

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perdagangan menjadi salah satu aspek penting dalam kelangsungan perekonomian bagi suatu negara, perdagangan merupakan penggerak utama pembangunan perekonomian nasional, sektor perdagangan mengalami pengembangan yang cukup pesat sehingga persaingan juga semakin ketat hal ini membuat dibutuhkan adanya konsep pemasaran yang efektif untuk memperluas jaringan usaha agar usahanya dapat bertahan dan dapat berkembang salah satu yang biasa dilakukan para pelaku usaha adalah dengan melakukan bisnis waralaba.

Waralaba sendiri merupakan gabungan dari kata “wara” dan “laba” yang memiliki arti istimewa dan keuntungan¹ Bisnis dengan cara waralaba sendiri sudah banyak dilakukan dan diminati oleh para pelaku usaha karena dinilai lebih mudah dan menguntungkan. Pada Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh 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 dan atau digunakan oleh pihak lain. Dalam bisnis waralaba dibutuhkan ada suatu

¹ Bambang N. Rachmadi. (2007). *Franchising The Most Practicial and Excellent Way Of Succeeding*. Jakarta: Gramedia Pustaka, hlm. 7

perjanjian. Perjanjian waralaba adalah suatu bentuk perlindungan hukum dari pihak - pihak yang melakukan perbuatan yang dilarang atau merugikan salah satu pihak. Bila terjadi suatu pelanggaran dalam perjanjian waralaba, pihak yang merasa dirugikan bisa melakukan penuntutan kepada pihak yang melakukan pelanggaran dengan hukum yang berlaku saat ini. Perjanjian tersebut tidak hanya diperlukan untuk perjanjian waralaba berskala internasional, namun juga berlaku untuk bisnis waralaba berskala nasional berdasarkan perjanjian waralaba.²

Perjanjian waralaba sendiri hampir sama dengan perjanjian pada umumnya hanya saja perjanjian waralaba melibatkan dua pihak sebagai subjeknya yang disebut dengan *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* merupakan pihak yang memberikan lisensi dagangnya kepada *franchisee*, sedangkan *franchisee* adalah penerima lisensi tersebut dari *franchisor*.³ Dalam kewajibannya *franchisor* harus memberikan izin dan hal penjualannya serta mengirim pemasokan barang sesuai dengan perjanjian yang berlaku, dan *franchisee* berkewajiban untuk membayar *fee* sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba.⁴

Pengaturan mengenai pembentukan perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

² Kenneth De Lara Lim, dkk. (2020). *Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Pempek Farina di Kota Denpasar*. Denpasar: Jurnal Interpretasi Hukum, 1 (1), hlm. 61.

³ Norman Idrus. (2017). *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam*. Jakarta: Jurnal Yuridis, 4(1), hlm. 20.

⁴ Trenggono, A. R., dan Ispriyarso, B. (2022). *Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Menjaga Rahasia Dagang Franchise*. Semarang: Notarius, 15(2), hlm. 715.

tentang Waralaba (selanjutnya disebut sebagai PP No. 42 Tahun 2007). Dalam Pasal 4 ayat (1) PP No. 42 Tahun 2007 dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum Indonesia. Dalam Pasal tersebut juga mengatur bahwa perjanjian waralaba harus dibuat dengan menggunakan bahasa Indonesia, “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (2) PP No. 42 Tahun 2007 ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.”⁵

Perjanjian tertulis waralaba memberikan jaminan perlindungan hukum bagi para pihaknya dan juga memberikan hak serta kewajiban yang timbul di dalam perjanjian tersebut.⁶ Dalam pelaksanaan perjanjian tersebut tidak menutup kemungkinan suatu saat akan timbulnya suatu ingkar janji atau biasa disebut dengan wanprestasi yang merupakan keadaan dimana tidak terlaksananya salah satu kewajiban dari salah satu pihak dan menimbulkan kerugian bagi pihak lainnya. Wanprestasi ini membuat perjanjian waralaba yang semula disepakati oleh para pihak dapat batal ataupun berakhir.

Berakhirnya perjanjian waralaba akibat adanya wanprestasi membuat salah satu pihak akan merasa dirugikan oleh karena itu bagi pihak yang merasa dirugikan haknya dapat melakukan gugatan ke pengadilan untuk meminta ganti rugi atas wanprestasi dari perjanjian waralaba. Pada pengadilan tersebut hakim

⁵ Elrian Angelita, Z. Dan Tjatrayasa. I. (2015). *Syarat-syarat Pembentukan Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba*. Surabaya: Journal Ilmu Hukum, hlm. 4.

⁶ Zil Aidi, Hasna Farida. (2019). *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan*. Payakumbuh: Jurnal Cendikia Hukum, 4(2), hlm. 208.

akan memutuskan sanksi terhadap gugatan wanprestasi yang diajukan oleh salah satu pihak.⁷

Putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor 396/PDT/2021/PT.DKI adalah salah satu dari gugatan wanprestasi dari perjanjian waralaba yang diajukan oleh PT. COSMETICINDO SLIMMING UTAMA, PT. CANTIKSINDO UTAMA, dan PT. HAIRINDO PRATAMA yang mana berlaku sebagai *franchisee* dan penggugat melawan COSMETIC CARE ASIA LIMITED yang selaku *franchisor* dan tergugat. Kasus ini berawal dari terjadinya perjanjian waralaba dari para pihak penggugat pertama melakukan perjanjian waralaba sejak tahun 1994 dan berakhir pada tahun 2014, penggugat kedua melakukan perjanjian waralaba sejak tahun 2005 dan berakhir pada tahun 2015, penggugat ketiga melakukan perjanjian waralaba dengan tergugat sejak 1995 dan berakhir pada tahun 2007. Yang setelah perjanjian-perjanjian tersebut berakhir para penggugat dan tergugat terikat suatu perjanjian waralaba tidak tertulis.

