanpa pengesahan notaris cenderung

memiliki bobot bukti yang lebih rendah, sehingga arbitrator harus menilai secara lebih hati-hati dan seringkali memerlukan bukti tambahan.

Selanjutnya, dari perspektif hukum pembuktian, akta notaris berfungsi sebagai instrumen untuk mempercepat proses litigasi. Dengan adanya akta yang memiliki kekuatan pembuktian sempurna, pengadilan dapat langsung menegakkan isi perjanjian waralaba tanpa harus menunggu pembuktian tambahan yang memakan waktu dan biaya. Hal ini menjadi sangat relevan dalam bisnis waralaba yang biasanya memiliki kepentingan ekonomi tinggi dan membutuhkan kepastian hukum secara cepat. Sebaliknya, perjanjian di bawah tangan memerlukan upaya lebih besar dari pihak yang mengajukan gugatan untuk membuktikan keabsahan dan isi perjanjian, sehingga proses hukum menjadi lebih panjang dan berisiko menimbulkan ketidakpastian.

Selain memperkuat pembuktian, akta notaris juga memiliki fungsi edukatif dan preventif bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Notaris tidak hanya mencatat identitas dan tanda tangan para pihak, tetapi juga memberikan penjelasan mengenai konsekuensi hukum dari setiap klausul perjanjian. Misalnya, franchisor diberikan pemahaman tentang hak kekayaan intelektualnya, sedangkan franchisee memahami batasan-batasan penggunaan merek, sistem, dan metode bisnis. Fungsi edukatif ini mengurangi risiko pelanggaran yang disengaja maupun tidak disengaja, serta meminimalkan potensi perselisihan di masa depan yang dapat timbul dari ketidaktahuan atau kesalahpahaman.

Dalam praktik hukum, terdapat beberapa kasus di mana perjanjian waralaba di bawah tangan dipermasalahkan di pengadilan karena pihak franchisee menolak klaim franchisor. Tanpa akta notaris, pengadilan harus melakukan verifikasi tambahan melalui saksi, dokumen pendukung, dan korespondensi tertulis. Proses ini tidak hanya memakan waktu, tetapi juga sering menimbulkan ketidakpastian hukum karena interpretasi pihak lawan terhadap bukti bisa berbeda. Sebaliknya, jika perjanjian diakui dalam bentuk akta notaris, pengadilan langsung menganggap isi perjanjian sah dan mengikat, sehingga mempercepat proses penyelesaian sengketa dan memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak.

Kekuatan pembuktian akta notaris juga penting dalam konteks perjanjian waralaba lintas daerah atau lintas negara. Banyak waralaba memiliki ekspansi ke wilayah yang berbeda, sehingga risiko sengketa meningkat karena perbedaan pemahaman hukum dan praktik bisnis. Dengan akta notaris, para pihak memiliki dokumen resmi yang dapat dijadikan dasar hukum di wilayah manapun, karena akta tersebut telah memenuhi persyaratan formal dan materil. Dalam perjanjian di bawah tangan, pengakuan lintas yurisdiksi cenderung lebih sulit, karena dokumen tersebut tidak selalu dianggap sah tanpa verifikasi tambahan atau pengesahan notaris.

Kekuatan pembuktian yang sempurna pada akta notaris berarti bahwa akta tersebut memiliki daya bukti yang lengkap dan mengikat, baik mengenai apa yang tertulis di dalamnya maupun kebenaran formal dari peristiwa hukum yang dinyatakan oleh para pihak di hadapan notaris. Akta notaris sebagai akta autentik memiliki tiga kekuatan pembuktian, yaitu kekuatan pembuktian lahiriah (bahwa akta tersebut benar dibuat oleh pejabat yang berwenang), kekuatan pembuktian formal (bahwa para pihak benar telah menyatakan apa yang tertuang dalam akta), dan kekuatan pembuktian materil (bahwa isi perjanjian dianggap benar sampai ada pembuktian sebaliknya). Oleh karena itu, dalam proses litigasi di pengadilan, akta notaris pada dasarnya langsung memiliki nilai pembuktian yang kuat dan hakim dapat menjadikannya sebagai alat bukti yang sempurna tanpa memerlukan pembuktian tambahan.

Sebaliknya, akta di bawah tangan tidak memiliki kekuatan pembuktian yang sempurna, karena keabsahan dan kebenaran isinya masih dapat diperdebatkan. Dalam praktik litigasi, apabila terjadi sengketa, pihak yang mengajukan akta di bawah tangan sebagai alat bukti wajib terlebih dahulu membuktikan keaslian tanda tangan serta kebenaran isi dokumen tersebut. Apabila pihak lawan menyangkal atau tidak mengakui akta tersebut, maka diperlukan pembuktian tambahan seperti saksi, ahli, maupun alat bukti lain untuk menguatkan keberlakuannya. Bahkan, tidak tertutup kemungkinan akta di bawah tangan tersebut dinyatakan tidak memiliki kekuatan pembuktian apabila tidak dapat dibuktikan keasliannya. Hal ini berbeda dengan akta notaris yang secara hukum telah dianggap benar dan sah sampai ada putusan pengadilan yang menyatakan sebaliknya, sehingga memberikan kepastian dan perlindungan hukum yang lebih tinggi bagi para pihak dalam perjanjian waralaba.

