

Research Article

**Konsekuensi Yuridis Disharmoni Perjanjian Baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati
Dengan Regulasi Franchise Di Indonesia**

Dhea Fanny Avianissa^{1*}, Ery Agus Priyono²

¹Program Magister Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro

²Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro

*dhiafanny@gmail.com

ABSTRACT

Laws and regulations regarding franchising mandate that franchisors are required to provide guidance to franchisees in the form of training; management operational guidance; marketing; study; as well as sustainable development and but this obligation is not always stated in the franchise contract. This study aims to analyze the legal consequences (juridical consequences) of disharmony of the standard franchise agreement of Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati with franchise regulations in Indonesia. The research method is normative juridical, the data used is secondary data and the specifications of this research are analytical descriptive in nature. The results of the study show that there is disharmony of the standard Sel-Sel Cheese Tea Kramatjati franchise agreement with franchise regulations in Indonesia, because the obligation of the Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati franchisor to provide guidance to franchisees in accordance with franchise regulations in Indonesia, is not contained in the standard sel franchise agreement. Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati. Disharmonization of the standard franchise agreement for the Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati franchise with franchise regulations in Indonesia is categorized as an object that is prohibited as a condition for the validity of the agreement and consequently the agreement is null and void.

Keywords: *Disharmonization, Standard Agreement, Franchise.*

ABSTRAK

Peraturan perundang-undangan tentang Waralaba (*franchise*) mengamanatkan bahwa *Franchisor* diwajibkan memberi pembinaan kepada *franchisee* berwujud pelatihan; bimbingan operasional manajemen; pemasaran; penelitian; serta pengembangan secara berkelanjutan dan tapi kewajiban ini tidak selalu dituangkan dalam kontrak franchise. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang akibat hukum (konsekuensi yuridis) disharmonisasi perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati dengan regulasi franchise di Indonesia. Metode penelitian yuridis normatif, data yang digunakan data sekunder dan spesifikasi penelitian ini bersifat deskriptif analitis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada disharmoni perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramatjati dengan regulasi franchise di Indonesia, karena kewajiban Franchisor Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati kan untuk melakukan pembinaan kepada franchisee sebagaimana regulasi franchise di Indonesia, tidak termuat dalam perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati. Disharmonisasi perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati dengan regulasi franchise di Indonesia dikategorikan sebagai obyek suatu yang dilarang sebagai syaratnya sahnya perjanjian dan konsekuensinya perjanjian batal demi hukum.

Kata Kunci: Disharmonisasi; Perjanjian Baku; Franchise.

A. PENDAHULUAN

Pada zaman yang kian mengglobal saat sekarang, progres perekonomian makin maju juga canggih. Keuniversalan memberi dampak kuat pada perekonomian negara kita yang terus berkembang dinamis mengikuti perkembangan zaman, sehingga mendorong para pelaku usaha untuk berinovasi mencari terobosan baru serta menjumpai langkah efektif agar eksistensinya konsisten dalam memajukan serta memperluas jejaring usahanya (Rivai, 2012). Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya jenis-jenis usaha yang berkembang di masyarakat. Satu diantara usaha yang merebak dewasa ini dalam bidang perniagaan baik barang maupun jasa yaitu usaha waralaba (Franchise) (Atmoko, 2019).

Franchise merupakan sebuah sistem usaha yang mempunyai ciri khas terkait bisnis dalam sektor perdagangan atau jasa, misalnya macam produk serta bentuk yang sudah di usahakan; personalitas perusahaan, dari logo, desain, merek, hingga pakaian juga penampilan pekerja perusahaan; strategi pemasaran; juga dukungan implementasi (Asuan, 2017). Franchise didasari sebuah perjanjian di mana terkenal sebagai perjanjian franchise. Wujud perjanjian franchise ini minimal mencantumkan dua pihak, yaitu pertama (pemberi waralaba) selaku pemodal produk, jasa, atau sistem operasi yang istimewa bersama merek spesifik yang sudah paten atau disebut juga franchisor. Pihak kedua selaku penerima waralaba, yakni seseorang yang melaksanakan usaha melalui penggunaan nama

dagang yakni logo; desain; dan merek dari pihak pertama disertai memberi royalti pada pihak pertama (franchisor) atau dapat disebut juga sebagai franchisee (Odop, 2006).

Perjanjian franchise menjadi asas lahirnya tautan hukum di antara franchisor (pemilik waralaba) bersama franchisee (penerima waralaba), wujud dari hubungan tersebut ialah pada hak dan kewajiban kedua pihak yakni selaku pemberi ketetapan yang mengikat pemilik waralaba dengan penerima franchise dalam melaksanakan bisnis franchise, karena itulah diwajibkan menjunjung tinggi serta melaksanakan isi perjanjian itu bagi para pihak terkait (Idrus, 2017). Para pihak yang melanggar isi perjanjian franchise tersebut. Maka pihak yang satu dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku (Ruauw, 2013).

Pengaturan mengenai Perjanjian franchise dalam Peraturan Perundang-undangan sifatnya masih administratif serta perpajakan (Supit, 2016). Di Indonesia dalam praktiknya, derajat franchise tak memegang *bargaining position* dalam menetapkan perjanjian, sebab pada umumnya perjanjian franchise diciptakan dalam wujud formal yang di mana perjanjian ditetapkan sepihak oleh pemilik franchise. Pemilik franchise sering kali saat menyusun berbagai ketentuan dalam perjanjian lebih mengutamakan hak franchisor dibanding tanggung jawabnya, namun kebalikannya lebih menekankan tanggung jawab franchise dibanding dengan hak-haknya. Terlebih dalam perjanjian franchise sering tak relevan

dengan berbagai asas hukum perjanjian yang berdampak pada kontradiksi keterpautan hukum diantara pihak-pihak didalam perjanjian franchise tersebut (Badriyah, 2019).