Perjanjian waralaba tidak tertulis yang dilakukan oleh penggugat dan tergugat berjalan setelah perjanjian tertulis telah berakhir dan para pihak tetap melaksanakan kegiatan usaha waralaba seperti biasa dengan tetap melakukan kewajibannya untuk membayar *fee* kepada tergugat atau *franchisor*. Hingga akhirnya pada bulan Oktober 2018 tergugat diduga telah melakukan wanprestasi dengan cara menutup akses “*Navision System*” yang merupakan

⁷ Lannemey. (2015). *Akibat Hukum Pemutusan Perjanjian Franchise Secara Sepihak Oleh Franchisor Sebelum Berakhirnya Perjanjian*. Manado: Lex Privatum, 3(1), hlm. 167.

sistem internal untuk menjalankan usaha waralaba sehingga penggugat tidak dapat melakukan kegiatan usaha dan kehilangan akses data pelanggan hal ini menimbulkan kerugian hal ini dianggap pemutusan perjanjian secara sepihak sehingga penggugat atau *franchisee* melayangkan gugatannya ke pengadilan.

Gugatan tersebut kemudian ditanggapi oleh tergugat dalam eksepsi yang menyatakan bahwa tergugat telah melakukan wanprestasi terlebih dahulu karena tidak melakukan kewajibannya untuk membayar *fee* dan tergugat telah mengirimkan surat pemutusan perjanjian sehingga setelahnya tergugat menghentikan seluruh pengiriman produk kepada penggugat. Hakim mengadili dalam tingkat banding untuk tetap menguatkan putusan sebelumnya dengan menerima eksepsi tergugat sehingga para penggugat kalah dalam persidangan.

Pembuatan perjanjian sendiri sebagaimana yang dimuat dalam Pasal 31 ayat (1) Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2009 tentang Bendera, Bahasa, dan Lambang Negara, serta Lagu Kebangsaan (yang selanjutnya disebut sebagai UU No. 24 Tahun 2009) yang menekankan bahwa setiap perjanjian yang melibatkan pihak Indonesia haruslah menggunakan bahasa Indonesia. Sejak adanya perjanjian tersebut, *Term Sheet* hanya dibuat dan ditandatangani hanya dalam bahasa Inggris. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan unsur yang terkandung dalam UU No. 24 Tahun 2009 tersebut.

Perjanjian waralaba tersebut tidak sesuai dengan syarat sah perjanjian yang terdapat dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang syarat sahnya perjanjian yakni syarat objektif suatu perjanjian sebab tidak dibuat secara tertulis sebagaimana dalam Pasal 4 ayat (1) PP Tahun 2007 bahwa

waralaba harus diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis sehingga dengan adanya perpanjangan perjanjian waralaba tidak tertulis ini tidak sesuai dengan syarat sah perjanjian karena kausanya tidak halal.

Urgensi dalam Penelitian Penulis disini mengenai Perbuatan Wanprestasi berdasarkan perpanjangan perjanjian waralaba tidak tertulis yakni adalah menggali secara normatif dengan melihat aspek keabsahan perpanjangan perjanjian waralaba tidak tertulis sebagai perwujudan tujuan hukum. Penelitian ini juga bertujuan untuk menggali perbuatan hukum tergugat yang tidak memenuhi kewajiban sebagaimana dalam perpanjangan perjanjian tidak tertulis dalam Putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor 396/PDT/2021/PT.DKI yang merupakan perbuatan wanprestasi.

Berdasarkan penjelasan tersebut penulis tertarik untuk meneliti dan membahas lebih lanjut mengenai perjanjian waralaba tidak tertulis apakah perjanjian waralaba secara tidak tertulis dapat dikatakan sah, dan akibat dari perjanjian tersebut apakah perbuatan tergugat yang memutuskan secara sepihak dapat dikatakan wanprestasi mengingat perjanjian waralaba yang dilakukan tidak secara tertulis. Hasil dari penelitian ini penulis tuangkan dalam skripsi yang berjudul **“TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERBUATAN WANPRESTASI BERDASARKAN PERPANJANGAN PERJANJIAN WARALABA TIDAK TERTULIS (Studi Kasus Putusan Nomor: 396/PDT/2021/PT.DKI).**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah perjanjian waralaba tidak tertulis memenuhi syarat sah perjanjian?
2. Bagaimana akibat hukum perjanjian waralaba tidak tertulis dalam putusan nomor 396/PDT/2021/PT.DKI?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perjanjian waralaba tidak tertulis tersebut memenuhi syarat sah perjanjian atau tidak.
2. Untuk mengetahui akibat hukum perjanjian waralaba tidak tertulis dalam putusan nomor 396/PDT/2021/PT.DKI.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu untuk memberikan sumbangan pemikiran terhadap perkembangan ilmu hukum khususnya terkait perjanjian waralaba yang sesuai dengan syarat sah perjanjian dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia. Penelitian ini juga diharapkan mampu untuk memberikan kepustakaan atau acuan bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian sejenis.

2. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pihak - pihak yang berkepentingan, serta kepada masyarakat secara umum terkait perjanjian waralaba. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat

berguna sebagai salah satu bahan masukan atau untuk melengkapi referensi yang belum ada terkait perjanjian waralaba.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu terkait perjanjian waralaba diantaranya sebagai berikut:

