

BAB V

PENDAPAT HUKUM DAN REKOMENDASI

A. Pendapat Hukum

Berdasarkan analisis hukum yang telah diuraikan di atas, penulis memberikan pendapat hukum, antara lain, adalah sebagai berikut:

1. EatFusion Co., Ltd. dapat dimintakan pertanggungjawaban hukum perdata atas tumpang tindih wilayah usaha yang merugikan Wena Saputra melalui jalur perbuatan melawan hukum berdasarkan Pasal 1365 KUHPerdata. Hal ini didasarkan pada terpenuhinya seluruh syarat gugatan ganti rugi melalui jalur perbuatan melawan hukum secara kumulatif, yaitu adanya perbuatan melawan hukum berupa penetapan wilayah usaha yang tumpang tindih dan pengoperasian RicePop App tanpa pengaturan hak teritorial digital yang bertentangan dengan Pasal 9 ayat (2) PP Waralaba, adanya kesalahan yang terkonfirmasi dari pengetahuan EatFusion Co., Ltd. atas isi kedua Perjanjian Waralaba serta pengakuannya melalui surat elektronik tanggal 11 April 2025, adanya kerugian materiel berupa penurunan omzet Wena Saputra sebesar 47%, serta adanya hubungan kausal yang langsung antara penetapan wilayah usaha yang tumpang tindih oleh EatFusion Co., Ltd. dan kerugian yang dialami oleh Wena Saputra.
2. EatFusion Co., Ltd. tidak dapat dimintakan pertanggungjawaban hukum perdata atas dasar tidak dilaksanakannya kesepakatan yang tertuang dalam surat elektronik tanggal 11 April 2025 melalui jalur wanprestasi.

Hal ini disebabkan kesepakatan tersebut tidak dapat dikualifikasikan sebagai dokumen perjanjian perubahan yang mengikat. Secara faktual, surat elektronik tersebut tidak memuat anatomi kontrak yang lazim sehingga tidak mencerminkan suatu dokumen hukum yang dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan formal perubahan perjanjian. Secara yuridis, kesepakatan tersebut tidak memenuhi syarat formal yang disepakati sendiri oleh para pihak dalam Perjanjian Waralaba, yaitu bahwa setiap perubahan harus dibuat secara tertulis dan ditandatangani oleh para pihak sebagaimana ditetapkan dalam *No Oral Modification Clause* yang termuat dalam Perjanjian Waralaba. Meski ketiadaan unsur-unsur tersebut bukan merupakan syarat sah perjanjian menurut Pasal 1320 KUHPerdara, keadaan tersebut merupakan indikasi bahwa para pihak tidak bermaksud menjadikan surat elektronik tersebut sebagai amendemen terhadap Perjanjian Waralaba.

B. Rekomendasi

Berdasarkan analisis serta pendapat hukum yang telah diuraikan, rekomendasi hukum yang dapat penulis berikan pada *legal memorandum* ini, antara lain, adalah sebagai berikut:

1. Wena Saputra dapat menyampaikan somasi resmi kepada EatFusion Co., Ltd. sebagai langkah awal sebelum menempuh jalur hukum lebih lanjut. Somasi tersebut hendaknya memuat secara tegas tuntutan agar EatFusion Co., Ltd. segera mengambil langkah konkret untuk menyelesaikan permasalahan pelanggaran hak teritorial Wena Saputra

selaku Penerima Waralaba pertama, disertai batas waktu yang jelas serta pernyataan bahwa apabila EatFusion Co., Ltd. tidak memberikan tanggapan dalam batas waktu yang ditentukan, Wena Saputra akan menempuh jalur hukum melalui gugatan perbuatan melawan hukum berdasarkan Pasal 1365 KUHPerdara.