Selain itu, keterlibatan notaris meningkatkan akuntabilitas para pihak. Franchisor mengetahui bahwa setiap tindakan dan klaim yang tercantum dalam perjanjian diperiksa oleh pejabat publik yang independen, sedangkan franchisee merasa lebih terlindungi karena hak-haknya juga dicatat secara formal. Hal ini menciptakan keseimbangan hukum yang lebih baik, yang sejalan dengan prinsip keadilan dan kepastian hukum. Perjanjian di bawah tangan tanpa notaris cenderung menimbulkan ketimpangan, karena pihak yang lebih kuat dapat menafsirkan isi perjanjian sesuai kepentingannya, sementara pihak yang lebih lemah harus membuktikan klaimnya melalui proses hukum yang panjang dan mahal.

Akta notariil memiliki peran sentral dalam memberikan kekuatan pembuktian yang sempurna bagi perjanjian waralaba. Tidak hanya memperkuat posisi hukum para pihak dalam litigasi, akta notariil juga meminimalkan risiko sengketa, meningkatkan kepastian hukum, serta memberikan perlindungan terhadap hak kekayaan intelektual dan standar operasional bisnis. Sementara itu, perjanjian waralaba di bawah tangan memiliki keterbatasan dalam hal pembuktian, sehingga risiko ketidakpastian hukum dan perselisihan lebih tinggi. Oleh karena itu, keterlibatan notaris dalam penyusunan atau pengesahan perjanjian waralaba menjadi langkah strategis yang tidak hanya bersifat formal, tetapi juga praktis dan preventif dalam konteks bisnis dan hukum di Indonesia.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa substansi perjanjian waralaba yang memberikan keseimbangan bagi para pihak harus disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan kontraktual, asas keseimbangan, serta ketentuan hukum positif di Indonesia, sehingga tidak hanya memuat klausula baku yang menguntungkan franchisor, tetapi juga mencerminkan proporsionalitas hak dan kewajiban kedua belah pihak melalui pengaturan yang jelas mengenai hak usaha, kewajiban royalti, pembinaan, wilayah usaha, serta mekanisme pengakhiran perjanjian yang tidak sepihak dan dibuat tanpa adanya tekanan atau paksaan, sementara peran notaris sebagai pejabat umum sangat penting dalam mengkonstantir kehendak para pihak ke dalam akta otentik yang memiliki kekuatan pembuktian sempurna, dengan memastikan isi perjanjian mencerminkan kesepakatan yang bebas, tidak merugikan salah satu pihak, serta disusun dengan bahasa yang jelas dan tidak multitafsir, sehingga mampu menjamin kepastian hukum sekaligus menegakkan asas itikad baik dan keseimbangan; oleh karena itu, disarankan agar para pihak meningkatkan kualitas penyusunan perjanjian dengan memperhatikan asas keadilan dan keseimbangan serta didukung

oleh penguatan regulasi dan edukasi hukum, sementara notaris diharapkan lebih proaktif dalam memberikan penjelasan hukum, memastikan tidak adanya penyalahgunaan keadaan, serta berperan sebagai penyeimbang kepentingan agar perjanjian yang dihasilkan tidak hanya kuat secara hukum tetapi juga mampu meminimalisir potensi sengketa di masa yang akan datang.