Perjanjian baku diutarakan Mariam Darus Badruzaman, merupakan teori perjanjian tersurat yang diciptakan dengan tidak mendiskusikan isinya lebih dulu serta biasanya terwujudkan dalam beberapa perjanjian tak terbatas yang bersifat spesifik. Sehingga perjanjian baku merupakan perjanjian dengan pembakuan isi serta diwujudkan berbentuk lembar isian (Badruzaman, 1986). Gagasan dari Purwahid Patrik, perjanjian baku merupakan sebuah perjanjian yang didalamnya mengandung berbagai persyaratan spesifik serta disusun sepihak. Perjanjian baku bersifat *'take it or leave it'*. Pihak selain adherent (Patrik, 1998) atau pihak penyusun perjanjian, saat menghadapi adherent tak diberi opsi lain, hanya ada dua opsi yakni menerima atau menolak. Dengan begitu maka dapat dikatakan bahwa pihak adherent mempunyai kedudukan monopoli. Adherent leluasa untuk menyusun isi perjanjian, maka dari itu pihak oposisi ada dalam otoritasnya. Mengenai karakteristik perjanjian baku yaitu bersifat seragam bagi seluruh perjanjian yang serupa yang dimaksudkan ialah adanya kesamaan dari berbagai persyaratan perjanjian bagi seluruh perjanjian dengan sifat yang serupa (Badriyah, 2019).

Salah satu contoh perjanjian franchise dengan menggunakan kontrak baku ialah

perjanjian franchise Sel-Sel Cheese Tea yang dapat dilihat melalui tata cara bermitranya. Franchisor terlebih dahulu menjelaskan beberapa pilihan paket yang dapat dipilih oleh franchisee untuk dapat bergabung yaitu paket ekonomis atau paket silver. setelah itu franchisee melakukan pembayaran sejumlah paket yang dipilih dan franchisor akan mengirimkan kontrak atau berbagai ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam hal ini isi dari perjanjian tersebut telah ditentukan dengan sepihak oleh adherent (pihak penyusun) akibatnya keinginan franchisee menjadi tak leluasa sebab tak terdapat pemufakatan keinginan. Merujuk Pasal 8 PP No. 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba yang menentukan bahwa franchisor diwajibkan memberi pembinaan kepada franchisee berwujud pelatihan; bimbingan operasional manajemen; pemasaran; penelitian; serta pengembangan secara berkelanjutan. Merujuk pada peraturan tersebut maka terdapat ketidaksesuaian atau disharmoni dalam pelaksanaan perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea yaitu setelah Franchisee Melakukan pembayaran sejumlah paket yang diambil lalu barang akan dikirim setelah itu Franchisor hanya mengirimkan sejumlah video mengenai tata cara penyajian dan pembuatan tidak adanya pembinaan berwujud pelatihan; bimbingan serta operasional manajemen pemasaran secara berkelanjutan yang dalam hal ini dapat membuka peluang terjadinya ketidaksesuaian prosedur pembuatan sehingga dapat membuat bisnis tidak berjalan

dengan semestinya. Merujuk Pasal 3 PP No. 42 Tahun 2007 mengenai waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut: a. memiliki ciri khas usaha; b. terbukti sudah memberikan keuntungan; c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis; d. mudah diajarkan dan diaplikasikan; e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar. Merujuk pada kriteria waralaba tersebut maka franchise Sel-Sel Cheese Tea dapat disebut sebagai franchise dikarenakan telah memenuhi kriteria sebagai berikut: a. ciri khas usahanya terdapat pada pilihan paket untuk dapat menjadi mitra dan hal unik dari waralaba sel-sel cheese tea dibandingkan dengan franchise cheese tea yang lain adalah dari varian minuman yang disajikan. Sel-Sel Cheese Tea sering meluncurkan berbagai menu series limited dan unik. b. terbukti sudah memberikan keuntungan dapat dilihat dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dari tahun 2017 hingga sekarang. c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis dapat dilihat melalui kerangka kerja yang jelas dan standar operasional kerja yang tertulis dalam perjanjian franchise Sel-Sel Cheese Tea. d. mudah diajarkan dan diaplikasikan dapat dilihat dengan setelah melakukan pembayaran sejumlah paket yang diambil lalu barang akan dikirim setelah itu franchisor akan mengirimkan sejumlah video mengenai tata cara penyajian dan

pembuatan. e. adanya dukungan yang berkesinambungan dalam Franchise Sel-Sel Cheese Tea tidak adanya dukungan berkesinambungan. f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar dapat dilihat dari nomor pendaftaran pada Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual yaitu IDM000888994.

Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu; Teori Penerimaan (*ontvangstheorie*), yang mengemukakan bahwa persesuaian kehendak terjadi pada saat pihak yang menawarkan menerima langsung jawaban dari pihak yang menerima penawaran. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Hoge Raad, bahwa persetujuan terjadi bila pihak yang menawarkan telah menerima jawaban dari pihak yang ditawari (Busro, 2012). Sebab kata sepakat atau pemufakatan keinginan berlangsung jika kedua belah pihak (pemberi dan penerima penawaran) sama-sama menyetujui berbagai hal yang merupakan elemen pokok dalam perjanjian. Perihal ini senada dengan ungkapan Sudikno Mertokusumo, pemufakatan keinginan yang melahirkan perjanjian, pada dasarnya berlangsung jikalau penawaran dari pihak pertama mencapai pada pihak lawannya lalu penerimaan pihak lawannya mencapai pihak pertama. Disebutkan dalam Perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea penawaran dapat dilihat melalui Tata cara bergabung dalam Franchise Sel-Sel Cheese Tea yaitu sebagai berikut; pertama hubungi marketing Sel-Sel Cheese Tea untuk mendapatkan harga terbaik. Selanjutnya

calon mitra menyiapkan lokasi outlet yang akan dibeli. Kemudian, calon mitra melakukan payment sesuai kesepakatan harga diawal. Terakhir, paket akan dikirim dan calon mitra siap untuk *grand opening*.

Berdasarkan dari uraian di atas terlihat bahwa ada disharmoni antara perjanjian baku sel-sel cheese tea kramat jati dengan regulasi yang mengatur tentang franchise di Indonesia. Berangkat dari hal tersebut penelitian ini akan secara spesifik membahas permasalahan tentang; apakah kontrak Franchise Sel-Sel Cheese Tea Sudah Memenuhi Peraturan Perundang-Undangan Indonesia? Dan bagaimana Konsekuensi Yuridis Disharmoni Perjanjian Baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati Dengan Regulasi Franchise Di Indonesia?

State of the art (kebaharuan hasil penelitian) jika dibandingkan dengan penelitian lain. Penelitian ini secara spesifik akan menganalisis tentang konsekuensi yuridis adanya disharmonisasi perjanjian baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati dengan regulasi franchise di Indonesia. Penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang membahas tentang perjanjian baku, seperti penelitian yang dilakukan oleh M. Roesli, Sarbini, dan Bastianto Nugroho yang berjudul "Kedudukan Perjanjian Baku Dalam Kaitannya Dengan Asas Kebebasan Berkontrak", penelitian tersebut menyimpulkan bahwa perjanjian baku bisa melanggar asas kebebasan berkontrak apabila asas kebebasan berkontrak dimaknai secara

sempit, namun bisa saja perjanjian baku tidak bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak apabila asas kebebasan berkontrak dimaknai secara luas yaitu bahwa para pihak telah sepakat untuk mengikatkan diri pada perjanjian baku tersebut (Roesli, Sarbini, & Nugroho, 2019).