No.	Nama Penulis, Judul, Tahun	Rumusan Masalah	Persamaan dan Fokus Penelitian	Perbedaan
1.	Marselo V.G Pariela. (2017). Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba ⁸	1. Bagaimana tanggungjawab para pihak terhadap wanprestasi dalam perjanjian waralaba? 2. Bagaimana upaya hukum para pihak atas wanprestasi dalam perjanjian waralaba?	Meneliti terkait wanprestasi yang terdapat dalam perjanjian waralaba yang berfokus pada tanggungjawab serta upaya hukum bagi para pihak.	Dalam penelitian Penulis yang menjadi akar permasalahannya ialah adanya perjanjian waralaba yang dianggap perjanjian lisan oleh salah satu pihak.
2.	Tanty Sri Aukia Munthe, Ismed Batubara. (2022). Tinjauan Yuridis Penyelesaian Sengketa Perjanjian Waralaba (<i>Franchise</i>). Studi Putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012. ⁹	1. Bagaimana perlindungan hukum dalam bisnis waralaba? 2. Bagaimana hak dan kewajiban penerima waralaba dan pemberi waralaba?	Meneliti terkait wanprestasi yang terdapat dalam perjanjian waralaba yang berfokus pada hak dan kewajiban dengan penelitian yuridis normatif.	Objek dalam penelitian Penulis berdasarkan Putusan Nomor: 396/PDT/2021/PT.DKI yang mana dalam perjanjian ini dianggap tidak adanya keberlanjutan dari perjanjian antar para pihak.
3.	Jessica Dharmawan, Urbanisasi. (2023). tinjauan hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba (<i>Franchise</i>) antara pihak <i>Franchisee</i> dengan pihak <i>franchisor</i> . ¹⁰	1. Bagaimana Pertanggungjawaban hukum para pihak wanprestasi dalam perjanjian waralaba? 2. Bagaimana perlindungan hukum terhadap para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba?	Meneliti terkait wanprestasi yang terdapat dalam perjanjian waralaba dengan penelitian yuridis normatif.	Penelitian Penulis berfokus pada bentuk perbuatan hukum wanprestasi yang dilakukan oleh tergugat dikarenakan tidak adanya keberlanjutan dari hasil perjanjian waralaba sebelumnya.

Tabel 1.
Novelty Penelitian

⁸ Marselo V.G Pariela. (2017). *Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba*. Maluku: SASI, 23(1).

⁹ Tanty Sri Aukia Munthe, Ismed Batubara. (2022). *Tinjauan Yuridis Penyelesaian Sengketa Perjanjian Waralaba (Franchise): Studi Putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012*. Medan: Rechtsnormen Jurnal Komunikasi Dan Informasi Hukum, 1(1).

¹⁰ Jessica Dharmawan, Urbanisasi. (2023). *Tinjauan Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Antara Pihak Franchisee dengan Pihak Franchisor*. Jakarta: Jurnal Multidisiplin Indonesia 2(2).

1.6 Metode Penelitian

1.6.1 Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian dengan pendekatan yuridis normatif yang artinya pendekatan yang dilakukan dengan cara menelaah pendekatan teori-teori, konsep-konsep, mengkaji peraturan perundang-undangan yang bersangkutan dengan penelitian ini atau pendekatan perundang-undangan. Penelitian yuridis normatif adalah penelitian hukum yang meletakkan hukum sebagai sebuah bangunan sistem norma. Sistem norma yang dimaksud adalah mengenai asas-asas, norma, kaidah dari peraturan perundangan, perjanjian serta doktrin (ajaran).¹¹

Penelitian normatif ini adalah penelitian terhadap sistematika hukum, yaitu penelitian yang tujuan pokoknya adalah untuk mengadakan identifikasi terhadap pengertian-pengertian atau dasar dalam hukum. Jenis penelitian ini dipergunakan karena peneliti ingin /mengkaji segala sesuatu yang berhubungan dengan perjanjian waralaba. Metode penelitian yuridis normatif ini merupakan penelitian yang dilakukan berdasarkan bahan hukum utama dengan cara menggunakan teori – teori, konsep – konsep, asas – asas hukum serta peraturan perundang – undangan yang berkaitan dengan

¹¹ Bambang Waluyo. (2002). *Penelitian Hukum dalam Praktik*. Jakarta: Sinar Grafika, hlm. 15.

penelitian ini, baik itu peraturan hukum primer maupun peraturan hukum sekunder.¹²

1.6.2 Pendekatan

Penulis menggunakan jenis penelitian yuridis normatif maka pendekatan yang digunakan ada dua yakni :

1. Pendekatan Perundang-undangan (*Statute Approach*)

Pendekatan perundang-undangan (*Statute Approach*) ini dilakukan dengan menelaah dan mengkaji semua peraturan perundang-undangan dan regulasi yang terkait dengan isu hukum yang sedang dibahas (diteliti).¹³

2. Pendekatan kasus (*Case Approach*)

Pendekatan ini dilakukan dengan cara melakukan telaah terhadap kasus-kasus yang berkaitan dengan isu yang dihadapi yang telah menjadi putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap.¹⁴

1.6.3 Bahan Hukum

Adapun sumber data dalam penelitian ini yaitu:

1. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer yaitu bahan hukum yang bersifat otoritatif, artinya memiliki otoritas atau menjadi sumber utama

¹² I Made Pasek Diantha. (2016). *Metodologi Penelitian Hukum Normatif dalam Justifikasi Teori Hukum*. Jakarta: Pranada Media Group, hlm. 4

¹³ Muhaimin. (2020). *Metode Penelitian Hukum*. Mataram: Tim Mataram University Press, hlm. 56.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 57.

sebagai bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini.¹⁵

Adapun bahan hukum primer yang digunakan penulis dalam penelitian ini ialah:

- a. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- b. Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2009 tentang Bendera, Bahasa, dan Lambang Negara, serta Lagu Kebangsaan.
- c. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- d. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- e. Putusan Nomor: 396/PDT/2021/PT.DKI

2. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder, yaitu bahan hukum yang terdiri dari buku, jurnal hukum, pendapat para sarjana (doktrin), kasus-kasus hukum, jurisprudensi, dan hasil-hasil simposium terbaru, yang berkaitan dengan permasalahan penelitian.¹⁶ Adapun bahan hukum sekunder yang digunakan penulis dalam penelitian ini ialah:

- a. Buku yang berisi teori, pendapat, dan analisis dalam lingkup hukum yang relevan dengan penelitian ini;

¹⁵ Johnny Ibrahim. (2007). *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*. Malang: Banyumedia Publishing, hlm. 302.

