



Perlindungan Hukum Franchise Talk Kopi Surabaya Dari Wanprestasi Yang Dilakukan Franchisor

Adimas Bayu Permana¹⁾, Sutrisno²⁾

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Surabaya, Indonesia

19071010184@student.upnjatim.ac.id¹⁾
sutrisnoupn2017@gmail.com²⁾

Abstrak

Ketimpangan posisi tawar dalam perjanjian waralaba sering kali menempatkan penerima waralaba pada posisi rentan, khususnya ketika terjadi gangguan rantai pasok yang vital bagi operasional bisnis. Penelitian ini mengkaji perlindungan hukum bagi mitra Talk Kopi Surabaya yang mengalami kerugian signifikan akibat wanprestasi pemberi waralaba berupa penghentian suplai bahan baku secara sepihak. Tujuan utama studi ini adalah menganalisis keabsahan alasan keadaan memaksa yang diajukan manajemen pusat serta merumuskan upaya hukum untuk memulihkan hak mitra. Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan pendekatan kasus konkret. Teknik analisis data dilakukan secara kualitatif dan preskriptif berdasarkan ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata serta peraturan pemerintah tentang waralaba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegagalan penyediaan bahan baku merupakan pelanggaran kewajiban utama yang tidak dapat dikategorikan sebagai keadaan memaksa. Klausula eksonerasi dalam kontrak baku yang melepaskan tanggung jawab manajemen pusat dinilai cacat hukum karena melanggar asas itikad baik dan kepatutan. Kesimpulannya, penerima waralaba memiliki hak hukum untuk menuntut pembatalan perjanjian disertai ganti rugi atas biaya investasi dan hilangnya potensi keuntungan yang diharapkan. Penelitian ini merekomendasikan penerapan prinsip tanggung jawab mutlak dalam revisi regulasi waralaba nasional untuk menjamin kepastian berusaha bagi pelaku usaha mikro.

Kata kunci: Perlindungan Hukum, Rantai Pasok, Wanprestasi, Waralaba

Abstract

Imbalance of bargaining power in franchise agreements often places franchisees in a vulnerable position, especially regarding supply chain disruptions that are vital for business operations. This research examines legal protection for Talk Kopi Surabaya partners who suffered significant losses due to the franchisor's default in unilaterally stopping raw material supplies. The main objective of this study is to analyze the validity of force majeure claims submitted by central management and to formulate legal remedies for recovering partner rights. This research employs a normative juridical method with statutory and case approaches. Data analysis is conducted qualitatively and prescriptively based on the Civil Code and government regulations regarding franchising. The results indicate that the failure to provide raw materials constitutes a fundamental breach of main obligations that cannot be categorized as force majeure. Exoneration clauses in standard contracts that release central management liability are considered legally defective for violating the principles of good faith and propriety. In conclusion, franchisees have the legal right to claim agreement cancellation accompanied by compensation for investment costs and expected lost profits. This study recommends implementing strict liability principles in the revision of national franchise regulations to ensure business certainty for micro-enterprises.

Keywords: Breach of Contract, Franchise, Legal Protection, Supply Chain.

PENDAHULUAN

Dinamika pertumbuhan ekonomi global pada abad ke-21 telah mendorong pergeseran paradigma bisnis dari model korporasi tunggal yang kaku menuju model kemitraan strategis yang lebih fleksibel dan ekspansif. Di Indonesia, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan vital sebagai tulang punggung perekonomian nasional, berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Salah satu instrumen akselerasi bisnis yang paling diminati dalam dekade terakhir adalah sistem waralaba atau franchise. Secara filosofis, waralaba menawarkan simbiosis mutualisme yang ideal: pemilik merek (*franchisor*) mendapatkan ekspansi pasar tanpa investasi modal besar, sementara penerima waralaba (*franchisee*) mendapatkan akses terhadap model bisnis yang teruji, hak kekayaan intelektual, dan dukungan manajemen yang berkelanjutan. Konsep ini menjanjikan jalan pintas menuju kesuksesan bagi pengusaha pemula yang ingin meminimalisir risiko kegagalan bisnis *start-up* melalui adopsi sistem yang telah mapan.

Dalam konstruksi hukum positif Indonesia, landasan operasional waralaba diatur secara spesifik melalui Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (disingkat PP 42/2007), yang merupakan turunan dari ketentuan umum dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (disingkat KUHPerdata). Pasal 1 angka 1 PP 42/2007 *a quo* mendefinisikan waralaba sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain. Definisi ini menyiratkan adanya dua elemen fundamental: adanya "ciri khas usaha" dan "bukti keberhasilan". Artinya, secara normatif, *franchisor* berkewajiban tidak hanya menyerahkan hak penggunaan merek, tetapi juga menjamin adanya transfer pengetahuan (*transfer of knowledge*), dukungan operasional, dan suplai bahan baku yang konsisten untuk menjaga standar kualitas. Hubungan ini diikat dalam sebuah perjanjian waralaba yang tunduk pada asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*) sebagaimana termaktub dalam Pasal 1338 KUHPerdata, di mana perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (*pacta sunt servanda*).