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Asri Hayyunniarizka Wulandari, Suradi, & Bambang Eko Turisno yang berjudul "Tinjauan Yuridis Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Di Dalam Perjanjian Franchise Berdasarkan Latar Belakang Yang Mana Sudah Disampaikan Di Atas, Dapat Diambil Dua Permasalahan Yaitu Seblak Duarr" penelitian tersebut berpendapat bahwa penerapan asas kebebasan berkontrak tersebut belum maksimal. Hal itu dikarenakan adanya salah satu unsur pada asas kebebasan berkontrak yang tidak dipenuhi, yakni kebebasan dalam menentukan objek perjanjian. Di dalam pembuatan isi perjanjian franchisor tidak melibatkan franchisee saat menentukan isi dari perjanjian, ini lah yang menyebabkan franchisee tidak memiliki kebebasan menentukan isi dari perjanjian franchise seblak duarr (Wulandari, Suradi, & Turisno, 2021).

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ery Agus Priyono yang berjudul "Aspek Keadilan Dalam Kontrak Bisnis Di Indonesia (Kajian pada Perjanjian Waralaba)" penelitian tersebut menyimpulkan tidak tercapainya keadilan bagi para pihak khususnya penerima waralaba dikarenakan posisi tawar pemberi waralaba (franchisor) yang sangat kuat, tidak seimbang jika

dibandingkan dengan posisi tawar penerima waralaba (franchisee) yang lemah. Hal ini berimbas pada isi kontrak yang sepenuhnya dibuat oleh pemberi waralaba (franchisor) yang tentunya cenderung memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi pemberi waralaba (franchisor) (Priyono, 2018).

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Stephen K. Kim, & Amrit Tiwana yang berjudul “Franchising contracts as routines: Untangling the adaptive value of incomplete contracts” penelitian tersebut menyimpulkan bahwa semakin lengkap kontrak waralaba, semakin banyak rantai yang dapat mendorong penyelarasan dari toko waralaba. Semakin lengkap, semakin banyak ketentuan kontrak yang menjelaskan aturan dan proses untuk mengatasi kejadian tak terduga dan menyelesaikan perselisihan studi empiris mengonfirmasi bahwa ketidaklengkapan kontrak menimbulkan biaya transaksi dan menuntut upaya penegakan yang lebih besar oleh rantai (Kim, & Tiwana, 2022).

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Lina Maulidiana yang berjudul “Implementation of Franchise Agreement Perspective In Contract Law” Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa waralaba adalah dokumen perjanjian hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba (tentang hak dan kewajiban) Oleh karena itu dalam perjanjian, harus ada keseimbangan antara hak dan kewajiban antara kedua belah pihak yaitu franchisor dan franchisee (Maulidiana, 2017).

B. METODE PENELITIAN

Penelitian hukum ini menggunakan pendekatan dengan metode yuridis normatif, pelaksanaan penelitian hukum yuridis normatif yakni melalui teknik menelaah berbagai bahan pustaka yang merupakan data sekunder dan dikenal pula riset hukum kepustakaan (Sumitro, 1990). Data dasar dalam penelitian hukum normative ialah data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer yaitu literatur yang terkait dengan franchise (Soekanto, & Mamudji, 2004). Spesifikasi dalam penelitian ini bersifat deskriptif analitis yakni sebuah cara peneliti saat menelaah persoalan yang dikerjakan melalui penggambaran secara konkret serta ditautkan bersama norma hukum yang terikat (Priyono, 2018). Perolehan data sekunder dalam penelitian ini dilakukan dengan studi kepustakaan dengan menelusuri bahan-bahan hukum seperti bahan hukum primer (peraturan perundang-undangan), bahan hukum sekunder (buku dan literatur, jurnal, pendapat hukum, doktrin, sejumlah teori dari literatur hukum dan hasil penelitian), dan Bahan hukum tersier (kamus besar Bahasa Indonesia dan internet).

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea Ditinjau Melalui Peraturan Perundang-Undangan

Era globalisasi telah mempengaruhi berbagai bidang kehidupan, tak luput pula bidang ekonomi. Salah satu kemajuan yang cepat

berlaku di sektor perdagangan dan jasa ialah bisnis Franchise (Agrianto, 2020). Dalam dunia usaha, perjanjian merupakan salah satu aspek terpenting baik itu pelaksanaan antar perseorangan dan perseorangan ataupun perseorangan dan organisasi. Bentuk dari perjanjian dibagikan dalam dua kelompok, tertulis serta lisan (H.S, 2005). Perjanjian tertulis ialah sebuah perjanjian yang diciptakan para pihak dengan wujud tulisan, sementara perjanjian lisan ialah sebuah perjanjian yang diciptakan pihak-pihak terkait secara lisan. Wujud perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 ayat (1) PP No. 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba yang berbunyi: penyelenggaraan waralaba atas dasar perjanjian tertulis diantara pemberi waralaba dan penerima waralaba secara mematuhi hukum Indonesia. Bertumpu pada Pasal 1313 KUHPerdara, para ahli hukum mengutarakan, perjanjian merupakan suatu perilaku yang berisi dua hal guna melahirkan pemufakatan keinginan dalam rangka menciptakan akibat hukum. Suatu perilaku yang berisi dua yang dimaksudkan ialah penawaran serta penerimaan. Kedua hal ini dikenal dengan satu perilaku hukum dengan berisi dua (Badriyah,2019).

