



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 5 Nomor 4 Tahun 2025 Page 6722-6732

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Refleksi Prinsip Keadilan dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia

Radja Marihat Batu Bara^{1✉}, Ali Asdon Tanjung², Bonaraja Purba³

Universitas Negeri Medan

Email: radjamarihatbatubara@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Perjanjian pada hakikatnya merupakan hasil dari suatu kesepakatan (meeting of minds/mutual assent) antara para pihak yang saling berkehendak untuk mencapai tujuan bersama. Tujuan tersebut seyogianya memberikan manfaat yang seimbang bagi semua pihak yang terlibat. Sebagai instrumen hukum, suatu perjanjian idealnya mencerminkan tiga unsur fundamental sebagaimana dikemukakan oleh Gustav Radbruch, yakni keadilan, kemanfaatan, dan kepastian hukum. Namun, dalam praktiknya, prinsip kepastian hukum, khususnya yang bersumber dari asas *pacta sunt servanda*, kerap kali diberi penekanan yang lebih dominan, sehingga terkadang memomorduakan unsur keadilan dalam hubungan kontraktual. Fenomena ini sangat terlihat dalam praktik perjanjian waralaba, terutama yang berasal dari entitas asing, di mana struktur perjanjian seringkali lebih berpihak kepada pemberi waralaba (franchisor). Posisi tawar yang tidak seimbang mengakibatkan penerima waralaba (franchisee) tidak memiliki ruang negosiasi terhadap klausul-klausul yang telah dibakukan oleh pihak franchisor. Tulisan ini bertujuan untuk menganalisis akar penyebab ketimpangan tersebut, mengidentifikasi faktor-faktor yang memperkuat dominasi franchisor, serta menawarkan solusi normatif terhadap ketidakadilan dalam perjanjian waralaba. Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif filosofis, yakni dengan menganalisis substansi kontrak berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan prinsip-prinsip dalam hukum perjanjian. Hasil kajian menunjukkan bahwa ketidakadilan terhadap franchisee utamanya disebabkan oleh ketimpangan posisi tawar antara pihak yang menguasai sistem waralaba dan pihak yang bergantung pada sistem tersebut untuk menjalankan usaha. Ketimpangan ini menyebabkan isi kontrak sepenuhnya ditentukan oleh franchisor, sehingga keberpihakan terhadap kepentingan mereka sangat dominan, sementara perlindungan terhadap franchisee menjadi minim.

Kata Kunci: *Perjanjian, Waralaba, Keadilan, Normatif Filosofis*

Abstract

An agreement is essentially the result of a meeting of minds/mutual assent between parties who wish to achieve a common goal. This goal should provide balanced benefits for all parties involved. As a legal instrument, an agreement should ideally reflect three fundamental elements as stated by Gustav Radbruch, namely justice, expediency, and legal certainty. However, in practice, the principle of legal certainty, especially derived from the principle of *pacta sunt servanda*, is often given a more dominant emphasis, thus sometimes subordinating the element of justice in contractual relations. This phenomenon is very visible in the practice of franchise agreements, especially those originating from foreign entities, where the structure of the agreement often favors the franchisor. The unbalanced bargaining position results in franchisees having no room for negotiation of the clauses that have been standardized by the franchisor. This paper aims to analyze the root causes of this inequality, identify factors that strengthen the dominance of the franchisor, and offer normative solutions to injustice in franchise agreements. This research uses a normative philosophical approach, namely by analyzing the substance of the contract based on the applicable laws and regulations and the principles of agreement law. The results of the study show that the injustice to franchisees is mainly caused by the inequality of bargaining position between the party that controls the franchise system and the party that depends on the system to run the business. This imbalance causes the content of the contract to be fully determined by the franchisor, so that the alignment of their interests is very dominant, while the protection of franchisees is minimal.

Keywords: Agreement, Franchise, Justice, Philosophical Normative

PENDAHULUAN

Pasal 1313 KUH Perdata mendefinisikan perjanjian sebagai suatu tindakan yang melibatkan pihak-pihak yang saling mengikatkan diri. Namun, menurut Abdulkadir Muhammad, seperti yang dikutip oleh Ilhamdi, definisi tersebut dianggap terlalu umum dan tidak cukup menggambarkan makna sesungguhnya dari perjanjian. Kelemahan utama dari definisi ini adalah sifatnya yang terkesan sepihak, tidak mencakup tujuan utama dari perjanjian, dan kurang memberikan penjelasan yang jelas terkait dengan istilah 'perbuatan,' yang memiliki cakupan makna yang sangat luas (Ilhamdi, 2014).