Namun, realitas empiris dalam lanskap bisnis waralaba sering kali tidak seindah konstruksi idealisme hukumnya. Pertumbuhan masif industri makanan dan minuman (*Food and Beverage*), khususnya fenomena kedai kopi kekinian yang menjamur di berbagai kota besar, membawa residu persoalan hukum yang kompleks. Alih-alih menjadi kemitraan yang setara, hubungan antara *franchisor* dan *franchisee* kerap kali terjebak dalam relasi kuasa yang asimetris. *Franchisor*, sebagai pemegang hak intelektual dan penyusun kontrak standar (*standard contract*), memiliki posisi tawar yang jauh lebih dominan dibandingkan *franchisee* yang sering kali hanya berada pada posisi *take it or leave it*. Ketimpangan posisi tawar ini membuka celah lebar bagi terjadinya wanprestasi atau ingkar janji, terutama ketika *franchisor* gagal memenuhi kewajiban kontraktualnya setelah biaya waralaba (*franchise fee*) dibayarkan. Fenomena ini mencederai asas itikad baik (*goede trouw*) yang seharusnya menjadi nyawa dalam setiap perikatan bisnis sebagaimana diamanatkan Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdata.

Tinjauan literatur terdahulu (*state of the art*) menunjukkan bahwa diskursus mengenai perlindungan hukum dalam perjanjian waralaba telah banyak dibahas oleh para sarjana hukum, namun dengan fokus yang cenderung parsial. Penelitian yang dilakukan oleh Alfian et al. (2025) misalnya, lebih banyak menyoroti aspek perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) bagi *franchisor* dari ancaman penjiplakan oleh mitra. Sementara itu, kajian dari Pratama & Apriani (2023) berfokus pada keabsahan kontrak baku dalam perspektif hukum perlindungan konsumen. Di ranah internasional, studi komparatif yang dilakukan oleh Hasyati et al. (2020) dan Langenderfer & Cook (2004) dalam Bekkers et al. (2023) menyoroti ketatnya regulasi *pre-sale disclosure* di Amerika Serikat melalui *Federal Trade Commission (FTC) Rule*, yang mewajibkan *franchisor* membeberkan detail kesehatan finansial dan sejarah litigasi mereka sebelum kontrak ditandatangani. Senada dengan itu, Noor (2023) dalam kajiannya mengenai hukum waralaba di Uni Eropa menekankan pentingnya *duty of care* dari *franchisor* untuk terus memberikan dukungan teknis selama masa kontrak berjalan.

Meskipun literatur yang ada telah memberikan landasan teoritis yang kuat, terdapat kesenjangan analisis (*gap analysis*) yang cukup signifikan dalam konteks penegakan hukum di Indonesia, khususnya terkait wanprestasi dalam pemenuhan rantai pasok (*supply chain*) pada waralaba skala mikro dan menengah. Mayoritas penelitian sebelumnya hanya berfokus pada validitas perjanjian di awal (*pre-contractual*) atau sengketa merek, namun minim yang membedah secara mendalam mengenai perlindungan hukum *franchisee* ketika *franchisor* secara sepihak menghentikan suplai bahan baku vital yang menjadi jantung operasional bisnis. Padahal, dalam model bisnis kedai kopi, ketergantungan *franchisee* terhadap bahan baku "rahasia" dari pusat adalah mutlak. Ketika *franchisor* gagal menyuplai bahan tersebut, bisnis *franchisee* akan lumpuh total, menyebabkan kerugian investasi yang tidak sedikit. Ketiadaan pembahasan spesifik mengenai mekanisme perlindungan represif dalam kasus *supply chain default* pada waralaba lokal inilah yang menjadi ruang kosong yang perlu diisi oleh kajian akademis yang lebih komprehensif.