2. Wena Saputra disarankan untuk menempuh mediasi terlebih dahulu apabila somasi tersebut tidak ditanggapi atau tidak ditindaklanjuti dalam batas waktu yang telah ditetapkan. Mediasi memberikan kesempatan bagi para pihak untuk menyelesaikan perselisihan secara damai dengan bantuan mediator yang netral, sebelum membawa permasalahan ke jalur litigasi yang lebih panjang dan memakan biaya lebih besar.
3. Wena Saputra dapat mengajukan gugatan perbuatan melawan hukum berdasarkan Pasal 1365 KUHPerdara kepada Pengadilan Negeri yang berwenang apabila upaya mediasi tidak berhasil atau EatFusion Co., Ltd. menolak untuk berpartisipasi dalam mediasi.
4. Apabila mediasi berhasil dan para pihak mencapai kesepakatan untuk menyelesaikan permasalahan secara damai, para pihak dapat melakukan perubahan terhadap Perjanjian Waralaba. Perubahan tersebut pun sebaiknya segera dituangkan dalam amendemen tertulis yang ditandatangani oleh para pihak dan ditindaklanjuti dengan perubahan STPW melalui sistem OSS sebagaimana diwajibkan oleh Pasal 18 PP Waralaba sehingga kesepakatan yang dicapai memiliki kekuatan mengikat yang dapat dipertanggungjawabkan secara hukum.

5. EatFusion Co., Ltd. harus memahami dan menyadari kewajiban yang dibebankan kepadanya berdasarkan Pasal 9 ayat (2) PP Waralaba. Penunjukan penerima waralaba baru pada dasarnya merupakan hak pemberi waralaba sebagaimana diakui dalam Pasal 9 ayat (1) PP Waralaba. Pelaksanaan hak tersebut, akan tetapi, tidak dapat dilepaskan dari kewajiban yang menyertainya, yaitu bahwa setiap kali pemberi waralaba menunjuk lebih dari satu penerima waralaba, pemberi waralaba harus menetapkan pembagian wilayah berusaha secara jelas. EatFusion Co., Ltd. untuk itu ke depannya perlu memastikan bahwa penetapan wilayah usaha dalam setiap Perjanjian Waralaba yang akan ditandatangani telah memenuhi standar kejelasan sebagaimana disyaratkan oleh Pasal 9 ayat (2) PP Waralaba, yaitu dengan mencantumkan batas-batas wilayah yang terukur dan tidak ambigu, misalnya dengan melampirkan koordinat geografis, delineasi wilayah yang terukur, atau peta wilayah sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian.
6. EatFusion Co., Ltd. sebaiknya merumuskan klausul yang secara eksplisit mengatur pembagian hak teritorial digital dalam setiap Perjanjian Waralaba, termasuk pengaturan mengenai platform pemesanan daring, sehingga hak eksklusif wilayah penerima waralaba berlaku secara fisik sekaligus secara digital.
7. EatFusion Co., Ltd. sebaiknya menetapkan mekanisme pemberitahuan kepada penerima waralaba yang sudah ada sebelum menandatangani

Perjanjian Waralaba baru dengan penerima waralaba lain di wilayah yang berdekatan, sebagai bentuk penghormatan terhadap asas kepatutan dalam hubungan waralaba.

8. Perjanjian waralaba dapat memuat klausul mengenai mekanisme bagi hasil pendapatan platform digital secara proporsional. Mengingat pendapatan dari platform digital tidak selalu dapat diatribusikan secara eksklusif kepada satu gerai tertentu, klausul ini mengatur bahwa sebagian pendapatan yang diperoleh melalui platform pemesanan daring dibagi secara proporsional kepada seluruh penerima waralaba berdasarkan formula yang disepakati, misalnya berdasarkan kontribusi masing-masing gerai terhadap total penjualan dalam suatu periode tertentu. Mekanisme ini lebih adil dan realistis dibandingkan mempertahankan eksklusivitas wilayah secara kaku yang sudah tidak relevan dengan perilaku konsumen modern.
9. Perjanjian waralaba dapat memuat klausul mengenai hak prioritas penerima waralaba pertama. Klausul ini mengatur bahwa apabila pemberi waralaba bermaksud menunjuk penerima waralaba baru di wilayah yang berdekatan dengan penerima waralaba yang sudah ada, penerima waralaba yang sudah ada berhak mendapatkan penawaran terlebih dahulu untuk memperluas kapasitas gerainya atau membuka gerai tambahan sebelum hak tersebut ditawarkan kepada pihak lain. Ketika EatFusion Co., Ltd. membutuhkan penerima waralaba baru untuk memenuhi target setorannya, Wena Saputra dengan demikian

mendapat kesempatan pertama untuk memanfaatkan peluang ekspansi tersebut, bukan justru tersaingi oleh pihak baru.