Perjanjian, baik dalam bentuk lisan maupun tertulis, harus mampu mencerminkan kehendak pihak-pihak yang terlibat dengan jelas, dan mengubah kehendak tersebut menjadi tindakan konkret yang akan mewujudkan tujuan yang telah disetujui sebelumnya (Schwartz & Scott, 2003). Perjanjian yang dibuat oleh kedua pihak, baik secara lisan maupun tertulis, wajib untuk mematuhi prinsip-prinsip hukum perjanjian dan peraturan hukum yang berlaku. Salah satu prinsip utama yang perlu diperhatikan adalah asas Kebebasan berkontrak (*freedom of contract* atau *partij autonomie*) merupakan dasar fundamental dari

prinsip konsensualisme, yang pada akhirnya juga menjadi pijakan utama bagi berlakunya asas kekuatan mengikat perjanjian (*pacta sunt servanda*) (Priyono, 2015).

Namun, penerapan prinsip-prinsip tersebut—baik dalam tahap sebelum perjanjian maupun saat perjanjian berlangsung—tidak dapat dilakukan secara sembarangan. Sebaliknya, pelaksanaannya harus selalu berada dalam koridor asas itikad baik dan kepatutan (Sepe, 2010). Itikad baik di sini tidak hanya dipahami secara subjektif sebagai keharusan untuk menghindari tipu daya, manipulasi, dan ketidakjujuran, melainkan juga harus dimaknai secara objektif. Pemaknaan objektif tersebut menuntut agar pelaksanaan kontrak dilakukan sesuai dengan norma hukum yang berlaku (Posner, 2001), seperti yang diatur dalam Buku III KUH Perdata dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, serta mempertimbangkan nilai-nilai moral dan kepatutan (Sepe, 2010). Dalam tradisi hukum *common law*, asas itikad baik pertama kali diakui sebagai kewajiban kontraktual yang tersirat (*implied contractual obligation*) melalui pengantar *Uniform Commercial Code* pada dekade 1960-an, dan kemudian berkembang menjadi bentuk janji hukum (*legal promise*) dalam kerangka legislasi negara bagian.

Faktanya dalam praktek kegiatan/aktifitas

Dalam praktik dunia usaha, sebagian besar perjanjian bisnis biasanya dituangkan dalam bentuk tertulis. Dokumen tersebut kerap kali disusun menggunakan kontrak baku (*standard form contract*), yakni bentuk kontrak yang telah dirancang sebelumnya dan digunakan secara berulang dalam jenis perjanjian yang serupa (Treitel, 1999). Umumnya, kontrak seperti ini dibuat oleh pihak yang memiliki dominasi ekonomi lebih besar, sehingga posisi tawar pihak lawan menjadi sangat terbatas.

Slawson, dalam artikelnya *Standard Form Contract and Democratic of Law Making Power* yang dikutip oleh Pohan dalam Ery (Priyono, 2015), mengungkapkan bahwa lebih dari 90 persen perjanjian saat ini berbentuk kontrak standar. Bahkan, sebagian besar orang tidak lagi mengingat kapan terakhir kali mereka membuat kontrak yang tidak berformat standar. Fakta ini menunjukkan semakin luasnya penggunaan kontrak baku, yang berisiko disalahgunakan dalam praktik bisnis modern (HS, 2016).

Salah satu contoh konkret dari penggunaan kontrak standar adalah perjanjian waralaba asing, yang merupakan wujud nyata dari penerapan bentuk kontrak ini dalam skala internasional. Ciri utama dari kontrak tersebut ialah bahwa pihak yang lebih dominan secara ekonomi—dalam hal ini franchisor—menjadi satu-satunya penentu isi kontrak. Franchisee, sebagai pihak yang lebih lemah, nyaris tidak memiliki ruang untuk berpartisipasi dalam penyusunan perjanjian. Situasi ini dikenal sebagai *take it or leave it contract*, yang

menegaskan bahwa pihak lemah hanya memiliki dua pilihan: menerima seluruh isi kontrak atau menolaknya secara keseluruhan (Khairandy, 2013).