Penelitian ini hadir untuk mengisi kekosongan tersebut dengan mengambil studi kasus empiris pada sengketa antara mitra Talk Kopi Surabaya dengan pihak manajemen pusat (*franchisor*). Kasus ini merepresentasikan anomali hukum yang menarik, di mana sebuah entitas bisnis menawarkan kemitraan dengan janji dukungan penuh dan suplai bahan baku eksklusif, namun dalam pelaksanaannya justru melakukan pembiaran dan kegagalan pengiriman logistik yang berulang. Fakta hukum menunjukkan bahwa *franchisee* Talk Kopi Surabaya telah memenuhi kewajibannya membayar *franchise fee* dan biaya peralatan, namun *franchisor* justru melakukan wanprestasi berupa ketidakmampuan menyediakan bahan baku yang dijanjikan dalam perjanjian, yang secara langsung mematikan operasional mitra. Lebih ironis lagi, penggunaan kontrak baku yang klausulanya disusun sepihak oleh *franchisor* sering kali membatasi ruang gerak *franchisee* untuk menuntut ganti rugi, menciptakan situasi ketidakadilan yang mencolok.

Urgensi penelitian ini terletak pada upaya untuk merekonstruksi konsep perlindungan hukum bagi *franchisee* yang berada dalam posisi subordinat. Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang cenderung normatif-tekstual, artikel ini menawarkan pendekatan sosio-legal yang memadukan analisis dogmatik hukum perdata terhadap pasal-pasal wanprestasi dengan analisis realitas bisnis di lapangan. Kebaruan (*novelty*) dari studi ini terletak pada fokus analisisnya terhadap pertanggungjawaban mutlak *franchisor* dalam aspek kesinambungan operasional dan bagaimana hukum seharusnya merespons klausula-klausula eksonerasi yang sering disisipkan untuk melepaskan tanggung jawab *franchisor* dari kegagalan rantai pasok. Artikel ini tidak hanya berhenti pada identifikasi pelanggaran pasal, tetapi melangkah lebih jauh untuk merumuskan interpretasi hukum yang progresif mengenai "kegagalan sistem" sebagai bentuk wanprestasi fundamental yang dapat membatalkan perjanjian dan melahirkan hak tuntutan ganti rugi imateriil, sebuah aspek yang sering diabaikan dalam sengketa bisnis konvensional.

Permasalahan hukum yang menjadi jantung pembahasan artikel ini mengerucut pada dua isu krusial. Pertama, bagaimana konstruksi hukum perlindungan bagi *franchisee* Talk Kopi Surabaya berdasarkan KUHPperdata dan PP 42/2007 ketika terjadi wanprestasi berupa penghentian suplai bahan baku? Pertanyaan ini akan membedah validitas alasan *force majeure* yang mungkin diajukan *franchisor* vis-a-vis kewajiban prestasi utamanya. Kedua, apa upaya hukum (*legal remedies*) yang dapat ditempuh oleh *franchisee* untuk memulihkan kerugian investasi yang telah dikeluarkan akibat ingkar janji tersebut, baik melalui jalur litigasi maupun non-litigasi? Analisis terhadap kedua masalah ini sangat penting mengingat posisi UMKM yang rentan secara finansial dan sering kali tidak memiliki sumber daya hukum yang memadai untuk melawan korporasi pemilik merek. Untuk menjawab permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif yang didukung dengan data empiris terbatas (*juridical-empirical*). Pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) digunakan untuk menelaah koherensi antara KUHPperdata, UU Merek, dan PP Waralaba. Sementara itu, pendekatan kasus (*case approach*) digunakan untuk membedah fakta-fakta hukum yang terjadi dalam sengketa Talk Kopi Surabaya sebagai mikrokosmos dari permasalahan waralaba nasional. Logika deduktif digunakan untuk menarik benang merah antara prinsip-prinsip umum hukum perikatan dengan fakta

wanprestasi spesifik yang terjadi, guna menghasilkan preskripsi hukum yang objektif.

Tujuan akhir dari penulisan artikel ini bukan sekadar untuk memenangkan satu pihak dalam sengketa kasuistik, melainkan untuk memberikan kontribusi teoritis dan praktis bagi pengembangan hukum bisnis di Indonesia. Secara teoritis, artikel ini diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai batasan asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba, khususnya terkait kewajiban berkelanjutan *franchisor*. Secara praktis, temuan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi para praktisi hukum, calon *franchisee*, dan pembuat kebijakan untuk merancang format perjanjian waralaba yang lebih berkeadilan dan seimbang, serta mendorong revisi regulasi yang lebih ketat dalam pengawasan kinerja *franchisor* pasca-penandatanganan kontrak. Dengan demikian, kepastian hukum dan iklim investasi yang sehat dalam industri waralaba nasional dapat terwujud, melindungi para pelaku usaha kecil dari praktik-praktik bisnis yang predatorial dan tidak bertanggung jawab.

