KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN BUSINESS FORMAT FRANCHISING DI INDONESIA *)

Rina Rusman **)

ABSTRACT

Both a franchisee and a franchisor in franchise agreement can take advantages from their transaction. However, sometimes a franchisee does not have a good bargain compared with a franchisor does. This article discusses some legal aspects of the agreement for minimizing the risk, so this agreement can give the benefit, not only for a franchisor but for a franchisee as well.

I. LATAR BELAKANG PERMASALAHAN

Tipe-tipe format bisnis *franchise* (waralaba), seperti *franchise* jasa, *franchise* barang, *franchise* distribusi¹⁾, dan kombinasi ketiga bentuk *franchise* tersebut terdapat di Indonesia. Bentuk *franchise* kombinasi umumnya dapat ditemui pada usaha *fastfood restaurant* seperti pada Mac Donald, Kentucky, dan King's Burger. Pembahasan di sini akan lebih banyak diarahkan pada *franchise* kombinasi seperti yang ditemui pada *fastfood restaurant*.

Struktur dasar *franchise fast food restaurant* di Indonesia adalah pemberian *franchise* kepada perusahaan Indonesia yang independen, yaitu suatu transaksi pemberian *franchise* yang normal *arm length*²⁾. Dengan meminjam istilah *arm length* yang biasanya digunakan pada transaksi jual beli, maksudnya *franchisee* membeli segala sesuatu dari *franchisor* dengan harga yang dikenakan sama bagi pembeli lainnya. Artinya, *franchisee* tidak memperoleh potongan harga melalui *franchise*, tetapi memperoleh hak yang diutamakan untuk membeli segala sesuatunya dari *franchisor*.

*) Tulisan ini pernah disajikan dalam diskusi antar-pengajar Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara, tanggal 13 Mei 1994.

***) Staf Pengajar Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara.

1) Tiga bentuk *franchise* ini ditemukan dari kategorisasi *franchise* yang dibuat oleh *European Court of Justice* pada putusannya dalam kasus "Pronuptia". Lihat: Dennis Campbell dan Reinhard Proksch (eds.), "Business Format Franchising," *International Business Transactions*, the Netherlands: Kluwer, 1988, hlm. 4.

2) Didi Dermawan, "Sifat dan Bentuk Perjanjian *Franchising*," dalam: Pusat Pengkajian Hukum dan Badan Koordinasi Penanaman Modal, *Beberapa Permasalahan Hukum di Sekitar Penanaman Modal*, Hasil Panel Diskusi 18 - 20 Juni 1980, hlm. 44.

Sehubungan dengan peraturan perundang-undangan di bidang penanaman modal asing yang sedang berlaku, struktur tersebut adalah alternatif satu-satunya saat ini bagi *franchisor* asing untuk melakukan usaha di Indonesia³⁾. Hal ini berkaitan dengan Keputusan Menteri Perdagangan RI No. 376/Kp/XI/1988, yang memberikan dasar hukum bahwa perusahaan penanaman modal asing (PMA) tidak diperbolehkan menjual barang-barang produksinya langsung kepada konsumen. Terakhir, dalam Keputusan Presiden No. 54 Tahun 1993, juga ditegaskan bahwa bidang usaha perdagangan eceran tertutup bagi PMA. Apabila *franchisor* menjalankan bisnisnya dengan cara mengadakan perjanjian patungan dengan rekanan lokal ataupun dengan cara mendirikan anak perusahaan di Indonesia, berarti *franchisor* tersebut menjadi berupa perusahaan PMA yang konsekuensinya tidak boleh menjual produknya kepada konsumen melalui restorannya.

Franchise sendiri dapat dilihat sebagai transaksi untuk menjalankan bisnis dengan menggunakan sistem dan merek dagang yang dimiliki *franchisor*. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa lisensi merek adalah hal yang utama dalam bisnis *format franchise*, di samping kemungkinan adanya lisensi hak milik intelektual lainnya, misalnya lisensi paten dan lisensi hak cipta, sebagai alat transfer informasi. Dikatakan sebagai alat transfer informasi, karena biasanya penerima lisensi mereka juga menerima petunjuk ataupun pelatihan tentang cara produksi. Demikian karena pemberi lisensi merek biasanya berkeinginan agar hasil-hasil produksi yang menggunakan mereknya memiliki keseragaman atau kualitas yang seimbang.