Fenomena tersebut menimbulkan pertanyaan tentang keberadaan keadilan substantif dalam hubungan kontraktual. Keadilan yang diharapkan adalah keadilan yang didasarkan pada prinsip proporsionalitas, yakni keseimbangan antara hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai kontribusi yang diberikan (Hernoko & Ratnawati, 2015). Dalam kenyataannya, struktur kontrak sudah dibentuk sedemikian rupa oleh pihak yang dominan sebelum perjanjian ditandatangani. Hal ini memunculkan potensi distorsi keadilan karena adanya kepentingan sepihak yang diakomodasi dalam kontrak, tanpa mempertimbangkan risiko kerugian bagi pihak lainnya (Elliott & Quinn, 2009).

Kontrak pada hakikatnya adalah hasil kesepakatan bebas para pihak, termasuk dalam hubungan waralaba, yang bertujuan menciptakan keuntungan ekonomi yang adil. Namun demikian, kontrak tidak hanya cukup dengan persetujuan saja. Ia juga harus memenuhi unsur keabsahan sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Artinya, asas kebebasan berkontrak tetap tunduk pada batasan hukum yang mengatur agar tidak merugikan salah satu pihak secara sewenang-wenang (Echenberg, 2011).

Menurut Indira Hastuti dalam karyanya *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise)*, sistem waralaba merupakan bentuk kerja sama bisnis yang belum memiliki pengaturan hukum secara spesifik di Indonesia, sehingga pelaksanaannya banyak bergantung pada asas kebebasan berkontrak (Hastuti, 2006). Namun, kebebasan ini tidak jarang disalahgunakan oleh pihak yang memiliki kekuatan ekonomi lebih besar untuk mengatur isi kontrak yang menguntungkan dirinya sendiri, sementara pihak lain dirugikan (Priyono, 2015). Oleh sebab itu, perlu adanya mekanisme pengawasan atau *filter* terhadap kontrak standar, misalnya dengan penerapan asas itikad baik dan prinsip kepatutan dalam penyusunannya (Priyono, 2016).

Untuk memberikan kepastian hukum dalam praktik waralaba, pemerintah telah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba yang kemudian digantikan oleh PP No. 42 Tahun 2007 (Malik, 2007). Namun tetap muncul pertanyaan mengapa kontrak waralaba yang telah memenuhi persyaratan formal dan ditandatangani oleh kedua belah pihak masih gagal memberikan rasa keadilan bagi franchisee sebagai pihak yang lebih lemah?

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif atau pendekatan doktriner, dengan karakter deskriptif-analitis. Isu yang dikaji dianalisis secara faktual dan dikaitkan dengan ketentuan hukum yang berlaku. Penelitian ini mengandalkan data sekunder, terutama bahan hukum primer (Hadikusuma, 1995), yang diperoleh melalui metode studi

pustaka (Nazir, 2005). Analisis dilakukan secara normatif-kualitatif, dengan penekanan pada pendekatan filosofis berupa keadilan, dan kesimpulan diperoleh melalui metode deduktif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, yang juga dikenal sebagai metode doktriner. Pendekatan ini bertujuan untuk menganalisis permasalahan hukum dengan mengaitkan kondisi faktual yang ditemukan dengan ketentuan normatif yang berlaku. Penelitian bersifat deskriptif-analitis, yang berarti memaparkan gambaran permasalahan secara sistematis kemudian dianalisis berdasarkan norma hukum yang relevan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder, dengan penekanan utama pada penggunaan bahan hukum primer sebagaimana dikemukakan oleh Hadikusuma (1995). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka (*library research*), sebagaimana dijelaskan oleh Nazir (2005). Dalam menganalisis data yang diperoleh, peneliti menggunakan pendekatan normatif-kualitatif yang berorientasi pada nilai-nilai keadilan sebagai fondasi filosofis, serta menggunakan metode penalaran deduktif dalam menarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perjanjian, jika ditinjau dari proses pembentukannya, umumnya terdiri atas tiga tahap utama, yaitu pra-kontraktual, kontraktual, dan pasca-kontraktual (Khairandy, 2013). Tahap pra-kontraktual menjadi sangat penting karena pada fase inilah berlangsung negosiasi berupa proses penawaran (*offer*) dan penerimaan (*acceptance*), yang pada akhirnya menghasilkan kesepakatan atau tidak tercapainya kontrak (Turner, 2007).

Asas kebebasan berkontrak merupakan prinsip mendasar dalam sistem hukum kontrak, baik dari segi perlindungan individu maupun dalam dinamika sosial. Bahkan sejumlah pakar menyatakan bahwa asas ini merupakan bagian dari hak asasi manusia yang tidak boleh dikurangi (Khairandy, 2013). Dalam sistem *Common Law*, asas ini dikenal sebagai *Freedom of Contract* atau *laissez-faire*. Putusan *Printing and Numerical Registering Co. v. Samson* menegaskan bahwa individu dewasa yang memahami implikasi hukum dari tindakannya berhak untuk menyusun perjanjian secara bebas, dan perjanjian tersebut wajib dihormati oleh hukum (Rusli, 1993).

Penerapan asas kebebasan berkontrak telah meluas secara global, termasuk di Indonesia, Jepang (Hooft, 2005), Tiongkok (Zhang, 2006), dan India (Bath, 2009). Asas ini memberikan otonomi kepada para pihak untuk menentukan ada tidaknya kontrak serta

merumuskan isi kontrak tersebut (Racine, 2008). Setelah kesepakatan tercapai, kontrak tersebut mengikat para pihak layaknya undang-undang, sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 1338 KUH Perdata. Dalam konteks ini, asas konsensualisme menjadi krusial karena mencerminkan keadilan dan keseimbangan dalam hubungan kontraktual (Racine, 2008).

Namun dalam praktik, asas ini sering berkembang menjadi kebebasan yang tak terkendali, sehingga berpotensi menimbulkan dominasi pihak yang lebih kuat atas pihak yang lemah. Untuk menghindari penyimpangan ini, Pasal 1337 KUH Perdata membatasi bahwa isi kontrak tidak boleh bertentangan dengan hukum, kesusilaan, atau ketertiban umum.

Ketimpangan nyata dapat ditemukan dalam kontrak waralaba asing. Dari total 26 klausul dalam kontrak yang dianalisis, sebanyak 24 klausul memuat kewajiban untuk franchisee, sementara hanya dua klausul yang menyangkut kewajiban franchisor secara tidak langsung. Ketidakseimbangan ini mencerminkan ketimpangan posisi hukum. Menurut Soebagjo (1993), suatu kesepakatan hanya dapat dianggap sah apabila terdapat keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan para pihak. Dalam praktik, perjanjian waralaba sering kali menyerupai *mini legislation* yang disusun secara sepihak oleh franchisor dan diberlakukan secara seragam kepada seluruh franchisee, sehingga rawan disalahgunakan sebagai kontrak baku (Treitel, 1999).

Lebih lanjut, Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata mewajibkan pelaksanaan perjanjian harus didasari dengan iktikad baik. Menurut *Black's Law Dictionary*, iktikad baik diartikan sebagai niat jujur tanpa adanya penipuan, manipulasi, atau maksud untuk mendapatkan keuntungan yang tidak adil (Black, 2017).

Dalam perjalanannya, regulasi pemerintah dalam sektor waralaba semakin diperkuat untuk memberikan perlindungan terhadap pelaku usaha domestik dan konsumen. Walaupun perjanjian waralaba tunduk pada rezim hukum privat, negara tetap memberlakukan aturan hukum publik, salah satunya melalui kewajiban pendaftaran prospektus dan perjanjian waralaba sebagaimana tertuang dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007, yang berlaku efektif sejak 24 Juli 2008.

Perjanjian yang tidak berimbang

Asas konsensualisme dalam hukum perjanjian mengandung makna bahwa suatu perjanjian dianggap telah sah sejak tercapainya kesepakatan antara para pihak. Prinsip ini secara eksplisit tercermin dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa kesepakatan merupakan salah satu unsur esensial terbentuknya kontrak. Kesiapan para pihak untuk saling mengikat diri menunjukkan kepercayaan bahwa perjanjian akan dijalankan sesuai dengan yang telah disepakati. Eggens, sebagaimana dikutip oleh Ibrahim (2003), menyatakan bahwa asas ini merefleksikan nilai moral yang tinggi dalam interaksi antarpribadi, dengan ungkapan "een man een man, een woord een woord" yang bermakna bahwa integritas seseorang terletak pada konsistensi ucapannya. Oleh karena itu, prinsip konsensualisme tidak hanya berpijak pada legalitas formal, tetapi juga pada norma etik dalam perikatan hukum. Apabila syarat subjektif berupa kata sepakat tidak terpenuhi, maka kontrak tersebut berpotensi untuk dibatalkan.

Sebagai landasan utama terbentuknya kontrak, asas konsensualisme menunjukkan bahwa kehendak bebas para pihak merupakan elemen penting dalam menghasilkan perjanjian yang sah. Hal ini diperkuat oleh ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menyatakan bahwa "semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya." Frasa "perjanjian yang dibuat secara sah" merujuk langsung pada terpenuhinya unsur-unsur dalam Pasal 1320, di mana kata sepakat menempati posisi sentral sebagai perwujudan dari asas konsensualisme.

Namun dalam praktiknya, bentuk perjanjian yang ditandatangani oleh para pihak sering kali berbentuk kontrak standar (kontrak baku) yang disusun sepihak oleh pihak franchisor. Dalam hal ini, isi kontrak telah ditetapkan sebelumnya tanpa ruang negosiasi berarti bagi franchisee. Kondisi demikian menyebabkan asas kebebasan berkontrak menjadi semu, karena pihak franchisee tidak memiliki posisi tawar yang sejajar. Ketimpangan inilah yang menyebabkan asas konsensualisme kehilangan maknanya secara substantif.

Ketidakseimbangan tersebut tampak jelas dalam klausul-klausul kontrak yang memuat lebih banyak beban kewajiban kepada franchisee, sementara hak dan otoritas franchisor tidak sebanding diatur. Salah satu contoh yang mencolok adalah adanya ketentuan mengenai pembayaran biaya waralaba wilayah (territorial franchise fee) yang bersifat tidak dapat dikembalikan (non-refundable) senilai 100.000 USD. Klausul semacam ini mencerminkan ketimpangan perlindungan hukum, di mana risiko dan beban ekonomi lebih besar ditanggung oleh pihak franchisee. Hal ini menimbulkan persoalan keadilan dalam kontrak dan menunjukkan perlunya pembatasan terhadap penggunaan kontrak baku yang merugikan pihak yang lebih lemah secara ekonomi maupun hukum.

Pelunasan dilakukan melalui dua tahap pembayaran yang diangsur setelah perjanjian secara sah ditandatangani oleh para pihak terkait.

Ketentuan dalam Pasal 15 (Default and Termination) dan Pasal 16 (Rights and Obligations) dari kontrak waralaba menunjukkan ketimpangan hak dan kewajiban, khususnya ketika franchisee dianggap wanprestasi. Padahal, kegagalan franchisee dalam memenuhi tanggung jawabnya tidak jarang dipicu oleh tindakan atau kelalaian franchisor. Dalam situasi semacam ini, prinsip keadilan menuntut agar konsekuensi kerugian yang timbul ditanggung secara proporsional oleh kedua pihak, bukan sepenuhnya dibebankan kepada pihak franchisee.

Ketidakadilan kontraktual juga tampak dalam berbagai klausul pembatasan terhadap franchisee, baik selama masa perjanjian maupun setelahnya. Sebagai ilustrasi, pada Article XVI dari kontrak waralaba asing tentang hak dan kewajiban para pihak setelah terminasi atau berakhirnya kontrak, franchisee diwajibkan menghentikan operasional usaha serta menjalankan sejumlah kewajiban, sementara franchisor diberi hak untuk secara sepihak memutus hubungan kontraktual. Bahkan, franchisee dilarang untuk terlibat dalam aktivitas usaha yang bersifat kompetitif, termasuk larangan mengelola usaha sejenis, mendirikan bisnis pesaing, ataupun merekrut tenaga kerja dari jaringan franchisor. Klausul-klausul ini mengindikasikan dominasi satu pihak atas pihak lainnya, yang menyalahi prinsip kesetaraan dan konsensualisme.

Fenomena ini mencerminkan karakteristik umum dari perjanjian baku, yaitu jenis kontrak yang sepenuhnya disusun oleh satu pihak (biasanya franchisor), dan tidak memberikan ruang negosiasi bagi pihak lainnya. Dalam tradisi hukum Inggris, istilah *standardized agreement* digunakan untuk menggambarkan perjanjian seperti ini (Ibrahim, 2003). Menurut Sutan Remy Sjahdeini, kontrak baku adalah bentuk perjanjian di mana hampir seluruh isi klausul ditentukan oleh pihak yang dominan, tanpa memberikan kesempatan bagi pihak lain untuk meminta perubahan (Priyono, 2017).