METODE

Penelitian ini dikonstruksikan menggunakan jenis penelitian hukum yuridis normatif (*doctrinal legal research*) yang bersifat preskriptif dan terapan. Pilihan metode ini didasarkan pada karakteristik permasalahan yang dikaji, yaitu pertentangan antara fakta hukum berupa wanprestasi dalam perjanjian waralaba dengan norma hukum positif yang berlaku. Sebagaimana dijelaskan oleh Marzuki, (2017), penelitian hukum normatif tidak memandang hukum sebagai perilaku sosial semata, melainkan sebagai sistem norma yang koheren untuk menyelesaikan isu hukum konkret. Guna membedah kompleksitas sengketa waralaba Talk Kopi Surabaya secara komprehensif, penelitian ini mengintegrasikan dua pendekatan utama secara simultan, yaitu pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan kasus (*case approach*). Pendekatan perundang-undangan digunakan untuk menelaah konsistensi logis antara KUHPERDATA dengan regulasi teknis PP 42/2007. Sementara itu, pendekatan kasus digunakan untuk menganalisis *ratio decidendi* atau alasan hukum yang relevan dengan fakta wanprestasi rantai pasok yang dialami oleh mitra, guna membangun argumentasi hukum yang tidak hanya teoritis tetapi juga membumi pada realitas sengketa bisnis.

Sumber data dalam penelitian ini, yang dalam terminologi hukum disebut sebagai bahan hukum, diklasifikasikan ke dalam bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder (Pratama et al., 2025). Bahan hukum primer merupakan sumber otoritatif yang bersifat mengikat, meliputi regulasi terkait seperti KUHPERDATA (khususnya Buku III tentang Perikatan), Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis (disingkat UU 20/2016), serta PP 42/2007. Selain regulasi, dokumen kontrak atau Perjanjian Kerjasama Waralaba Talk Kopi Surabaya diposisikan sebagai bahan hukum primer yang krusial karena berkedudukan sebagai undang-undang bagi para pihak (*lex specialis*). Di sisi lain, bahan hukum sekunder meliputi literatur, jurnal hukum bereputasi, dan doktrin para sarjana yang relevan dengan hukum perjanjian dan perlindungan bisnis, yang berfungsi sebagai pisau analisis untuk menjelaskan bahan hukum primer. Sebagaimana disarankan oleh Soekanto & Sulistyowati (2015), penggunaan bahan hukum sekunder yang mutakhir sangat diperlukan untuk memperkuat validitas argumentasi teoretis dalam menjawab dinamika hukum bisnis modern yang sering kali belum terakomodasi secara eksplisit dalam teks undang-undang lama.

Teknik pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan (*library research*) dan studi dokumentasi yang sistematis. Prosedur penelusuran dimulai dengan menginventarisasi klausul-klausul dalam perjanjian kerjasama yang memuat hak dan kewajiban para pihak, kemudian dikomparasikan dengan ketentuan standar dalam peraturan perundang-undangan untuk mendeteksi adanya penyelundupan hukum atau klausula eksonerasi yang tidak patut. Instrumen penelitian utama adalah peneliti sendiri (*human instrument*) yang dibantu dengan matriks inventarisasi norma untuk memetakan pertentangan antara *das sollen* (kewajiban kontraktual) dan *das sein* (realitas wanprestasi). Validitas bahan hukum diuji melalui teknik triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan klausul kontrak dengan doktrin hukum perdata dan prinsip-prinsip kepatutan dalam bisnis (*business judgment rule*) untuk memastikan

interpretasi yang objektif dan tidak bias.