Lisensi merek demikian, sebagai perpindahan sumber daya, walaupun bukan perpindahan yang mutlak, selalu membutuhkan pengeluaran biaya. Biaya tersebut pertama-tama dikeluarkan oleh *franchisor* dalam memproses merek itu sendiri sehingga dapat menjadi suatu *goodwill* yang merupakan asset yang berharga, dan pengurangan prospek penghasilannya karena sebagian manfaatnya telah beralih kepada *franchisee*, sedangkan *franchisee* mengeluarkan biaya untuk pengalihan dan pemeliharaan merek yang dialihkan kepadanya.

Dengan adanya lisensi merek pada *franchise* ini, masing-masing *franchisor* dan *franchisee*, terikat dalam seperangkat hak dan kewajiban yang telah ditetapkan dalam kesepakatan mereka sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. *Franchisor* berhak atas pemenuhan kewajiban dari *franchisee*, begitupun *franchisee* berhak atas kewajiban dari *franchisor*. Adapun *franchisor* berkewajiban untuk menyerahkan kepada *franchisee* manfaat merek yang dapat dipungut pada teritori yang ditentukan.

3) Lihat: *Idem*.

Sedangkan *franchisee* berkewajiban memelihara manfaat merek bersangkutan, dan mengembalikan kepada franchisor sebagian manfaat yang dipungutnya untuk penggantian biaya yang dikeluarkan oleh *franchisor*.

II. IDENTIFIKASI PERMASALAHAN

Selain memberikan keuntungan bagi kedua pihak, sistem *franchise* ini juga mengandung berbagai risiko bagi kedua belah pihak. Salah satu risiko yang dapat menimbulkan kerugian yang tidak sedikit adalah pemutusan hubungan yang tidak direncanakan, atau pemutusan hubungan yang diinginkan hanya oleh salah satu pihak.

Kemudian kerugian bagi *franchisor* ialah apabila *franchisee* memutuskan hubungan dan mendirikan usaha serupa setelah ia memperoleh pelatihan dan bimbingan dari *franchisor*. Keadaan demikian merupakan biaya *external* (*external cost*) bagi *franchisor*, karena ia telah memberikan pengetahuan yang diperolehnya melalui riset dan percobaan. Di samping itu usaha bekas *franchisee* tersebut dapat menjadi pesaingnya dalam perluasan pangsa pasar.

Ancaman pemutusan hubungan demikian juga menimbulkan rasa tidak aman bagi *franchisee*, karena ia telah mempertaruhkan investasi yang mungkin sangat besar. Padahal dapat saja terjadi bahwa pemutusan hubungan yang terjadi bukan karena kesalahannya. Lebih parah lagi apabila *franchisor* asing yang berdomisili di luar negeri meninggalkannya demikian saja.

Dalam hal *franchisor* asing tersebut meninggalkan *franchisee* demikian saja, biasanya, praktis *franchisor* tidak meninggalkan *asset* yang dapat diambil alih oleh *franchisee*. Hal ini adalah akibat struktur *franchise* yang digunakannya, yang memang merupakan bentuk usaha tanpa adanya penyertaan modal formal dari *franchisor*.

Mengingat permasalahan yang mungkin timbul ini, sebaiknya permasalahan tersebut sudah harus diantisipasi dan diatur dalam perjanjian *franchise* yang bersangkutan. Usaha demikian tentunya juga harus disertai kemampuan bernegosiasi dan pengetahuan akan peraturan-peraturan formal yang cukup.

III. RUMUSAN PERMASALAHAN

1. Ketentuan-ketentuan apa yang perlu dimuat dalam suatu perjanjian *franchise* agar risiko masing-masing pihak dapat ditekan seminimal mungkin?
2. Bagaimana agar ketentuan-ketentuan tersebut dapat berjalan dan memberikan efek seperti yang diharapkan?

IV. ANALISIS PERMASALAHAN

A. Risiko Hubungan Franchise

Transaksi *franchise* tidak dapat dikategorikan sebagai suatu perjanjian yang simultan. *Franchisor* dan *franchisee* tidak dapat secara menyeluruh dan tepat memastikan keuntungan dan kerugian yang akan ditimbulkan. Karena itu, sebagai suatu transaksi yang berjangka panjang, dibandingkan transaksi sehari-hari yang berlangsung sesaat, *franchise* lebih mengandung risiko bagi kedua belah pihak.⁴⁾

Bagi *franchisor*, keuntungan yang diperkirakan dari lisensi mereknya, adalah seluruh pendapatan yang akan diperolehnya dari suatu hubungan lisensi merek yang akan berlangsung.⁵⁾ Bukan sekadar pendapatan dari pendirian *outlet franchisee* ataupun dari pendapatan-pendapatan dari sebagian batas waktu yang ditentukan. Berarti, pemutusan hubungan yang terjadi sebelum waktu yang diharapkan, mengakibatkan lisensi tersebut tidak efisien bagi *franchisor*.