REFERENSI

- Abdul, M. (2014). *Peranan hukum dalam pembangunan ekonomi*. Kencana Prenada Media Group.
- Abdulkadir Muhammad, (2004), *Law and Legal Research*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Andrian Sutedi, (2012), *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Andrew J. Sherman, (2011), *Franchising & Licensing: Two Powerful Ways to Grow Your Business in Any Economy*, AMACOM, New York.
- Aristoteles, (2015), *Nicomachean Ethics*, Penerjemah: Jonathan Barnes, Oxford University Press, Oxford.
- Basarah, Moch & Faiz Mufidin, (2008), *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Citra Aditya Bakti.
- Suhaila Zulkifli & Tajuddin Noor, (2025), *Perlindungan Hukum dalam Bisnis Waralaba*, CV Bravo Press Indonesia.
- Badrulzaman, Mariam Darus, (2019), *KUHPerdata Buku III: Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Alumni, Bandung.
- Gunawan Widjaja, (2002), *Hukum Franchise*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Gunawan Widjaja, 2002, *Hukum Waralaba (Franchise)*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Gunawan Widjaja, 2003, *Waralaba*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Gunawan Widjaja, 2012, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Arif, M. E., Anggraeni, R., & Ayuni, R. F. (2021). *Bisnis Waralaba*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Arthur, A., Jamin, M., & Rustamaji, M. (2023). Mewujudkan kepastian hukum perjanjian waralaba melalui akta perjanjian yang dibuat di hadapan notaris. Dalam Prosiding Seminar Nasional Penelitian LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta. (<https://proceeding.umj.ac.id/article/perjanjian-waralaba>, diakses 22 Maret 2026).
- Dewi Kasih, D. P., & Dewi, A. A. S. L. (2021). Pengaturan waralaba dalam perspektif kepastian hukum di Indonesia. *Jurnal Kertha Negara*, 9(5). (<https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthanegara/article/view/72853>)
- Effendi, A. (2021). Perlindungan hukum terhadap franchisor dan franchisee pada usaha waralaba dalam perspektif hak kekayaan intelektual. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(2), 533–548. (<https://jurnal.inovasipenelitian.id/article/perlindungan-franchise>, diakses 22 Maret 2026).
- Ery Agus Priyono. (2018). Aspek keadilan dalam kontrak bisnis di Indonesia (kajian pada perjanjian waralaba). *Law Reform*, 14(1). (<https://ejournal.undip.ac.id/index.php/lawreform/article/view/20233>)
- Fauziannor, A., Rahman, M. A., Syaugi, A., & Ilham, M. I. (2025). Perbandingan kekuatan pembuktian antara akta otentik dan akta di bawah tangan dalam sengketa perdata. *Indonesian Journal of Islamic Jurisprudence, Economic and Legal Theory*, 3(2), 1963–1976. (<https://journal.ijijelt.id/article/perbandingan-akta> , diakses 22 Maret 2026).

- Harnoko, A. Y., & Ratnawati, I. Y. (2015). Asas proporsional dalam perjanjian waralaba (franchise). *Jurnal Hukum Bisnis*, 1(1), 12–25. (<http://jurnalhukumbisnis.id/article/proporsional-perjanjian-franchise> , diakses 22 Maret 2026).
- Hukumonline. (n.d.). Pahami ketentuan pendaftaran franchise. (<https://www.hukumonline.com/klinik/a/pahami-ketentuan-ifranchise-i-cl6397/>)
- Imansah, R. (2024). Pembatalan akta perjanjian waralaba teknologi TUSS yang dibuat di hadapan notaris. Disertasi Doktor, Universitas Islam Indonesia. (<https://repository.uui.ac.id/handle/123456789/waralaba-tuss> , diakses 22 Maret 2026).
- Iqbal Rahmawan, M., Aminah, & Ispriyarso, B. (2020). Penerapan asas proporsionalitas dalam perjanjian waralaba. *Notarius*, 12(2). (<https://ejournal.undip.ac.id/index.php/notarius/article/view/29135>)
- Made Widiana, I. W. G., & Ayu, N. P. A. (2020). Implikasi kekaburan norma pada perjanjian waralaba di Indonesia. *Jurnal Hukum & Pembangunan*, 50(4). (<https://www.jurnalhukum.net/index.php/jhp/article/view/11123>)
- Ni Luh Putu Tri Handayani. (2020). Perlindungan hukum bagi pihak franchisee dalam perjanjian waralaba di Indonesia. *Jurnal Magister Hukum Udayana*, 9(1). (<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jmhu/article/view/52312>)
- Ni Putu Purwanti. (2018). Perjanjian waralaba sebagai perjanjian baku dan perlindungan hukum bagi franchisee. *Jurnal Magister Hukum Udayana*, 7(2). (<https://ojs.unud.ac.id/index.php/jmhu/article/view/39425>)
- Oktaviani, N. M. A. D. (2024). Waralaba sebagai peluang baru dalam dunia wirausaha. *Waisya: Jurnal Ekonomi Hindu*, 3(1), 14–26. (<http://waisya-jurnal.id/article/waralaba-peluang-baru>, diakses 22 Maret 2026).
- Pakpahan, A., Juwita, A. S., Turnip, G. O., & Lumbantoruan, N. C. (2025). Perjanjian waralaba. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 2(1), 1110–1117. (<http://jurnalilmiahmultidisipliner.id/article/perjanjian-waralaba> , diakses 22 Maret 2026).
- Pratama, E., & Astariyani, N. L. G. (2025). Peran notaris dalam memperkuat fungsi hukum sebagai sarana rekayasa sosial. *Acta Comitas: Jurnal Hukum Kenotariatan*, 10(2), 275–289. (<https://actacomitas.jhk.id/article/peran-notaris> , diakses 22 Maret 2026).
- Undang-Undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945, Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 75, Tahun 1959.
- Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 Tentang Jabatan Notaris, Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 117, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4432.
- Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2014 Tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 Tentang Jabatan Notaris, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 3.
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2023 Nomor 41, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6858.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Waralaba, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2024 Nomor 188, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6986.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek), Staatsblad Tahun 1847