Teknik analisis bahan hukum dilakukan secara kualitatif dengan menggunakan metode logika deduktif silogisme. Proses analisis dimulai dengan meletakkan premis mayor berupa aturan hukum positif mengenai wanprestasi dan syarat sahnya perjanjian, kemudian ditarik ke premis minor berupa fakta hukum kegagalan suplai bahan baku oleh *franchisor* Talk Kopi Surabaya. Dari pertemuan kedua premis tersebut, ditariklah sebuah konklusi hukum (*legal conclusion*) yang bersifat preskriptif. Analisis ini tidak berhenti pada deskripsi pelanggaran semata, melainkan melangkah pada penafsiran sistematis dan teleologis untuk menemukan solusi penyelesaian sengketa. Melalui metode ini, penelitian diharapkan mampu menghasilkan temuan yang memiliki reliabilitas tinggi dalam memberikan kepastian hukum bagi *franchisee* serta menawarkan model penyelesaian sengketa yang adil (*ex aequo et bono*), sebagaimana tujuan akhir dari penelitian hukum untuk memberikan preskripsi mengenai apa yang seharusnya dilakukan (*what ought to be done*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konstruksi hubungan hukum antara pihak manajemen Talk Kopi Surabaya selaku pemberi waralaba (*franchisor*) dengan mitra usahanya selaku penerima waralaba (*franchisee*) didasarkan pada sebuah perjanjian tertulis yang melahirkan perikatan timbal balik. Berdasarkan penelaahan terhadap dokumen perjanjian kerjasama yang menjadi objek utama penelitian ini, ditemukan bahwa hubungan kontraktual tersebut secara sah memenuhi syarat subjektif dan objektif sebagaimana diamanatkan dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Perjanjian tersebut meletakkan dasar kewajiban utama bagi *franchisor* untuk memberikan hak penggunaan merek dagang, sistem manajemen, serta yang paling krusial adalah penyediaan bahan baku operasional secara berkelanjutan (*sustainable supply chain*). Dalam model bisnis kedai kopi modern seperti Talk Kopi, suplai bahan baku yang dimulai dari biji kopi spesifik, bubuk perasa, hingga kemasan berlogo itu bukanlah sekadar komoditas pelengkap, melainkan elemen esensial yang membentuk "ciri khas usaha" sebagaimana didefinisikan dalam Pasal 1 angka 1 PP 42/2007. Tanpa adanya suplai eksklusif ini, *franchisee* kehilangan kemampuan untuk menjalankan bisnis sesuai standar yang diperjanjikan, mengingat kontrak melarang keras penggunaan bahan baku substitusi dari pihak ketiga.

Namun, fakta hukum yang terungkap di lapangan menunjukkan adanya deviasi fundamental antara *das sollen* yang tertuang dalam kontrak dengan *das sein* pelaksanaan bisnis. *Franchisor* Talk Kopi Surabaya terbukti gagal memenuhi kewajiban prestasinya untuk menyuplai bahan baku kepada mitra, padahal mitra telah melunasi seluruh kewajiban pembayaran awal (*franchise fee*) dan biaya peralatan. Dalam perspektif hukum perdata, tindakan *franchisor* yang tidak melaksanakan apa yang disanggupinya untuk dilakukan dikualifikasikan sebagai wanprestasi atau cidera janji. Merujuk pada pendapat Subekti & Lestari (2020), wanprestasi terjadi apabila debitur (dalam hal ini *franchisor*) tidak melakukan apa yang dijanjikan, melakukan apa yang dijanjikan tapi terlambat, atau melakukan apa yang dijanjikan tetapi tidak sebagaimana mestinya. Kasus Talk Kopi Surabaya memenuhi unsur wanprestasi yang paling fatal, yaitu tidak terpenuhinya prestasi utama berupa dukungan logistik yang menyebabkan kelumpuhan total operasional bisnis mitra. Kegagalan ini tidak dapat dipandang sebagai kelalaian administratif semata, melainkan pelanggaran terhadap substansi perjanjian yang mencederai asas itikad baik (*goede trouw*) yang seharusnya melandasi pelaksanaan kontrak sesuai Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdata.

Analisis lebih mendalam terhadap dinamika wanprestasi ini menyoroti lemahnya posisi tawar *franchisee* dalam struktur perjanjian baku (*standard contract*) yang diterapkan. Ditemukan bahwa perjanjian waralaba Talk Kopi Surabaya dirancang dengan klausula-klausula yang cenderung berat sebelah (*asymmetric clauses*), di mana kewajiban *franchisee* diatur secara rinci dan ketat beserta sanksi dendanya, sementara kewajiban *franchisor* dirumuskan secara sumir dan minim sanksi. Hal ini merupakan manifestasi nyata dari penyalahgunaan asas kebebasan berkontrak. Sebagaimana dikritisi oleh Badruzaman (2015), kebebasan berkontrak dalam perjanjian baku sering kali menjadi semu karena salah satu pihak tidak memiliki opsi negosiasi

yang setara (*take it or leave it*). Dalam kasus ini, ketika *franchisor* menghentikan suplai, *franchisee* tersandera oleh klausula eksklusivitas yang melarang mereka membeli bahan baku dari luar. Akibatnya, terjadi kevakuman usaha (*business freeze*). Hukum seharusnya hadir untuk mengoreksi ketidakseimbangan ini dengan menerapkan doktrin *contra proferentem*, yaitu penafsiran perjanjian yang merugikan pihak penyusun kontrak (*franchisor*) apabila terdapat ketidakjelasan atau ketidakadilan dalam pelaksanaannya.