Kebutuhan *franchisor* asing terhadap pendapatan dari suatu *franchise* juga dapat dikaitkan dengan pendapat Michael E. Porter. Menurutnya, kecanggihan suatu teknologi telah mengeluarkan biaya yang besar, sehingga untuk memulihkan biaya tersebut perlu pemasaran global.⁶⁾

Menurut teori Ronald Coose, sesuatu peristiwa adalah efisien apabila biayanya lebih rendah.⁷⁾ Maka, apabila keuntungan yang diperoleh *franchisee* pada saat pemutusan hubungan lebih rendah dari biaya yang telah dikeluarkannya, berarti *franchise* tersebut tidak efisien baginya.

Sehubungan dengan teori Coose mengenai efisiensi, serta *cost and benefit* seperti di atas, maka perlu diperkirakan terlebih dahulu mengenai apa-apa saja keuntungan dan kerugian para pihak akibat pemutusan hubungan yang tidak direncanakan. Dari perkiraan tersebut nantinya akan dapat diupayakan cara-cara untuk menekan kerugian yang mungkin timbul.

4) Richard A. Posner, *Economic Analysis of Law*. 2nd edition, Boston and Toronto: Little, Brown and Company, 1977, hlm. 65-66.

5) Gordon V. Smith dan Russel L. Parr, *Valuation of Intellectual Property & Intangible Assets*, New York: John Wiley & Sons, 1989, hlm. 169 (... "is measured by potential income from exploitation, not necessarily actual income at a given moment").

6) *Idem*.

7) Richard A. Posner, *Op. Cit.*, hlm. 10-12.

B. Akibat Pemutusan Hubungan Franchise di Luar Rencana

Dengan berakhirnya hubungan *franchise*, maka *franchisor* berhak atau memperoleh kesempatan untuk menjalin hubungan dengan calon *franchisee* baru dan memperoleh *initial fee* (biaya pendirian) lagi. Perolehan *initial fee* ini, sebagai biaya pendirian *outlet* (restauran) baru yang dikenakan kepada *franchisee* baru, dapat dikatakan merupakan keuntungan. Dikatakan keuntungan, mengingat perpanjangan hubungan *franchise* dengan *franchisee* lama biasanya tidak dikenakan *initial fee* lagi.

Di samping keuntungan tadi, pemutusan hubungan sepihak bagi *franchisor*, juga dapat mengakibatkan kerugian yang tidak sedikit, atau menyebabkan nilai biaya yang tinggi. Kerugian tersebut antara lain:

1. *Franchisor* menghadapi bekas *franchisee* menjadi saingannya. Ini adalah kemungkinan kerugian yang paling umum. Biasanya *franchisee* tersebut menjalankan bisnis baru dengan menggunakan sistem atau metode bisnis *franchisor* yang telah ia perbaharui atau kembangkan menjadi lebih sempurna.
2. Pendapatan yang diperoleh *franchisor* dari masa hubungan belum menutupi berbagai biaya yang telah dikeluarkannya misalnya, biaya riset dan persaingan lisensi merek.

Kerugian ini dapat dialami oleh *franchisor*, khususnya apabila pemutusan dilakukan oleh *franchisee*. Biaya persaingan lisensi merek di sini mencakup biaya segala usaha *franchisor* agar mereknya dapat dilisensi sesuai dengan perundangan yang berlaku di wilayah *franchisee*. Termasuk di sini biaya pendaftaran merek seandainya diwajibkan oleh peraturan di negara *franchisee*.

Kebalikan dari kerugian *franchisor*, yang merupakan keuntungan *franchisee* yang paling menonjol, yaitu *franchisee* dapat mengembangkan pengetahuan dan pelatihan yang telah diperolehnya untuk diterapkan pada bisnisnya sendiri.