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 295.

- b. Karya Tulis Ilmiah yang berupa jurnal hukum, skripsi, tesis, dan disertasi yang berkaitan dengan lingkup pembahasan dalam penelitian ini;
- c. Data dan dokumen yang didapat dari Pengadilan Tinggi DKI Jakarta.

1.6.4 Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Studi Kepustakaan yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang terdapat dalam buku-buku, dokumen-dokumen, catatan-catatan, laporan-laporan serta peraturan perundang-undangan yang berhubungan dengan objek yang diteliti. Sehingga akan diperoleh data yang nantinya akan digunakan untuk menjawab perumusan masalah yang ada di dalam penelitian ini.

1.6.5 Analisis Bahan Hukum

Analisis data adalah upaya atau cara untuk mengolah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut bisa dipahami dan bermanfaat untuk solusi permasalahan, terutama masalah yang berkaitan dengan penelitian. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif, yaitu dilakukan dengan cara menelusuri peraturan perundang-undangan dan bahan pustaka yang kemudian ditulis secara deskriptif.¹⁷

¹⁷ Soerjono Soekanto . (2010). *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI-Press, hlm. 192

1.6.6 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan Skripsi ini disusun dalam empat bab dan beberapa sub-bab yang saling terkait untuk menjelaskan permasalahan yang diangkat oleh penulis dalam skripsi ini. Maka secara garis besar sistematika penulisan skripsi dapat digambarkan sebagai berikut :

Bab I merupakan pendahuluan yang pada bagian ini memuat latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, keaslian penelitian, metode penelitian, jenis dan sifat penelitian, pendekatan yang digunakan, bahan hukum dan prosedur untuk pengumpulan bahan hukum, analisis bahan hukum, sistematika penulisan, serta tinjauan pustaka.

Bab II adalah hasil pembahasan dari penelitian yang termuat rumusan masalah pertama yakni perjanjian waralaba tidak tertulis memenuhi syarat sah perjanjian yang dimana sub-bab pertama akan membahas mengenai pengaturan perjanjian waralaba, kedudukan hukum para pihak waralaba, dan prosedur pendaftaran, sub-bab kedua akan membahas dan menguraikan mengenai perjanjian waralaba tidak tertulis dalam putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor: 396/PDT/2021/PT.DKI.

Bab III adalah hasil pembahasan dari penelitian yang termuat dalam rumusan masalah kedua yakni akibat hukum perjanjian waralaba tidak tertulis dalam putusan Nomor 396/PDT/2021/PT.DKI yang dimana sub-bab pertama akan menjelaskan mengenai akibat hukum terhadap

perjanjian waralaba tidak tertulis dalam putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor: 396/PDT/2021/PT.DKI yang dalam sub-bab kedua akan yang akan menguraikan analisis mengenai perbuatan hukum yang dilakukan oleh tergugat dalam putusan dapat dikatakan sebagai wanprestasi atau tidak.

Bab IV merupakan bab penutup atau bagian akhir dari penelitian yang telah dilakukan bagian penutup ini memuat kesimpulan dan saran yang diperoleh dari permasalahan yang diteliti dan telah dibahas di bab-bab sebelumnya.

1.6.7 Jadwal Penelitian

No.	Tahap	Bulan						
		Desember 2023	Februari 2024	Maret 2024	April 2024	Mei 2024	Juni 2024	Juli 2024
1.	Pengajuan Judul							
2.	Acc Judul							
3.	Pengumpulan Data							
4.	Penulisan Proposal dan Bimbingan							
5.	Seminar Proposal							
6.	Revisi Proposal							
7.	Pengumpulan Revisi Proposal							
8.	Penulisan Skripsi dan Bimbingan							
9.	Sidang Skripsi							

Tabel 2.
Jadwal Penelitian

1.7 Tinjauan Pustaka

1.7.1 Tinjauan Umum Perjanjian

A. Pengertian Perjanjian

KUHPerdata mengatur terkait perjanjian dengan judul “Perikatan yang Lahir dari Perjanjian dan Perjanjian” dalam Buku III KUHPerdata. KUHPerdata menekankan bahwa perjanjian dan perjanjian memiliki defenisi yang sama. Pasal 1313 KUHPerdata menegaskan bahwa perjanjian merupakan perbuatan yang mengakibatkan satu orang maupun lebih terikat dengan pihak lainnya. Beberapa ahli memberikan definisi terkait perjanjian antara lain:¹⁸

1. Sri Soedewi Masjehoen Sofwan memberikan defenisi bahwa perjanjian merupakan suatu perbuatan hukum yang dimana satu orang atau lebih mengikatkan diri dengan satu orang lainnya;
2. Subekti menyatakan bahwa perjanjian merupakan suatu peristiwa hukum yang dimana satu pihak diberikan hak untuk dapat menuntut pihak lain atas hal yang diperjanjikan;
3. R. Wirjono Prodjodikoro berpendapat bahwa perjanjian merupakan perbuatan hukum yang memiliki kaitan dengan harta benda serta kekayaan yang melibatkan 2 (dua) pihak. Satu pihak dianggap berjanji untuk melakukan maupun tidak melakukan hal-hal yang dituntut oleh pihak lain dalam perjanjian;

¹⁸ Retna Gumanti. (2012). *Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau dari KUHPerdata)*. Gorontalo: Jurnal Pelangi Ilmu, 5(1), hlm. 2-3.

4. Sudikno Mertokusumo menyatakan bahwa perjanjian merupakan hubungan hukum yang melibatkan dua pihak maupun lebih yang didasarkan pada kata sepakat serta menyebabkan timbulnya akibat hukum;
5. A. Qirom Samsudin Meliala yang menyebutkan definisi perjanjian yakni sebuah peristiwa hukum dengan keadaan satu orang yang menyatakan diri berjanji pada orang lain maupun kondisi dimana para pihak saling berjanji untuk pemenuhan suatu hal.

B. Syarat Sah Perjanjian

Syarat sah perjanjian dimuat dalam Pasal 1320 KUHPdata yakni:¹⁹

1. Adanya kata sepakat antara para pihak untuk mengikat dirinya, yang dimana dalam hal ini didasarkan pada kata sepakat. Kata sepakat dalam hal ini merupakan pertemuan maupun persesuaian kehendak antar pihak dalam perjanjian tersebut. Kata sepakat dianggap tidak terpenuhi apabila terdapat paksaan (*dwang*), yang dimana dalam hal ini termasuk tindakan tidak adil atau bentuk pengancaman yang menyebabkan terhalangnya kebebasan kehendak. Paksaan ini dapat berupa kejahatan maupun ancaman kejahatan, hukum penjara maupun ancaman hukuman penjara, penyitaan maupun kepemilikan secara tidak sah, ancaman penyitaan maupun ancaman kepemilikan suatu barang secara tidak sah. Kata sepakat juga dapat tidak terpenuhi apabila terdapat penipuan (*bedrog*). Pasal 1328

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 4-9.

KUHPerdata dengan tegas menyatakan bahwa penipuan merupakan alasan pembatalan suatu perjanjian. Pihak yang ditipu menyatakan pernyataan sesuai dengan kehendaknya, tetapi atas adanya daya tipu, hal tersebut sengaja diarahkan ke suatu hal yang bertentangan dengan kehendak yang sebenarnya, yang dimana seandainya tidak terdapat daya tipu, hal tersebut merupakan tindakan yang benar.

2. Kecakapan dalam mengadakan perikatan atau yang disebut juga dengan *om eene verbintenis aan te gaan*. Pasal 1329 KUHPerdata menyatakan setiap orang cakap dalam melakukan perbuatan hukum yang dimana lebih lanjut disebutkan dalam Pasal 1330 KUHPerdata ada kriteria beberapa orang dinyatakan tidak cakap dalam membuat perjanjian yakni apabila orang tersebut belum mencapai umur dewasa, berada dibawah pengampuan, dan wanita yang berada didalam pernikahan. Namun, setelah Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan Pasal 31 ayat 2 disahkan, perempuan yang berada dalam perkawinan dianggap cakap hukum. Seseorang dikatakan dewasa dan cakap dalam melakukan perbuatan hukum jika telah berusia 21 tahun atau berumur kurang dari 21 tahun namun telah menikah. Seiring dengan perkembangannya, berdasarkan Pasal 47 dan 50 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan, kedewasaan seseorang ditentukan bahwa anak yang berada dibawah kekuasaan orang tua maupun wali sampai dengan umur 18 tahun. Mahkamah Agung kemudian mengeluarkan

putusan Nomor 447/Sip/1976 tertanggal 13 Oktober 1976 yang menyatakan bahwa keluarnya Undang-Undang Perkawinan, batas seseorang untuk berada di bawah kekuasaan perwalian adalah 18 (Delapan Belas) tahun, bukan 21 (Dua Puluh Satu) tahun.

3. Suatu hal tertentu atau *een bepaald onderwerp*, yang dimana dalam Pasal 1333 KUHPerdato menyatakan bahwa suatu perjanjian harus memuat dan mempunyai pokok suatu benda atau yang dikenal dengan *zaak*. KUHPerdato menegaskan bahwa barang yang dimaksudkan tersebut tidak harus disebutkan, namun harus dapat dihitung nantinya.
4. Kausa Hukum yang Halal yang diterjemahkan dari kata *oorzak* (Belanda) atau *causa* (Latin). Hal ini bukan berarti hal-hal yang menyebabkan seseorang membuat perjanjian, namun mengarah kepada isi serta tujuan dari perjanjian itu sendiri. Pasal 1335 jo 1337 KUHPerdato menyatakan bahwa suatu kausa dinyatakan terlarang apabila hal tersebut bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, serta ketertiban umum.

1.7.2 Tinjauan Umum Waralaba

A. Pengertian Waralaba

Franchise berasal dari bahasa Prancis yakni *franch* (bebas) dan *francher* (membebaskan) yang dalam Bahasa Indonesia yakni Waralaba.

²⁰ Waralaba berasal dari kata wara dan laba, wara memiliki arti lebih dan laba memiliki arti untung. Dengan demikian franchise atau waralaba diartikan sebagai suatu usaha yang memberikan penawaran keuntungan yang besar ataupun istimewa.

Menurut Rooseno Harjowidjo bahwa *franchise* atau waralaba merupakan kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang bisnis milik *franchisor* yang memiliki ciri khas bisnis seperti logo, identitas perusahaan, merk, dagang, servis dagang, rahasia dagang, cara memproduksi dan menyajikan, rencana pemasaran, dan bantuan teknis lainnya berdasarkan perjanjian sistem usaha yang diberikan kepada *franchisor* yang mana pihak *franchisee* membayar suatu manajemen fee kepada *franchisor*.²¹

Adapun V. Winarto memberikan pengertian terhadap waralaba sebagai suatu hubungan kemitraan yang dijalin antara usahawan yang memiliki kekuatan usaha yang lebih dengan usahawan yang relatif baru ataupun lemah dalam suatu usaha yang bertujuan untuk saling

²⁰ Iman Sjayputra Tunggal. (2004). *Franchising: Konsep & Kasus*. Jakarta: Harvindo, hal. 14.

²¹ Wisnu Kuntoro. (2005). *Peluang dan Kiat Bisnis Franchise di Indonesia*. Jakarta: Makalah Seminar, hal. 2.

menguntungkan secara khusus dalam bidang penyediaan produk dan jasa kepada konsumen secara langsung.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dalam Pasal 1 ayat 1 menerangkan bahwa waralaba ialah hak yang bersifat khusus milik orang perseorangan ataupun badan usaha dalam sebuah sistem bisnis yang memiliki ciri khas usaha guna pemasaran barang dan/atau jasa yang dapat dibuktikan keberhasilannya serta dapat dimanfaatkan ataupun digunakan pihak lain yang didasari dengan suatu perjanjian waralaba. Adapun Pasal 1 ayat 1 Peraturan Menteri Perdagangan No.71 Tahun 2019 yang menyatakan bahwa waralaba merupakan suatu hak khusus oleh perseorangan ataupun badan hukum dalam suatu sistem bisnis dengan ciri khas guna kegiatan pemasaran barang dan/atau jasa yang dapat dibuktikan pula keberhasilannya serta dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh orang lain yang didasari dengan perjanjian waralaba.²²

Adapun menurut *International Franchise Association* mendefinisikan *franchise* ialah ikatan perjanjian yang dilakukan *franchisor* dan *franchisee* yang dalam hal ini *franchisor* memiliki kewajiban dalam memelihara kepentingan *franchisee* yang dalam hal ini ialah mengetahui caranya serta pelatihan dan *franchisee* berhak beroperasi dengan nama dagang, format, serta prosedur yang dimiliki yang tetap diawasi oleh *franchisor* yang karena kepentingannya itu mewajibkan *franchisee* untuk berinvestasi dengan suatu modal tertentu.

²² *Ibid.*, hal. 4

Douglas J. Queen mengartikan *franchise* sebagai suatu cara dalam memperluas pemasaran dan juga bisnis. Pemegang *franchise* yang dalam hal ini sebagai pembeli bisnis dengan menarik manfaat dari kesadaran pelanggan terhadap nama dagang sistem teruji dan juga pelayanan lain yang telah disiapkan pemilik *franchise*.²³

B. Perjanjian *Franchise*

Perjanjian *Franchise* merupakan perjanjian yang dibuat antara *franchisor* dengan *franchisee* yang mana pihak *franchisor* memberikan hak produksi dan pemasaran barang atau produk dan jasa di suatu tempat dan dalam waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang diawasi oleh *franchisor* dan *franchisee* melakukan pembayaran dengan jumlah tertentu atas segala hak yang diperoleh.²⁴

Berdasarkan hal diatas, maka dapat ditarik kesimpulan terkait unsur dalam perjanjian *franchise* yakni:²⁵

a. Terdapat suatu perjanjian yang disepakati

Perjanjian waralaba dibuat antara dua subjek hukum yakni *franchisor* dan *franchisee* yang dapat berupa perorangan demi memberikan jaminan serta kepastian hukum. Dalam hal ini sebaiknya perjanjian waralaba dibuat dihadapan notaris. Dalam membuat suatu perjanjian waralaba, haruslah melihat dengan

²³ Juajir Umardi. (2006). *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Jakarta: PT Binaman Persada, hal. 15.

²⁴ *Ibid.*, hal. 44

²⁵ *Ibid.*

teliti terkait dengan *partner*, pemeliharaan standar, hubungan para pihak, segi komersil, teknik operasional, serta masalahantisipasi di waktu mendatang.

- b. Terdapat pembagian hak dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba dalam memproduksi dan melakukan pemasaran terhadap produk atau jasa. Dalam hal ini penerima waralaba memiliki hak dalam penggunaan nama, cap dagang, serta logo yang dimiliki pemberi waralaba yang sudah dikenal lebih dulu dalam bidang perdagangan.²⁶
- c. Pemberian tersebut dalam waktu dan tempat yang sudah ditentukan Pemberi waralaba memberikan suatu hak kepada penerima waralaba dalam penggunaan nama, cap dagang serta logo usahanya dalam waktu tertentu dan tempat yang sudah disepakati dalam perjanjian waralaba.²⁷
- d. Terdapat sejumlah uang tertentu sebagai pembayaran dari penerima waralaba kepada pemberi waralaba.

Pembayaran yang dimaksud dalam hal ini berupa pembayaran awal, pembayaran selama perjanjian waralaba berlangsung, pembayaran terhadap pengopera hak penerima waralaba kepada pihak ketiga, penyediaan bahan bakum serta semua masalah lain yang belum diperjanjikan dalam perjanjian waralaba.²⁸

²⁶ *Ibid.* hal. 46

²⁷ *Ibid.*

²⁸ *Ibid.*

C. Bentuk-Bentuk Waralaba

Adapun bentuk waralaba dapat dibedakan sebagai berikut:

1. *Products Franchising* atau *Distributorship Franchises*

Products Franchising merupakan produk atau merk pemberi waralaba yang dalam hal ini penerima waralaba sebagai pembuat produk. Dalam bentuk waralaba seperti ini pemegang waralaba mendapatkan lisensi eksklusif guna melakukan pemasaran produk dari perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik. Selain itu dalam hal ini juga pemberi waralaba dapat pula memberikan *franchise* wilayah yang mana penerima waralaba wilayah ataupun sub pemilik *franchise* melakukan pembelian hak untuk pengoperasian ataupun penjual *franchise* di wilayah geografis tertentu. Sub-pemilik *franchise* melatih serta membantu penerima waralaba aru seta melakukan pengendalian, dukungan operasi, serta program penagihan royalty.²⁹

Dalam hal ini *franchise* wilayah memberikan kesempatan kepada pemegang *franchise* induk guna mengembangkan rantai usaha dengan lebih cepat dari biasanya. Keahlian manajemen dan resiko finansialnya dibagi bersama dengan pemegang *franchise* induk serta sub-pemegang. Dalam hal

²⁹ *Ibid.*, hal. 110.

ini induk juga menarik manfaat dari penambahan royaty yang diperoleh dari penjualan produk.³⁰

2. *Business Format Franchising* atau *Chian-style Franchise*

Martin Mandelson mengartikan bahwa pemberian lisensi dilakukan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba yang mana lisensi tersebut memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dengan atau nama dagang pemberi waralaba agar dapat menggunakan semua paket yang terdiri dari semua elemen yang diperlukan guna membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan secara terus menerus atas segala dasar yang sudah ditentukan sebelumnya.³¹

3. *Manufacturing Plants Franchises* atau *Procesing Plant Franchises*

Proses produksi waralaba kemudian memproduksi barang yang bersangkutan serta mendistribusikannya sesuai dengan standar produksi dan juga merek yang sama dengan yang dimiliki pemberi waralaba. Dalam bentuk waralaba seperti ini contohnya digunakan oleh Coca Cola Corporation yang memeiliki rahasia dalam formula pembuatan Coca Cola dan juga minuman ringan lainnya yang memberikan lisensi kepada perusahaan pembotolan

³⁰ *Ibid.*, hal. 25

³¹ *Ibid.*

regional dalam kegiatan produksi dan distribusi yang dilakukan dibawah merek Coca Cola serta nama brand lainnya.³²

Handowo Dipo mengemukakan terkait perkembangan dari bentuk dasar waralaba, maka terdapat jenis tambahan waralaba diantaranya:³³

1. *Master Franchise*

Dalam bentuk ini, waralaba memiliki hak untuk menjual hak waralaba yang dimilikinya pada peminat lain dalam suatu wilayah tertentu. Sebagai contoh perusahaan Indonesia dengan hak waralaba di wilayah Asia Tenggara dapat menjual hak waralaba tersebut kepada penerima waralaba di negara dalam wilayah Asia Tenggara.

2. *Area Development Program*

Hal yang membedakan antara *area development program* dengan *master franchise* terletak pada ada atau tidaknya hak untuk menjual kembali waralaba yang sudah dibeli sebelumnya. Hal ini karena penerima waralaba dalam *area development program* mempunyai hak untuk melakukan pengembangan bisnis waralaba yang bersangkutan dalam wilayah tertentu namun tetap tidak memiliki hak untuk menjual ulang hak yang dimilikinya.³⁴

3. *Joint-venture Franchise Program*

³² *Ibid.*, hal. 5

³³ Handowo Dipo. (2010). *Sukses Memperoleh Dana Usaha Dengan Tinjauan Khusus Modal Ventura*. Jakarta: Grafiti Pers, hal. 39.

³⁴ *Ibid.*

Perjanjian ini dilakukan apabila pemberi waralaba ikut serta menginvestasikan dana disamping memberikan dukungan manajemen dan teknis. Waralaba tetap memiliki tugas untuk melakukan pengembangan dan pengoperasian tempat usaha yang bersangkutan. Segala biaya yang timbul dan juga keuntungan yang didapatkan akan dibagi oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

4. *Mixed Franchise*

Dalam bentuk ini pemberi waralaba memberikan penawaran waralaba yang memungkinkan penerima waralaba yang modalnya terbatas untuk melakukan pengelolaan sebagian fungsi usaha saja. Selain itu, pemberi waralaba tersebut biasanya memberikan penawaran paket utuh kepada penerima waralaba yang memiliki modal yang cukup.³⁵

1.7.3 Tinjauan Umum Wanprestasi

A. Pengertian Wanprestasi

Pengertian wanprestasi menurut para ahli:

1. Prodjodikoro menyatakan bahwa wanprestasi merupakan suatu bentuk ketiadaan atas suatu prestasi dalam hukum perjanjian, yang dimana hal ini berarti suatu hal harus dilaksanakan sebagai perwujudan isi dari suatu perjanjian;³⁶

³⁵ Handowo Dipo. *Op. Cit.*

³⁶ Wirjono Prodjodikoro. (2000). *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Sumur, hal. 17.

2. Saliman berpendapat bahwa wanprestasi merupakan sikap dimana seseorang tidak melakukan pemenuhan atau lalai dalam melaksanakan kewajiban sesuai dengan apa yang telah ditentukan dalam perjanjian antar kreditur dan debitur;³⁷
3. Muhammad menyatakan bahwa wanprestasi adalah tidak terjadinya pemenuhan kewajiban yang ditetapkan dalam suatu perikatan, termasuk perikatan yang timbul oleh karena undang-undang.³⁸
4. A. Qirom Syamsudin Meliala membagi wanprestasi yakni apabila tidak terjadi pemenuhan prestasi sama sekali, tidak tepat waktu dalam memenuhi prestasi, serta keliru dalam melakukan suatu prestasi.³⁹

B. Bentuk-Bentuk Wanprestasi

Adapun bentuk-bentuk wanprestasi yang sering dijumpai yakni:⁴⁰

1. Janji untuk melakukan sesuatu, tetapi tidak dilakukan, yang dimana hal ini merupakan penyelewengan akan sesuatu yang sebelumnya sudah menjadi kesepakatan yang bersama-sama disepakati oleh masing-masing pihak. Dalam kehidupan bermasyarakat, hal ini sangat banyak ditemui. Mereka yang sebelumnya telah melakukan kesepakatan kemudian ingkar

³⁷ Abdul R. Saliman. (2004). *Esensi Hukum Bisnis Indonesia*. Jakarta: Kencana, hal. 15

³⁸ Abdulkadir Muhammad. (2014). *Hukum Perikatan*. Bandung: Citra Aditya Bakti, hal 95.

³⁹ Qirom Syamsudin Meliala. (2010). *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*. Yogyakarta: Liberty, hal. 60.

⁴⁰ Fandy. Pengertian *Wanprestasi dan Akibat yang Ditimbulkannya*. <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-wanprestasi/>, diakses pada hari Minggu, 21 April 2024 pukul 18.17 WIB.

janji karena tidak sanggup melakukan pemenuhan atas kewajibannya serta tidak mau mengambil resiko, dan beberapa alasan lainnya;

2. Melakukan janji namun terlambat, yang dimana hal ini merugikan salah satu pihak. Beberapa pihak yang terkait melakukan perjanjian diluar batas waktu yang telah disepakati sebelumnya;
3. Melakukan janji namun tidak sesuai kesepakatan, yang dimana hal ini merupakan bentuk wanprestasi walaupun salah satu pihak tersebut melaksanakan kewajiban dengan tepat waktu. Hal ini tentunya dapat menyebabkan kerugian terhadap salah satu pihak karena pemenuhan atas kewajiban tidak sesuai dengan apa yang telah ditetapkan atau dijanjikan.
4. Melakukan hal-hal yang dilarang dalam perjanjian, yang dimana hal ini termasuk pelanggaran dalam perjanjian. Apabila salah satu pihak melakukan hal yang dilarang dalam perjanjian, tentunya akan merugikan pihak lain yang juga terikat dalam perjanjian tersebut karena tidak sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.

Menurut Subekti, bentuk serta syarat terpenuhinya wanprestasi yakni:⁴¹

⁴¹ *Ibid.*

1. Tidak melakukan segala hal yang disanggupi akan dilakukan dalam perjanjian;
2. Melakukan hal yang telah diperjanjikan namun tidak sesuai dengan apa yang telah ditentukan;
3. Melakukan apa yang telah disepakati, namun melewati batas waktu yang telah ditentukan;
4. Melakukan segala sesuatu yang tidak boleh dilakukan berdasarkan perjanjian.

C. Unsur-Unsur Wanprestasi

Adapun unsur-unsur wanprestasi yakni sebagai berikut:⁴²

1. Terdapat perjanjian di atas materai oleh para pihak, yang dimana hal ini merupakan unsur yang cukup penting. Kesepakatan di atas hitam dan putih yang kemudian disertai dengan materai akan memberikan kekuatan hukum tersendiri bagi pihak-pihak yang terikat dalam suatu perjanjian. Hal ini memberi dampak hukum apabila salah satu pihak dalam perjanjian tersebut melakukan pelanggaran atau hal-hal diluar perjanjian di atas materai, yang dimana hal ini dapat dikategorikan sebagai wanprestasi;

⁴² Redaksi OCBC NISP. (2023). *Wanprestasi: Ini Pengertian, Unsur, dan Dampak Hukum*. <https://www.ocbc.id/id/article/2021/08/12/wanprestasi-adalah>, diakses pada hari Minggu 21 April 2024 pukul 18.32 WIB.

2. Terdapat pihak yang melakukan pelanggaran kesepakatan, yang dimana kondisi ini merupakan unsur wanprestasi karena terdapat pihak lain dalam perjanjian yang dirugikan atas hal tersebut;
3. Sudah dinyatakan bersalah, namun tetap melanggar perjanjian. Unsur ini terjadi ketika pihak yang dinyatakan bersalah tersebut masih melanggar kesepakatan dan tidak jera atas kesalahan yang dilakukan dan dituduhkan atasnya.

D. Faktor-faktor Wanprestasi

Wanprestasi dapat terjadi oleh beberapa hal sebagai berikut:⁴³

1. *Force Majeure* atau yang biasa dikenal dengan keadaan memaksa. Hal ini menyebabkan pihak tersebut terjebak dalam keadaan yang memaksa sehingga ia tidak mampu melakukan pemenuhan atas kewajibannya, yang dimana kondisi ini terjadi di luar kontrol pihak tersebut dan bukan atas kehendaknya sendiri. Hal ini dapat meliputi adanya bencana alam, obyek binasa karena ketidaksengajaan, obyek yang hilang atau dicuri, serta berbagai sebab lainnya;
2. Terdapat kelalaian dari salah satu pihak yang kemudian dapat merugikan pihak lain . Hal ini juga termasuk kesengajaan pihak tersebut untuk menyalahi kesepakatan;
3. Terdapat pihak yang sengaja melanggar perjanjian, yang dimana pihak tersebut melakukan hal-hal yang bertentangan dengan

⁴³ *Ibid.*

kesepakatan awal yang kemudian menyebabkan kerugian pada pihak lainnya.

E. Cara Mengajukan Gugatan Wanprestasi

Adapun cara mengajukan gugatan wanprestasi yakni:

1. Mendaftarkan gugatan wanprestasi ke Pengadilan terdekat sebagai langkah pertama yang wajib dilakukan. Hal ini dilakukan secara tertulis kepada pengadilan. Berdasarkan Pasal wanprestasi 118 ayat 1 (satu) HIR menyatakan bahwa pihak penggugat harus memilih pengadilan negeri yang tingkatannya sesuai dengan kapasitas gugatan yang diajukan. Penggugat harus melakukan survei pengadilan untuk dapat memilih pengadilan yang sesuai;
2. Membayar biaya panjar perkara yang dimana panjar merupakan dana ketika final perkara diperhitungkan setelah terbit putusan pengadilan. Biaya ini termasuk biaya lain selama proses penyelesaian perkara. Biaya ini dikeluarkan oleh penggugat atau kreditur yang melayangkan gugatan pada awalnya. Kemudian, pihak yang kalah akan menanggung biaya panjar di akhir putusan pengadilan.
3. Melakukan registrasi perkara yang dilakukan apabila telah melakukan biaya panjar. Gugatan wanprestasi ini tercatat dalam Buku Register Perkara yang dilengkapi dengan nomor gugatan yang akan digunakan dalam proses penyelesaian wanprestasi di pengadilan yang terkait;

4. Melimpahkan seluruh berkas ke pengadilan yang akan diproses oleh Ketua Pengadilan Negeri sesuai dengan urutan nomor gugatan paling lambat 7 (tujuh) hari setelah registrasi anda lakukan;
5. Menunggu penetapan majelis sidang perkara, yang dimana dokumen gugatan akan diputuskan oleh Hakim maksimal 7 (tujuh) hari setelah penerimaan berkas lengkap selesai dilakukan dan penggugat dapat mengecek progress secara berkala;
6. Mengikuti proses persidangan dengan baik, tertib, dan jujur yang dimana para pihak harus selalu mengutamakan ketertiban dalam persidangan. Perkara yang dijalankan dengan kepala dingin akan menghasilkan keputusan yang baik bagi para pihak yang terkait.