Pihak *franchisor* dalam beberapa kesempatan berupaya mendalilkan adanya kendala teknis dan logistik sebagai alasan keterlambatan suplai, yang secara implisit mencoba menggeser beban tanggung jawab ke arah keadaan memaksa (*overmacht* atau *force majeure*). Namun, analisis yuridis terhadap Pasal 1244 dan 1245 KUHPdata mematahkan dalil tersebut. *Force majeure* hanya dapat diterima jika halangan tersebut bersifat tidak terduga, di luar kekuasaan debitur, dan bukan karena itikad buruk. Dalam konteks manajemen rantai pasok modern, ketersediaan stok bahan baku adalah risiko bisnis yang terprediksi dan berada dalam kendali manajemen *franchisor*. Kegagalan mengelola stok atau masalah internal perusahaan tidak dapat dikategorikan sebagai *force majeure* yang membebaskan mereka dari kewajiban ganti rugi. Oleh karena itu, *franchisor* tetap memikul pertanggungjawaban mutlak untuk mengganti kerugian yang diderita mitra akibat ketidakbecusan manajerial mereka.

Konsekuensi yuridis dari wanprestasi tersebut melahirkan hak bagi *franchisee* Talk Kopi Surabaya untuk menuntut pemenuhan hak-haknya melalui mekanisme yang diatur dalam Pasal 1243 KUHPdata. Tuntutan ganti kerugian ini mencakup tiga komponen utama: biaya (*kosten*), rugi (*schaden*), dan bunga (*interessen*). Biaya meliputi pengeluaran nyata yang telah dikeluarkan mitra, seperti *franchise fee*, sewa tempat, dan renovasi kedai. Rugi mencakup kerusakan pada aset atau reputasi bisnis. Sedangkan bunga atau keuntungan yang diharapkan (*winstderiving*) adalah potensi profit yang hilang akibat kedai tidak dapat beroperasi. Sering kali dalam sengketa waralaba, *franchisee* hanya fokus meminta kembali modal awal, padahal hukum memberikan ruang untuk menuntut hilangnya potensi keuntungan di masa depan selama sisa masa kontrak. Satrio (2018) menegaskan bahwa ganti rugi dalam wanprestasi bertujuan mengembalikan kreditur pada keadaan seandainya perjanjian itu terlaksana dengan baik. Artinya, *franchisor* wajib mengkompensasi hilangnya kesempatan mitra untuk mendapatkan keuntungan ekonomi yang telah diproyeksikan dalam proposal bisnis awal.

Selain tuntutan ganti rugi, *franchisee* juga memiliki hak untuk menuntut pembatalan perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1266 KUHPdata. Meskipun pasal tersebut mensyaratkan pembatalan lewat pengadilan, praktik peradilan modern dan klausula arbitrase dalam kontrak bisnis sering kali memungkinkan pembatalan demi hukum jika wanprestasi bersifat fundamental. Dalam kasus Talk Kopi, kegagalan suplai adalah pelanggaran fundamental (*fundamental breach*) karena menyangkut objek vital perjanjian. Pembatalan perjanjian ini penting untuk melepaskan *franchisee* dari ikatan eksklusivitas, sehingga mereka bebas untuk melakukan *rebranding* atau mencari pemasok lain demi menyelamatkan investasi tempat usaha yang sudah terlanjur disewa. Namun, temuan penelitian menunjukkan bahwa banyak mitra UMKM enggan menempuh jalur litigasi karena persepsi biaya tinggi dan waktu yang lama.

Di sinilah letak kesenjangan antara ketersediaan instrumen hukum dengan efektivitas penagakannya. Meskipun UU 20/2016 dan PP 42/2007 memberikan perlindungan normatif, mekanisme penyelesaian sengketa yang ada belum sepenuhnya ramah bagi pelaku usaha mikro. Jalur non-litigasi melalui negosiasi atau mediasi sering kali berakhir buntu (*deadlock*) karena dominasi *franchisor*. Oleh karena itu, diperlukan intervensi regulator. Temuan ini mengusulkan perlunya penguatan peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dan Kementerian Perdagangan dalam mengawasi pelaksanaan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Seharusnya, STPW dapat dicabut atau dibekukan jika terbukti *franchisor* melakukan wanprestasi massal terhadap mitranya. Sanksi administratif ini akan jauh lebih efektif memberikan efek jera (*deterrent effect*) dibandingkan gugatan perdata individual yang memakan waktu tahunan.

Sintesis dari berbagai temuan di atas mengarah pada kebutuhan untuk merekonstruksi konsep "kewajiban berkelanjutan" (*continuing obligations*) dalam hukum waralaba Indonesia.