Di samping keuntungan *franchisee* juga dapat mengalami berbagai kerugian yang tidak sedikit. Di antara berbagai kerugian yang dapat timbul tersebut, ada beberapa yang relevan dikemukakan di sini, yaitu:

1. *Franchisee* tidak dapat lagi memperoleh manfaat merek dan *goodwill* (citra) *franchisor* lagi. Walaupun *franchisee* mendirikan lagi bisnis sejenis dengan sistem dan metode mirip *franchisor*, ia tetap tidak dapat memperoleh manfaat atau keuntungan dari *goodwill* atau citra *franchisor*. Demikian karena *goodwill* dan citra *franchisor* yang telah membentuk pasar *franchisor*, hanya dapat dialihkan atau dilesensikan, dengan pengalihan atau lisensi merek *franchisor* tersebut. Hal ini adalah kerugian yang paling umum bagi *franchisee* setelah pemutusan hubungan.

2. Pendapatan *franchisee* selama masa hubungan belum menutupi biaya yang telah dikeluarkannya. Hal ini khususnya terjadi apabila pemutusan datang dari pihak *franchisor*.

Dari keuntungan dan kerugian yang diperkirakan akan dialami oleh masing-masing pihak seperti di atas, dapat dikatakan bahwa nilai keuntungannya akan lebih kecil daripada nilai kerugiannya. Berarti pemutusan hubungan akan mengakibatkan ketidak-efisienan. Maksudnya, *franchisee* tersebut menjadi tidak efisien karena pemutusannya menyebabkan kerugian lebih besar daripada keuntungannya. Dengan kata lain *franchisee* tersebut menjadi kurang bermanfaat bagi kedua pihak.

C. Upaya Penekanan Kerugian Melalui Perjanjian

Untuk menekan kerugian yang mungkin timbul, perlu adanya suatu peraturan yang dapat mengintervensi perbuatan *franchisor* dan *franchisee*. Peraturan dimaksud dapat berupa peraturan perundang-undangan ataupun perjanjian antara dua pihak yang berhubungan ini.⁸⁾ Materi perjanjian yang dibuat para pihak ini termasuk apa yang disebut *choice of law*. Perjanjian yang merupakan aturan main bagi para pihak ini pun tidak boleh bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Agar perjanjian dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, maka masing-masing harus berusaha memasukkan kepentingannya dalam perjanjian tersebut. Berikut ini dapat dilihat beberapa alternatif ketentuan yang sering muncul pada beberapa perjanjian *franchise* dan perlu dipertimbangkan untuk dicantumkan dalam perjanjian berkenaan dengan kepentingan masing-masing pihak.

D. Ketentuan untuk Menekan Kerugian Franchisor

Apabila *franchisee* bermaksud mengalihkan haknya kepada pihak lain, maka *franchisee* harus membayar *transfer fee* kepada *franchisor* sebesar yang ditentukan oleh *franchisor*. Untuk itu jumlah maksimumnya sekaligus ditentukan misalnya sebesar 10% dari *initial fee*. Dengan demikian, *franchisee* akan berfikir lagi untuk memutuskan hubungan. Dengan demikian kemungkinan kerugian *franchisor* dapat ditekan.

Dalam pengalihan ini, *franchisor* mempunyai hak untuk membeli kendali segala yang diperoleh dari *franchisee* dengan harga yang sama dengan yang dikenakan kepada

8) Barry M. Mitnick, *The Political Economy of Regulation*, New York: Columbia Universitas Press, 1980, hlm. 2-3.

calon pembeli lain. Dengan adanya ketentuan ini, berarti *franchisor* masih mendapat kesempatan untuk memperoleh pendapatan yang dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkannya. Dengan demikian kemungkinan kerugian *franchisor* karena pendapatan tidak menutupi pengeluaran dapat ditekan.

Setiap *franchisee* melakukan pelanggaran terhadap salah satu ketentuan perjanjian, khususnya pelanggaran aturan rahasia dagang, dikenakan ganti rugi dan biaya pemulihan dengan jumlah yang ditentukan. Ketentuan ini juga berguna untuk menekan kerugian akibat kemungkinan persaingan.

Franchisee harus membayar ganti rugi kepada *franchisor* sebesar misalnya antara lima sampai sepuluh persen dari *continuing fee* untuk masa dua belas bulan, apabila pengakhiran hubungan dilakukan oleh *franchisee* dengan tidak berguna untuk menekan kerugian akibat besarnya biaya pengeluaran dari pendapatan.

Setelah pengakhiran hubungan, *franchisee* (termasuk seluruh karyawan dan pihak terkait) setuju tidak akan membuka usaha/bisnis serupa dalam wilayah yang telah diperjanjikan sebelumnya untuk *franchisee* bersangkutan, untuk waktu dua tahun. Ketentuan ini, walaupun tidak menghilangkan kemungkinan munculnya *franchisee* sebagai saingan, tenggang waktu dua tahun itu selain memberikan kesempatan bagi pembaharuan dan perkembangan sistem dan metode bisnis *franchisee* tersebut oleh *franchisor* sendiri. Namun demikian, ketentuan ini juga tidak menghentikan keuntungan atau manfaat yang dapat diperoleh *franchisee*, yaitu dapat mengembangkan pengetahuan dan pelatihan yang telah diperolehnya untuk diterapkan pada bisnisnya.

E. Ketentuan untuk Menekan Kerugian Franchisee

Franchisee diberikan opsi untuk memperbarui lisensi yang diperolehnya dengan syarat-syarat yang ditentukan. Dengan demikian kemungkinan kerugian *franchisee* akibat kehilangan manfaat merk yang terlalu dini dapat ditekan.

Memberikan hak dan kewajiban kepada *franchisor* untuk meminta *franchisee* memperbaiki penyimpangan-penyimpangan tertentu dalam operasi, dan untuk memperbaiki sendiri dengan biaya dibebankan kepada *franchisee* dalam hal *franchisee* tidak mengambil tindakan perbaikan. Ketentuan ini, selain berguna untuk *franchisor* untuk menjaga keseragaman citra merknya, ketentuan ini memberi kesempatan pada *franchisor* untuk tidak segera memutuskan hubungan ataupun mengenakan denda lainnya. Dengan demikian ketentuan ini dapat melindungi investasi *franchisee*. Berarti ketentuan ini dapat menekan kerugian akibat pendapatan belum menutupi biaya pengeluaran dan juga menekan kerugian akibat kehilangan manfaat merek terlalu dini.

Akan lebih baik lagi, seandainya dalam perjanjian dicantumkan ketentuan bahwa franchisee diberi kesempatan untuk melakukan pengembangan maupun inovasi berkenaan dengan produksi dan pemasaran, yang memungkinkan franchisee menciptakan item produk baru dengan hak merek padanya. Dengan demikian, apabila hubungan franchise berakhir, franchisee juga mempunyai hak atas merek yang merupakan *intangible asset* baginya.

Dari uraian di atas, dapat dilihat bahwa perumusan ketentuan-ketentuan di atas, selain dapat menekan kerugian-kerugian yang mungkin timbul sekaligus tidak menghilangkan keuntungan atau manfaat dari pemutusan hubungan franchise. Maka, secara umum, dapat dikatakan bahwa ketentuan-ketentuan perjanjian di atas dapat meningkatkan manfaat dari suatu hubungan franchise.

Namun demikian, apabila perjanjian tidak memuat hak-hak dan kewajiban yang dapat dipaksakan, maka efisiensi pemanfaatan sistem dan merek yang dilisensikan dapat berkurang.⁹⁾ Oleh karenanya, dalam merumuskan perjanjian dimaksud diperlukan pula pilihan yang tepat mengenai hukum negara yang akan diberlakukan dalam menafsirkan dan menerapkan perjanjian dimaksud.

F. Pilihan Hukum yang Diberlakukan (Governing Law)

Agar perjanjian yang dibuat dapat ditafsirkan dengan seragam, dan dapat dilaksanakan dengan lancar, perlu ditentukan hukum negara mana yang akan diberlakukan. Pilihan hukum yang sering disebut dengan *applicable law* atau *governing law* ini, khususnya diperlukan dalam hal terjadi perbedaan pendapat atau perselisihan berkaitan dengan perjanjian.