Meskipun keberadaan perjanjian baku diakui secara hukum, perlu dikritisi apakah isi klausul-klausul di dalamnya memuat ketentuan yang terlalu memberatkan dan berpotensi menimbulkan ketidakadilan. Sjahdeini sendiri mengingatkan bahwa meskipun praktik ini telah menjadi bagian dari dunia bisnis, kehadiran klausul-klausul yang terlalu sepihak bisa menciptakan relasi hukum yang eksploitatif. Hal senada juga dikemukakan oleh Simister dan Turner, yang menekankan bahwa bentuk kontrak standar seharusnya mengakomodasi kepentingan kedua belah pihak secara proporsional, dengan distribusi risiko yang adil (Priyono, 2017).

Selanjutnya, Sluyter menyebut praktik ini sebagai *legio particuliere wetgevers* atau “pembentuk hukum swasta”, yang menunjukkan kekuasaan sepihak dalam menyusun aturan kontraktual. Stein, seperti dikutip oleh Hasanuddin Rahman, menilai bahwa perjanjian baku kerap kali disetujui secara formal oleh pihak yang lemah karena tidak memiliki pilihan lain, sehingga persetujuan tersebut pada dasarnya merupakan sebuah fiksi hukum (Priyono, 2009). Hal ini membuka ruang bagi penyalahgunaan posisi dominan oleh franchisor, dan jika terbukti, dapat menjadi dasar pembatalan kontrak karena bertentangan dengan prinsip keadilan (Stone, 2011).

Keberadaan klausul ekskulpati (eksoneratif) dalam perjanjian baku waralaba juga melanggar asas kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) dan asas konsensualisme pada Pasal 1320 KUHPerdata. Oleh sebab itu, negara perlu hadir melalui regulasi yang lebih ketat demi melindungi kepentingan pihak-pihak yang lebih lemah dan menciptakan iklim usaha waralaba yang sehat dan berkeadilan.

Dalam pandangan Gustav Radbruch, hukum yang sangat tidak adil tidak layak disebut sebagai hukum (Bix, 2011). Maka dari itu, hukum positif tidak hanya harus memenuhi aspek legal-formal, melainkan juga menjamin keadilan substantif. Di samping tunduk pada hukum perdata sebagai hukum privat, perjanjian waralaba modern juga wajib memperhatikan prinsip hukum publik dan instrumen internasional seperti prinsip-prinsip hukum Islam, *new lex mercatoria*, maupun *CISG*, guna menciptakan sistem hukum kontrak yang adil, inklusif, dan berorientasi pada kepentingan umum.

SIMPULAN

1. Asas kebebasan berkontrak, seperti yang tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, memberi hak kepada para pihak untuk menentukan isi dan bentuk perjanjian mereka secara bebas, asalkan tidak bertentangan dengan hukum, ketertiban umum, dan norma kesusilaan. Namun, dalam perjanjian waralaba, khususnya yang melibatkan waralaba asing, diperlukan regulasi yang lebih jelas agar kebebasan ini tidak menjadi alat untuk mendominasi pihak yang lebih lemah. Oleh karena itu, asas kebebasan berkontrak harus dilengkapi dengan aturan yang melindungi kedua pihak secara adil agar perjanjian tidak menimbulkan ketidakadilan.
2. Asas konsensualisme, yang tertuang dalam Pasal 1320 KUH Perdata, menegaskan bahwa kesepakatan bersama adalah syarat sahnya perjanjian. Namun dalam praktiknya, terutama dalam perjanjian waralaba baku, seringkali posisi tawar antara franchisor dan franchisee tidak seimbang. Jika satu pihak, yakni franchisor, memiliki

kekuasaan penuh dalam menyusun isi kontrak, maka asas konsensualisme hanya menjadi prosedural tanpa mencerminkan kehendak bebas yang sejati dari kedua belah pihak.