10. Perjanjian waralaba disarankan memuat mekanisme evaluasi berkala atas ketentuan wilayah usaha dan sistem pembagian pendapatan digital, misalnya setiap dua tahun sekali, guna memastikan bahwa ketentuan-ketentuan tersebut tetap relevan dan adil seiring perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen. Mekanisme evaluasi ini memberikan forum bagi para pihak untuk menyesuaikan perjanjian dengan kondisi bisnis yang berkembang secara teratur tanpa harus menunggu timbulnya sengketa.
11. Mengingat perkembangan perdagangan di era digital yang menyebabkan eksklusivitas wilayah secara geografis tidak lagi cukup untuk melindungi kepentingan penerima waralaba, perjanjian waralaba semestinya memuat klausul mengenai mekanisme program promosi bergilir yang dirancang dan disepakati bersama oleh seluruh penerima waralaba dalam koordinasi dengan pemberi waralaba. Mekanisme tersebut mengatur bahwa program-program menarik seperti diskon atau penawaran khusus tidak ditentukan secara sepihak oleh masing-masing penerima waralaba, melainkan diterapkan secara bergantian antar penerima waralaba dalam periode yang telah ditetapkan bersama, sehingga setiap penerima waralaba mendapat kesempatan yang setara untuk menarik konsumen. Perjanjian waralaba juga perlu secara tegas melarang penerima waralaba memberikan diskon atau promosi secara

sepihak tanpa koordinasi dengan penerima waralaba lain dan persetujuan pemberi waralaba, kecuali dalam batas yang telah disepakati bersama, guna mencegah persaingan yang tidak sehat antar sesama penerima waralaba merek yang sama dan memastikan kepentingan Wena Saputra selaku penerima waralaba pertama tetap terlindungi.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- A'an Efendi dan Dyah Ochtorina Susanti, 2018, *Penelitian Hukum (Legal Research)*, Cetakan III, Sinar Grafika, Jakarta.
- A'an Efendi dkk., 2019, *Penelitian Hukum Doktrinal*, Cetakan I, LaksBang Justitia, Yogyakarta.
- Abdulkadir Muhammad, 2019, *Hukum Perdata Indonesia*, Cetakan VI, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Abdul Rasyid Saliman, 2025, *Hukum Bisnis untuk Perusahaan: Teori dan Contoh Kasus Edisi Kesembilan*, Cetakan XV, KENCANA, Jakarta.
- Agoes Parera dan M. S. Tumanggor, 2020, *Hukum Bisnis: Manual untuk Mencari Gap-Gap antara Teori yang Dipelajari dengan Praktik yang Didapatkan*, Edisi I, Cetakan I, Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Aris Prio Agus Santoso dkk., 2023, *Contract Drafting: Suatu Bentuk Perikatan dalam Implementasi Bisnis*, PUSTAKABARUPRESS, Yogyakarta.
- Hasim Purba, 2022, *Hukum Perikatan dan Perjanjian*, Cetakan I, Sinar Grafika, Jakarta Timur.
- Muhaimin, 2020, *Metode Penelitian Hukum*, Cetakan I, Mataram University Press, Nusa Tenggara Barat.
- Muhammad Hasyim Aneboa, 2020, *Perjanjian Franchise (Waralaba)*, Cetakan I, Scopindo Media Pustaka, Surabaya.
- M. Syamsudin, 2007, *Mahir Menulis Legal Memorandum*, Edisi I, Cetakan I, Prenada Media Group, Jakarta.
- Rio Christiawan dan Retno Wulandari, 2023, *Hukum Kontrak Bisnis*, Cetakan I, Sinar Grafika, Jakarta Timur.
- Subekti dan Tjitrosudibio, 2022, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Cetakan XLV, Balai Pustaka, Jakarta.
- Y. Sari Murti Widiyastuti, 2020, *Asas-Asas Pertanggungjawaban Perdata (Bagian Pertama)*, Cetakan I, Cahaya Atma Pustaka, Yogyakarta.