Selama ini, fokus regulasi hanya pada keterbukaan informasi sebelum kontrak (*pre-contractual disclosure*). Artikel ini berargumen bahwa perlindungan hukum harus diperluas ke fase pasca-kontrak (*post-contractual*). Harus ada standar baku mutu layanan *franchisor* yang jika dilanggar, secara otomatis mengaktifkan klausula penalti tanpa perlu pembuktian kerugian yang rumit di pengadilan. Konsep ini mengadopsi prinsip *strict liability* dalam hukum perlindungan konsumen, di mana produsen bertanggung jawab atas produk cacat. Dalam waralaba, *franchisor* adalah "produsen" dari sistem bisnis; jika sistemnya (termasuk rantai pasok) cacat, mereka harus bertanggung jawab mutlak.

Dalam perspektif perbandingan hukum, Indonesia dapat belajar dari *Federal Trade Commission (FTC) Rules* di Amerika Serikat yang sangat ketat mengatur kewajiban *franchisor*. Di sana, kegagalan memberikan dukungan operasional dapat dikategorikan sebagai praktik bisnis yang menipu (*deceptive trade practices*), yang ancamannya tidak hanya perdata tetapi juga denda administratif yang besar. Mengintegrasikan prinsip ini ke dalam revisi PP Waralaba di masa depan akan menutup celah hukum yang selama ini dimanfaatkan oleh *franchisor* nakal untuk mengeruk keuntungan dari biaya waralaba tanpa niat serius membina mitra.

Sebagai penutup bagian pembahasan ini, dapat ditegaskan bahwa perlindungan hukum bagi *franchisee* Talk Kopi Surabaya tidak cukup hanya bersandar pada teks perjanjian yang cacat keseimbangan tersebut. Hakim dan praktisi hukum harus melakukan penemuan hukum (*rechtsvinding*) dengan menggali nilai-nilai kepatutan dan keadilan. Wanprestasi *franchisor* dalam bentuk penghentian suplai bahan baku adalah pelanggaran serius terhadap esensi kemitraan. Penyelesaiannya tidak hanya sekadar pengembalian uang, tetapi juga pemulihan martabat bisnis mitra yang telah dirugikan. Oleh karena itu, kombinasi antara gugatan wanprestasi untuk menuntut ganti rugi materiil dan imateriil, serta pelaporan administratif kepada instansi terkait untuk pencabutan izin usaha *franchisor*, adalah strategi hukum komprehensif yang paling relevan untuk diterapkan. Temuan ini sekaligus mengoreksi pandangan bahwa *franchisee* adalah pihak yang lemah; dengan instrumen hukum yang tepat, mereka memiliki daya tawar untuk menuntut keadilan korektif (*corrective justice*).

SIMPULAN

Berdasarkan analisis yuridis yang mendalam terhadap dinamika wanprestasi dalam perjanjian waralaba Talk Kopi Surabaya, penelitian ini menyimpulkan bahwa konstruksi perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam sistem hukum positif Indonesia masih menghadapi tantangan struktural akibat dominasi asas kebebasan berkontrak yang diterapkan secara tidak seimbang. Temuan utama studi ini menegaskan bahwa kegagalan *franchisor* dalam memenuhi kewajiban berkelanjutan (*continuing obligations*) berupa suplai bahan baku operasional merupakan bentuk wanprestasi fundamental yang tidak dapat dibenarkan dengan alasan kendala teknis maupun dalil keadaan memaksa (*force majeure*). Secara dogmatik, ketidakmampuan *franchisor* menjaga rantai pasok logistik melanggar esensi dari definisi waralaba itu sendiri yang mensyaratkan adanya standar dan dukungan berkesinambungan. Oleh karena itu, *franchisee* yang berada pada posisi dirugikan memiliki landasan hukum yang kuat untuk menuntut pemulihan hak tidak hanya sebatas pengembalian modal investasi (*kosten*), tetapi juga menuntut hilangnya potensi keuntungan yang diharapkan (*winstderiving*) akibat terhentinya operasional bisnis, sebagaimana dijamin dalam Pasal 1246 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Lebih jauh, penelitian ini menemukan bahwa klausula baku dalam perjanjian waralaba sering kali menjadi instrumen penyelundupan hukum yang melepaskan *franchisor* dari tanggung jawab kegagalan sistemik. Namun, melalui penafsiran hukum yang progresif dengan mengedepankan asas itikad baik (*goede trouw*) dan kepatutan, hakim memiliki wewenang untuk menyampingkan klausula eksonerasi tersebut demi terciptanya keadilan korektif. Mekanisme penyelesaian sengketa yang ada saat ini, baik litigasi maupun non-litigasi, terbukti belum sepenuhnya efektif memberikan perlindungan cepat bagi pelaku usaha mikro karena ketiadaan sanksi administratif yang bersifat serta-merta (*uitvoerbaar bij voorraad*) dari regulator terhadap



franchisor yang nakal. Hal ini menciptakan celah impunitas di mana *franchisor* dapat terus menjual lisensi waralaba baru meskipun sedang bermasalah dengan mitra lama.