Apabila dalam perjanjian tidak dimuat pilihan hukum ini, biasanya, dalam perselisihan, hakim akan menentukan pilihan hukum tersebut dengan menggunakan teori-teori hukum perdata internasional.¹⁰⁾ Antara lain teori yang lazim digunakan adalah *lec loci contractus* (hukum tempat perjanjian dibuat), *lex loci solutionis* (hukum tempat perjanjian dilaksanakan yang dalam hal ini tempat outlet atau bisnis restoran dijalankan), *the most connected characteristics* (hukum negara dari faktor-faktor terpenting pada hubungan perjanjian bersangkutan) sebagai teori yang paling aktual. Teori yang mana yang digunakan tentunya bergantung pada sistem hukum yang terkait dengan kasus

9) Lihat: Richard A. Posner, *Op. Cit.*

10) Lihat: Sudargo Gautama, *Pengantar Hukum Perdata Internasional*, Bandung: Binacipta, 1982, hlm. 39-42, dan *Hukum Perdata Internasional Indonesia*, Bandung: Eresco, 1986. hlm. 51-62.

bersangkutan. Walaupun tidak berlaku imperatif, sistem hukum Indonesia mengenal teori *lex loci contractus* di dalam Pasal 18 *Algemene Bepalingen van Wetgeving* (AB).

Di dalam sistem hukum Indonesia sendiri, memang belum ada ketentuan hukum yang secara khusus mengatur masalah *franchise* ini. Begitu pula Undang-Undang Merek No. 19 Tahun 1992 yang baru berlaku tidak mengatur hukum negara mana yang harus diberlakukan terhadap suatu perjanjian lisensi merek di Indonesia. Undang-undang tersebut hanya menentukan bahwa suatu perjanjian lisensi merk wajib didaftarkan.

Terlepas dari pertimbangan hukum mengenai teori hukum perdata internasional, pilihan hukum negara tempat *franchisee* atau tempat restoran adalah lebih praktis dan ekonomis. Dalam hal perjanjian *franchise fastfood* di Indonesia, pilihannya adalah hukum Indonesia. Pilihan ini terasa lebih *fair* karena akan lebih mudah dipahami oleh pihak *franchisee* yang relatif masih kalah pengalaman dan kalah kemampuan dibanding pihak *franchisor*.

Pilihan hukum mengenai *governing law* yang dicantumkan dalam perjanjian ini merupakan bagian daripada apa yang disebut *klausula perselisihan*. Di samping pilihan hukum ini yang juga merupakan klausula perselisihan, adalah pilihan mengenai forum penyelesaian perselisihan atau *choice of forum* (pilihan forum).

G. Pilihan Forum (Choice of Forum)

Untuk menyelesaikan perbedaan pendapat atau perselisihan, apabila musyawarah tidak sukses, biasanya para pihak melanjutkannya ke pihak ketiga. Upaya melalui pihak ketiga tersebut dapat berupa *conciliation* untuk mengembalikan keadaan seperti semula, atau upaya melalui arbitrase maupun pengadilan untuk memperoleh suatu putusan. Lazimnya para pihak akan berusaha menghindari pengadilan, karena selain pengadilan relatif lebih menghabiskan waktu dan tenaga, risiko publikasi sulit dihindari.

Sebagaimana telah disebutkan, dalam sistem hukum Indonesia memang belum ada suatu ketentuan hukum yang secara khusus mengatur tentang perjanjian *franchise* dan pilihan forum penyelesaian perselisihannya. Namun sebagai pedoman, dapat dilihat Pasal 32 dari Keputusan Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/7/1982 yang menyatakan, bahwa apabila di antara pihak-pihak perjanjian keagenan terjadi perselisihan, maka akan diselesaikan dengan jalan musyawarah. Jika penyelesaian juga tidak tercapai, maka diselesaikan melalui arbitrase di Indonesia dengan suatu putusan final dan mengikat kedua belah pihak.

Pilihan forum, baik berkenaan dengan lembaga peradilan ataupun nonperadilan, juga perlu dikaitkan dengan pilihan hukum dan dicantumkan dalam perjanjian. Apabila

pilihan hukum dan dicantumkan dalam perjanjian. Apabila pilihan hukum dan pilihan forum telah diatur/cantumkan dengan jelas, maka dalam menerapkan perjanjian dan hukum yang dimaksud tidak membutuhkan waktu dan biaya proses penentuan pemilihan forum itu lagi.

Untuk pilihan forum, agar isi perjanjian dan hasil-hasil keputusan forum dapat dilaksanakan dengan efisien, sebaiknya forum yang dipilih adalah forum yang putusannya dapat dilaksanakan dengan paksa oleh hukum tempat *outlet*. Di Indonesia, forum yang tepat adalah pengadilan setempat (Pengadilan Indonesia), atau arbitrase dalam negeri maupun arbitrase luar negeri. Sedangkan putusan pengadilan asing, sebagaimana diatur dalam Pasal 436 *Reglement op de Burgerlijke Rechtsvordering* (RV) tidak dapat dipaksakan pelaksanaannya atau tidak dapat dieksekusi oleh pengadilan atau hakim Indonesia.

Berbeda dengan putusan hakim/pengadilan asing, putusan arbitrase asing, sebagaimana halnya putusan arbitrase dalam negeri, memang dapat dieksekusi di Indonesia. Hal ini mengingat Indonesia adalah negara anggota Konvensi New York 1958, yaitu konvensi mengenai pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase asing. Konvensi tersebut telah diratifikasi oleh Indonesia dengan Keputusan Presiden No. 34 Tahun 1981, yang antara lain menyatakan bahwa Indonesia memberlakukan konvensi tersebut dengan asas timbal balik. Dengan demikian, agar putusannya dapat dieksekusi di Indonesia dapat dipilih forum arbitrase di dalam maupun di luar negeri, baik yang permanen maupun tidak.

Mengenai tata cara atau prosedur yang digunakan dalam acara arbitrase, para pihak dapat memilih prosedur yang terdapat dalam RV maupun yang disediakan oleh berbagai badan arbitrase yang terdapat di dalam dan di luar negeri. Di dalam negeri contohnya yang disediakan oleh Badan Arbitrase Nasional Indonesia. Prosedur dari luar negeri contohnya yang disediakan oleh *International Chamber of Commerce* (ICC) di Paris, atau *United Nation Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) *Arbitration Rules*, atau prosedur lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku.

Pilihan forum demikian (yang pelaksanaannya dapat dipaksakan di Indonesia) tentunya menguntungkan *franchisor* apabila asset *franchisee* perlu diambil alih secara paksa oleh hukum. Agar *franchisee* jika perlu juga dapat berbuat demikian terhadap *franchisor*, maka sebaiknya ada asset milik *franchisor* selain hak intelektual yang berada di dalam negeri (Indonesia). Hal ini misalnya dengan perolehan pinjaman modal dari *franchisor*, atau perolehan peralatan melalui *leasing* dari *franchisor*.

V. PENUTUP

Kerugian dari pemutusan hubungan yang tidak direncanakan dapat ditekan melalui pencantuman aturannya di dalam perjanjian yang mengikat dua belah pihak.

Untuk menekan kerugian dari pemutusan hubungan yang tidak direncanakan, maka dalam merumuskan perjanjian franchise perlu diperhatikan beberapa hal sebagai berikut. Pertama, peraturan-peraturan yang berlaku umum di wilayah negara tempat *outlet/franchisee*. Kedua, perlu adanya *asset franchisor* yang terletak di negara *outlet/franchisee* yang apabila perlu dapat diambil alih oleh *franchisee*.

DAFTAR PUSTAKA

- Boxer, Ian F.G., "International Conflict of Laws and International Business," *International and Comparative Law Quarterly*, Volume 34, July 1985.
- Campbell, Dennis & Reinhard Proksch, (eds.), "Business Format Franchising," *International Business Transactions*, the Netherlands: Kluwer, 1988.
- Gautama, Sudargo, *Pengantar Hukum Perdata Internasional*, Bandung: Binacipta, 1982.
- _____, *Hukum Perdata Internasional Indonesia*, Bandung: Eresco, 1986.
- Folsom, Ralph H., Michael Wallace Gordon & John A. Spagnogle, Jr., *International Business Transactions, A Problem-Oriented Coursebook*, Minnesota: West Publishing Co., 1986.
- Mendelsohn, Martin, *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee* (penerjemah Arif Suyoko, Fauzi Bustami & Hari Wahyudi), Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1983.
- Mitnick, Barry., *The Political Economy of Regulation*, New York: Columbia Universitas Press, 1980.
- Posner, Richard A., *Economic Analysis of Law*. 2nd edition, Boston and Toronto: Little, Brown and Company, 1977.
- Pusat Pengkajian Hukum dan Badan Koordinasi Penanaman Modal, *Beberapa Permasalahan Hukum di Sekitar Penanaman Modal*, Hasil Panel Diskusi 18-20 Juni 1980.
- Rajagukguk, Erman, *Hukum tentang Investasi dan Pembangunan*, Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 1994.
- Smith, Gordon V. & Russel L. Parr, *Valuation of Intellectual Property & Intangible Assets*, New York: John Willey & Sons, 1989.