3. Meskipun perjanjian baku diizinkan dalam sistem hukum Indonesia, keberadaan klausul eksoneratif yang membebaskan salah satu pihak dari tanggung jawab sepihak berpotensi menimbulkan masalah hukum. Klausul semacam itu dapat bertentangan dengan syarat subjektif perjanjian menurut Pasal 1320 KUH Perdata. Jika klausul-klausul tersebut terbukti tidak adil atau memberatkan, maka perjanjian tersebut bisa dibatalkan atau dianggap tidak sah.
4. Ketidakeimbangan dalam penyusunan isi perjanjian baku akan semakin memperlemah posisi pihak franchisee sebagai pihak yang tidak memiliki keleluasaan untuk merundingkan isi kontrak. Kondisi ini menimbulkan kerentanan hukum karena memungkinkan franchisor menyusun pasal-pasal yang menguntungkan dirinya sendiri, tanpa mempertimbangkan kepentingan wajar pihak franchisee. Oleh karena itu, diperlukan intervensi hukum berupa pengawasan dan perlindungan normatif yang mencegah terjadinya penyalahgunaan kekuasaan kontraktual oleh pihak yang dominan.
5. Transparansi dalam isi dan proses perjanjian waralaba merupakan elemen penting untuk menjamin terwujudnya asas konsensualisme secara utuh. Ketika para pihak memahami dengan setara seluruh isi perjanjian, maka kesepakatan yang terjadi mencerminkan kehendak sejati mereka. Namun, jika perjanjian disusun secara sepihak dan memuat klausul-klausul yang ambigu atau berat sebelah, maka tidak hanya asas konsensualisme yang dilanggar, tetapi juga esensi kebebasan berkontrak itu sendiri menjadi rusak. Dalam jangka panjang, hal ini dapat mengikis legitimasi hukum perjanjian waralaba sebagai instrumen kerja sama yang adil dan setara.

DAFTAR PUSTAKA

- Echenberg, D. (2011). *Negotiating international contracts: does the process invite a review of standard contracts from the point of view of national legal requirements*, London: Cambridge University Press.
- Supramono, G. (2019). *Perbankan dan Masalah Kredit Suatu Tinjauan di Bidang Yuridis*, Jakarta : Rineka Cipta.
- Giuditta Cordero-Moss (editor).(2011). *Boilerplate Clauses International Commercial Contracts and The Applicable Law*, London : Cambridge University Press.
- Fuady, M. (2014). *Konsep Hukum Perdata*, Bandung ; Rajawali Press.

- Stone, R. (2011). *The Modern Law of Contract*, ninth, London : Taylor and Francis Group.
- Khairandy, R. (2003). *Itikad baik dalam kebebasan berkontrak*. Jakarta : Pasca sarjana Fakultas Hukum UI.
- Khairandy, R. (2013). *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan*. Yogyakarta : FH UII Press.
- Sepe, S.M. (2010). *Good Faith And Contract Interpretation: A Law And Economics Perspective Arizona* : James E Roger College of law Publishing
- Simamora, Y. Yogar. (2013). *Hukum Kontrak, Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Indonesia*, Surabaya : Penerbit Kantor Hukum Wins & Partners.
- Hernoko, A Yudha & Ratnawati, Ika Yunia. (2015) *Asas Proporsionalitas dalam Perjanjian Waralaba (Franchise)*. *Jurnal Hukum Bisnis*, Vol. 1 (No.1, April), pp. 1-17
- Bix, B.H. (2011). *Radbruch's Formula and Conceptual Analysis*. *American Journal Jurisprudence*, Vol. 56, p.46.
- Malik, C. (2007) *Implikasi Hukum Adanya Globalisasi Bisnis Franchise*, *Jurnal Hukum UII*. Vol.14 (No.1, Januari), pp. 97- 113
- Priyono, E.A. (2015). *Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak dalam pembuatan Perjanjian Franchise Es Teler 77 (suatu pendekatan normatif)*. *Jurnal FH Undip, Masalah-Masalah Hukum*. Vol.44 (No.2, April), pp. 123-129
- Priyono, E.A. (2016). *Penerapan Asas Itikad Baik dan Kepatutan dalam Perjanjian Waralaba*. *Jurnal Hukum USM HUMANI*. Vol.6 (No. 3, September). pp. 65-75
- Priyono, E.A. (2017). *Peranan Asas Itikad Baik dalam Kontrak Baku*. *Diponegoro Private Law Review Jurnal Bag. Keperdataan FH Undip*. Jilid 1 (No.1, November). pp.13-21
- Ilhamdi. (2014). *Perjanjian Kerjasama Waralaba antara PT. Raos Aneka Pangan dengan Ny. Hj. Maryenik Yanda*. *JOM, Jurnal FH Riau* Vol. 1 (No. 2 Oktober). pp. 1-15
- Hastuti, I. (2006). *Jurnal Hukum dan Dinamika*, Edisi Oktober. pp. 27-38
- Idrus, N.S. (2017). *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam*. *Yuridis, Jurnal FH UPN*, Vol.4 (No.1, Juni). pp. 28-45.