Jurnal

- Ciesha Sadiya Ananfi dkk., 2026, "Peran Hukum dalam Menciptakan Kepercayaan dan Keadilan dalam Kegiatan Bisnis", *Musytari: Neraca Manajemen, Akuntansi, Ekonomi*, Vol. 25 No. 5,
- Iwan Setiawan, 2024, "Pelindungan Hukum bagi *Franchisee* dalam Perjanjian Waralaba yang Tidak Terdaftar (Studi Putusan Nomor 3/PDT.G.S/2023/PN.JKT.UTR)", *Lex Patrimonium*, Vol. 3 No. 2, Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- Kusmarini dkk., 2026, "Perlindungan Hukum dalam Sistem Waralaba di Indonesia: Analisis terhadap Hubungan *Franchisor* dan *Franchisee*", *Jurnal Inovasi Hukum*, Vol. 7 No. 2, Universitas Jambi.

Marissa Vydia Awaluddin, 2013, “Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba sebagai Perjanjian Khusus”, *Lex Privatum*, Vol. 1 No. 1, Neliti.

Penelitian

Atikah Nastiti Basuki, 2025, *Perlindungan Hukum Franchisee dalam Kerja Sama dengan Franchisor Asing pada Outlet Waralaba Ritel 24 Jam Jl. Magelang, Yogyakarta*, Skripsi, Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Nancy Ecclesia Nababan, 2024, *Perlindungan Hukum pada Franchisee Akibat Adanya Kekaburan dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Pok Pok My Crispy Snack)*, Skripsi, Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Try Mulyaningsih, 2023, *Pertanggungjawaban Perdata Franchisor Atas Kesalahan Pemberian Waralaba kepada Franchisee*, Skripsi, Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.

Internet

Ahmad, 2025, Perjanjian Franchise (Waralaba) dan Distribusi Barang Legal: Panduan Hukum Bisnis 2025 Indonesia, <https://yaplegal.id/blog/perjanjian-franchise-waralaba-dan-distribusi-barang-legal-panduan-hukum-bisnis-2025-indonesia>, diakses 17 Mei 2026.

Kirana, 2026, Cara Amandemen Kontrak Tanpa Membatalkan Perjanjian Lama, <https://kontrakhukum.com/article/cara-amandemen-kontrak-tanpa-membatalkan-perjanjian-lama/>, diakses 20 Juni 2026.

Oakscale Franchise Partners, Franchise Basics: What Is A Protected Franchise Territory?, <https://www.oakscale.com/post/what-is-a-protected-franchise-territory/>, diakses 19 Juni 2026.

Rosyada Nur Fauziyah, 2022, Pengertian Franchise: Sejarah, Keuntungan, Karakteristik, Jenis, dan Tips, <https://www.gramedia.com/best-seller/pengertian-franchise/>, diakses 16 Juni 2026.

Willa Wahyuni, 2022, Mengenal Apa Itu Hubungan Hukum, <https://www.hukumonline.com/berita/a/mengenal-apa-itu-hubungan-hukum-lt62e7a7b36fa7e/>, diakses 14 Juni 2026.

Peraturan Hukum

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek voor Indonesië*).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33. Sekretariat Negara. Jakarta.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan. Lembaran Negara

Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 82. Sekretariat Negara.
Jakarta.

Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba. Lembaran
Negara Republik Indonesia Tahun 2024 Nomor 188. Sekretariat
Negara. Jakarta.