Terkait rentang waktu mewajibkan penawaran, mengikuti situasi yang ada. Para pihak sanggup menyelenggarakan kata sepakat guna menerangkan bahwa penawaran diwajibkan dalam periode spesifik secara pasti, lalu penerimaan cuma terjadi apabila dibagikan dalam periode itu (Satrio,1992). Terdapat empat konsep

tentang bilamana pada dasarnya kesempatan berlangsungnya pemufakatan keinginan; (Vollmar, 1996). Pertama konsep ungkapan/Pernyataan (*Uitingstheorie*), mengutarakan bila kata sepakat (*toesteming*) berlangsung kala pihak yang menerima penawaran menerangkan jika ia menerima penawaran tersebut. Sehingga dari sudut pandang pihak penerima, kesepakatan telah berlangsung yaitu saat ia mengungkapkan penerimaan. Kekurangan konsep ini yakni amatlah teoritik, sebab pandangan berlakunya kesepakatan secara impulsif; Kedua konsep Pengiriman (*Verzendtheorie*), mengutarakan bila kata sepakat berlangsung jika pihak yang menerima penawaran menyampaikan telegram. Komentar atas konsep ini, bagaimana perihal tersebut dapat dideteksi. Meskipun telegram telah dikirim, tetapi ada kemungkinan pihak yang menawarkan tidak mengetahuinya. Konsep inipun amatlah teoritik, dipandang berlakunya kesepakatan secara impulsif. Ketiga konsep Pengetahuan (*vernemingstheorie*), mengutarakan bila kata sepakat berlangsung jika pihak yang memberi penawaran tersebut mengenal kehadiran penerimaan (*acceptatie*), meski penerimaan tersebut belum ia terima atau ketahui secara langsung. Komentar atas konsep ini, bagaimana pihak yang memberi penawaran memahami isi penerimaan tersebut jika ia belum mendapat *acceptatie*. Keempat, yaitu konsep Penerimaan (*ontvangstheorie*), mengutarakan bila pemufakatan keinginan berlangsung tatkala pihak yang memberi penawaran menerima

jawaban secara langsung dari pihak yang menerima penawaran.

Mencermati keempat konsep tersebut, teori keempatlah yang lebih bisa diterima, sebab kata sepakat atau pemufakatan keinginan berlangsung jika kedua belah pihak (pemberi dan penerima penawaran) sama-sama menyetujui berbagai hal yang merupakan elemen pokok dalam perjanjian. Perihal ini senada dengan ungkapan Sudikno Mertokusumo, pemufakatan keinginan yang melahirkan perjanjian, pada dasarnya berlangsung jikalau penawaran dari pihak pertama mencapai pada pihak lawannya lalu penerimaan pihak lawannya mencapai pihak pertama. pihak yang menawarkan menerima langsung jawaban dari pihak yang menerima penawaran Sejalan dengan hal tersebut dengan mendasarkan pada teori Penerimaan (*ontvangstheorie*), yang mengemukakan bahwa persesuaian kehendak terjadi pada saat, hal inilah yang terjadi dalam Perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea penawaran dapat dilihat melalui Tata cara bergabung dalam Franchise Sel-Sel Cheese Tea yaitu sebagai berikut; pertama hubungi marketing Sel-Sel Cheese Tea untuk mendapatkan harga terbaik. Selanjutnya calon mitra menyiapkan lokasi outlet yang akan dibeli. Kemudian, calon mitra melakukan payment sesuai kesepakatan harga diawal. Terakhir, paket akan dikirim dan calon mitra siap untuk grand opening.

Tata cara berFranchise Sel-Sel Cheese Tea dapat dikatakan sebagai suatu penawaran

dikarenakan dalam proses Prakontraktual tersebut dapat dilihat melalui Poin 1 yaitu “hubungi marketing Sel-Sel Cheese Tea untuk mendapatkan harga terbaik.” Pihak marketing Sel-Sel Cheese Tea dalam proses ini akan menawarkan sejumlah paket usaha yang dapat dipilih oleh franchisee yaitu Paket Ekonomis senilai 6 Juta atau Paket Silver senilai 13 juta. Penawaran pada intinya adalah suatu tindakan hukum, begitu pula dengan penerimaan termasuk dalam suatu tindakan hukum. Maka terdapat dua tindakan hukum yakni penawaran dan penerimaan yang sama-sama berhubungan satu dengan lainnya dalam rangka menciptakan pemufakatan keinginan. Tahapan tersebut dapat dikatakan juga sebagai Prakontraktual. Dalam perjanjian terdapat beberapa tahapan yakni Prakontraktual, Kontraktual, juga Post Kontraktual.

Meninjau dalam Hukum Perjanjian di negara kita, manusia memegang hak istimewa dalam rangka menciptakan perjanjian bersama pihak mana saja yang dikehendaknya serta leluasa menetapkan klausula-klausula yang hendak dituangkan didalam perjanjian itu. Keleluasaan menetapkan terkait apa saja yang diperjanjikan dalam penyusunan sebuah perjanjian adalah pelaksanaan asas mendasar didalam penyusunan sebuah perjanjian, yaitu asas kebebasan berkontrak (Sekarini, & Damardha, 2014). Asas ini adalah asas yang membagikan sebuah interpretasi bahwa tiap-tiap insan boleh menyusun sebuah perjanjian

bersama siapa saja juga untuk perihal apapun. Jaminan kebebasan diberikan oleh asas kebebasan berkontrak kepada individu dalam sejumlah urusan terkait dalam perjanjian, seperti; bebas menetapkan ia hendak menjalankan perjanjian atukah tidak, bebas menetapkan bersama siapa ia hendak menjalankan perjanjian, bebas menetapkan isi perjanjian, bebas menetapkan wujud perjanjian, dan berbagai kebebasan lain yang tak melanggar ketentuan perundang-undangan (Miru, 2007). Perjanjian franchise berisikan himpunan prasyarat, ketetapan, serta akad yang diciptakan serta diinginkan para pihak (Wulandari, Suradi, & Turisno, 2021). Dalam perjanjian baku franchise, sejumlah kewajiban franchisor acapkali tak dituangkan dengan gamblang, akibatnya sering melahirkan kesenjangan. Alasannya untuk menstandarisasi usaha franchise, franchisor mampu menetapkan supaya franchisee melaksanakan ketetapan itu, tentu dengan berbagai biaya lainnya (other fees) yang menjadi beban pribadinya. Dalam begitu franchisee tak sanggup mengelak, meski acapkali ditemukan sejumlah tanggung jawab yang sesungguhnya tak perlu (Sitompul, Syaparudin & Suranta, 2010).

1.1. Tabel Perbandingan Regulasi Franchise dengan Perjanjian Baku Franchise Sel-Sel Cheese Tea

Regulasi Franchise di Indonesia (PP No. 42 Tahun 2007 mengenai	Perjanjian Baku Franchise Sel-Sel Cheese Tea
--	--

Franchise)	
Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007 mengenai waralaba menyebutkan, perjanjian waralaba berisikan klausula minimal:	Perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea memuat beberapa Klausula, yaitu: Perjanjian ini disusun serta disahkan tertanggal 24 Mei 2022 antara:
a. Nama serta alamat para pihak;	1. Perusahaan: PT Bersatu Cipta Sukses
b. Jenis hak kekayaan intelektual;	Brand: Sel Sel Cheese Tea
c. Kegiatan usaha;	Selanjutnya
d. Hak serta tanggung jawab tiap-tiap pihak;	disebut sebagai pihak pertama "Penyedia Paket Usaha"
e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan juga pemasaran yang dibagikan franchisor pada franchisee;	2. Nama: Ali Amin No Identitas (KTP): xxxxxx Pekerjaan: Swasta Alamat: Jl Inpres No 29 Rt 003 Rw 001 Kel. Kampung Tengah Kec Kramat jati, Jakarta timur.
f. Area usaha;	Kemudian
g. Periode perjanjian;	dianggap selaku Pihak Kedua "
h. Prosedur pembayaran imbalan;	

<p>i. Kepemilikan, pergantian kepemilikan juga hak ahli waris; j. Penanganan konflik; serta k. Prosedur memperpanjang, mengakhiri, serta memutuskan perjanjian.</p>	<p>Penerima Paket Usaha” Kedua belah pihak setuju mengikatkan diri dalam perjanjian Kerjasama dalam bidang makanan dan minuman melalui ketetapan serta sejumlah persyaratan berikut ini:</p>	<p>Tahun 2019 mengenai Penyelenggara franchise di antaranya; a) pendidikan dan pelatihan tentang sistem manajemen pengelolaan franchise yang dikerjasamakan, jadi Penerima franchise sanggup melaksanakan aktivitas usaha franchise tersebut secara baik juga membawa keuntungan; b) membagikan bimbingan operasional manajemen secara rutin, jadi jika menemui kelalaian operasional sanggup ditangani sesegera mungkin; c) memberi bantuan dalam pengembangan</p>	
<p>Merujuk Pasal 8 PP No. 24 Tahun 2007 mengenai Waralaba; Pemberi Waralaba diwajibkan membagikan pembinaan secara berkelanjutan berbentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, serta pengembangan kepada Penerima Waralaba. Pembinaan sebagaimana yang dimaksudkan pada ayat tersebut dapat dilihat dalam Pasal 24 Permendagri No. 71</p>	<p>Tidak mengatur tentang kewajiban franchisor memberikan pembinaan berkelanjutan kepada franchisee.</p>		

pasar dengan cara promosi, semisal lewat iklan, leaflet/ katalog/ brosur ataupun pameran; kemudian	
d) riset dan pengembangan pasar serta produk yang diperdagangkan, agar relevan dengan kebutuhan serta sanggup diterima pasar secara baik.	

Berdasarkan perbandingan antara regulasi Franchise di Indonesia sebagaimana yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengenai Franchise dengan Perjanjian Baku Franchise Sel-Sel Cheese Tea, diketahui setidaknya ada 2 (dua) disharmoni yang terjadi. Disharmoni yang pertama yaitu mengenai minimal klausul yang harus dimuat dalam perjanjian franchise dan disharmoni yang kedua yaitu tentang kewajiban Franchisor memberikan pelatihan kepada franchisee yang ditentukan dalam regulasi franchise di Indonesia sedangkan dalam perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati tidak menentukan kewajiban tersebut.

2. Konsekuensi Yuridis Disharmoni Perjanjian Baku Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati Dengan Regulasi Franchise di Indonesia

Ketentuan mengenai Hak dan Kewajiban Pihak Pertama (pemberi franchise) tak relevan dengan peraturan dalam Pasal 8 PP No 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba dan Pasal 24 Permendag No 71 Tahun 2019 mengenai Penyelenggara Waralaba tersebut. Merujuk Pasal 1320 KUHperdata mengenai syarat sahnya suatu perjanjian, yaitu: Sepakat mereka yang mengikat dirinya, Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, Suatu pokok persoalan tertentu, Suatu sebab yang tidak dilarang. diketahui bahwa perjanjian baku sel-sel chesee tea Kramat jati tersebut bertentangan dengan regulasi perjanjian Franchise di Indonesia hal ini dapat dilihat dari syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPperdata yang mana secara garis besar bisa dibedakan menjadi 2 yaitu syarat subjektif dan syarat objektif. Syarat Subjektif yaitu adanya kata sepakat dan dilakukan oleh subjek hukum yg cakap. Syarat objektif yaitu suatu hal tertentu dan sebab yg halal tidak dilarang oleh Undang-Undang. Sehingga perjanjian sel-sel chesee tea Kramat jati tersebut yg bertentangan dengan regulasi perjanjian Franchise di Indonesia melanggar syarat objektif dan konsekuensinya adalah batal demi hukum.

Merujuk Pasal 8 PP No. 24 Tahun 2007 mengenai Waralaba; Pemberi Waralaba diwajibkan membagikan pembinaan secara berkelanjutan berbentuk pelatihan, bimbingan

operasional manajemen, pemasaran, penelitian, serta pengembangan kepada Penerima Waralaba. Akan tetapi dalam Pelaksanaan Perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea Tidak mengatur tentang kewajiban franchisor memberikan pembinaan berkelanjutan kepada franchisee. Dalam hal ini apabila pemberi waralaba melakukan pelanggaran atas ketentuan Pasal 8, dapat dikenakan sanksi administratif yang terdapat di Pasal 16 ayat (2) PP No 42 Tahun 2007 yakni bisa berbentuk: Peringatan tertulis; Denda; dan/atau Pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba. Ketentuan mengenai Sanksi administratif berbentuk peringatan tertulis dalam Pasal 16 ayat (2) itu, bisa diperhatikan melalui Pasal 17 ayat (2) yakni: Peringatan tertulis mampu dibagikan maksimal 3 (tiga) kali dalam periode 2 (dua) minggu dihitung semenjak tanggal penerbitan surat peringatan sebelumnya.

Sanksi administratif berbentuk denda, dikenakan pada franchisor yang tak melaksanakan pendaftaran prospektus (lihat Pasal 10) ataupun franchisee yang tak melaksanakan pendaftaran perjanjian franchise (lihat pasal 11) pasca dikeluarkannya surat peringatan tertulis ketiga. Kemudian lewat Pasal 18 ayat (2) dan (3) dijelaskan tentang ketentuan denda juga pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba yaitu; Denda dikenakan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah). Sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba dijatuhkan pada franchisor yang tak melaksanakan pembinaan terhadap

franchisee pasca dikeluarkannya surat peringatan tertulis ketiga.

Atas dasar Klausula yang terdapat dalam perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea dapat dikategorikan sebagai kontrak baku yang di mana ditemukan kekurangan dalam implementasi penyusunan perjanjian baku, yaitu terdapat sejumlah klausul yang timpang, maka dari itu tak merefleksikan keselarasan derajat. Ketidakberhasilan dalam mengakomodasi keselarasan derajat para pihak dalam perjanjian baku mengakibatkan terganggunya sejumlah hak dasar para pihak. Perjanjian baku memang tak dicekal sebab menjadi wujud atas asas kebebasan berkontrak. Meski begitu, tak disediakan peluang bagi para pihak untuk bernegosiasi langsung (face to face), membuat seakan-akan menjurus pemaksaan. Pada kenyataannya, yang mendesak pihak itu ialah tingkat kebutuhan, akibatnya ia tak punya opsi selain membubuhkan tanda tangannya pada perjanjian itu meski mungkin sesungguhnya berlawanan dengan kepentingan pribadinya.

Perjanjian baku, baik langsung ataupun tidak, ibarat pisau dengan dua sisi dalam kebebasan berkontrak. Yang dapat dilihat dari sisi penyusunannya, perjanjian baku menjadi refleksi atas asas kebebasan berkontrak, namun sisi lainnya perjanjian baku pun sudah menyekat atau bahkan memusnahkan asas kebebasan berkontrak karena tak disediakan peluang bagi para pihaknya agar diperbolehkan saling bertemu serta memusyawarahkan beberapa poin

isi kemufakatan yang dikehendaki (Westra, 2020). Ketidaksetaraan kedudukan para pihak dalam perjanjian bertentangan dengan prinsip persamaan, yang pada dasarnya memberi perbuatan sama relevan dengan hukum yang valid. Penerapan prinsip persamaan derajat dapat dilihat melalui proses permulaan pembuatan perjanjian. Didalam penyusunan perjanjian baku mestinya atas dasar berbagai prinsip pokok HAM, semisal persamaan/ kesetaraan serta kebebasan supaya sanggup diterapkan dalam sejumlah klausul yang diciptakan. Memandang sampai kini belum ada peraturan yang mengatur tentang isi serta berlakunya sejumlah kontrak baku supaya membawa nilai keadilan yang meluhurkan harkat serta martabat manusia (Badriyah, 2014).

Ketidakselarasan derajat dalam perjanjian baku, penyebabnya ada sejumlah perihal, diantaranya (Sinaga, 2018): Pertama, disebabkan pihak penyusun perjanjian baku lazimnya mempunyai otoritas atas sumber daya, meliputi sumber daya ekonomi; teknologi; maupun ilmu, di mana lebih kuat jika disbanding pihak penerima perjanjian baku, satu diantara wujudnya ialah tampak melalui sejumlah klausul yang ditemukan dalam wujud standar atau baku di mana isinya menjerus tak seimbang atau dikenal dengan klausula eksemisi/eksonerasi. Klausula ini membatasi atau bahkan mengalihkan wujud kewajiban atas sebuah ancaman bisnis terhadap pihak lawannya, akibatnya sanggup melahirkan kerugian ataupun keuntungan yang tak normal pada salah satu pihak. Hal tersebut

menyebabkan klausula eksemisi dalam kontrak baku dikatakan bersifat merugikan akibat ketidakseimbangan kedudukan para pihak. Ketidakseimbangan kedudukan ini dapat dilihat dengan adanya klausula-klausula di dalam kontrak baku yang semata-mata hanya mementingkan kepentingan si pelaku usaha yang memiliki posisi tawar lebih kuat.

Kedua, faktor adanya ketidak seimbangan kedudukan para pihak adalah akibat adanya keterbatasan akses informasi yang seharusnya diperoleh oleh penerima kontrak baku. Penerima kontrak dalam menandatangani kontrak baku hanya berfokus pada hal-hal penting dalam kontrak, hal-hal seperti pemilihan forum penyelesaian sengketa, ganti rugi apabila wanprestasi, kebijakan-kebijakan yang berubah, dan sebagainya, tidak menjadi perhatian (Prasnowo, & Badriyah, 2019). Keterbatasan dalam hak untuk menyampaikan pendapat dalam kontrak terhambat karena pihak penerima kontrak dihadapkan pada pilihan "take it or leave it" terutama apabila penerima kontrak dihadapkan pada obyek kontrak yang bersifat pemenuhan kebutuhan mendasar seperti kebutuhan akan sandang, pangan dan papan, maka pilihan ini akan menimbulkan dilema. Ketiga adanya kelemahan di bidang ekonomi atau kelemahan di bidang pengetahuan pada pihak penerima kontrak baku menyebabkan aspek keseimbangan kedudukan menjadi tidak terpenuhi. Pihak penerima kontrak baku pada umumnya menandatangani kontrak yang disodorkan akibat

kebutuhan terhadap obyek kontrak. Keempat, faktor lainnya adalah kekuasaan atau kewenangan yang dimiliki salah satu pihak lebih besar, hal ini tampak dalam kontrak yang dilakukan antara pemerintah dalam kapasitasnya selaku subyek hukum privat dalam hubungan keperdataan misalnya kontrak pengadaan barang dan jasa.

Adanya kelebihan-kelebihan tersebut membuat pihak pembuat kontrak baku menyiapkan kontrak dengan bersandar pada kepentingan-kepentingan yang ada di pihaknya. Kontrak jenis ini yang belum dibakukan adalah jenis, harga, jumlah, tempat dan waktu atau dengan kata lain yang dibakukan bukan formulirnya saja tetapi juga klausula-klausula yang terdapat di dalamnya. Kontrak baku membuat salah satu pihak hanya memiliki dua pilihan menerima atau menolak (*take it or leave it*). Pihak pembuat kontrak baku cenderung melindungi kepentingannya sendiri sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak sekaligus membatasi hak-hak pihak lawan dan meminimalkan kewajibannya sendiri dengan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan. Hal demikian seringkali memicu munculnya ketidakseimbangan yang pada akhirnya menimbulkan ketidakadilan. Ketidakseimbangan inilah yang seringkali menimbulkan konflik (Harianto, 2016).

Pengadilan Amerika Serikat mengatasi kontrak baku yang berat sebelah disana mulai dikembangkan doktrin ketidakadilan

(*Unconscionability*) yang melarang kontrak yang isinya sangat tidak seimbang sehingga menimbulkan ketidakadilan bagi salah satu pihak. Kontrak yang demikian oleh pengadilan di Amerika Serikat dapat dibatalkan Sebagian atau seluruhnya. Selain dibatalkan kontrak baku yang berat sebelah atau klausula-klausula didalamnya berdasarkan doktrin ketidakadilan tersebut dapat juga dibatalkan bila ada ketentuan khusus mengenai kontrak baku (Rantung, Anis, & Christine, 2020). Mahkamah Agung (Hoge Raad) di negeri Belanda memberikan beberapa putusan mengenai petunjuk hukum dalam hubungan dengan masalah kontrak baku, khususnya yang mengandung klausula eksemisi. Petunjuk-petunjuk hukum tersebut ialah; (Kleyn, 1978). Mesti dilihat kepada beratnya kesalahan dari pelaku, termasuk dengan menganalisis kesungguhan dari kepentingan-kepentingan yang ada. Mesti dilihat dan dihubungkan dengan sifat dan isi selebihnya (di luar klausula eksemisi) dari kontrak. Mesti dilihat kedudukan para pihak dalam masyarakat dan hubungan antara para pihak dalam kontrak tersebut. Misalnya, harus dipertimbangkan faktor-faktor berikut ini: pertama, kedudukan yang kuat atau kedudukan monopolistis dari salah satu pihak dalam kontrak. Kedua, apakah salah satu pihak mempunyai kewajiban mengadakan kontrak (misalnya, perusahaan menjalankan kepentingan umum). Ketiga, apakah antara para pihak ada perbedaan keahlian (seperti dokter, arsitek, akuntan dan lain-lain). Mesti dilihat bagaimana cara terjadinya

klausula yang merugikan itu. Misalnya, harus diperhatikan: Apakah klausula tersebut lahir sesudah adanya perundingan yang cukup atau tidak. Apakah klausula tersebut lahir dalam keadaan yang menyesatkan atau tidak. Mesti dilihat berapa besarnya kesadaran dan kemengertian pihak yang kepadanya diajukan kontrak yang bersangkutan terhadap maksud dari klausula yang merugikan tersebut.

Dengan demikian eksistensi dari kontrak baku dalam praktek sehari-hari tidak dapat dielakkan karena merupakan kebutuhan yang nyata. Namun dilain pihak banyak rambu-rambu hukum yang mencoba membatasi berlakunya kontrak baku tersebut (Agus, 2018). Terutama jika kontrak baku tersebut mengandung unsur ketidakadilan. Salah satu yang menjadi benteng pertahanan agar pelaksanaan kontrak baku tidak memberatkan salah satu pihak dalam kontrak adalah adanya berbagai penafsiran kontrak yang tidak memihak kepada pembuat kontrak baku. Metode penafsiran kontrak tersebut ialah; (Rantung, Anis, & Christine, 2020). Apabila ada pertentangan antara klausula baku dengan klausula yang tidak baku dalam suatu kontrak, maka yang dimenangkan adalah klausula yang tidak baku tersebut. Penafsiran klausula baku haruslah untuk kerugian pihak yang menyediakan kontrak baku tersebut (asas *contra proferentem*). Seperti juga terhadap penafsiran kontrak lainnya, maka penafsiran terhadap klausula baku dilakukan dengan lebih melihat kepada maksud para pihak daripada hanya melihat kepada kata-

kata demi kata-kata dalam kontrak tersebut (metode penafsiran historis/teleologis).

D. SIMPULAN

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa perjanjian Franchise Sel-Sel Cheese Tea apabila dilihat dari sudut pandang regulasi Franchise di Indonesia sebagaimana yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengenai Franchise, maka diketahui setidaknya ada 2 (dua) disharmoni yang terjadi. Disharmoni yang pertama yaitu mengenai minimal klausul yang harus dimuat dalam perjanjian franchise dan disharmoni yang kedua yaitu tentang kewajiban Franchisor memberikan pelatihan kepada franchisee yang ditentukan dalam regulasi franchise di Indonesia sedangkan dalam perjanjian baku franchise Sel-Sel Cheese Tea Kramat Jati tidak menentukan kewajiban tersebut. Ketentuan mengenai Hak dan Kewajiban Pihak Pertama (pemberi franchise) tak relevan dengan peraturan dalam Pasal 8 PP No 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba dan Pasal 24 Permendag No 71 Tahun 2019 mengenai Penyelenggara Waralaba tersebut.

Konsekuensi yuridis disharmoni perjanjian baku sel-sel cheese tea Kramat Jati dengan regulasi franchise di Indonesia dengan merujuk pada Pasal 1320 KUHPerdara mengenai syarat sahnya suatu perjanjian, yaitu: Sepakat mereka yang mengikat dirinya, Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, Suatu pokok persoalan tertentu, Suatu sebab yang tidak dilarang.

diketahui bahwa perjanjian baku sel-sel chesee tea Kramat jati tersebut bertentangan dengan regulasi perjanjian Franchise di Indonesia hal ini dapat dilihat dari syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara yang mana secara garis besar bisa dibedakan menjadi 2 yaitu syarat subjektif dan syarat objektif. Syarat Subjektif yaitu adanya kata sepakat dan dilakukan oleh subjek hukum yang cakap. Syarat objektif yaitu suatu hal tertentu dan sebab yang halal tidak dilarang oleh Undang-Undang. Sehingga perjanjian sel-sel chesee tea Kramat jati tersebut yang bertentangan dengan regulasi perjanjian Franchise di Indonesia melanggar syarat objektif dan konsekuensinya adalah batal demi hukum.

DAFTAR PUSTAKA

JURNAL

- Agrianto, Muhammad I. (2020). Pelaksanaan Perjanjian Franchise Menurut Hukum Perdata Dikota Samarinda. *Journal of Law; Jurnal Ilmu Hukum*, Vol.6, (No.2), p.1. <http://ejournal.untag-smd.ac.id/index.php/DD/article/view/5212>
- Asuan. (2017). Eksistensi Waralaba (Franchise) Menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Sebagai Perjanjian Innominat. *Solusi*, Vol.15, (No.3), p.260. <https://doi.org/10.36546/solusi.v15i3.71>
- Agus, D. (2018). Perlindungan Konsumen Atas Penggunaan Perjanjian Baku Dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. *Nurani Hukum; Journal of Legal Studies*, Vol.1, (No.1), p.72. <https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/nhk/article/view/4817/3461>
- Atmoko, D. (2019). Pelaksanaan Perjanjian Serta Perlindungan Hukum Praktek Bisnis Waralaba Di Indonesia. *Jurnal Krtha Bhayangkara*, Vol.13, (No.1), p.44. <https://doi.org/10.31599/krtha.v13i1.14>
- Badriyah, Siti M. (2014). Reorientasi Perjanjian Franchise sebagai upaya Keseimbangan Hubungan Hukum Antara Para Pihak. *Masalah - Masalah Hukum*, Vol.43, (No.2), p.208. <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/mmh/article/view/9041/1399>
- Harianto, D. (2016). Asas Kebebasan Berkontrak: Problematika Penerapannya Dalam Kontrak Baku Antara Konsumen dengan Pelaku Usaha. *Jurnal Hukum Samudra Keadilan*, Vol.11, (No.2), p.147. <https://www.ejurnalunsam.id/index.php/jhsk/article/view/33>
- Idrus, Norman S. (2017). Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Perdata Dan Hukum Islam. *Jurnal Yuridis*, Vol.4, (No.1), p.29. <http://dx.doi.org/10.35586/v4i1.125>
- Kim, Stephen K., & Tiwana, Amrit. (2022). Franchising contracts as routines: Untangling the adaptive value of incomplete contracts. *Journal of Business Research*, Vol.152, p.180. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.07.046>

- Maulidiana, L. (2017). Implementation Of Franchise Agreement Perspective In Contract Law. *Saburai International Journal of Social, Sciences And Development*, Vol.1,(No.1),p.62. <https://doi.org/10.24967/saburairijssd.v1i1.37>
- Priyono, Ery A. (2018). Aspek Keadilan Dalam Kontrak Bisnis Di Indonesia (Kajian pada Perjanjian Waralaba). *Law Reform*, Vol.14, (No.1), pp.15-18. <https://doi.org/10.14710/lr.v14i1.20233>
- Prasnowo, Aryo Dwi., & Badriyah, Siti Malikhatun. (2019). Implementasi Asas Keseimbangan Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Baku. *Jurnal Magister Hukum Udayana*, Vol.8, (No.1),p.63.<https://doi.org/10.24843/JMHU.2019.v08.i01.p05>
- Ruauw, Merry T.J. (2013). Perlindungan Hukum Terhadap Franchisor Dan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise. *Jurnal Hukum Unsrat*,Vol.1,(No.1),pp.111-119. <http://repo.unsrat.ac.id/394/>
- Rivai, Muhammad M. (2012). Pengaturan Waralaba Di Indonesia Perspektif Hukum Bisnis. *Jurnal Liquidity*, Vol.1, (No.2), pp. 159-166.https://www.academia.edu/2287480/PENGATURAN_WARALABA_DI_INDONESIA_PERSPEKTIF_HUKUM_BISNIS
- Rantung, Alexandre., Anis, Friend & Tooy, Christine S (2020). Penggunaan Kontrak Baku Dalam Perjanjian Dan Penerimaan Pihak Yang Terlibat Di Dalamnya. *Lex Privatum*, Vol.VIII, (No.20), pp.26-27. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lexprivatum/article/view/29779>
- Roesli, Muhammad., Sarbini., & Nugroho, Bastianto. (2019). Kedudukan Perjanjian Baku Dalam Kaitannya Dengan Asas Kebebasan Berkontrak. *DIH: Jurnal Ilmu Hukum*, Vol.15, (No.1), pp.1-8. <https://doi.org/10.30996/dih.v15i1.2260>
- Sekarini, Marsha Angela Putri., & Darmadha, I Nyoman. (2021). Eksistensi Asas Kebebasan Berkontrak Berkaitan Dengan Klausula Eksonerasi Dalam Perjanjian Baku. *Kertha Semaya*, Vol.02, (No.03), p.3. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/40183>
- Sinaga, Niru A. (2018). Implementasi Asas Kebebasan Berkontrak Pada Perjanjian Baku Dalam Mewujudkan Keadilan Para Pihak. *Jurnal Ilmiah Hukum Dirgantara*, Vol.9,(No.1),pp.41-43. <https://doi.org/10.35968/jh.v9i1.295>
- Supit, I. (2016). Perlindungan Hukum Bagi Franchise (Waralaba) Dalam Perjanjian Bisnis Di Indonesia. *Lex Administratum*, Vol.IV,(No.4),p.92.<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/administratum/article/view/11828>
- Sitompul, Henry D., Syaparudin & Suranta, Ferri Aries. (2010). Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise. *Mercatoria*,Vol.3,(No.2),p.147. <https://www.ojs.uma.ac.id/index.php/mercatoria/article/view/603>

Wulandari, Asri Hayunniarizki., Suradi., & Turisno, Bambang Eko. (2021). Tinjauan Yuridis Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Di Dalam Perjanjian Franchise Seblak Duarr. *Diponegoro Law Journal*, Vol.10,(No.2),p.305.
<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/dlr/article/view/30695>

BUKU

Badriyah, Siti M. (2019). *Aspek Hukum Perjanjian Franchise*. Semarang: CV Tiga Media Pratama, cetakan pertama.

Busro, A. (2012). *Hukum perikatan berdasar buku III Kuhperdata*. Yogyakarta: Pohon Cahaya.

Kleyn, WM. (1978). *Compendium Hukum Belanda*. Gravenhage: Yayasan Kerjasama Ilmu Hukum Indonesia-Negeri Belanda.

Badruzaman, Mariam D. (1986). *Perlindungan terhadap Konsumen Dilihat Dari Perjanjian Baku (Standar)*. Bandung: Binacipta.

Miru, A. (2007). *Hukum Kontrak Dan Perancangan Kontrak*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Odop, N. (2006). *Berbisnis Waralaba Murah*. Yogyakarta: Media Pressindo.

Patrik, P. (1998). *Perjanjian Baku dan Penyalahgunaan Keadaan, Seri dasar*

hukum Ekonomi 5, Hukum Kontrak di Indonesia. Jakarta: ELIPS dan Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

HS, Salim. (2005). *Perkembangan Hukum Kontrak Di Indonesia*. Jakarta: PT Sinar Grafika.

Satrio, J. (1992). *Hukum Perjanjian, Cetakan Kesatu*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.

Soekanto, Soerjono., & Mamudji, Sri. (2004). *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sumitro, Ronny Hanitijo. (1990). *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Vollmar, HFA. (1996). *Pengantar Studi Hukum Perdata, Jilid I, Cetakan ke-4*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

HASIL PENELITIAN

Westra, K. (2020). Implementasi Asas Keseimbangan Dalam Pengaturan Kontrak Baku Perspektif Kegiatan Bisnis. Retrieved from <https://erepo.unud.ac.id/id/eprint/10548/>