



SIGn Jurnal Hukum

E-ISSN: 2685 – 8606 || P-ISSN: 2685 – 8614

<https://jurnal.penerbitsign.com/index.php/sjh/article/view/v5n1-4>

Volume 5 Issue 1: April – September 2023

Published Online: May 14, 2023

Article

Dynamics of Conflict and Dispute Resolution in Culinary Business Partnership Agreements

Dinamika Konflik dan Penyelesaian Sengketa dalam Perjanjian Kemitraan Usaha Kuliner

Desy Crisyanti*

Universitas Internasional Batam || desyc.uib@gmail.com

*Corresponding Author

Nurlaily Nurlaily

Universitas Internasional Batam || dr.enjoy1919@gmail.com

Triana Dewi Seroja

Universitas Internasional Batam || trianadewiseroja77@gmail.com

How to cite:

Crisyanti, D., Nurlaily, N., & Seroja, T. D. (2023). Dynamics of Conflict and Dispute Resolution in Culinary Business Partnership Agreements. *SIGn Jurnal Hukum*, 5(1), 44-58. <https://doi.org/10.37276/sjh.v5i1.260>



This work is licensed under a CC BY-4.0 License

ABSTRACT

This research examines the dynamics of conflict and dispute resolution in culinary business partnership agreements in Batam. This study combines normative and empirical research methods. Primary data collection was done through direct interviews with informants, while secondary data were obtained through a literature review of legal materials. Subsequently, the collected data were analyzed qualitatively to describe the problem and address the research purposes. The results show that the parties still commit breaches of contract within culinary business partnership agreements in Batam. For instance, in the steak franchise partnership case, the receiving partner unilaterally breached the contract with the providing partner by purchasing some of the raw materials from traditional markets. Dispute resolution in culinary business partnership agreements can occur through court and out-of-court proceedings. The T-brand cake business case is an example of dispute resolution at all court levels. Meanwhile, alternative dispute resolution is a method of resolving disputes outside the court proceedings, encompassing various methods such as negotiation, mediation, arbitration, and conciliation. Therefore, it is recommended that the involved parties in culinary business partnership agreements enhance their understanding of dispute resolution methods. Moreover, business actors must ensure they comprehend and comply with the legal provisions in their partnership agreements. In this regard, the government and business associations should play an active role in providing information and training related to dispute resolution and valid partnership agreements, as well as ensuring that fair business policies and practices are implemented in the culinary business sector in Batam.

Keyword: Breach of Contract; Conflict; Culinary Business; Dispute Resolution; Partnership Agreements.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dinamika konflik dan penyelesaian sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner di Batam. Penelitian ini menggabungkan metode penelitian normatif dan empiris. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara langsung dengan informan, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi literatur bahan hukum. Selanjutnya, data yang terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk mendeskripsikan masalah dan menjawab tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pihak masih melakukan wanprestasi dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner di Batam. Misalnya, dalam kasus kemitraan waralaba steak, mitra penerima melakukan wanprestasi sepihak kepada mitra penyedia dengan membeli sebagian bahan baku dari pasar tradisional. Penyelesaian sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner dapat terjadi melalui proses pengadilan dan di luar pengadilan. Kasus usaha kue merek T adalah contoh penyelesaian sengketa melalui semua tingkat pengadilan. Sementara itu, penyelesaian sengketa alternatif adalah cara penyelesaian sengketa di luar proses pengadilan, yang meliputi berbagai cara seperti negosiasi, mediasi, arbitrase, dan konsiliasi. Oleh karena itu, direkomendasikan agar para pihak yang terlibat dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner meningkatkan pemahamannya tentang metode penyelesaian sengketa. Selain itu, pelaku usaha harus memastikan bahwa mereka memahami dan mematuhi ketentuan hukum dalam perjanjian kemitraan mereka. Dalam kaitan ini, pemerintah dan asosiasi pengusaha harus berperan aktif dalam memberikan informasi dan pelatihan terkait penyelesaian sengketa dan perjanjian kemitraan yang sah, serta memastikan bahwa kebijakan dan praktik bisnis yang adil diterapkan di sektor bisnis kuliner di Batam.

Kata Kunci: Konflik; Penyelesaian Sengketa; Perjanjian Kemitraan; Usaha Kuliner; Wanprestasi.

INTRODUCTION

The culinary business is a sector that plays a significant role in the economy. The prospects of the culinary industry continue to grow alongside changes in people's lifestyles and innovations in the food and beverage sector (Sutisna, 2022). On the other hand, food is a basic human need, and the taste of food has unique characteristics based on the ingredients and preparation methods detailed in the recipe. People generally prefer well-known or familiar foods, assuming they will taste better.

Entrepreneurs' creativity in developing unique and appealing culinary products, as well as effective marketing strategies, has driven the growth of the culinary business market (Sari, 2020). In addition, many culinary entrepreneurs form partnerships with

PENDAHULUAN

Usaha kuliner merupakan sektor yang berperan penting dalam perekonomian. Prospek industri kuliner terus berkembang seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat dan inovasi di bidang makanan dan minuman. Di sisi lain, makanan adalah kebutuhan dasar manusia, dan rasa makanan memiliki ciri khas yang unik berdasarkan bahan dan cara pembuatan yang dirincikan dalam resep. Masyarakat umumnya lebih suka makanan yang terkenal atau akrab, dengan anggapan rasanya lebih nikmat.

Kreativitas pengusaha dalam mengembangkan produk kuliner yang unik dan menarik, serta strategi pemasaran yang efektif menjadi pendorong tumbuhnya pasar usaha kuliner. Selain itu, banyak pengusaha kuliner yang menjalin kemitraan dengan pihak lain

other parties to expand their businesses and gain greater profits. Article 1 point 13 of [Law Number 20 of 2008](#) explains that:

“Partnership shall be cooperation in business linkage, both directly and indirectly, based on mutual need, trust, consolidation, and benefit principles engaging actors of Micro, Small, and Medium Enterprises as well as Large Enterprises.”

Partnership agreements in the culinary business offer several benefits to the parties involved. Some of these benefits include access to broader resources, improved business capabilities, and risk sharing. Partnerships also enable entrepreneurs to expand their networks and enhance their business reputation in the market ([Mantili, 2020](#)). In many cases, partnerships can help increase operational efficiency and reduce costs, resulting in higher profits for entrepreneurs ([Wahyono, 2021](#)).

For millennials, partnership systems are popular for running businesses due to their ease and simplicity. By investing capital, entrepreneurs can immediately enjoy a proven successful business system and work methods without starting from scratch ([Idrus, 2017](#)). As partners, entrepreneurs can access business systems and recipes, either semi-finished or raw materials, already popular and known by the broader community. As a result, culinary business partnerships are widely enjoyed and considered autopilot businesses or ventures that can run independently.

Although partnership agreements in the culinary business offer various benefits, there are some drawbacks that entrepreneurs may face. One of the main drawbacks is the imbalance of profits between the parties involved. In some cases, one party may feel they are not receiving a fair share of the profits generated from the partnership agreement. This condition can be due to differences in resource contributions, knowledge, or experience held by each party.

In addition to profit imbalances, conflicts of interest and differences of opinion in business management may be drawbacks in partnership agreements. Dependence on business partners is another potential negative impact on culinary business partnership agreements. In some instances, this dependence can result in losing control over crucial aspects of the business, such as strategic, financial, or operational decision-making.

These drawbacks eventually lead to disputes in culinary business partnership agreements. Common causes include disagreements over profit-sharing, business management, each party's responsibilities, and agreement violations. In practice, disputes often

untuk mengembangkan usahanya dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Pasal 1 angka 13 UU Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa:

“Kemitraan adalah kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar”

Perjanjian kemitraan dalam usaha kuliner menawarkan beberapa keuntungan bagi para pihak yang terlibat. Beberapa manfaat ini termasuk akses ke sumber daya yang lebih luas, peningkatan kemampuan usaha, dan pembagian risiko. Kemitraan juga memungkinkan pengusaha untuk memperluas jaringan mereka dan meningkatkan reputasi usaha mereka di pasar. Dalam banyak kasus, kemitraan dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya, sehingga menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi bagi pengusaha.

Bagi kaum milenial, sistem kemitraan populer untuk menjalankan usaha karena kemudahan dan kesederhanaannya. Dengan menanamkan modal, para pengusaha bisa langsung menikmati sistem usaha dan cara kerja yang sudah terbukti sukses tanpa harus memulai dari awal. Sebagai mitra, pengusaha dapat mengakses sistem dan resep usaha, baik bahan setengah jadi maupun bahan mentah, yang sudah populer dan dikenal masyarakat luas. Alhasil, kemitraan usaha kuliner banyak dinikmati dan dianggap sebagai usaha atau bisnis autopilot yang bisa berjalan secara mandiri.

Meskipun perjanjian kemitraan dalam usaha kuliner menawarkan berbagai keuntungan, ada beberapa kelemahan yang mungkin dihadapi pengusaha. Salah satu kelemahan utama adalah ketidakseimbangan keuntungan antara pihak-pihak yang terlibat. Dalam beberapa kasus, salah satu pihak mungkin merasa tidak menerima bagian yang adil dari keuntungan yang dihasilkan dari perjanjian kemitraan. Kondisi ini dapat disebabkan oleh perbedaan kontribusi sumber daya, pengetahuan, atau pengalaman yang dimiliki oleh masing-masing pihak.

Selain ketidakseimbangan keuntungan, konflik kepentingan dan perbedaan pendapat dalam manajemen usaha dapat menjadi kelemahan dalam perjanjian kemitraan. Ketergantungan pada mitra usaha merupakan potensi dampak negatif lain dari perjanjian kemitraan usaha kuliner. Dalam beberapa kasus, ketergantungan ini dapat mengakibatkan hilangnya kendali atas aspek penting usaha, seperti pengambilan keputusan strategis, keuangan, atau operasional.

Kelemahan tersebut pada akhirnya menimbulkan sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner. Penyebab umum termasuk ketidaksepakatan atas pembagian keuntungan, manajemen usaha, tanggung jawab masing-masing pihak, dan pelanggaran perjanjian. Dalam praktiknya, sering terjadi sengketa ketika mitra

occur when the providing partner raises the prices of essential goods to the receiving partner. Conversely, the receiving partner does not use or purchase essential goods from the providing partner to save expenses and gain higher profits.

Moreover, discrepancies in financial reports due to manipulation by the providing or receiving partner frequently cause disputes in culinary business partnership agreements. The situation becomes critical if the providing or receiving partner is unaware of the partnership agreement regulations. Additionally, unclear partnership agreements or poor communication between entrepreneurs can lead to misunderstandings, conflicts, and prolonged disputes.

Generally, the legal relationship between entrepreneurs in a partnership is regulated by an agreement covering work procedures, rights and obligations of entrepreneurs, partnership duration, dispute resolution procedures, partnership termination, distribution of profits and losses, and other essential details (Khalid, 2019). Legal protection for partnership parties is provided by legislation, such as [Law Number 20 of 2008](#), [GR Number 17 of 2013](#), and [GR Number 7 of 2021](#). However, some entrepreneurs do not fully comply with the rules in implementing partnerships because larger profits tempt them without considering the risks and violations committed.

In fact, many dispute cases arise due to partnership practices that harm one of the parties involved. For example, the well-known T-brand cake business in Batam faced a dispute due to an unrenewed partnership agreement, causing financial losses for Mr. J to conduct business activities in Ambon. Additionally, a steak business in Batam experienced conflict because the receiving partner did not use or purchase essential goods from the providing partner, risking damage to the partner's name or brand due to such actions.

Meanwhile, conflicts and disputes in culinary business partnership agreements can negatively impact the sustainability of the business. For instance, they may cause operational disruptions, decreased performance, and reduced profits. Moreover, they can damage the business's reputation and diminish trust from customers or suppliers. Entrepreneurs can seek resolution through legal channels to address conflicts and disputes in culinary business partnership agreements. Some dispute resolution methods include negotiation, mediation, arbitration, conciliation, and court proceedings. The well-known T-brand cake business case has pursued dispute resolution through all court levels: [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#), [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#), and finally, [Decision Number 25 K/Pdt/2018](#).

penyedia menaikkan harga barang-barang kebutuhan pokok kepada mitra penerima. Sebaliknya, mitra penerima tidak menggunakan atau membeli barang-barang penting dari mitra penyedia untuk menghemat biaya dan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.

Selain itu, ketidaksesuaian laporan keuangan akibat manipulasi oleh mitra penyedia atau penerima seringkali menimbulkan sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner. Situasi menjadi kritis jika mitra penyedia atau penerima tidak mengetahui peraturan perjanjian kemitraan. Selain itu, perjanjian kemitraan yang tidak jelas atau komunikasi yang buruk antar pengusaha dapat menyebabkan kesalahpahaman, konflik, dan sengketa berkepanjangan.

Umumnya hubungan hukum antara pengusaha dalam kemitraan diatur dengan suatu perjanjian yang meliputi tata kerja, hak dan kewajiban pengusaha, jangka waktu kemitraan, tata cara penyelesaian sengketa, keputusan kemitraan, pembagian keuntungan dan kerugian, dan hal-hal penting lainnya. Perlindungan hukum bagi para pihak yang bermitra diatur oleh peraturan perundang-undangan, seperti UU Nomor 20 Tahun 2008, PP Nomor 17 Tahun 2013, dan PP Nomor 7 Tahun 2021. Namun, sebagian pengusaha tidak sepenuhnya mematuhi aturan dalam melaksanakan kemitraan karena keuntungan yang lebih besar menggoda mereka tanpa mempertimbangkan risiko dan pelanggaran yang dilakukan.

Faktanya, banyak kasus sengketa muncul akibat praktik kemitraan yang merugikan salah satu pihak yang terlibat. Sebagai contoh, usaha kue merek T yang terkenal di Batam mengalami sengketa karena perjanjian kemitraan yang tidak diperpanjang sehingga menyebabkan kerugian finansial bagi Tuan J untuk melakukan kegiatan usaha di Ambon. Selain itu, usaha steak di Batam mengalami konflik karena mitra penerima tidak menggunakan atau membeli barang-barang kebutuhan pokok dari mitra penyedia sehingga berisiko merusak nama atau merek mitra akibat tindakan tersebut.

Sementara itu, konflik dan sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner dapat berdampak negatif terhadap keberlangsungan usaha. Misalnya, mereka dapat menyebabkan gangguan operasional, penurunan kinerja, dan penurunan keuntungan. Selain itu, mereka dapat merusak reputasi usaha dan mengurangi kepercayaan dari pelanggan atau pemasok. Pengusaha dapat mencari penyelesaian melalui jalur hukum untuk mengatasi konflik dan sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner. Beberapa metode penyelesaian sengketa antara lain negosiasi, mediasi, arbitrase, konsiliasi, dan proses pengadilan. Kasus usaha kue merek T yang terkenal itu telah menempuh penyelesaian sengketa melalui semua tingkatan pengadilan: Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb, Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb, dan terakhir, Putusan Nomor 25 K/Pdt/2018.

Based on the above discussion, this research examines the dynamics of conflict and dispute resolution in culinary business partnership agreements in Batam.

METHOD

This study combines normative and empirical research methods. The normative method analyzes legal issues based on legislation and court decision (Qamar & Rezah, 2020). At the same time, the empirical method focuses on the practice of law regarding reciprocal relationships with social phenomena, encompassing economic, political, psychological, and anthropological aspects (Irwansyah, 2021). The research was conducted in Batam from December 2022 to April 2023. The types and data sources used in this study are primary and secondary. Primary data collection was done through direct interviews with informants, while secondary data were obtained through a literature review of legal materials. Subsequently, the collected data were analyzed qualitatively to describe the problem and address the research purposes (Sampara & Husen, 2016).

RESULTS AND DISCUSSION

Implementation of the Culinary Business Partnership Agreement

Partnership agreements enhance opportunities, capabilities, and protection for Indonesia's micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). This vital role is explicitly outlined in Article 1 point 13 of Law Number 20 of 2008. Furthermore, partnerships allow MSMEs, as recipient partners, to collaborate with large enterprises as provider partners, thereby expanding access to markets, resources, and technology. In this context, partnership agreements serve as instruments that regulate the relationship between parties and establish mutually beneficial cooperation mechanisms.

When drafting partnership agreements, parties must consider the validity requirements regulated in the Civil Code (Masluha & Hamid, 2019). These requirements form an essential legal foundation for parties involved in partnership agreements, including those in the culinary business. In this regard, Article 1320 of the Civil Code regulates that:

"In order to be valid, an agreement must satisfy the following four conditions: 1. There must be consent of the individuals who are bound thereby; 2. There must be capacity to enter into an obligation; 3. There must be a specific subject matter; 4. There must be a permitted cause."

The four validity requirements for an agreement regulated in the Civil Code consist of two subjective and two objective conditions (Fariana, 2020). Subjective requirements include the existence of an agreement and the parties are legally competent to agree. At the

Berdasarkan pembahasan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dinamika konflik dan penyelesaian sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner di Batam.

METODE

Penelitian ini menggabungkan metode penelitian normatif dan empiris. Metode normatif menganalisis permasalahan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan dan putusan pengadilan. Sementara itu, metode empiris menitikberatkan pada praktik hukum mengenai hubungan timbal balik dengan fenomena sosial, meliputi aspek ekonomi, politik, psikologis, dan antropologis. Penelitian dilakukan di Batam pada bulan Desember 2022 sampai dengan April 2023. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara langsung dengan informan, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi literatur bahan hukum. Selanjutnya, data yang terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk mendeskripsikan masalah dan menjawab tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyelenggaraan Perjanjian Kemitraan Usaha Kuliner

Perjanjian kemitraan meningkatkan peluang, kemampuan, dan perlindungan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Indonesia. Peran vital ini secara tegas dituangkan dalam Pasal 1 angka 13 UU Nomor 20 Tahun 2008. Lebih lanjut, kemitraan memungkinkan UMKM sebagai mitra penerima untuk berkolaborasi dengan usaha besar sebagai mitra penyedia, sehingga memperluas akses ke pasar, sumber daya, dan teknologi. Dalam konteks ini, perjanjian kemitraan berfungsi sebagai instrumen yang mengatur hubungan antar pihak dan membentuk mekanisme kerja sama yang saling menguntungkan.

Dalam menyusun perjanjian kemitraan, para pihak harus mempertimbangkan syarat-syarat sahnya yang diatur dalam KUHPPerdata. Persyaratan ini menjadi landasan hukum yang penting bagi pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian kemitraan, termasuk dalam usaha kuliner. Sehubungan dengan itu, Pasal 1320 KUHPPerdata mengatur bahwa:

"Supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat: 1. Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya; 2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan; 3. Suatu pokok persoalan tertentu; 4. Suatu sebab yang tidak terlarang."

Empat syarat sahnya suatu perjanjian yang diatur dalam KUHPPerdata terdiri atas dua syarat subjektif dan dua syarat objektif. Persyaratan subjektif meliputi adanya suatu perjanjian dan para pihak secara hukum cakap untuk menyepakati. Pada saat yang sama,

same time, objective requirements include things that were agreed upon and for a permitted cause.

In addition to fulfilling the validity requirements for an agreement according to the [Civil Code](#), partnership agreements in Indonesia must comply with the provisions regulated in [Law Number 20 of 2008](#) and implement regulations. In this regard, Article 34 section (1) of [Law Number 20 of 2008](#) regulates that:

“Partnership agreement shall be set forth in a written agreement at least providing for business activities, rights and obligations of each party, form of development, period, and dispute resolution.”

Furthermore, partnership agreements must be made in writing in Indonesian, as regulated in Article 29 section (2) of [GR Number 17 of 2013](#). Meanwhile, [GR Number 7 of 2021](#) adds validity requirements for partnership agreements not regulated in [Law Number 20 of 2008](#) and [GR Number 17 of 2013](#). In this case, Article 117 section (4) of [GR Number 7 of 2021](#) adds identity requirements for the parties involved and details the partnership period and the payment term and mechanism.

From the provisions above, it is clear that partnership agreements, especially in the culinary business, must fulfill the validity requirements regulated in the legislation. One of the validity requirements emphasizing the culinary business is that the agreement must be in writing and in Indonesian. This requirement is crucial to ensure that all parties involved in the agreement have a mutual understanding of its content and can communicate effectively.

Moreover, the identities of the parties involved in the partnership, including names, addresses, and contact information, must be clearly stated in the agreement. This requirement is essential to ensure clarity and validity of the involved parties and facilitate communication and resolution of potential disputes that may arise during partnering.

Culinary business partnership agreements must also regulate and include the business activities that are the object of the partnership. This requirement covers the type of culinary business, products or services offered and the location and operation methods of the business. Consequently, the parties involved can clearly understand the scope of the business for which they are each responsible.

Moreover, the rights and obligations of each party in the culinary business partnership agreement must be clearly defined. This requirement includes responsibility for complying with standard business operating procedures, use of culinary ingredients, profit-sharing, and the obligation to comply with applicable regulations. The partnership agreement can run smoothly and avoid potential conflicts or disputes by clearly outlining the rights and obligations.

persyaratan objektif mencakup hal-hal yang disepakati dan untuk sebab yang halal.

Selain memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian menurut KUHPerdata, perjanjian kemitraan di Indonesia harus memenuhi ketentuan yang diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 dan peraturan pelaksanaannya. Sehubungan dengan itu, Pasal 34 ayat (1) UU Nomor 20 Tahun 2008 mengatur bahwa:

“Perjanjian kemitraan dituangkan dalam perjanjian tertulis yang sekurang-kurangnya mengatur kegiatan usaha, hak dan kewajiban masing-masing pihak, bentuk pengembangan, jangka waktu, dan penyelesaian perselisihan.”

Selanjutnya perjanjian kemitraan harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia, sebagaimana diatur dalam Pasal 29 ayat (2) PP Nomor 17 Tahun 2013. Sementara itu, PP Nomor 7 Tahun 2021 menambahkan syarat sahnya perjanjian kemitraan yang tidak diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 dan PP Nomor 17 Tahun 2013. Dalam hal ini, Pasal 117 ayat (4) PP Nomor 7 Tahun 2021 menambahkan persyaratan identitas bagi pihak yang terlibat dan merinci jangka waktu kemitraan serta jangka waktu dan mekanisme pembayaran.

Dari ketentuan di atas, jelaslah bahwa perjanjian kemitraan khususnya dalam usaha kuliner harus memenuhi syarat sahnya yang diatur dalam peraturan perundang-undangan. Salah satu syarat sahnya usaha kuliner yang ditekankan adalah perjanjian harus dibuat secara tertulis dan dalam bahasa Indonesia. Persyaratan ini sangat penting untuk memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam perjanjian memiliki pemahaman yang sama tentang isinya dan dapat berkomunikasi secara efektif.

Selain itu, identitas para pihak yang terlibat dalam kemitraan, termasuk nama, alamat, dan informasi kontak, harus dinyatakan secara jelas dalam perjanjian. Persyaratan ini sangat penting untuk memastikan kejelasan dan validitas pihak-pihak yang terlibat serta memfasilitasi komunikasi dan penyelesaian potensi sengketa yang mungkin timbul selama bermitra.

Perjanjian kemitraan usaha kuliner juga harus mengatur dan mencantumkan kegiatan usaha yang menjadi objek kemitraan. Persyaratan ini meliputi jenis usaha kuliner, produk atau jasa yang ditawarkan serta lokasi dan cara pengoperasian usaha tersebut. Dengan demikian, pihak-pihak yang terlibat dapat memahami dengan jelas ruang lingkup usaha yang menjadi tanggung jawab masing-masing.

Selain itu, hak dan kewajiban masing-masing pihak dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner harus ditetapkan dengan jelas. Persyaratan ini mencakup tanggung jawab untuk mematuhi standar operasional prosedur usaha, penggunaan bahan kuliner, pembagian keuntungan, dan kewajiban untuk mematuhi peraturan yang berlaku. Perjanjian kemitraan dapat berjalan dengan lancar dan terhindar dari potensi konflik atau sengketa dengan mencantumkan secara jelas hak dan kewajiban.

Lastly, the culinary business partnership agreement should cover the form of development, partnership duration, payment terms and mechanisms, and dispute resolution. The form of development includes growth and expansion strategies for the business, while the partnership duration determines the period during which the agreement is in effect. Payment mechanisms encompass the methods and timing of payments agreed upon by the parties. Dispute resolution, such as negotiation, mediation, arbitration, conciliation, or court proceeding, should also be included in the agreement to anticipate possible conflicts or disputes.

The parties can create a mutually beneficial, transparent, and fair partnership by fulfilling the valid requirements emphasizing the culinary business partnership agreement. In addition, compliance with these valid requirements will also help reduce the risk of conflicts or disputes that may arise during the partnership. Furthermore, this compliance will assist MSMEs in growing and developing, and increasing their contribution to the national economy.

Breach of Contract in the Culinary Business Partnership Agreement

As previously discussed, parties must establish an agreement to carry out a partnership. In an agreement, a principle states that the agreement applies as a binding law for the maker, known as the principle of *pacta sunt servanda* (Tandiono & Tanudjaja, 2023). This fundamental principle emphasizes that parties should respect and execute agreements according to their terms. This principle underlines the importance of continuity and legal certainty in contractual relationships between parties involved in an agreement.

In culinary business partnerships, the principle of *pacta sunt servanda* is crucial, primarily when regulating the rights and obligations of the parties involved (Rahayu et al., 2019). An explicit culinary business partnership agreement should outline each party's rights and obligations to create a fair, mutually beneficial, and sustainable working relationship. These rights and obligations include but are not limited to responsibilities in adhering to standard business operating procedures, using culinary ingredients, profit-sharing, and compliance with applicable regulations.

On the other hand, franchising is one of the most common systems culinary entrepreneurs use, making it an essential aspect of culinary business partnership agreements (Katrinasari & Hadi, 2017). Franchising has dominated the culinary business partnership landscape in Indonesia. It is a form of partnership that involves a providing partner granting a receiving partner the rights to use their name, brand, system, and proven business technology. This system's dominance

Terakhir, perjanjian kemitraan usaha kuliner harus mencakup bentuk pengembangan, jangka waktu kemitraan, syarat dan mekanisme pembayaran, serta penyelesaian sengketa. Bentuk pengembangan meliputi strategi pertumbuhan dan perluasan usaha, sedangkan jangka waktu kemitraan menentukan jangka waktu berlakunya perjanjian. Mekanisme pembayaran meliputi cara dan waktu pembayaran yang disepakati para pihak. Penyelesaian sengketa, seperti negosiasi, mediasi, arbitrase, konsiliasi, atau proses pengadilan, juga harus dicantumkan dalam perjanjian untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya konflik atau sengketa.

Para pihak dapat menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan, transparan, dan adil dengan memenuhi persyaratan sah yang menekankan pada perjanjian kemitraan usaha kuliner. Selain itu, kepatuhan terhadap persyaratan yang sah ini juga akan membantu mengurangi risiko konflik atau sengketa yang mungkin timbul selama kemitraan. Lebih lanjut, kepatuhan ini akan membantu UMKM tumbuh dan berkembang, serta meningkatkan kontribusinya terhadap perekonomian nasional.

Wanprestasi dalam Perjanjian Kemitraan Usaha Kuliner

Seperti yang telah dibahas sebelumnya, para pihak harus membuat perjanjian untuk melakukan kemitraan. Dalam suatu perjanjian, terdapat asas yang menyatakan bahwa perjanjian itu berlaku sebagai undang-undang yang mengikat bagi pembuatnya, yang dikenal dengan asas *pacta sunt servanda*. Asas dasar ini menekankan bahwa para pihak harus menghormati dan melaksanakan perjanjian sesuai dengan ketentuan mereka. Asas ini menggarisbawahi pentingnya kesinambungan dan kepastian hukum dalam hubungan kontraktual antara para pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian.

Dalam kemitraan usaha kuliner, asas *pacta sunt servanda* menjadi sangat penting, terutama dalam mengatur hak dan kewajiban para pihak yang terlibat. Perjanjian kemitraan usaha kuliner yang eksplisit harus menjabarkan hak dan kewajiban masing-masing pihak untuk menciptakan hubungan kerja yang adil, saling menguntungkan, dan berkelanjutan. Hak dan kewajiban ini termasuk namun tidak terbatas pada tanggung jawab dalam mematuhi standar operasional prosedur usaha, penggunaan bahan kuliner, pembagian keuntungan, dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.

Di sisi lain, waralaba adalah salah satu sistem yang paling umum digunakan pengusaha kuliner, menjadikannya aspek penting dari perjanjian kemitraan usaha kuliner. Waralaba telah mendominasi lanskap kemitraan usaha kuliner di Indonesia. Ini adalah bentuk kemitraan yang melibatkan mitra penyedia yang memberikan hak kepada mitra penerima untuk menggunakan nama, merek, sistem, dan teknologi bisnis yang telah terbukti. Dominasi sistem ini di sektor

in the culinary sector is mainly due to several factors that make franchising highly suitable for this industry.

One of the primary factors contributing to the popularity of franchising in the culinary business is the ease of replicating a proven business concept. By utilizing a franchising system, the providing partner can quickly expand their culinary business through a network of receiving partners distributed across various regions. This situation enables their culinary brand and products to reach a broader consumer base, increasing sales and strengthening their market position.

Moreover, franchising also benefits the receiving partners, mostly MSME actors. By joining a franchise network, receiving partners gain access to the proven system, technology, and support from the providing partner. As expressed by one receiving partner involved in a steak franchise network in Batam:¹

“The benefits derived from the steak business partnership agreement are much simpler and easier to implement due to the existing business manual provided by the providing partner, eliminating the need to plan the business from scratch.”

From the statement above, it can be assessed that receiving partners can reduce the risk of business failure and increase their chances of success. In addition, the providing partner of the steak franchise in Batam often provides training and marketing support to help to receive partners develop their businesses. However, some parties still commit a breach of contract in culinary business partnership agreements. A breach of contract is defined as a violation or failure by one party to fulfill an obligation or promise agreed upon in an agreement. Breach of contract can manifest as a failure to perform obligations, delays in fulfilling obligations, or not carrying out obligations at all.

In the context of culinary business partnership agreements, the common phenomenon of breach of contract often occurs when one party, either the receiving partner or the providing partner, fails to comply with the terms agreed upon in the contract. This breach of contract is typically carried out to obtain more significant profit without considering the risks and violations involved. The receiving partner of the steak franchise in Batam revealed:²

“The partnership initially ran quite smoothly. However, as the business progressed, the providing partner occasionally delayed supplying the raw materials for steak production. Moreover, the supplementary ingredients for

kuliner terutama disebabkan oleh beberapa faktor yang membuat waralaba sangat cocok untuk industri ini.

Salah satu faktor utama yang mendukung popularitas waralaba dalam usaha kuliner adalah kemudahan mereplikasi konsep usaha yang sudah terbukti. Dengan memanfaatkan sistem waralaba, mitra penyedia dapat dengan cepat memperluas usaha kulinernya melalui jaringan mitra penerima yang tersebar di berbagai daerah. Situasi ini memungkinkan merek dan produk kuliner mereka menjangkau basis konsumen yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan memperkuat posisi pasar mereka.

Selain itu, waralaba juga menguntungkan mitra penerima yang sebagian besar pelaku UMKM. Dengan bergabung dalam jaringan waralaba, mitra penerima mendapatkan akses ke sistem, teknologi, dan dukungan yang telah terbukti dari mitra penyedia. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu mitra penerima yang terlibat dalam jaringan waralaba steak di Batam:¹

“Manfaat yang diperoleh dari perjanjian kemitraan usaha steak jauh lebih sederhana dan mudah diimplementasikan karena sudah ada panduan usaha yang disediakan oleh mitra penyedia, sehingga tidak perlu merencanakan usaha dari awal.”

Dari pernyataan di atas, dapat dinilai bahwa mitra penerima dapat mengurangi risiko kegagalan usaha dan meningkatkan peluang keberhasilannya. Selain itu, mitra penyedia waralaba steak di Batam sering memberikan pelatihan dan dukungan pemasaran untuk membantu mitra penerima mengembangkan usahanya. Namun, masih ada pihak yang melakukan wanprestasi dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner. Wanprestasi didefinisikan sebagai pelanggaran atau kegagalan oleh salah satu pihak untuk memenuhi kewajiban atau janji yang disepakati dalam suatu perjanjian. Wanprestasi dapat bermanifestasi sebagai kegagalan untuk melakukan kewajiban, keterlambatan dalam memenuhi kewajiban, atau tidak melakukan kewajiban sama sekali.

Dalam konteks perjanjian kemitraan usaha kuliner, fenomena wanprestasi sering terjadi ketika salah satu pihak, baik mitra penerima maupun mitra penyedia, tidak memenuhi syarat-syarat yang telah disepakati dalam kontrak. Wanprestasi ini biasanya dilakukan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih signifikan tanpa mempertimbangkan risiko dan pelanggaran yang terlibat. Mitra penerima waralaba steak di Batam mengungkapkan:²

“Kemitraan awalnya berjalan cukup lancar. Namun, seiring perkembangan usaha, mitra penyedia terkadang menunda pasokan bahan baku untuk produksi steak. Selain itu, bahan tambahan untuk steak, seperti saus, mayones,

¹Interview Results with a Receiving Partner of the Steak Franchise in Batam, on 18 December 2022.

²Interview Results with a Receiving Partner of the Steak Franchise in Batam, on 18 December 2022.

¹Hasil Wawancara dengan Mitra Penerima Waralaba Steak di Batam, pada 18 Desember 2022.

²Hasil Wawancara dengan Mitra Penerima Waralaba Steak di Batam, pada 18 Desember 2022.

steak, such as sauces, mayonnaise, and other raw materials required to be obtained from the providing partner, were priced higher than the market average. As a result, the majority of the receiving partner of the steak franchise in Batam opted to purchase some of the raw materials for steak production in traditional markets rather than from the providing partner to gain more profit. Conversely, the providing partner remained unaware of these actions."

From the statement above, it is evident that a unilateral breach of contract occurred within the steak franchise partnership in Batam. In this case, the receiving partner committed a breach of contract by purchasing some of the raw materials from traditional markets rather than from the providing partner as agreed to gain a more significant profit. Meanwhile, the providing partner was unaware of these actions. On the other hand, a breach of contract in culinary business partnership agreements can have negative consequences for both parties. For the affected party, a breach of contract can result in financial losses, a decline in reputation, and even business failure. For the party committing the breach of contract, consequences include legal sanctions, financial losses due to compensation, and damage to the working relationship with the other party.

Dispute Resolution of the Culinary Business Partnership Agreement through Court Proceedings

As previously outlined, the dispute resolution method for partnership agreements through court proceedings becomes the choice for parties involved in conflicts. The T-brand cake business case in Batam is an example of dispute resolution of the culinary business partnership agreement through court proceedings. In this context, the case has pursued dispute resolution through all court levels: [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#), [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#), and finally, [Decision Number 25 K/Pdt/2018](#).

The T-brand cake business conflict began when the providing partner reported an alleged trademark violation by the receiving partner to the Maluku Regional Police. The providing partner argued that the receiving partner no longer had the right to operate the T-brand cake business based on the partnership agreement in Ambon, which had expired. This partnership agreement is contained in Deed Agreement Number 39, created on 11 February 2010 and ended on 11 February 2015.

In contrast, the receiving partner filed a lawsuit registered at the Civil Secretary of the District Court of Ambon with Register Number 73/PDT.G/2016/PN.Amb on 24 March 2016. The receiving partner presented several arguments in their lawsuit, such as the possibility of extending the T-brand cake business partnership agreement without changing the articles

dan bahan baku lain yang harus diperoleh dari mitra penyedia, dihargai lebih tinggi dari harga rata-rata pasar. Alhasil, sebagian besar mitra penerima waralaba steak di Batam memilih membeli sebagian bahan baku produksi steak di pasar tradisional ketimbang dari mitra penyedia untuk mendapatkan keuntungan lebih. Sebaliknya, mitra penyedia tetap tidak menyadari tindakan ini."

Dari keterangan di atas, terlihat bahwa telah terjadi wanprestasi sepihak dalam kemitraan waralaba steak di Batam. Dalam hal ini, mitra penerima melakukan wanprestasi dengan membeli sebagian bahan baku dari pasar tradisional bukan dari mitra penyedia yang disepakati untuk mendapatkan keuntungan yang lebih signifikan. Sementara itu, mitra penyedia tidak mengetahui tindakan tersebut. Di sisi lain, wanprestasi dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner dapat menimbulkan akibat negatif bagi kedua belah pihak. Bagi pihak yang terkena dampak, wanprestasi dapat mengakibatkan kerugian finansial, penurunan reputasi, bahkan kegagalan usaha. Bagi pihak yang melakukan wanprestasi, akibat yang ditimbulkan berupa sanksi hukum, kerugian finansial akibat ganti rugi, dan rusaknya hubungan kemitraan dengan pihak lain.

Penyelesaian Sengketa Perjanjian Kemitraan Usaha Kuliner melalui Proses Pengadilan

Seperti telah diuraikan sebelumnya, metode penyelesaian sengketa untuk perjanjian kemitraan melalui proses pengadilan menjadi pilihan bagi pihak-pihak yang berkonflik. Kasus usaha kue merek T di Batam merupakan salah satu contoh penyelesaian sengketa perjanjian kemitraan usaha kuliner melalui proses pengadilan. Dalam konteks ini, perkara tersebut telah menempuh penyelesaian sengketa melalui semua tingkat pengadilan: Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb, Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb, dan terakhir Putusan Nomor 25 K/Pdt /2018.

Konflik usaha kue merek T bermula ketika mitra penyedia melaporkan adanya dugaan pelanggaran merek oleh mitra penerima ke Polda Maluku. Mitra penyedia berdalih bahwa mitra penerima tidak lagi berhak menjalankan usaha kue merek T berdasarkan perjanjian kemitraan di Ambon yang telah berakhir. Perjanjian kemitraan ini tertuang dalam Akta Perjanjian Nomor 39, dibuat pada tanggal 11 Februari 2010 dan berakhir pada tanggal 11 Februari 2015.

Sebaliknya, mitra penerima mengajukan gugatan yang didaftarkan pada Kepaniteraan Perdata Pengadilan Negeri Ambon dengan Nomor Register 73/PDT.G/2016/PN.Amb pada tanggal 24 Maret 2016. Mitra penerima mengajukan beberapa dalil dalam gugatannya, antara lain sebagai kemungkinan perpanjangan perjanjian kemitraan usaha kue merek T tanpa mengubah pasal-

in Deed Agreement Number 39. The main argument of the receiving partner in Deed Agreement Number 39 concerns the form of the partnership agreement. The providing partner proposed a new franchise agreement contradicting the existing partnership agreement in Deed Agreement Number 39.

In the summary of [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#), the judge decided to grant part of the lawsuit filed by the receiving partner. The judge stated that the providing partner's action of not extending the partnership agreement according to the mutual agreement was a violation of legal obligations and an unlawful act (*on recht matigedaad*). As a result, the judge sentenced the providing partner to pay material compensation amounting to IDR 564,927,750.00 and immaterial compensation of IDR 100,000,000.00 to the receiving partner.

In response to this decision, the providing partner appealed to the High Court of Ambon with Number 26/Pdt/2017/PT.Amb, which was accepted on 29 May 2017. The providing partner emphasized several points in their lawsuit, particularly Deed Agreement Number 39, which stated that disputes should be resolved through deliberation and consensus or in the District Court of Batam.

The summary of [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#), the judge stated that the dispute resolution for the T-brand cake business case should have been submitted to the District Court of Batam, considering the parties had agreed to choose Batam as their legal domicile to handle differences of opinion. In this decision, the judge accepted the appeal from the providing partner and annulled [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#).

In response to that decision, the receiving partner filed an appeal for cassation against [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#), which was received at the Secretary of the District Court of Ambon with Number 27 K/Pdt.G/2017/PN.Amb on 3 August 2017. The receiving partner emphasized in their cassation memorandum that Deed Agreement Number 39 had expired, making the articles related to legal domicile in Batam inapplicable to [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#). Moreover, the receiving partner asserted that the providing partner's legal obligation was not to change the partnership agreement form in Deed Agreement Number 39.

The summary of [Decision Number 25 K/Pdt/2018](#) stated that the judge found sufficient grounds to grant the receiving partner's cassation request and annul [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#). The judge granted the cassation, annulled the appeal decision, and sentenced the providing partner to pay material compensation amounting to IDR 564,927,750.00 and immaterial compensation of IDR 100,000,000.00 to the receiving partner. This decision declared that the providing partner breached its legal obligations by

pasal dalam Akta Perjanjian Nomor 39. Argumentasi utama mitra penerima dalam Akta Perjanjian Nomor 39 adalah mengenai bentuk perjanjian kemitraan. Mitra penyedia mengajukan perjanjian waralaba baru yang bertentangan dengan perjanjian kemitraan yang ada dalam Akta Perjanjian Nomor 39.

Dalam ringkasan Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb, hakim memutuskan mengabulkan sebagian gugatan yang diajukan oleh mitra penerima. Hakim menyatakan bahwa perbuatan mitra penyedia yang tidak memperpanjang perjanjian kemitraan sesuai kesepakatan bersama merupakan pelanggaran kewajiban hukum dan perbuatan melawan hukum (*on recht matigedaad*). Akibatnya, hakim memvonis mitra penyedia membayar ganti rugi materiil sebesar Rp. 564.927.750,00 dan ganti rugi immateriil sebesar Rp. 100.000.000,00 kepada mitra penerima.

Menanggapi putusan tersebut, mitra penyedia mengajukan banding ke Pengadilan Tinggi Ambon dengan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb yang diterima pada tanggal 29 Mei 2017. Dalam gugatannya, mitra penyedia menegaskan beberapa poin, khususnya Akta Perjanjian Nomor 39 yang menyatakan bahwa perselisihan harus diselesaikan melalui musyawarah untuk mufakat atau di Pengadilan Negeri Batam.

Dalam rangkuman Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb, hakim menyatakan bahwa penyelesaian sengketa kasus usaha kue merek T seharusnya diajukan ke Pengadilan Negeri Batam, mengingat para pihak telah sepakat memilih Batam sebagai domisili hukumnya untuk menangani perbedaan pendapat. Dalam putusan tersebut, hakim mengabulkan permohonan banding dari mitra penyedia dan membatalkan Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb.

Menanggapi putusan tersebut, mitra penerima mengajukan kasasi atas Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb yang diterima di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Ambon dengan Nomor 27 K/Pdt.G/2017/PN.Amb pada tanggal 3 Agustus 2017. Mitra penerima menegaskan dalam memori kasasi mereka bahwa Akta Perjanjian Nomor 39 telah berakhir, sehingga pasal-pasal yang berkaitan dengan domisili hukum di Batam tidak dapat diterapkan pada Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb. Lebih lanjut, mitra penerima menegaskan bahwa kewajiban hukum mitra penyedia adalah tidak mengubah bentuk perjanjian kemitraan dalam Akta Perjanjian Nomor 39.

Dalam rangkuman Putusan Nomor 25 K/Pdt/2018, hakim menemukan alasan yang cukup untuk mengabulkan permohonan kasasi mitra penerima dan membatalkan Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb. Hakim mengabulkan kasasi, membatalkan putusan banding, dan menghukum mitra penyedia untuk membayar ganti rugi materiil sebesar Rp. 564.927.750,00 dan ganti rugi immateriil sebesar Rp. 100.000.000,00 kepada mitra penerima. Putusan ini menyatakan bahwa mitra penyedia telah melanggar

not extending the agreement according to the mutual agreement, which was considered unlawful (*on recht matigedaad*).

These three court decisions illustrate the differences in interpretation regarding the partnership agreement and legal domicile. [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#) partially granted the receiving partner's lawsuit and sentenced the providing partner to pay compensation. Meanwhile, [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#) annulled the previous decision because the lawsuit should have been filed in the District Court of Batam according to Deed Agreement Number 39. Lastly, [Decision Number 25 K/Pdt/2018](#) granted the receiving partner's cassation request, annulled the appeal decision, and confirmed that the providing partner violated its legal obligations by not extending the partnership agreement as agreed. This dispute resolution process reflects the dynamics of law and the importance of accurate interpretation of culinary business partnership agreements in determining fair decisions for both parties.

Alternative Dispute Resolution of the Culinary Business Partnership Agreement

After examining the example of dispute resolution through court proceedings, out-of-court dispute resolution emerges as a more flexible and efficient alternative. Alternative dispute resolution is a method of resolving disputes outside the court proceedings, encompassing various methods such as negotiation, mediation, arbitration, and conciliation (Talib, 2013).

Negotiation and mediation may be more suitable options in cases involving relatively simple and less complex disagreements due to their faster process and lower costs. Meanwhile, arbitration or conciliation can be more effective alternatives in cases involving more complex disputes or third parties. A servant from the MSME Department of Batam Municipal stated:³

"Frequent dynamics arising from MSMEs in Batam involve conflicts between entrepreneurs. Conflicts between MSME actors should ideally be resolved through out-of-court proceedings. Legal protection for MSME actors in culinary business partnership agreements is regulated under Law Number 20 of 2008 and implements regulations. One of the provisions regulates that Large Enterprises are prohibited from dominating MSMEs in the execution of partnership agreements."

From the information above, there are several important points to emphasize. *First*, the frequent occurrence of conflicts among MSME actors in Batam

kewajiban hukumnya dengan tidak memperpanjang perjanjian sesuai kesepakatan bersama, yang dianggap perbuatan melawan hukum (*on recht matigedaad*).

Ketiga putusan pengadilan tersebut menggambarkan adanya perbedaan penafsiran mengenai perjanjian kemitraan dan domisili hukum. Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb mengabulkan sebagian gugatan mitra penerima dan menghukum mitra penyedia membayar ganti rugi. Sedangkan Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb membatalkan putusan sebelumnya karena seharusnya gugatan diajukan ke Pengadilan Negeri Batam sesuai Akta Perjanjian Nomor 39. Terakhir, Putusan Nomor 25 K/Pdt/2018 mengabulkan permohonan kasasi mitra penerima, membatalkan putusan banding, dan menegaskan bahwa mitra penyedia telah melanggar kewajiban hukumnya dengan tidak memperpanjang perjanjian persekutuan yang telah diperjanjikan. Proses penyelesaian sengketa ini mencerminkan dinamika hukum dan pentingnya interpretasi yang akurat atas perjanjian kemitraan usaha kuliner dalam menentukan keputusan yang adil bagi kedua belah pihak.

Alternatif Penyelesaian Sengketa Perjanjian Kemitraan Usaha Kuliner

Setelah mencermati contoh penyelesaian sengketa melalui proses pengadilan, penyelesaian sengketa di luar pengadilan muncul sebagai alternatif yang lebih fleksibel dan efisien. Penyelesaian sengketa alternatif adalah cara penyelesaian sengketa di luar proses pengadilan, yang meliputi berbagai cara seperti negosiasi, mediasi, arbitrase, dan konsiliasi.

Negosiasi dan mediasi mungkin merupakan opsi yang lebih cocok dalam kasus-kasus yang melibatkan sengketa yang relatif sederhana dan tidak terlalu rumit karena prosesnya yang lebih cepat dan biaya yang lebih rendah. Sementara itu, arbitrase atau konsiliasi dapat menjadi alternatif yang lebih efektif dalam kasus-kasus yang melibatkan sengketa atau pihak ketiga yang lebih kompleks. Seorang pegawai dari Dinas UMKM Kota Batam menyatakan:³

"Dinamika yang sering muncul dari UMKM di Batam melibatkan konflik antar pengusaha. Konflik antar pelaku UMKM idealnya diselesaikan melalui proses di luar pengadilan. Perlindungan hukum bagi pelaku UMKM dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 dan peraturan pelaksanaannya. Salah satu ketentuannya mengatur bahwa Usaha Besar dilarang menguasai UMKM dalam pelaksanaan perjanjian kemitraan."

Dari informasi di atas, ada beberapa poin penting yang perlu ditekankan. *Pertama*, seringnya terjadi konflik antar pelaku UMKM di Batam menyoroti

³Interview Results with a Servant from the MSME Department of Batam Municipal, on 4 April 2023.

³Hasil Wawancara dengan Pegawai dari Dinas UMKM Kota Batam, pada 4 April 2023.

highlights the significance of understanding dispute resolution. Given that these disputes can hinder the growth and development of MSMEs, business actors need to be aware of and comprehend more effective and efficient dispute resolution methods, such as Alternative Dispute Resolution. The advantages of Alternative Dispute Resolution include faster processes, lower costs, and greater confidentiality compared to conventional court proceedings (Mafulah, 2020).

Second, legal protection for MSME actors in culinary business partnership agreements is already regulated under [Law Number 20 of 2008](#) and implements regulations. For instance, Article 35 of [Law Number 20 of 2008](#) regulates that:

- (1) Large Enterprises shall be prohibited from owning and/or controlling Micro, Small, and/or Medium Enterprise as their business partners in implementing of partnership relationships as intended in Article 26.
- (2) Medium Enterprises shall be prohibited from owning and/or controlling Micro and/or Small Enterprises being their business partners.

Therefore, it is recommended that business actors enhance their knowledge of Alternative Dispute Resolution and the legal provisions protecting their rights and interests in partnership agreements. Additionally, a unilateral breach of contract within the steak franchise partnership in Batam should be appropriately addressed, even if the providing partner has not yet become aware of the breach of contract.

Several steps can be taken by the parties involved in this partnership to address the breach of contract in the steak franchise partnership agreement in Batam. *First*, the receiving partner should communicate with the providing partner about the issues faced, such as delays in supplying raw materials and higher prices than the market average. Through communication, both parties can seek joint solutions to address these problems, such as improving supply chain efficiency or renegotiating raw material prices.

Second, when drafting the partnership agreement, both parties must ensure that the rights and obligations of each party are clearly and fairly regulated. This arrangement will make it easier for the parties to understand and comply with the agreement. Furthermore, the agreement should include a fair and efficient dispute resolution mechanism, allowing aggrieved parties to resolve issues peacefully without involving third parties (Ingarasi & Suwigno, 2022).

Third, the providing partner must enhance supervision and monitoring of the receiving partner's performance. By implementing effective oversight, the providing partner can detect and address problems

pentingnya pemahaman penyelesaian sengketa. Mengingat sengketa tersebut dapat menghambat pertumbuhan dan perkembangan UMKM, maka pelaku usaha perlu mengetahui dan memahami metode penyelesaian sengketa yang lebih efektif dan efisien, seperti Alternatif Penyelesaian Sengketa. Keuntungan dari Penyelesaian Sengketa Alternatif termasuk proses yang lebih cepat, biaya yang lebih rendah, dan kerahasiaan yang lebih besar dibandingkan dengan proses pengadilan konvensional.

Kedua, perlindungan hukum bagi pelaku UMKM dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner sudah diatur dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 dan peraturan pelaksanaannya. Misalnya, Pasal 35 UU Nomor 20 Tahun 2008 mengatur bahwa:

- (1) Usaha Besar dilarang memiliki dan/atau menguasai Usaha Mikro, Kecil, dan/atau Menengah sebagai mitra usahanya dalam pelaksanaan hubungan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26.
- (2) Usaha Menengah dilarang memiliki dan/atau menguasai Usaha Mikro dan/atau Usaha Kecil mitra usahanya.

Oleh karena itu, disarankan agar pelaku usaha meningkatkan pengetahuannya tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa dan ketentuan hukum yang melindungi hak dan kepentingannya dalam perjanjian kemitraan. Selain itu, wanprestasi sepihak dalam kemitraan waralaba steak di Batam harus ditangani dengan tepat, bahkan jika mitra penyedia belum mengetahui wanprestasi tersebut.

Beberapa langkah dapat dilakukan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam kemitraan ini untuk mengatasi wanprestasi dalam perjanjian kemitraan waralaba steak di Batam. *Pertama*, mitra penerima harus berkomunikasi dengan mitra penyedia tentang masalah yang dihadapi, seperti keterlambatan pasokan bahan baku dan harga yang lebih tinggi dari rata-rata pasar. Melalui komunikasi, kedua belah pihak dapat mencari solusi bersama untuk mengatasi masalah tersebut, seperti meningkatkan efisiensi rantai pasokan atau menegosiasikan ulang harga bahan baku.

Kedua, dalam penyusunan perjanjian kemitraan, kedua belah pihak harus memastikan bahwa hak dan kewajiban masing-masing pihak diatur secara jelas dan adil. Pengaturan ini akan memudahkan para pihak untuk memahami dan mematuhi perjanjian. Selain itu, perjanjian tersebut harus mencakup mekanisme penyelesaian sengketa yang adil dan efisien, yang memungkinkan pihak yang dirugikan untuk menyelesaikan masalah secara damai tanpa melibatkan pihak ketiga.

Ketiga, mitra penyedia harus meningkatkan pengawasan dan pemantauan terhadap kinerja mitra penerima. Dengan menerapkan pengawasan yang efektif, mitra penyedia dapat mendeteksi dan mengatasi masalah sebelum meningkat menjadi konflik yang lebih

before they escalate into more significant conflicts. *Lastly*, to prevent future breaches of contract, both parties in the partnership must maintain excellent and transparent communication, as well as respect and understand each other's interests.

By doing so, the steak franchise partnership agreement in Batam can run smoothly, and both parties can mutually support each other in achieving shared goals. However, if the parties choose to resolve conflicts legally, dispute resolution methods involving third parties include mediation, arbitration, and conciliation.

CONCLUSIONS AND SUGGESTIONS

Based on the results and discussion, parties still commit breaches of contract within culinary business partnership agreements in Batam. For instance, in the steak franchise partnership case, the receiving partner unilaterally breached the contract with the providing partner by purchasing some of the raw materials from traditional markets. In contrast, the providing partner was unaware of these actions. Another dispute example occurred in the T-brand cake business case. Dispute resolution in culinary business partnership agreements can occur through court and out-of-court proceedings. The T-brand cake business case is an example of dispute resolution through all court levels: [Decision Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb](#), [Decision Number 26/Pdt/2017/PT.Amb](#), and finally, [Decision Number 25 K/Pdt/2018](#). Meanwhile, alternative dispute resolution is a method of resolving disputes outside the court proceedings, encompassing various methods such as negotiation, mediation, arbitration, and conciliation. Based on these conclusions, it is recommended that the involved parties in culinary business partnership agreements enhance their understanding of dispute resolution methods through court and out-of-court proceedings. Moreover, business actors must ensure they comprehend and comply with the legal provisions in their partnership agreements. In this regard, the government and business associations should play an active role in providing information and training related to dispute resolution and valid partnership agreements, as well as ensuring that fair business policies and practices are implemented in the culinary business sector in Batam.

REFERENCES

- Colonial Regulations, *Staatsblad* Number 23 of 1847 on the *Burgerlijk Wetboek voor Indonesie*/the Civil Code. <https://jdih.mahkamahagung.go.id/legal-product/kitab-undang-undang-hukum-perdata/detail>
- Decision of the District Court of Ambon Number 73/Pdt.G/2016/PN.Amb. <https://putusan3.mahkamahagung.go.id/direktori/putusan/f1af1c5c05290b95dac59ab9d9c95251.html>
- Decision of the High Court of Ambon Number 26/Pdt/2017/PT Amb. <https://putusan3.mahkamahagung.go.id/direktori/putusan/1a6f70ead97a10243c5e8162d6306354.html>

signifikan. *Terakhir*, untuk mencegah wanprestasi di masa mendatang, kedua belah pihak dalam kemitraan harus menjaga komunikasi yang baik dan transparan, serta saling menghormati dan memahami kepentingan masing-masing.

Dengan demikian, perjanjian kemitraan waralaba steak di Batam dapat berjalan lancar, dan kedua belah pihak dapat saling mendukung dalam mencapai tujuan bersama. Namun, jika para pihak memilih untuk menyelesaikan konflik secara hukum, metode penyelesaian sengketa yang melibatkan pihak ketiga meliputi mediasi, arbitrase, dan konsiliasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, para pihak masih melakukan wanprestasi dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner di Batam. Misalnya, dalam kasus kemitraan waralaba steak, mitra penerima melakukan wanprestasi sepihak kepada mitra penyedia dengan membeli sebagian bahan baku dari pasar tradisional. Sebaliknya, mitra penyedia tidak mengetahui tindakan ini. Contoh sengketa lainnya terjadi pada kasus usaha kue merek T. Penyelesaian sengketa dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner dapat terjadi melalui proses pengadilan dan di luar pengadilan. Kasus usaha kue merek T adalah contoh penyelesaian sengketa melalui semua tingkat pengadilan: Putusan Nomor 73/Pdt.G/2016/PN.Amb, Putusan Nomor 26/Pdt/2017/PT.Amb, dan terakhir Putusan Nomor 25 K/Pdt/2018. Sementara itu, penyelesaian sengketa alternatif adalah cara penyelesaian sengketa di luar proses pengadilan, yang meliputi berbagai cara seperti negosiasi, mediasi, arbitrase, dan konsiliasi. Berdasarkan kesimpulan tersebut, direkomendasikan agar para pihak yang terlibat dalam perjanjian kemitraan usaha kuliner meningkatkan pemahamannya tentang metode penyelesaian sengketa melalui proses pengadilan dan di luar pengadilan. Selain itu, pelaku usaha harus memastikan bahwa mereka memahami dan mematuhi ketentuan hukum dalam perjanjian kemitraan mereka. Dalam kaitan ini, pemerintah dan asosiasi pengusaha harus berperan aktif dalam memberikan informasi dan pelatihan terkait penyelesaian sengketa dan perjanjian kemitraan yang sah, serta memastikan bahwa kebijakan dan praktik bisnis yang adil diterapkan di sektor bisnis kuliner di Batam.

- Decision of the Supreme Court of the Republic of Indonesia Number 25 K/Pdt/2018. <https://putusan3.mahkamahagung.go.id/direktori/putusan/85fc46cdc7f21c0ee6a4f76887825e81.html>
- Fariana, A. (2020). Comparative Study of Law: Waralaba dalam Perspektif Perjanjian. *Perbanas Journal of Islamic Economics and Business*, 1(1), 11-16. <https://doi.org/10.56174/pjieb.v1i1.4>
- Government Regulation of the Republic of Indonesia Number 17 of 2013 on Implementation of Law Number 20 of 2008 on Micro, Small, and Medium Enterprises (State Gazette of the Republic of Indonesia of 2013 Number 40, Supplement to the State Gazette of the Republic of Indonesia Number 5404). <https://peraturan.go.id/id/pp-no-17-tahun-2013>
- Government Regulation of the Republic of Indonesia Number 7 of 2021 on Facilities, Protection, and Empowerment of Cooperatives and Micro, Small, and Medium Enterprises (State Gazette of the Republic of Indonesia of 2021 Number 17, Supplement to the State Gazette of the Republic of Indonesia Number 6619). <https://peraturan.go.id/id/pp-no-7-tahun-2021>
- Idrus, N. S. (2017). Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam. *Jurnal Yuridis*, 4(1), 28-35. <https://doi.org/10.35586/v4i1.125>
- Ingarasi, P., & Suwigno, N. P. (2022). The Benefits of Registered Trademark for MSME Actors in Surakarta City: A Case Study of IPR Protection. *SIGn Jurnal Hukum*, 4(2), 233-246. <https://doi.org/10.37276/sjh.v4i2.187>
- Irwansyah. (2021). *Penelitian Hukum: Pilihan Metode & Praktik Penulisan Artikel* (Revision Edition). Mirra Buana Media.
- Katrinasari, B., & Hadi, H. (2017). Tinjauan Hukum terhadap Wanprestasi Royalti Rahasia Dagang dalam Perjanjian Waralaba. *Jurnal Privat Law*, 5(1), 85-94. <https://doi.org/10.20961/privat.v5i1.19364>
- Khalid, Z. (2019). Analisis Juridis Kedudukan Perjanjian Kemitraan antara Pengemudi Jasa Angkutan Online dan Perusahaan Provider Ditinjau dari Aspek Hukum Keperdataan. *Jurnal Hukum Kaidah: Media Komunikasi dan Informasi Hukum dan Masyarakat*, 18(3), 114-123. <https://doi.org/10.30743/jhk.v18i3.1207>
- Law of the Republic of Indonesia Number 20 of 2008 on Micro, Small, and Medium Enterprises (State Gazette of the Republic of Indonesia of 2008 Number 93, Supplement to the State Gazette of the Republic of Indonesia Number 4866). <https://www.dpr.go.id/jdih/index/id/147>
- Mafulah, H. (2020). Pengecualian Perjanjian yang Berkaitan Paten dan Lisensinya dalam Pengawasan Persaingan Usaha. *SIGn Jurnal Hukum*, 1(2), 87-103. <https://doi.org/10.37276/sjh.v1i2.55>
- Mantili, R. (2020). Model of Partnership Agreement between Medium Small Businesses (SMEs) and Big Businesses in Realizing Joint Welfare. *Sociological Jurisprudence Journal*, 3(1), 28-33. <https://doi.org/10.22225/scj.3.1.1514.28-33>
- Masluha, M., & Hamid, A. (2019). Analisis Hukum Islam terhadap Pola Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Potong di Panca Rijang Sidrap. *Diktum: Jurnal Syariah dan Hukum*, 17(2), 245-263. <https://doi.org/10.35905/diktum.v17i2.784>
- Qamar, N., & Rezah, F. S. (2020). *Metode Penelitian Hukum: Doktrinal dan Non-Doktrinal*. CV. Social Politic Genius (SIGn).
- Rahayu, S., Supartini, S., & Hartanti, S. K. (2019). Asas Proporsional dalam Perjanjian Waralaba (Franchise). *PKN Progresif: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Kewarganegaraan*, 14(1), 81-90. <https://doi.org/10.20961/pknp.v14i1.34789>
- Sampara, S., & Husen, L. O. (2016). *Metode Penelitian Hukum*. Kretakupa Print.
- Sari, D. N. (2020). Kontrak Waralaba Perspektif Teori Multi Akad (Analisis Kontrak Waralaba Makanan Seblak Coy di Surakarta). *El-Mashlahah*, 10(1), 79-97. <https://doi.org/10.23971/maslahah.v10i1.1869>
- Sutisna, R. E. (2022). Transformasi Usaha Minuman Mr Brew Indonesia Kedalam New Retail Concept. *Jurnal Riset inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan*, 6(2), 72-76. <https://doi.org/10.35130/jrimk.v6i2.301>
- Talib, I. (2013). Bentuk Putusan Penyelesaian Sengketa Berdasarkan Mediasi. *Lex et Societatis*, 1(1), 19-30. <https://doi.org/10.35796/les.v1i1.1295>
- Tandiono, S., & Tanudjaja, T. (2023). The Concept of Fairness in the Principle of Decency Reviewed from Business Ethics in Business Contracts. *Yurisdiksi: Jurnal Wacana Hukum dan Sains*, 18(4), 451-461. <https://doi.org/10.55173/yurisdiksi.v18i4.168>

Wahyono, E. H. (2021). Pengembangan Kemitraan dengan Permodelan Sistem Archetype dalam Upaya Peningkatan Leverage Usaha UMKM Tahu Tempe di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 12(2), 118-137. <https://doi.org/10.36694/jimat.v12i2.308>