Bertolak dari simpulan tersebut, saran yang dapat diajukan guna memperbaiki ekosistem hukum waralaba nasional diarahkan pada dua aspek utama, yaitu reformasi regulasi dan arah penelitian lanjutan. Bagi pembuat kebijakan, khususnya Kementerian Perdagangan dan Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), didesak untuk segera merevisi regulasi waralaba dengan memasukkan prinsip *strict liability* atau tanggung jawab mutlak bagi *franchisor* atas kegagalan sistem pendukung usaha. Regulator perlu menetapkan standar layanan minimum pasca-transaksi yang jika dilanggar akan berimplikasi langsung pada pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), tanpa perlu menunggu putusan pengadilan perdata yang berkekuatan hukum tetap. Intervensi administratif ini krusial untuk memberikan efek jera (*deterrent effect*) dan melindungi calon investor baru dari skema bisnis yang tidak sehat.

Sementara itu, bagi pengembangan konsep penelitian selanjutnya, disarankan agar akademisi hukum tidak lagi hanya terpaku pada analisis normatif isi perjanjian, melainkan memperluas kajian pada efektivitas eksekusi putusan sengketa waralaba dan analisis ekonomi terhadap hukum (*economic analysis of law*). Penelitian masa depan perlu mengkaji secara empiris apakah besaran ganti rugi yang diputuskan pengadilan benar-benar mampu memulihkan kondisi ekonomi *franchisee* atau justru habis untuk biaya perkara. Selain itu, kajian komparatif dengan negara-negara tetangga di ASEAN mengenai mekanisme penyelesaian sengketa waralaba melalui *Small Claims Court* (gugatan sederhana) juga menjadi ranah yang sangat relevan untuk dieksplorasi, guna menemukan model peradilan yang lebih cepat, murah, dan sederhana bagi sengketa bisnis skala mikro di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfian, M., Handayani, D., & Sahban. (2025). Tinjauan Yuridis Terhadap Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual Dalam Perjanjian Waralaba. *LEGAL DIALOGICA*, 1(1), 1–23. <https://jurnal.fh.umi.ac.id/index.php/legal/article/view/1463/>
- Badruzaman, M. D. (2015). *Hukum Perikatan dalam KUHPerdata Buku Ketiga, Yurisprudensi, Doktrin, serta Penjelasan*. Citra Aditya Bakti.
- Bekkers, R., Catalini, C., Martinelli, A., Righi, C., & Simcoe, T. (2023). Disclosure rules and declared essential patents. *Research Policy*, 52(1), 104618. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2022.104618>
- Hasyiyati, A. A., Ilham Zulfikar, M. T., Permana Artha, K. D., & Rahman, A. (2020). Penerapan Pre-Sale Disclosure sebagai Perlindungan Hukum Pembeli Bentuk Bisnis “Business Opportunity Ventures” Ditinjau melalui Undang-undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. *JURNAL MERCATORIA*, 13(1), 1–14. <https://doi.org/10.31289/mercatoria.v13i1.2985>
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- Langenderfer, J., & Cook, D. L. (2004). Oh, what a tangled web we weave. *Journal of Business Research*, 57(7), 734–747. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00359-4](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00359-4)
- Marzuki, P. M. (2017). *Penelitian Hukum: Edisi Revisi* (Cetakan ke). Kencana.
- Noor, T. (2023). THE COMPARATIVE LAW OF FRANCHISE AGREEMENTS IN REALIZING PROTECTION BETWEEN PARTIES. *Jurnal Pembaharuan Hukum*, 10(2), 304. <https://doi.org/10.26532/jph.v10i2.33355>



Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Pratama, D. E., & Apriani, R. (2023). Analisis Perlindungan Hukum Konsumen bagi Penonton Bola dalam Tragedi di Stadion Kanjuruhan. *SUPREMASI HUKUM*, 19(1), 1–15.
<https://doi.org/10.33592/jsh.v19i1.2921>

Pratama, D. E., Syafaat, M. A., & Apriani, R. (2025). Legal Lacunae in Work Accident Insurance. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 11(11. A), 64–74.
<http://www.jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/11444>

Satrio, J. (2018). *Perwakilan dan Kuasa*. PT. Rajagrafindo Persada.

Soekanto, S., & Sulistyowati, B. (2015). *Sosiologi Suatu Pengantar*. PT. Rajagrafindo Persada.

Subekti, & Lestari, V. N. S. (2020). *Perlindungan Hukum bagi Konsumen Rumah Tapak dalam Kontrak Jual Beli Berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli*. CV. Jakad Media Publishing.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis.