

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA
FRANCHISEE DALAM HAL DENGAN PEMBERI WARALABA
FRANCHISOR MENURUT HUKUM DI INDONESIA**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Persyaratan Salah Satu Syarat
Untuk Menempuh Ujian
Sarjana Hukum**

OLEH :

M. HENDI KURNIAWAN

50 2011 387

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS ILMU HUKUM**

2015

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS HUKUM**

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA
WARALABA *FRANCHISEE* DALAM HAL
DENGAN PEMBERI WARALABA *FRANCHISOR*
MENURUT HUKUM DI INDONESIA**



Nama : **M. Hendi Kurniawan**
NIM : **50 2011 387**
Program Studi : **Ilmu Hukum**
Program Kekhususan : **Hukum Perdata**

Pembimbing
Mona Wulandari, SH., MH

()

Palembang, April 2015

PERSETUJUAN OLEH TIM PENGUJI

Ketua : **Dr.Arief Wisnu Wardhana,SH.,M.Hum**

()

Anggota : **1.Ridwan Hayatuddin,SH.,MH**

()

2.Drs.Edy Kastro,M.Hum

()

**DISAHKAN OLEH
DEKAN FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**



DR. SRI SUATMIATI, SH., M.HUM.
NBM/NIDN. 791348/0006046009

Motto :

“Allah Pencipta Langit dan Bumi, dan Bila Dia Berkehendak (Untuk Menciptakan) Sesuatu, Maka (Cukuplah) Dia Hanya Mengatakan kepadanya “Jadilah” Lalu Jadilah”

(QS. Al Baqarah : 117)

Kupersembahkan Untuk :

- ***Ayahanda H.Suherman dan Ibunda HJ.Komilah***
- ***Saudara-saudaraku Rachman Agus,S.T. dan Rachmadi Duwi Putra,S.I. serta M. Rizki Sepriadi***
- ***Seseorang yang kukasihi Mareta Syafitri, A.Md***
- ***Teman-teman seperjuangan dan sahabat-sahabatku***
- ***Almamaterku yang kubanggakan***

**JUDUL : PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA
FRANCHISEE DALAM HAL DENGAN PEMBERI
WARALABA FRANCHISOR MENURUT HUKUM DI
INDONESIA**

Penulis,

Pembimbing,

M. Hendi Kurniawan

Mona Wulandari, SH., M.H

ABSTRAK

Surat perjanjian harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yaitu sepakat, cakap, hal tertentu dan sebab yang halal. Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat. Salah satu bentuk perjanjian yang ada adalah Franchise. Perjanjian Franchise merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh Franchisor yang dapat menimbulkan kekhawatiran bahwa Franchisor akan memutuskan perjanjian secara sepihak. Rumusan permasalahan adalah :

1. Bagaimanakah bentuk perlindungan hukum bagi Franchisee dalam perjanjian dengan Franchisor menurut hukum di Indonesia ?
2. Apakah *Franchisor* dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee* ?

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum nomatif dengan menggunakan data sekunder dalam bentuk buku serta peraturan perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan. Data yang terkumpul dianalisis secara sistematis untuk dapat mengambil kesimpulan.

Bentuk perlindungan hukum terhadap *franchisee* dari pemutusan perjanjian secara sepihak oleh *franchisor* terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/MDAG/Per/3/2006, pada Pasal 7 bahwa jangka waktu perjanjian waralaba (*franchising*) berlaku sekurang-kurangnya 5 tahun. Ketentuan ini memberikan perlindungan hukum kepada *franchisee* sebagai penerima waralaba, karena dengan demikian *franchisor* tidak dapat memutuskan perjanjian setiap waktu atau kapan saja. Dalam Pasal 14 dinyatakan bahwa jika pemberi waralaba memutuskan perjanjian sebelum berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba dan menunjuk penerima waralaba yang baru, maka penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) bagi penerima waralaba yang baru, hanya diberikan kalau pemberi waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama.

Franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan Franchisee. Sanksi hukum terhadap Franchisor yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan Franchisee adalah ganti rugi. Hal itu sesuai dengan tuntutan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 – KUH perdata yakni untuk perikatan yang mestinya berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, disamping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia Nya jualah akhirnya penelitian dan penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik, shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini mengangkat judul **PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA *FRANCHISEE* DALAM HAL DENGAN PEMBERI WARALABA *FRANCHISOR* MENURUT HUKUM DI INDONESIA**

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada para pihak yang telah berjasa kepada penulis selama masa perkuliahan di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang, diantaranya kepada :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang, Bapak DR. H. Muhammad Idris, SE., M.Si
2. Dekan Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang, Ibu DR. Sri Suatmiati, SH., M.Hum
3. Kepala Bagian Hukum Pidana Universitas Muhammadiyah Palembang, Bapak Mulyadi, SH., MH
5. Pembimbing Skripsi, Ibu Mona Wulandari, SH., MH

6. Dosen-dosen dan seluruh karyawan Fakultas Hukum Muhammadiyah Palembang
7. Terimah kasih untuk Bapak Sugito selaku Kupt *Crew* KA TMB dan seluruh staff Karyawan PT.KAI (Persero) di Tanjung Enim yang telah memberikan kesempatan kepada saya dalam menyelesaikan Starata 1 Hukum di Universitas Muhammadiyah Palembang
8. Ayah dan Ibu tercinta,Kakak dan Adikku tersayang dan seluruh keluarga besarku yang telah memberikan semangat dan berkorban baik materil maupun moril selama menuntut ilmu di Falkultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang
9. Kekasiku yang tercinta Mareta Syafitri A.Md yang selalu sabar menemaniku dan memberikan semangat.
10. Terima kasih kepada sahabatku di *club* PISMOL yang senantiasa membantu baik secara langsung maupun tidak langsung
11. Rekan-Rekan Masinis dan Asisten Masinis *Crew* KA TMB yang senantiasa memberikan dukungan kepada saya dalam menyelesaikan Starata 1 Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang
12. Teman-Teman KKN Posko 106 di Desa Limau Kabupaten Banyuasin terima kasih atas kerja samanya selama 40 hari untuk menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Nyata

Terlepas dari segala kekurangan dan keterbatasannya, penulis berharga semoga skripsi ini dapat diterima dengan baik dan dapat memberikan manfaat bagi pembaca terutama bagi teman-teman di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Palembang, Maret 2015

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN UNTUK KOMPREHENSIF | ii |
| HALAMAN MOTTO | iii |
| ABSTRAK | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI | viii |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|--------------------------------|---|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Permasalahan..... | 4 |
| C. Ruang Lingkup | 5 |
| D. Tujuan dan Kegunaan | 5 |
| E. Metode Penelitian..... | 6 |
| E. Sistematika Penulisan | 8 |

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|---|----|
| A. Sejarah dan Pengertian Franchise | 9 |
| B. Ruang Lingkup Kontrak Franchise | 16 |
| C. Bentuk dan Substansi Kontrak Franchise | 30 |

BAB III PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| A. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Dalam Perjanjian Dengan Franchisor Menurut Hukum di Indonesia | 35 |
| B. Jika Franchisor Memutuskan Perjanjian Secara Sepihak Dengan Franchisee | 49 |

BAB IV PENUTUP

| | |
|----------------------|----|
| A. Kesimpulan | 55 |
| B. Saran-saran | 56 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Suatu kontrak (perjanjian) harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yaitu kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal, sebagaimana dinyatakan dalam pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Permasalahan hukum akan timbul jika sebelum perjanjian tersebut sah dan mengikat para pihak yaitu dalam proses perundingan, salah satu pihak telah melakukan perbuatan hukum seperti meminjam uang, membeli tanah dan lain-lain, padahal belum tercapai kesepakatan final antara mereka mengenai kontrak bisnis yang dirundingkan.

Hal ini dapat terjadi karena salah satu pihak begitu percaya dan menaruh penghargaan dan harapan akan janji yang diberikan oleh rekan bisnisnya jika pada akhirnya perundingan mengalami jalan buntu dan tidak tercapai kesepakatan, misalnya tidak tercapai kesepakatan mengenai *fees*, *royalty* atau jangka waktu lisensi, maka tidak dapat dituntut ganti rugi atas segala biaya, investasi yang telah dikeluarkan kepada rekan bisnisnya karena menurut teori kontrak yang klasik belum terjadi kontrak, mengingat besarnya *fees*, *royalty* dan jangka waktu perjanjian merupakan hal yang esensial dalam suatu perjanjian lisensi dan *Franchising*.

Kehendak para pihak yang diwujudkan dalam kesepakatan adalah merupakan dasar mengikatnya suatu perjanjian dalam suatu hukum kontrak. Kehendak itu dapat dinyatakan dengan berbagai cara baik lisan maupun tertulis dan mengikat para pihak dengan segala akibat hukumnya. Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata menyebutkan bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Akan tetapi pasal 1338 ayat 3 nya menyebutkan bahwa setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Dalam melaksanakan haknya seorang kreditor harus memperhatikan kepentingan debitur dalam situasi tertentu. Jika kreditor menuntut haknya pada saat yang paling sulit bagi debitur mungkin kreditor dapat dianggap melaksanakan kontrak tidak dengan itikad baik.

Menurut Subekti, jika pelaksanaan perjanjian menurut hurufnya, justru akan menimbulkan ketidakadilan, maka hakim mempunyai wewenang untuk menyimpang dari isi perjanjian menurut hurufnya.¹ Dengan demikian jika pelaksanaan suatu perjanjian menimbulkan ketidakseimbangan atau melanggar rasa keadilan, maka hakim dapat mengadakan penyesuaian terhadap hak dan kewajiban yang tercantum dalam kontrak tersebut. Dalam praktek, berdasarkan asas itikad baik hakim memang menggunakan wewenang untuk mencampuri isi perjanjian, sehingga tampaknya itikad baik bukan saja harus ada pada pelaksanaan perjanjian, tetapi juga pada saat dibuatnya atau ditandatanganinya perjanjian.

Misalnya dalam masalah perlindungan hukum bagi *Franchisee* timbul sehubungan dengan adanya kekhawatiran bahwa *Franchisor* akan memutuskan

¹ Suharnoko, *Hukum Perjanjian, Teori dari Analisis Kasus*, Kencana Jakarta, 2004, hlm. 4

perjanjian atau menolak memperbaharui perjanjian dan kemudian mendistribusikan sendiri produknya di wilayah *Franchisee*.

Dalam hal ini timbul perbedaan pendapat mengenai apakah undang-undang yang mengatur pemutusan perjanjian untuk melindungi kepentingan *Franchisee* memang diperlukan dan bermanfaat bagi *Franchisee* atau justru mengakibatkan pasar tidak efisien.

Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *Franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *Franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *Franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (asisten) terhadap *Franchisee*. Sebagai imbalannya *Franchisee* membayar sejumlah uang berupa *innitial fee dan royalty*.²

Hubungan hukum antara *Franchisor* dan *Franchisee* di tandai ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar. Perjanjian franchise merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh *Franchisor*. *Franchisor* menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh *Franchisee* yang memungkinkan *Franchisor* dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai *Franchisee* tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Dalam perjanjian di cantumkan koreksi-koreksi bagi pemutusan perjanjian seperti, kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar

²*Ibid*, hlm 83

pengoperasian dan sebagainya. *Franchisor* mempunyai *discretionary power* untuk menilai semua aspek usaha *franchisee*, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi *Franchisee* dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan *Franchisor* untuk memperbaharui perjanjian.

Franchisor dapat memanfaatkan kedudukan *Franchisee* untuk menguji pasar setelah mengetahui bahwa kondisi pasar menguntungkan, maka *Franchisor* memutuskan perjanjian dengan *Franchisee*, selanjutnya *Franchisor* mengoperasikan outlet atau tempat usaha sendiri di wilayah *Franchisee*. Hal ini merupakan salah satu faktor penyebab rendahnya pertumbuhan *Franchisee* lokal di bandingkan dengan pertumbuhan *Franchisee* asing yang beroperasi di Indonesia.³

Pertumbuhan *Franchisee* asing rata-rata mencapai 75 persen pertahun sedangkan usaha *Franchisee* lokal, rata-rata hanya tumbuh 6 persen setahun⁴. Fenomena hubungan bisnis antara *Franchisee* dan *Franchisor*, terutama *Franchisor* asing yang dapat merugikan keberadaan *Franchisor* khususnya di Indonesia perlu mendapat perlindungan hukum yang jelas sehingga pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dapat berjalan secara proporsional.

B. Rumusan Permasalahan

Berdasarkan uraian-uraian pada latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut :

³Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Mataram, 2003, hlm 164

⁴ Suara Karya, Maret 2011

1. Bagaimanakah bentuk perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalam perjanjian dengan *Franchisor* menurut hukum di Indonesia?
2. Apakah *Franchisor* dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee*?

C. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi dalam hal pengertian perjanjian dan hukum perjanjian, sejarah dan pengertian *franchisee*, bentuk perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalam perjanjian dengan *Franchisor* menurut hukum Indonesia serta terhadap *Franchisor* yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee* dan hal-hal lain yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

D. Tujuan dan Kegunaan

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk menganalisis dan menjelaskan bentuk perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalam perjanjian dengan *Franchisor* menurut sistem hukum Indonesia
- b. Untuk menganalisis sanksi hukumnya terhadap *Franchisor* yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee*.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara teoritis, penelitian ini berguna sebagai upaya perluasan wawasan ilmu pengetahuan hukum terutama dibidang hukum perdata dan

sekaligus meningkatkan keterampilan meneliti dan menulis karya ilmiah bidang hukum perdata dalam proses kegiatan pendidikan dan penelitian.

- b. Secara praktis, penelitian ini berguna sebagai bahan bacaan bagi mahasiswa ilmu hukum dan juga bagi pembaca yang berminat di bidang hukum bisnis. Selain itu secara khusus berguna sebagai bahan pengetahuan praktis bagi pengelola bisnis dibidang *franchisee*.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk kategori penelitian hukum normatif yang diawali dengan mengkaji data sekunder dalam bentuk data kepustakaan yang berkaitan dengan permasalahan. Data sekunder dalam bentuk bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier sebagai berikut :

- a. Bahan hukum primer dalam bentuk berbagai perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan sebagai berikut :
 - Undang-Undang Dasar 1945
 - Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Pilihan Penyelesaian Sengketa
 - Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
 - Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
- Pemerdag Nomor 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftar Usaha Waralaba

b. Bahan hukum sekunder dalam bentuk buku serta dokumentasi

2. Tipe Penelitian

Penelitian ini termasuk tipe penelitian hukum deskriptif, artinya penelitian hukum yang menggambarkan secara jelas, sistematis dan faktual mengenai bagaimana bentuk perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalam perjanjian dengan *Franchisor* menurut hukum Indonesia serta sanksi hukum terhadap *Franchisor* yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee*.

3. Sumber dan Jenis Data

Data yang digunakan bersumber pada data sekunder yaitu data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan yang menelusuri literatur dan peraturan perundang-undangan yang berhubungan dengan permasalahan serta bahan-bahan penunjang lainnya dalam bentuk dokumen, hasil penelitian dan lain-lain.

4. Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data, penulis mengambil langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Untuk memperoleh data sekunder, di lakukan dengan mengkaji serangkaian dokumen, dengan cara membaca dan mengutip buku-buku, menelaah peraturan perundang-undangan dan informasi tertulis lainnya.
- b. Sistimatisasi data, yaitu merekonstruksi data berdasarkan rumusan masalah agar data yang diperoleh mudah dianalisis dengan cara diringkas terlebih dahulu selanjutnya digolong-golongkan kedalam kategori-kategori yang telah ditetapkan.

5. Teknik Analisis Data

Data yang telah terkumpul dianalisis *content analys* (analisis isi) yaitu dengan menguraikan data kedalam bentuk uraian kalimat yang tersusun secara rinci dan sistematis sehingga memudahkan untuk memberikan arti terhadap data tersebut dan untuk mempermudah penarikan kesimpulan.

F. Sistematika Penulisan

Rancangan penelitian ini disusun secara keseluruhan dalam 4 (empat) bab dengan sistematika sebagai berikut :

Bab Pertama, merupakan pendahuluan yang menguraikan latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan.

Bab Kedua, berisikan Tinjauan Pustaka tentang Sejarah dan Pengertian Franchise, Ruang Lingkup Kontrak Franchise serta Bentuk dan Subtansi Kontrak Franchise.

Bab Ketiga, merupakan Analisis bentuk perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalama perjanjian dengan *Franchisor* menurut hukum di Indonesia dan Apakah *Franchisor* dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee*

Bab Keempat, merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Sejarah dan Pengertian Franchise

Franchise berasal dari bahasa Prancis, yaitu *franchir* yang mempunyai arti memberi kebebasan kepada para pihak. Pengertian *franchise* dapat dilihat dari 2 (dua) aspek, yaitu aspek yuridis dan bisnis.⁵ Pengertian *franchise* dari segi yuridis, dapat dilihat dalam ketentuan peraturan perundang-undangan, berbagai pendapat, dan pandangan ahli. Peraturan perundang-undangan, pendapat, dan pandangan ahli disampaikan sebagai berikut :

1. Adanya perikatan;
2. Adanya hak pemanfaatan dan/atau penggunaan;
3. Adanya objek, yaitu hak atas kekayaan intelektual atau penemuan baru atau ciri khas usaha;
4. Adanya imbalan atau jasa;
5. Adanya persyaratan dan penjualan barang.⁶

Bryce Webster mengemukakan pengertian *franchise* dari aspek yuridis. Ia mengatakan bahwa *franchise* adalah :

“Lisensi yang diberikan oleh *franchisor* dengan pembayaran tertentu, lisensi yang diberikan itu bisa berupa lisensi paten, merek perdagangan, merek jasa, dan lain-lain yang digunakan untuk tujuan perdagangan tersebut di atas”.⁷

⁵Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Inneminaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Mataram, 2003, hlm 164

⁶*Ibid*, hlm 164

⁷Ridwan Khaeravdy, *Aspek-aspek Hukum Franchise*, UII, Yogya, hlm 87

Definisi di atas belum memperlihatkan adanya hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee*. Karena yang ditonjolkan di sini adalah pemberian lisensi dari *franchisor* kepada *franchisee*, sedangkan yang harus difokuskan pada pembuatan kontrak antara para pihak adalah adanya hubungan hukum antara para pihak. Dengan adanya kontrak tersebut akan menimbulkan hubungan hukum di antara mereka. Menurut Peter Mahmud, pengertian *franchise* secara yuridis adalah

“Suatu kontrak yang memberikan hak kepada pihak lain untuk menggunakan nama dan prosedur yang dimiliki oleh yang mempunyai hak tersebut”.⁸

Definisi ini sangat pragmatis, karena yang ditonjolkan dalam definisi *franchise* pada kontrak pemberian hak dan penggunaan nama dan prosedur yang dimiliki oleh yang mempunyai hak.

Berdasarkan kelemahan-kelemahan dalam berbagai perumusan definisi di atas, maka penulis mencoba memberikan rumusan definisi *franchise*, *Franchise* adalah suatu kontrak yang dibuat antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan ketentuan pihak *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran sejumlah royalti tertentu kepada *franchisor*.

Unsur-unsurnya meliputi :

1. adanya subjek hukum, yaitu *franchisor* dan *franchisee*;
2. adanya lisensi atas merek barang atau jasa;
3. untuk jangka waktu tertentu;

⁸Peter Mahmud, *Kontrak dan Pelaksanaanya*, 2000, hlm 9

4. adanya pembayaran royalti.

Pengertian *franchise* dari aspek bisnis dikemukakan Bryce Webster adalah :

“Salah satu metode produksi dan distribusi barang dan jasa kepada konsumen dengan suatu standar dan sistem eksploitasi tertentu. Pengertian standar dan eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian, dan pengedarannya.”⁹

Definisi ini ada kesamaan dengan definisi yang tercantum dalam kamus *Black's Law Dictionary*. Di dalam kamus *Black's Law Dictionary*, *franchise* diartikan sebagai :

“Lisensi atau izin dari pemilik suatu merek atau nama dagang kepada pihak lain untuk menjual produk atau jasa di bawah merek atau nama dagangnya”.

Unsur-unsur *franchise* dari aspek bisnis, yaitu

1. metode produksi;
2. adanya izin dari pemilik, yaitu *franchisor* kepada *franchisee*;
3. adanya suatu merek atau nama dagang;
4. untuk menjual produk atau jasa;
5. di bawah merek atau dagang dari *franchise*.¹⁰

Dilihat dari ruang lingkup dan konsepnya, sebenarnya kontrak *franchise* berada di antara kontrak lisensi dan distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang Hak Milik Intelektual atau *know-how* lainnya kepada pihak lain untuk

⁹Ridwan Khaerudy, *Op.Cit*, hlm 87

¹⁰ Salim HS, *Op.Cit*, hlm 165

menggunakan merek ataupun prosedur tertentu merupakan unsur perjanjian lisensi. Sedangkan di lain pihak juga adanya *quality control* dari *franchisor* terhadap produk-produk pemegang lisensi yang harus sama dengan produk-produk lisensor, seakan-akan pemegang *franchise* merupakan distributor *franchisor*.

Sebagaimana dalam kontrak lisensi, pada kontrak *franchise*, pemegang *franchise* wajib membayar sejumlah royalti untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Royalti kadang-kadang produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Royalti kadang-kadang bukan ditetapkan dari persentase keuntungan melainkan dari berapa unit. Dalam hal demikian pihak *franchisor* tidak peduli apakah pemegang *franchisee* untung atau tidak. Di samping harus membayar royalti, pihak pemegang *franchise* juga sering kali harus memenuhi kewajiban yang ditetapkan oleh *franchisor* untuk mendesain perusahaannya sedemikian rupa sehingga mirip dengan desain perusahaan *franchisor*. Begitu pula dengan manajemennya, tidak jarang *franchisor* juga memberikan asistensi dalam manajemen.

Dalam hal demikian pemegang *franchise* perlu membayar *fee* tersendiri untuk asistensi tersebut. Tidak jarang pula *franchisor* dalam keperluan pembuatan produknya mewajibkan pemegang *franchise* untuk membeli bahan-bahan dari pemasok yang ditunjuk *franchisor*. Hal itu dalam hukum kontrak disebut sebagai *tying-in agreement*. Bahkan kadang-kadang pemegang *franchise* berdasarkan kontrak membolehkan *franchisor* melakukan *auditing* terhadap

keuangan pemegang *franchise*. Semua ini diwajibkan oleh *franchisor* dengan alasan *quality control*. Namun di lain pihak, melalui kontrak lisensi maupun *franchise* diharapkan terjadinya alih teknologi antara *licensor/franchisor* terhadap *licensee/franchisee*.

Lembaga *franchise*, pertama kali dikenal di Amerika Serikat, yaitu kurang lebih satu abad yang lalu ketika perusahaan bir memberikan lisensi kepada perusahaan-perusahaan kecil untuk mendistribusikan bir produksi pabrik yang bersangkutan, serta distribusi atau penjualan mobil dan bensin. *Franchise* pada saat itu dilakukan pada tingkat distributor.

Zaman *franchise* modern baru dimulai pada akhir tahun 1940-an dan awal tahun 1950-an. Hal ini terlihat dari berkembangnya Mc Donald's (1955), Carvel Ice Cream (1945), Jhon Robert Power (1955), Kentucky Fried Chicken (1952), dan lain-lain (dalam Ridhwan Khaerandy, 1992 : 87). Sejak tahun 1972 sampai dengan tahun 1988, usaha *franchise* mengalami peningkatan yang sangat besar di Amerika Serikat, hal ini tampak dari banyaknya usaha *franchise* yang berkembang di negara tersebut. Jumlah unit usaha *franchise* yang berkembang di Amerika Serikat sebanyak 368.458 unit usaha. Di negara lain juga telah berkembang unit usaha *franchise*, seperti di Australia sebanyak 102.397 unit usaha, dan Inggris sebanyak 16.600 unit usaha.¹¹

Di Indonesia, sistem bisnis dengan *franchise* mulai berkembang sejak tahun 1980-an, dan sekarang sudah menjadi kenyataan. Pada saat ini sudah banyak *franchise* asing yang masuk ke Indonesia, baik dalam perdagangan barang dan

¹¹Salim, H.S. *Op.Cit*, hlm 167

jasa. Selain itu beberapa pengusaha Indonesia juga telah mulai mengembangkan *domestic franchise*, seperti Es Teler 77, Salon Rudi Hadisuwarno, Ny. Tanzil Fried Chicken dan Steak, Kios Modern (Kimo), dan lain-lain.¹²

Amerika Serikat dan negara Eropa telah menetapkan peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang *franchise*. Negara-negara bagian yang telah memiliki Undang-Undang *Franchise* adalah California, yang dituangkan dalam *California's Franchise Investment Law* yang dibuat pada tahun 1970. Di negara Eropa, Masyarakat Eropa (ME) secara bersama-sama telah menyusun *Franchise Agreement Regulation* pada tahun 1988, yang memberi jaminan kebebasan negara-negara tersebut melakukan monopoli untuk kegiatan *franchise*. Sebelumnya negara tersebut terikat pada larangan praktik monopoli yang dianut dalam perjanjian Roma. Di kawasan ASEAN, imbas perkembangan *franchise* terasa semakin kuat. Tidak hanya di dunia bisnis, tetapi juga di dunia hukum, yang telah membahas implikasi hukum *franchise* lewat Konferensi ALA (*Asean Law Association*) di Bali. Hasil pertemuan hanya menghasilkan rekomendasi saja.¹³

Walaupun bisnis *franchise* telah berkembang di Indonesia, namun peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang hal itu secara khusus belum ada. Peraturan-peraturan perundangan yang mempunyai hubungan dengan *franchise* adalah sebagai berikut.

¹²*Ibid*, hlm 167

¹³*Ibid*, hlm 167

1. Pasal 1338 KUH Perdata dan Pasal 1320 KUH Perdata

Pasal 1338 KUH Perdata menganut sistem terbuka, maksudnya setiap orang atau badan hukum diberikan kebebasan untuk menentukan kontrak, baik yang sudah dikenal di dalam KUH Perdata maupun yang belum dikenal dalam KUH Perdata. Di samping itu, yang menjadi dasar hukum dalam pengembangan *franchise* di Indonesia adalah Pasal 1320 KUH Perdata. Pasal 1320 KUH Perdata mengatur tentang syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak, cakap untuk melakukan perbuatan hukum, adanya objek tertentu, dan adanya kausa yang halal.

2. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Peraturan Pemerintah ini terdiri atas 11 pasal. Hal-hal yang diatur dalam Peraturan Pemerintah ini meliputi pengertian waralaba, para pihak dalam perjanjian waralaba, keterangan-keterangan yang harus disampaikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, dan bentuk perjanjiannya.

3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor :12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

“Waralaba (Franchise) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba di mana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba”.

4. Keputusan Menteri Perdagangan Nomor : 376/Kep/XI/1988 tentang Kegiatan Perdagangan

Keputusan Menteri Perdagangan ini telah memungkinkan perusahaan asing dalam status Penanaman Modal Asing (PMA) dapat melakukan penjualan hasil produksinya di dalam negeri sampai pada tingkat pengecer dengan mendirikan perusahaan patungan antara perusahaan asing di bidang produksi tersebut dengan perusahaan nasional sebagai penyalur. Dengan keputusan tersebut *franchisor* yang memproduksi barang dapat melakukan hubungan langsung dengan para pengecernya. Para pengecer tersebut adalah para *franchisee*.¹⁴

Berbagai peraturan tersebut belum dapat menjamin kepastian hukum dalam bisnis *franchise* di Indonesia, karena masih menimbulkan berbagai persoalan, seperti perlindungan HAKI, perlindungan terhadap investor, pencegahan terhadap persaingan usaha monopoli dan oligopoli oleh *franchisor*, dan bagaimana memfasilitasi modal asing lewat *franchise*. Persoalan-persoalan ini perlu dituangkan dalam bentuk undang-undang yang khusus mengatur tentang *franchise*. Dengan adanya undang-undang tersebut nantinya akan memberikan kepastian hukum dalam usaha *franchise*.

¹⁴*Ibid*, hlm 168

B. Ruang Lingkup Kontrak Franchise

Dalam seminar yang diadakan oleh Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen, ditentukan hal-hal yang harus dimuat perjanjian *franchise (franchise agreement)*, yaitu sebagai berikut.

1. Hak yang diberikan oleh pewaralaba (*franchisor*) pada pewaralaba (*franchisee*).
2. Hak yang diberikan meliputi antara lain penggunaan metode atau resep yang khusus, penggunaan merek dan atau nama dagang, jangka waktu hak tersebut dan perpanjangannya, wilayah kegiatan dan hak yang lain sehubungan dengan pembelian kebutuhan operasi jika ada.
3. Kewajiban dari pewaralaba (*franchisee*) sebagai imbalan atas hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh pewaralaba (*franchisor*) pada saat pewaralaba (*franchisee*) memulai usaha maupun selama menjadi anggota dari sistem waralaba (*franchisee*).
4. Hal yang berkaitan dengan kasus penjualan hak pewaralaba (*franchisee*) kepada pihak lain. Bila pewaralaba (*franchisee*) tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjual kepada pihak lain, maka suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya.
5. Hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerjasama dari masing-masing pihak.¹⁵

¹⁵Ridwan Khaerandy, *Op.Cit*, hlm 93

Dov Izraeli mengemukakan beberapa hal yang harus dimuat atau diperjanjikan dalam perjanjian *franchise* sebagai berikut.

1. *The rights of the franchise*, yaitu :
 - a. hak untuk menggunakan *trade name* dan reputasi *franchisor*;
 - b. hak untuk menggunakan penyusunan desain, paten, cara kerja, perlengkapan, dan pengembangan produk *franchisor*;
 - c. hak untuk menggunakan seluruh pusat pelayanan (*the central service*) kegiatan pengembangan untuk membantu *franchisor*. Yang meliputi pelatihan, konsultasi, manajemen, produksi, pemasaran, bantuan dalam desain, pelaksanaan dan biaya atas konstruksi, perlengkapan yang diperlukan untuk melakukan bisnis, pusat pembelian, penyaluran barang/produk dengan harga yang relatif lebih murah, periklanan teknik lain dalam promosi, pembukuan akuntansi, dan perencanaan asuransi;
 - d. hak eksklusif untuk beroperasi di lokasi atau daerah tertentu, tanpa adanya kompetisi dari *franchisor* dan *franchisee* lainnya.
2. *The obligation and restriction on franchisee* lainnya.

Yang termasuk dalam hak ini adalah

 - a. maju dalam penjualan barang atau jasa milik *franchisor*;
 - b. memelihara standar kualitas produk atau jasa;
 - c. bekerja sama dan ada koordinasi atas aktivitasnya dengan *franchisor* atau dengan *franchisee* lainnya.
3. *The obligation of the franchisor*, yaitu *franchisor* harus memasok semua jasa-jasa (*services*) yang telah diuraikan dalam perspektus.

- a. Maju dalam penjualan barang atau jasa milik *franchisor*
 - b. Memelihara standar kualitas produk atau jasa
 - c. Bekerja sama dan ada koordinasi atas aktivitasnya dengan *franchisor* atau dengan *franchisee* lainnya.
 - d. Menjunjung tinggi kesan dan reputasi dunia bisnis
 - e. Membuat kepastian pembayaran *franchisor* untuk dapat mandiri dalam menjalankan usahanya.
4. *The obligations of the franchisor*, yaitu *franchisor* harus memasok semua jasa-jasa (services) yang telah diuraikan dalam perspektus.
5. *The distribution of profits and sources of income to the franchisor*. *Franchisor* mengharapkan suatu hasil yang menguntungkan dari *entrepreneurship*-nya dan program serta jasa ia berikan kepada *franchisee*. Sehubungan dengan *franchisee* setuju untuk membayar. Pembayaran pertama, yaitu penggunaan hak untuk bekerja sama dalam sistem bisnis, lokasi yang eksklusif, bantuan konsultasi pencarian lokasi atau desain *layout*, pelatihan bagi *franchisee* dan para karyawannya, perlengkapan dan investasi lainnya. Pembayaran yang kedua, termasuk royalti, seperti persentase dari laba *franchisee* atas harga dari hasil pembicaraan (*premises*) yang menyangkut peralatan, pembayaran untuk pemasokan barang atau produk, pengepakan barang, dan lain-lain.
6. *Control over the franchised business*. Di sini *franchisor* mengadakan pemeriksaan terhadap bisnis yang dilakukan dengan segera setelah penandatanganan kontrak :

- a. untuk meyakinkan seluruh pembayaran yang menjadi haknya dan dilakukan dengan segera setelah penandatanganan kontrak;
- b. untuk meyakinkan bahwa usaha yang akan dilakukan oleh *franchisee* akan berhasil;
- c. untuk melindungi *franchisee* dari bahaya yang mengancamnya.

Di dalam kontrak ini terdapat dua macam pemeriksaan, yaitu sebagai berikut.

- a. Sistem komunikasi

Hal ini antara lain meliputi laporan berkala dari *franchisee* mengenai berbagai aktivitas bisnis. Di sini *franchisor* akan mendatangi *franchisee* untuk melakukan pemeriksaan pembukuan, keadaan dan kualitas maupun hal-hal lain yang menyangkut bisnis tersebut.

- b. Sistem sanksi

Hal ini antara lain berkenaan dengan masalah pengurangan jasa atau bantuan, penuntutan di muka pengadilan, atau tidak dapat meneruskan kontrak yang telah berakhir, dan lain-lain.

7. *Expiration and termination of the relationship*

Kontrak *franchise* memiliki masa berlaku tertentu dan biasanya dapat diperpanjang dengan pembayaran *fee* kembali.

Bryce Webster lebih merinci klausul-klausul yang harus dimuat dalam perjanjian *franchise*, yaitu sebagai berikut.

1. *Term of contract*

2. *Contract renewal*
3. *Location selection*
4. *Territory and exclusivity*
5. *Lease approval*
6. *Franchise fees, initial, and cash requirements*
7. *Royalties or regular fees Advertising policies*
8. *Trademark use restriction*
9. *Training offered by franchise company*
10. *On-site assistance and location preparation*
11. *Use of operation manual*
12. *Operating practices*
13. *Obligation to purchase*
14. *Equipment and premises maintenance*
15. *Right of inspection*
16. *Right to audit*
17. *Similar business or noncompetition clause*
18. *Trade secret*
19. *Conciliation clause*
20. *Franchise termination*
21. *Accurate representation*
22. *Rights to transfer of the right of first refusal*
23. *Rights to inherit*
24. *Sale equipment*

25. *Contract enforcement*¹⁶

Berikut ini disajikan sebuah contoh kontrak yang dibuat antara *Franchise* dengan dealer Avon.

Kontrak (Perjanjian) *Franchise Dealer* Avon

Perjanjian *Franchise Dealer* ini dibuat sejak hari ke..... tanggal... bulan 2011 antara PT Avon Indonesia, 208 Cilandak *Commercial Estate*, Jalan Raya KKO Cilandak, Jakarta Selatan, (selanjutnya disebut sebagai Perusahaan) dan (selanjutnya disebut sebagai *Franchise Dealer*).

1. Perusahaan setuju untuk :
 - a. menjual kepada *Franchise Dealer* produk-produk perusahaan dengan potongan harga yang sewaktu-waktu akan ditetapkan oleh perusahaan menurut kebijaksanaannya sendiri;
 - b. memberikan rabat sebagai perangsang kepada *Franchise Dealer* atas sejumlah pembelian minimum, rabat sebagai perangsang demikian itu sewaktu-waktu akan ditetapkan oleh perusahaan menurut kebijaksanaannya sendiri.
2. *Franchise Dealer* setuju bahwa ia akan :
 - a. membeli produk dari perusahaan terutama untuk dijual kembali, termasuk kepada pengecer lainnya;
 - b. bertanggung jawab untuk memperoleh semua izin, lisensi, dan pendaftaran-pendaftaran pajak yang diperlukan, jika ada, untuk menjual

¹⁶*Ibid*, hlm 93-96

- produk-produk tersebut, dan memberikan salinan-salinannya kepada perusahaan pada waktu yang diminta; dan
- c. membayar ke perusahaan atas pembelian-pembelian yang diadakan sesuai dengan persyaratan dan kebijakan kredit perusahaan pada tanggal yang telah ditentukan tanpa perlu diminta oleh perusahaan.
3. Perusahaan dan *Franchise Dealer* bersama-sama menyetujui bahwa :
- a. Perusahaan telah memberikan kepada *Franchise Dealer* daftar potongan harga dan rabat insentif, yang salinannya dilampirkan dalam perjanjian ini, berlaku sejak tanggal perjanjian ini, dengan syarat harus mendapat pemeriksaan kredit akhir dan persetujuan terlebih dahulu dari kantor cabang bersangkutan yang akan memberikan kepada *Franchise Dealer* persyaratan dan kebijakan kredit awal yang berlaku bagi *Franchise Dealer*. Perusahaan dapat mengubah potongan harga dan rabat insentif dan persyaratan serta kebijakan kreditnya pada setiap waktu dan dengan cara apa pun.
 - b. *Franchise Dealer* hanya akan menjual, menawarkan untuk dijual dan dipromosikan produk-produk yang dibeli oleh *Franchise Dealer* dari Perusahaan.
 - c. *Franchise Dealer* adalah pedagang eceran yang mandiri dan mempunyai kebijakan sendiri untuk menentukan di mana dan bagaimana produk-produk yang dibeli dari perusahaan akan dijual. Namun demikian, ada beberapa jenis lokasi di mana *Franchise Dealer* tidak diperkenankan menjual produk-produk tersebut di atas, yaitu toko

serba ada yang besar atau toko yang merupakan mata rantai dari jaringan pertokoan yang terkenal.

- d. *Franchise Dealer* dan perusahaan merupakan pihak-pihak yang mandiri. *Franchise Dealer* bukanlah pegawai dari perusahaan atau agen perusahaan. Dalam perjanjian ini ataupun perjanjian di kemudian hari tidak akan menjadikan *franchise dealer* pegawai atau agen dari perusahaan. *Franchise dealer* bertanggung jawab untuk membayar pajaknya sendiri atas penghasilan yang telah diperolehnya dari penjualan produk yang dibelinya dari perusahaan.
- e. Perjanjian ini menggantikan semua perjanjian lisensi atau tertulis yang diadakan antara perusahaan dan *Franchise Dealer* sebelum tanggal perjanjian ini.
- f. Salah satu pihak dapat mengakhiri perjanjian ini menurut kehendaknya, dengan atau tanpa sebab, setiap waktu setelah memberitahu pihak lainnya. Setelah pengakhiran perjanjian itu, *Franchise Dealer* tidak berhak membeli produk-produk dari perusahaan, tetapi bertanggung jawab kepada perusahaan atas produk-produk yang sudah dibeli sesuai dengan kebijakan kredit yang berlaku, potongan harga, dan rabat sebagai perangsang. *Franchise Dealer* dan perusahaan dengan ini mengesampingkan ketentuan-ketentuan Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Republik Indonesia.
- g. Untuk keperluan menyampaikan pemberitahuan kepada pihak lain sebagaimana yang ditentukan di dalam perjanjian ini, setiap pihak

menyetujui bahwa pemberitahuan tersebut harus dibuat secara tertulis dan akan dianggap sebagai telah diberikan (1) pada hari ketiga setelah diposkan atau setelah diterima jika dikirim dengan surat tercatat, atau (2) pada hari penyampaiannya, jika disampaikan secara langsung kepada pihak lainnya pada alamat sebagaimana diuraikan pada permulaan perjanjian ini, atau ke alamat lain sebagaimana mungkin diberikan oleh pihak yang akan menerima pemberitahuan ini kepada pihak lainnya, yang mana lebih dulu terjadi.

- h. Apabila terjadi sengketa secara langsung atau tidak langsung timbul dari perjanjian ini atau dari pemutusannya, hanya Pengadilan Negeri Jakarta Selatan yang mempunyai kekuasaan hukum atas perkara tersebut. Untuk keperluan perjanjian dan setiap hal yang timbul sehubungan dengan perjanjian ini dan transaksi-transaksi yang direncanakan, *Franchise Dealer* dan perusahaan masing-masing memilih Pengadilan Negeri Jakarta Selatan sebagai kedudukan hukumnya. Selanjutnya mengesampingkan dan melepaskan setiap hak yang mungkin dipunyainya, termasuk setiap hak berdasarkan Pasal 118 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Republik Indonesia. Para pihak menyetujui untuk tidak akan mengajukan perkara di muka pengadilan lain mana pun.¹⁷

¹⁷Salim HS, *Op.Cit*, hlm 174-176

Franchise Dealer

PT Avon Indonesia

a.n. Presiden Direktur

Branch Sales Manager

Nama Jelas

Nama Jelas

Cabang :

Ada beberapa hal yang tercantum dalam Perjanjian *Franchise Dealer Avon*, yaitu

- a. momentum penandatanganan kontrak;
- b. para pihak yang terlibat dalam kontrak, yaitu Perusahaan Avon dan *Franchise Dealer*;
- c. hak dan kewajiban antara perusahaan dengan *Franchise Dealer Avon*.

Kewajiban perusahaan :

- (1) menjual barang;
- (2) memberikan rabat.

Hak Perusahaan, yaitu menerima harga barang.

Kewajiban *Franchise Dealer Avon* :

- (1) membeli produk,
- (2) bertanggung jawab untuk memperoleh semua izin, lisensi, dan pendaftaran pajak
- (3) membayar kepada perusahaan atas pembelian-pembelian yang diadakan antara perusahaan dengan *Dealer Avon*, dan

- (4) membayar pajak-pajak yang berkaitan dengan perjanjian ini. Hak *Franchise Dealer* Avon adalah berhak atas potongan harga (rabat) barang;
- d. kedudukan antara perusahaan dengan *Franchise Dealer* Avon merupakan perusahaan mandiri, yang tidak ada hubungan antara satu dengan lainnya;
 - e. kebebasan untuk mengakhiri kontrak antara para pihak dengan syarat harus ada pemberitahuan lebih dahulu dari salah satu pihak;
 - f. pengadilan yang berwenang mengadili sengketa antara perusahaan dengan *Franchise Dealer* Avon adalah Pengadilan Negeri Jakarta Selatan

Setelah perjanjian ditandatangani para pihak, maka penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian *franchise* atau waralaba beserta keterangan tertulis pada Departemen Perdagangan dan Perindustrian c.q. pejabat yang berwenang menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) untuk memperoleh STPUW. Tujuan pendaftaran ini adalah untuk kepentingan pembinaan dan pengembangan usaha dengan cara waralaba.

Yang menjadi subjek hukum dalam perjanjian *franchise*, yaitu *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* adalah perusahaan yang memberikan lisensi, baik berupa paten, merek perdagangan, merek jasa, maupun lainnya kepada *franchisee*. Sedangkan *franchisee* adalah perusahaan yang menerima lisensi dari *franchisor*. Di samping itu, ada dua pihak lainnya dalam perjanjian *franchisee* yang terkena dampak dari perjanjian ini adalah sebagai berikut.

1. *Franchisee* lain dalam sistem *franchise* (*franchising system*) yang sama
2. Konsumen atau klien dari *franchisee* maupun masyarakat pada umumnya.

Objek dalam perjanjian *franchise* adalah lisensi. Lisensi adalah izin yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*. Ada dua kriteria lisensi sebagaimana dikemukakan oleh Dieter Plaff, yaitu (1) tujuan ekonomis, (2) acuan yuridis. Tujuan ekonomis adalah apa yang hendak dicapai oleh lisensi itu. Sedangkan acuan hukum, yaitu instrumen hukum yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Berdasarkan kriteria tersebut, maka lisensi dibagi menjadi tiga macam, sebagaimana dikemukakan berikut ini.¹⁸

1. *Licence exchange contract*, yaitu perjanjian antara para pesaing yang bergerak dalam kegiatan yang sama atau memiliki hubungan yang erat, sehingga disebabkan masalah-masalah teknis, mereka tidak dapat melakukan kegiatan tanpa adanya pelanggaran hak-hak termasuk hak milik perindustrian dari pihak lain. Oleh karena itu, dalam *licence exchange contracts*, mereka sepakat menyampingkan hak-hak masing-masing untuk mengadakan penuntutan terhadap perbuatan yang merupakan pelanggaran di bidang hak milik perindustrian tersebut. Di sini, titik berat lisensi terletak pada pemberian izin ataupun pembayaran royalti.
2. Corak perjanjian lisensi yang kedua adalah kebalikan dari cocok yang pertama. Dalam kelompok ini perjanjian itu tampak dari luarnya saja sebagai perjanjian lisensi, namun sebenarnya bukan perjanjian lisensi dalam arti sebenarnya. Perjanjian tersebut dibuat semata-mata untuk tujuan penyelundupan pajak; dengan cara seolah-olah suatu cabang perusahaan di

¹⁸*Ibid*, hlm 177-178

suatu negara tertentu membayar royalti kepada perusahaan induknya di negara lain. Perjanjian semacam ini lazim di namakan *return contracts*.

3. Perjanjian lisensi dalam arti sebenarnya, tanpa *camouflaging effects* sebagaimana diuraikan di atas.

Kontrak yang dibuat oleh pihak *franchisor* dengan *franchisee* berlaku sebagai undang-undang bagi kedua belah pihak. Sejak penandatanganan kontrak antara kedua belah pihak akan menimbulkan hak dan kewajiban. Kewajiban dari pihak *franchisor* adalah menyerahkan lisensi kepada *franchisee*. Sedangkan yang menjadi haknya adalah sebagai berikut.

1. Logo merek dagang (*trade mark*), nama dagang (*trade name*), dan nama baik/reputasi (*goodwill*) yang terkait dengan merek dan atau nama tersebut.
2. Format/pola usaha, yaitu suatu sistem usaha yang terekam dalam bentuk buku pegangan (*manual*), yang sebagian isinya dalam rahasia usaha.
3. Dalam kasus tertentu berupa rumus, resep, desain, dan program khusus.
4. Hak cipta atas sebagian dari hal di atas bisa dalam bentuk tertulis dan terlindungi dalam undang-undang hak cipta.

Hak *franchise* adalah penerima lisensi, sedangkan kewajibannya adalah membayar royalti kepada *franchisor* dan menjaga kualitas barang dan jasa yang di *franchise*.

Apabila diperhatikan substansi kontrak yang dibuat antara perusahaan (*Franchisor*) dan *Franchise Dealer*, maka tampaklah hak dan kewajiban para pihak. Kewajiban perusahaan : (1) menjual barang, dan (2) memberikan rabat. Hak perusahaan, yaitu menerima harga barang. Kewajiban *Franchise Dealer*

Avon : (1) membeli produk, (2) bertanggung jawab untuk memperoleh semua izin, lisensi, dan pendaftaran pajak, (3) membayar kepada perusahaan atas pembelian-pembelian yang diadakan antara perusahaan dengan *Dealer Avon*, dan (4) membayar pajak yang berkaitan dengan perjanjian ini. Hak *Franchise Dealer Avon* adalah berhak atas potongan harga (rabat) atas barang.

Walaupun para pihak diberikan kebebasan untuk menentukan jangka waktu berakhirnya kontrak *franchise* (waralaba), namun Pemerintah melalui Menteri Perindustrian dan Perdagangan telah menetapkan jangka waktu perjanjian waralaba sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun. Jangka waktu itu dapat diperpanjang.

C. Bentuk dan Substansi Kontrak Franchise

East Asian Executive Report pada tahun 1983 menggolongkan *franchise* menjadi tiga macam, yaitu sebagai berikut.

1. *Product franchise*, di sini penerima *franchise* hanya bertindak mendistribusikan saja produk dari partnernya dengan pembatasan areal, seperti pengecer bahan bakar Shell atau British Petroleum;
2. *Processing franchise or manufacturing franchise*, di sini pemberi *franchise* hanya memegang peranan memberi *know-how*, dari suatu proses produksi seperti minuman Coca Cola atau Fanta.

3. *Business format/system franchise*, di sini pemberi *franchise* sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti Dunkin Donuts, KFC, Pizza Hut, dan lain-lain.¹⁹

Ketiga bentuk *franchise* tersebut ada kesamaan dengan yang dikemukakan oleh *Bryce Webster*. *Bryce Webster* mengemukakan tiga bentuk *franchise*, yaitu sebagai berikut.

1. *Product franchising*

Product franchising, adalah suatu *franchise*, yang *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang hasil produksinya. *Franchisee* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*. Sering kali terjadi *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu.

2. *Manufacturing franchises*

Manufacturing franchises, *franchisor* memberikan *know-how* dari suatu proses produksi. *Franchisee* memasarkan barang-barang itu dengan standar produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* semacam ini banyak digunakan dalam produksi dan distribusi minuman *soft drink*, seperti Coca cola dan Pepsi.

3. *Business format Franchising*

Business format franchising adalah suatu bentuk *franchise franchise* yang *franchiseenya* mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. *Franchisee* diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha

¹⁹*Ibid*, hlm 169

dalam bisnis ini. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchisee* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan, dan lain-lain.²⁰

Selain ketiga bentuk diatas di Indonesia juga mulai berkembang, yaitu *group trading franchise*, yang menunjuk pada pemberian hak toko grosir maupun pengecer, seperti yang dilakukan toko serba ada *Seven* elemen dan *Econ Minimart*.

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan yang diatur dalam Permendag Nomor 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, yaitu bentuknya tertulis. Perjanjian ini dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Sebelum membuat perjanjian tertulis tersebut, *franchisor* atau pemberi waralaba wajib menyampaikan keterangan tertulis secara benar *franchisee* atau penerima waralaba, mengenai hal-hal berikut.

1. Identitas pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama-lamanya 2 (dua) tahun terakhir.
2. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba
3. Persyaratan yang harus dipenuhi oleh penerima waralaba

²⁰*Ibid*

4. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba
5. Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba
6. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan, dan perjanjian waralaba.
7. Hal-hal yang perlu diketahui oleh penerima waralaba yang diatur di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

Di samping itu, penerima waralaba utama wajib memberitahukan secara tertulis dokumen autentik kepada penerima waralaba lanjutan bahwa penerima waralaba utama memiliki hak atau izin membuat perjanjian waralaba lanjutan dari pemberi waralaba.

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba telah ditentukan hal-hal yang harus dimuat dalam perjanjian waralaba atau *franchise*, yaitu sebagai berikut.

1. Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak
2. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian
3. Nama dan jenis hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

4. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberi kepada penerima waralaba
5. Wilayah pemasaran
6. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian
7. Cara penyelesaian perselisihan
8. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian.
9. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian
10. Tata cara pembayaran imbalan
11. Penggunaan barang atau bahan hasil olahan produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil.
12. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada penerima waralaba

Sifat perjanjian *franchise (agreement franchise)*, yaitu sebagai berikut.

1. Suatu perjanjian yang dikuatkan oleh hukum (*legal agreement*)
2. Memberi kemungkinan pewaralaba/*franchisor* tetap mempunyai hak atas nama dagang dan atau merek dagang, format/pola usaha, dan hal-hal khusus yang dikembangkannya untuk suksesnya usaha tersebut
3. Memberi kemungkinan pewaralaba/*franchisor* mengendalikan sistem usaha yang dilisensikannya.
4. Hak, kewajiban, dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh pewaralaba/*franchisee*.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Dalam Perjanjian dengan Franchisor menurut Hukum di Indonesia

Masalah perlindungan hukum bagi franchisee timbul sehubungan dengan adanya kekhawatiran bahwa franchisor akan memutuskan perjanjian atau menolak mempengaruhi perjanjian dan kemudian atau menolak memperbaharui perjanjian dan kemudian mendistribusikan sendirinya produknya di wilayah franchisee.

Dalam hal ini timbul perbedaan pendapat mengenai apakah undang-undang yang mengatur pemutusan perjanjian untuk melindungi kepentingan franchisee memang diperlukan dan bermanfaat bagi franchisee atau justru mengakibatkan pasar tidak efisien. Ketika kondisi pasar menunjukkan bahwa permintaan atas produk menurun apakah hal tersebut dapat dikualifikasikan sebagai *good cause* untuk memutuskan Perjanjian? Sehubungan dengan keadaan di Indonesia perlu dikaji perbedaan pandangan tersebut, mengingat Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa franchise adalah salah satu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan usaha menengah. Akan tetapi juga harus dipertimbangkan kepentingan konsumen atas tersedianya barang-barang di pasar dengan harga lebih murah.

Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Franchisor dalam jangka

waktu tertentu memberikan lisensi kepada franchise untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas franchisor dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan franchisor. Franchisor memberikan bantuan (*assistance*) terhadap franchisee. Sebagai imbalannya franchisee membayar sejumlah uang berupa *innitial fee* dan *royalty*.

Franchise dapat dibedakan dalam dua bentuk yaitu *product and trade franchise* dan *business format franchisee*.

Dalam bentuk yang pertama franchisor memberikan lisensi kepada franchise untuk menjual produk-produk franchisor. Contoh dari bentuk yang pertama adalah dealer mobil dan stasiun pompa bensin. Dalam bentuk yang kedua yaitu *bisnis format franchisee*, franchisor memberikan seluruh konsep bisnis yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha dan bantuan dalam mengoperasikan franchisee. Dengan demikian franchisee mempunyai identitas yang tidak terpisahkan dari franchisor.²¹

Pada umumnya bentuk ini digunakan dalam usaha *fast food restaurant* seperti Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Mc Donald, Hotel dan jasa penyewaan mobil. Bentuk inilah yang digunakan franchisor asing menyebut pasar Indonesia dan digunakan juga oleh bisnis lokal seperti Es Teller 77 Rudi Hadisuwarno Salon, Mbok Berek dan Nyi Umi.

Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 1 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia

²¹*Ibid*, hlm. 83

Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba menyebutkan Waralaba (Franchise) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba di mana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.

Selanjutnya, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan tersebut menjelaskan pengertian Pemberi Waralaba (Franchisor), yaitu badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba. Sedangkan Penerima Waralaba (Franchisee) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.

Penerima Waralaba atau franchisee dapat dibedakan antara Penerima Waralaba Utama dan Penerima Waralaba Lanjutan. Penerima Waralaba Utama membuat perjanjian *Master Franchise* dengan Pemberi Waralaba. Melalui suatu *Master Franchise Agreement*, Pemberi Waralaba atau Franchisor memberikan

wewenang kepada Penerima Waralaba Utama untuk membuat perjanjian dengan Penerimaan Waralaba Lanjutan.²²

Hubungan hukum antara franchisor dan franchisee ditandai ketidakseimbangan kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian franchise merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh franchisor. Franchisor menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh franchisee yang memungkinkan franchisor dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai franchisee tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Dalam perjanjian dicantumkan kondisi-kondisi bagi pemutus perjanjian seperti : kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian, dan sebagainya. Franchisor mempunyai *distretionary power* untuk menilai semua aspek usaha franchisee, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi franchisee dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan franchisor untuk memperbaharui perjanjian.

Franchisor dapat memanfaatkan kedudukan franchisee untuk menguji pasar, setelah mengetahui bahwa kondisi agar pasar menguntungkan, maka franchisor memutuskan perjanjian dengan franchisee, selanjutnya franchisor mengoperasikan *outlet* atau tempat usaha sendiri di wilayah franchisee. Hal ini merupakan salah satu faktor penyebab rendahnya pertumbuhan franchise lokal dibandingkan dengan pertumbuhan franchise lokal dibandingkan dengan

²² Gunawan Wijaya, *Op.Cit*, hlm 23

pertumbuhan franchise asing yang rata-rata mencapai 75 persen per tahun sedangkan usaha franchise lokal, rata-rata hanya tumbuh 16 persen setahun.²³

Perlindungan hukum terhadap franchisee perlu mendapat perhatian karena hal ini akan menumbuhkan franchise lokal sebagai pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar sebagaimana disebutkan dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil dan Menengah.

Undang-undang menjelaskan hal-hal apa saja yang dapat dikualifikasikan sebagai *good cause*, tetapi tidak membatasinya. Misalnya, dalam the illionois Franchise Disclosure Act disebutkan disebutkan hal-hal yang antara lain dapat dikualifikasikan sebagai *good cause (in cluding but not limited to)*.

1. Franchisee melanggar perjanjian, dan setelah diperingatkan dan diberi kesempatan untuk memenuhi perjanjian tidak melakukannya dalam jangka waktu 30 hari.
2. Franchisee mengalihkan aset perusahaan kepada kreditur atau pihak ketiga
3. Franchisee meninggalkan dan menelantarkan tempat usaha
4. Franchisee dihukum karena terlibat kejahatan yang merugikan merek dan nama perusahaan franchisor
5. Franchisee berkali-kali melanggar perjanjian²⁴

Dalam situasi yang disebutkan dalam butir dua sampai dengan lima Undang-Undang tersebut, franchisor dapat memutuskan perjanjian tanpa memperingatkan dan memberi kesempatan kepada franchisee untuk melaksanakan perjanjian dalam jangka waktu 30 hari.

²³*Ibid*, hlm. 26

²⁴Suharnoko, *Op.Cit*, hlm.87

Jika franchisor memutuskan perjanjian tanpa *good cause*, maka franchisee dapat meminta pembayaran ganti rugi sejumlah uang atau pelaksanaan perjanjian.

Franchisor menawarkan produknya untuk dipasarkan oleh franchisee dengan tujuan untuk memperluas pasar tanpa perlu membuka dan mengoperasikan sendiri tempat usaha dan dengan demikian menghemat biaya investasi. Permasalahan timbul jika franchisor menghadapi kenyataan seperti permintaan atas produk yang ditawarkan menurun. Dapatkah kondisi tersebut dijadikan alasan untuk memutuskan hubungannya dengan franchisee? Apakah alasan yang bersifat ekonomis dapat dikualifikasikan sebagai *good cause*?

Franchisor dalam kedudukan yang sangat kuat karena menguasai semua informasi yang dibutuhkan seperti biaya, keuntungan yang diharapkan, jangka waktu yang diperlukan dan strategi pemasaran. Berdasarkan kenyataan tersebut, maka franchisor bertindak *opportunistic*, jika memutuskan perjanjian karena kondisi pasar yang tidak menguntungkan.

Franchisee hanya menjalankan suatu *pre-existing system* dengan mendatangi perjanjian yang memberikan kekuasaan kepada franchisor untuk mengontrol semua aspek usaha franchisee, termasuk ketentuan tentang pemutusan perjanjian. Setelah franchisee meningkatkan jumlah investasi, posisinya menjadi rawan terhadap franchisor yang bertindak *opportunistic* dengan berbagai cara seperti menaikkan harga barang, menaikkan royalti dengan cara mempertinggi persyaratan volume penjualan, meningkatkan biaya-biaya untuk pelatihan, bantuan teknis, strategi pemasaran, dan sebagainya.

Menurut pendapat *law and economics*, perjanjian yang efisien adalah perjanjian yang dapat mengurangi biaya. Melalui franchising, franchisor dapat mendistribusikan dan memperkenalkan nama produknya dalam wilayah yang luas tanpa perlu mengeluarkan biaya untuk membuka *outlet* sendiri. Franchisee dapat menjalankan usaha yang sudah mapan dan memperoleh keuntungan dari reputasi yang dimiliki franchisor.

Bahwa undang-undang yang mengatur pemutusan perjanjian franchise akan meningkatkan biaya transaksi dan tidak menguntungkan franchisee. Franchisor yang dihadapkan pada kewajiban untuk membayar ganti rugi jika memutuskan perjanjian tanpa *good cause* akan meminta *fee* atau *royalty* yang lebih besar kepada franchisee, sebagai kompensasi atas biaya ganti rugi. Dengan demikian undang-undang telah mendorong terjadinya perjanjian yang tidak efisien dan tidak akan berhasil mencapai pemerataan kesejahteraan bagi franchisee.

Sehubungan dengan hal tersebut, dirasakan perlunya pedoman bagi hakim dalam mengadili kasus-kasus pemutusan perjanjian franchise dengan mempertimbangkan tujuan undang-undang melindungi franchisee dan mempertimbangkan juga manfaat ekonomis yang diharapkan dari hubungan antara franchisor dan franchisee. Untuk itu faktor-faktor tersebut di bawah ini perlu dipertimbangkan :

- a. Motive dari franchisor untuk memutuskan perjanjian franchise.

Jika sejumlah bukti menunjukkan bahwa franchisor menyalahgunakan untuk kepentingan sendiri dengan memutuskan perjanjian franchise, maka pemutusan perjanjian tersebut tidak berdasarkan *good cause*.

b. Dampak tindakan franchisee terhadap nama perusahaan franchisor.

Jika franchisor tidak menyalahgunakan kekuasaan-kekuasaannya, maka franchisor dapat memutuskan perjanjian berdasarkan *good cause*, karena franchise melanggar perjanjian dan merugikan nama baik perusahaan franchisor.

c. Investasi dan pengharapan franchisee

Jika franchisee tidak melanggar perjanjian dan tidak merugikan nama perusahaan franchisor, maka harus diperhatikan apakah tindakan franchisor memutuskan perjanjian tidak merugikan investasi dan pengharapan franchisee. Dalam hal ini perlu dipertimbangkan, jumlah investasi yang telah dilakukan franchisee, jangka waktu yang sudah dijalani oleh franchisee dalam menjalankan franchisee dari investasinya berdasarkan informasi yang diberikan oleh franchisor. Dengan demikian maka franchisor dapat memutuskan perjanjian berdasarkan *good cause*, apabila hal itu tidak merugikan investasi dan penghargaan franchisee.²⁵

Berdasarkan ketentuan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba maupun Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 12/MDAG/Per/2006 disebutkan bahwa perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia. Ketentuan ini adalah suatu konsekuensi logis adanya kewajiban untuk mendaftarkan perjanjian waralaba.

²⁵*Ibid*, hlm. 96

Sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba atau franchisor wajib memberikan keterangan tertulis kepada Penerima Waralaba atau franchisee, sekurang-kurangnya mengenai :

- a. Identitas pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama dua tahun terakhir.
- b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerimaan waralaba
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
- e. Hak dan kewajiban pemberi waralaba kepada penerima waralaba
- f. Cara-cara persyaratan pengakhiran, pemutusan, dan perpanjangan perjanjian waralaba
- g. Hal-hal lain yang perlu diketahui penerimaan waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 tersebut mewajibkan franchisor sebagai pemberi waralaba melakukan *disclosure* terhadap berbagai aspek yang bersifat material yang dapat mempengaruhi keputusan franchisee sebagai penerima waralaba untuk menolak atau menerima persyaratan yang akan dituangkan dalam suatu perjanjian waralaba atau *Franchise Agreement*.

Bagi Penerima Waralaba Utama yang akan mengadakan perjanjian dengan Penerima Waralaba Lanjutan harus dapat menunjukkan dokumen tertulis yaitu

Master Franchise Agreement sebagai bukti bahwa benar Pemberi Waralaba memberi wewenang kepadanya untuk membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan.

Demikianlah bunyi ketentuan Pasal 6 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan tersebut.

Selanjutnya dalam Pasal 7 ayat 1 disebutkan klausula yang wajib dicantumkan dalam Perjanjian Waralaba, yaitu :

- a. Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak
- b. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian
- c. Nama dan jenis Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek Waralaba
- d. Hak dan Kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada Penerima Waralaba
- e. Wilayah Pemasaran
- f. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian
- g. Cara penyelesaian perselisihan
- h. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian
- i. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian
- j. Tata cara pembayaran imbalan

- k. Penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh penguasa kecil.

1. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada Penerima Waralaba.

Selanjutnya dalam Pasal 7 disebutkan bahwa jangka waktu Perjanjian Waralaba berlaku sekurang-kurangnya lima tahun. Ketentuan ini memberikan perlindungan hukum kepada franchisee sebagai penerima waralaba, karena dengan demikian franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian *at any time* atau dengan perkataan lain dilarang dibuat suatu Perjanjian Waralaba yang bersifat *at will*, kapan saja dapat diputuskan. Hal ini dapat dilihat sebagai suatu upaya untuk mencegah franchisor memanfaatkan franchisee hanya sekadar untuk menguji pasar. Namun juga perlu dicermati klausula-klausula pasar. Namun juga perlu dicermati klausula-klausula tentang pemutusan perjanjian yang biasanya tunduk pada penilaian franchisor.

Selanjutnya dalam Pasal 11 disebutkan bahwa Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba beserta keterangan tertulis yang dimaksud dalam Pasal 5 pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW). Pasal 14 menyebutkan bahwa jika Pemberi Waralaba memutuskan perjanjian sebelum berakhirnya masa berlakunya Perjanjian Waralaba dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba yang baru, maka penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba yang baru hanya diberikan kalau Pemberi Waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang

dituangkan dalam bentuk Surat Pernyataan Bersama (*Clean Break*). Dengan demikian jika ada tuntutan ganti rugi dari franchisee yang diajukan kepada franchisor, maka ganti rugi itu dibayar lebih dahulu, sebelum franchisor dapat menunjuk franchisee yang baru. Tidak tertutup kemungkinan sengketa pemutusan perjanjian dan ganti rugi ini muncul di forum pengadilan. Jika demikian halnya akan harus menunggu putusan pengadilan yang berkekuatan tetap yang harus ditaati oleh para pihak yang bersengketa.

Dalam Pasal 16 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan disebutkan bahwa franchisor sebagai Pemberi Waralaba dan franchisee sebagai Penerima Waralaba harus mengutamakan penggunaan barang dalam negeri sebanyak-banyaknya sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan atau dijual berdasarkan Perjanjian Waralaba. Dalam praktik franchisorlah yang menentukan barang atau bahan-bahan yang harus digunakan oleh franchisee, bahkan sering kali diperjanjikan bahwa barang tersebut harus dibeli dari franchisor dengan alasan *quality control* untuk menjaga mutu barang dan menjaga reputasi franchisor. Perjanjian Waralaba seperti itu dapat digolongkan sebagai *tying agreement*. Dalam hal ini franchisor memberikan izin untuk menjual produk-produk franchisor dengan menggunakan identitas franchisor, tetapi dengan syarat bahan-bahan untuk membuat produk tersebut harus dibeli dari franchisor.

Menurut Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, khususnya Pasal 15, pelaku usaha

dilarang membuat Perjanjian Tertutup atau *tying agreement*. Pasal 15 Undang-Undang tersebut menyebutkan :

- 1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu.
- 2) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.
- 3) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan jasa dari pelaku usaha pemasok.
 - a. Harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
 - b. Tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Akan tetapi, Pasal 50 sub b Undang-Undang Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyebutkan bahwa undang-undang ini tidak berlaku bagi perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Dengan demikian bagi franchisor dan franchisee yang membuat suatu perjanjian tertutup atau *tying agreement*, maka perjanjian tersebut sah dan mengikat keduanya, karena larangan membuat perjanjian tertutup dalam Pasal 15 tidak berlaku. Di negara lain seperti Amerika Serikat, Australia dan Jerman, ketentuan yang melarang Perjanjian

Tertutup tetap berlaku bagi perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual dan waralaba. Pengecualian hanya diberikan berdasarkan doktrin *Rule of Reason*, seperti alasan quality control dan efisiensi.

Pasal 50 Undang-undang tentang Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, menyebutkan perbuatan dan perjanjian-perjanjian yang dikecualikan dari undang-undang ini :

- a. Perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan
- b. Perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, atau
- c. Perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa tidak mengekang, dan atau menghalangi; atau
- d. Perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari pada harga yang telah diperjanjian; atau
- e. Perjanjian kerja sama penelitian untuk peningkatan atau perbaikan standar hidup masyarakat luas; atau
- f. Perjanjian internasional yang telah diartifikasi oleh pemerintah Republik Indonesia; atau
- g. Perjanjian dan atau perbuatan yang bertujuan untuk ekspor yang tidak mengganggu kebutuhan dan atau pasokkan pasar dalam negeri; atau

- h. Pelaku usaha yang tergolong dalam usaha kecil; atau
- i. Kegiatan usaha koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggotanya.

B. Jika Franchisor memutuskan perjanjian secara sepihak dengan franchisee

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa franchise atau waralaba adalah salah satu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar. Namun kenyataan menunjukkan bahwa franchise asing bertumbuh lebih pesat dari franchise lokal. Padahal di Amerika Serikat, franchise sangat pesat perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis usaha kecil.

Berbagai faktor mengakibatkan lambatnya pertumbuhan franchise lokal. Sistem franchise membutuhkan 5-15 tahun untuk pengembalian modalnya, padahal pengusaha bisnis eceran di Indonesia. Selain itu sebagai franchisor, pengusaha harus membuka rahasia, suksesnya, seperti sistem management, resep masakan, dan sebagainya. Timbul kekhawatiran rahasia suksesnya ditiru oleh franchisee. Karena itu bisnis eceran di Indonesia lebih suka berkembang sendiri dengan membuka cabang usaha meskipun perkembangannya lebih lambat dari pada melibatkan orang lain dengan sistem franchise.²⁶

²⁶*Ibid*

Di pihak pengusaha lemah dan kecil timbul kekhawatiran franchisor akan menggunakan franchisee untuk menguji pasar. Jika keadaan pasar tidak menguntungkan, maka franchisor akan memutuskan perjanjian. Demikian pula jika keadaan pasar menguntungkan, maka franchisor akan memutuskan perjanjian dan akan membuka tempat usaha sendiri, setelah franchisee memperkenalkan produk dan nama franchisor. Kekhawatiran ini memang beralasan, apalagi hal seperti ini telah di Amerika Serikat tempat lahirnya franchise. Dengan demikian sungguh relevan untuk mempelajari pengalaman bangsa ini dalam melindungi kepentingan franchisee dan dalam rangka merumuskan kebijakan (*policy*) hubungan antara franchisor dan franchisee khususnya untuk menggairahkan hubungan kemitraan antara usaha besar dan usaha kecil.

Sehubungan dengan hal tersebut, perlu dipertimbangkan apakah dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan, seperti permintaan pasar yang terus menerus, franchisor harus melanjutkan hubungannya dengan franchisee? Upaya hukum apa yang dipilih untuk melindungi kepentingan franchisee? Upaya hukum apakah yang dipilih untuk memulihkan kerugian franchisee? Apakah pelaksanaan perjanjian (*specific performance*) atau ganti rugi sejumlah uang (*damages*)?

Di Indonesia yang mempunyai *basics law* Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dipengaruhi oleh sistem hukum Eropa Kontinental di mana tuntutan moral untuk memenuhi janji lebih diutamakan dari pada ganti rugi, khususnya dalam perjanjian yang prestasinya untuk berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu. Meminjam istilah dari Subekti, ganti rugi hanya bersifat pengarem-arem, pelaksanaan perjanjian adalah sesuatu hal yang lebih penting akan tetapi, untuk

perjanjian yang prestasinya berupa menyerahkan sesuatu seperti franchisor yang mempunyai kewajiban untuk memasok barang kepada franchisee, maka upaya pemulihan hukumannya jika terjadi wanprestasi adalah ganti rugi.²⁷

Hal ini dapat dibaca dalam ketentuan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Untuk perikatan yang prestasinya berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, di samping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian. Bahkan seandainya debitur dapat minta dikuasakan oleh hakim untuk melakukan prestasi itu sendiri atas biaya debitur atau dalam hal perikatan untuk tidak berbuat sesuatu dilanggar, maka kreditur berhak untuk minta dikuasakan oleh hakim untuk menghapuskan sendiri segala sesuatu yang telah dibuat oleh debitur.

Dalam ilmu hukum hal ini dikenal dengan istilah *relee executive* atau eksekusi riil. Ketentuan seperti ini tidak dikenal dalam kasus di mana salah satu pihak telah lalai memenuhi perjanjian yang prestasinya berupa kewajiban untuk menyerahkan sesuatu. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa jika debitur melalaikan kewajibannya untuk menyerahkan sesuatu maka menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata kreditur hanya dapat menuntut ganti rugi.

Akan tetapi, para ahli hukum dan Yurisprudensi berpendapat bahwa untuk barang bergerak yang tertentu eksekusi riil dapat dilakukan, sedangkan untuk barang bergerak yang dijual menurut jenisnya tidak dapat dilakukan eksekusi riil. Eksekusi riil atas penyerahan barang memang dapat sangat merepotkan, misalnya apakah distributor jenis obat atau makanan tertentu setiap harus mengambil

²⁷*Ibid*, hlm. 41

sendiri barang-barang tersebut dari gudang *supplier* atau pemasok barang ? Bagaimana pengadilan mengawasinya, karena hubungan hukum jual-beli antara pemasok barang dengan distributor adalah suatu hubungan hukum yang berkelanjutan atau berkesinambungan. Sedangkan untuk barang tidak bergerak semula yurisprudensi di Belanda menganut pendirian bahwa eksekusi riil tidak dimungkinkan. Karena menurut sistem *Burgelijk Wetboek*, penyerahan secara yuridis atas suatu barang tidak bergerak dilakukan dengan pembuatan *acte van transport* yang kemudian dikutip dalam Daftar Eigendom. *Acta van Transport* adalah suatu akte bilateral yang dibuat dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli, yang tidak dapat diganti dengan suatu putusan pengadilan.

Demikian pula Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia, tanggal 13 Mei 1969 No. 350K/Sip/1968, menyebutkan bahwa dalam keadaan penjual tidak dapat menyerahkan rumah kepada pembeli pertama, karena rumah tersebut telah diserahkan secara yuridis kepada pembeli kedua, maka pembeli pertama hanya dapat menuntut pembatalan perjanjian disertai ganti rugi. Sebagaimana diketahui menurut sistem Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, perjanjian jual-beli hanya bersifat obligatoir, yaitu meletakkan hak dan kewajiban belum mengakibatkan penyerahan hak milik secara yuridis. Pembeli pertama tidak dapat memaksa penjual untuk membuat surat jual-beli di hadapan Notaris sebagai suatu penyerahan yuridis.

Dengan berlakunya Undang-Undang Pokok Agraria No. 5 Tahun 1960, yang berasaskan hukum adat, maka jual-beli atas tanah dikonstrusikan sebagai suatu perbuatan hukum secara terang dan tunai dari penjual dan pembeli. Artinya,

sekarang ini perbuatan hukum tersebut secara terang harus dilakukan di hadapan Pejabat Pembuatan Akta Tanah, sedangkan tunai artinya perbuatan hukum jual-beli itu sudah selesai, harga tanah yang belum dibayar menjadi utang-piutang. Persoalan hukum yang timbul adalah apakah Akta Jual-Beli yang dibuat di hadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah dapat diganti dengan suatu putusan pengadilan ?

Permasalahan hal-hal tersebut diatas, antara lain Franchisee perlu memperoleh perlindungan hukum dari pemutusan perjanjian secara sewenang-wenang oleh franchisor. Jangan sampai setelah franchisee berhasil memasarkan dan memperkenalkan produk franchisor kemudian diputuskan pasokan barangnya oleh franchisor. Permasalahan hukum ini bukan hanya terjadi di Amerika Serikat, tetapi dapat juga terjadi di Indonesia. Apalagi dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disebutkan bahwa franchisee atau waralaba adalah salah satu bentuk kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah dan Usaha Besar.

Akan tetapi, perlu juga dipertimbangkan kepentingan konsumen untuk memperoleh barang dalam harga yang lebih murah. Sehingga dalam hal franchisee tidak mampu memenuhi kebutuhan pasar atas produk-produk franchisor, apakah alasan ekonomis dapat dijadikan dasar pemutusan perjanjian?

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 Tanggal 29 Maret 2006 menentukan jangka waktu minimal lima tahun bagi masa berlakunya jangka waktu minimal lima tahun bagi masa berlakunya Perjanjian Waralaba. Jika perjanjian tersebut diputuskan oleh

franchisor sebagai Pemberi Waralaba, maka sebelum franchisor menunjuk franchisee yang baru harus diselesaikan lebih dahulu segala permasalahan yang timbul dengan franchisee yang lama termasuk persoalan ganti rugi. Sebelum permasalahan ini diselesaikan, maka tidak akan diterbitkan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba untuk Franchisee yang baru.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Bentuk perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam perjanjian dengan *franchisor* terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 , pada Pasal 7 bahwa jangka waktu perjanjian waralaba (*franchising*) berlaku sekurang-kurangnya 5 tahun. Ketentuan ini memberikan perlindungan hukum kepada *franchisee* sebagai penerima waralaba, karena dengan demikian *franchisor* tidak dapat memutuskan perjanjian setiap waktu atau kapan saja. Dalam Pasal 14 dinyatakan bahwa jika pemberi waralaba memutuskan perjanjian sebelum berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba dan menunjuk penerima waralaba yang baru, maka penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) bagi penerima waralaba yang baru, hanya diberikan kalau pemberi waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama.
2. Franchise tidak dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan franchisor. Sanksi hukum terhadap franchisor yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan franchisee, adalah ganti rugi. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yakni untuk perikatan yang prestasinya

berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, di samping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian.

B. Saran-Saran

1. Seyogyanya ada perlindungan hukum yang lebih tegas bagi *franchisee* terhadap pemutusan sepihak oleh *Franchisor*, karena umumnya *Franchisor* merupakan perusahaan besar yang berinduk di luar negeri, sementara *franchisee* merupakan perusahaan lokal yang berstatus usaha menengah dan kecil, dengan demikian *franchisor* tidak dapat melakukan tindakan sewenang-wenang terhadap *franchisee*.
2. Perlu merevisi produk perundang-undangan yang berkaitan dengan waralaba (*franchise*) agar terbentuk pola kemitraan antara usaha besar (*franchisor*) dengan usaha menengah dan kecil (*franchisee*).

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian : Asas Proporsionalitas dalam konkrit komersial*, Lokesbang Medatana, Yogyakarta, 2008.
- Gunawan Wijaya, *Hukum Arbitrase*, PT.Raja Grafindo, Pusada, Jakarta, 2000
- Huala Adolf, *Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional*, Refika Aditama, Bandung, 2006.
- Joni Emerson, *Hukum Bisnis di Indonesia*, Dirjen Peradilan, Tinggi Dep. Persabda Nasional, Jakarta, 2002.
- Munir Fuady, *Hukum Kontrak*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, Pradya Praminta, Jakarta, 2001.
- Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Mataram, 2003.
- Soerjono Soekanto, *Pengertian Penelitian Hukum*, UI PKSS, Jakarta, 1986.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian*, Teori dan Analisis Kasus, Jakarta, 2004.
- Syahmin AK, *Hukum Kontrak Internasional*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005.
- Sudikno Mertokusumo, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta, 1987.
- Takdir Rahmadi, *Mediasi Penyelesaian Sengketa Melalui Pendekatan Mufakat*, PT. Raja Grafindo, Persada, Jakarta, 2010.
- Yahya Ahmad Zein, *Problema HAM*, Liberty, Yogyakarta, 2012.

Peraturan Perundang-Undangan

- Undang-Undang Dasar 1945
- Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Pilihan Penyelesaian Sengketa
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

- Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/MDAG/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

PERNYATAAN OROSIONALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M.Hendi Kurniawan
Tempat Tanggal Lahir : Palembang, 14 Mei 1993
Status Mahasiswa : Fakultas Hukum UMP
NIM : 50.2011.387
Program Studi : Ilmu Hukum
Program Kekhususan : Hukum Perdata

Menyatakan bahwa Skripsi saya yang berjudul:

Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Atau *Franchisee* Dalam Hal Dengan Pemberi Waralaba *Franchisor* Menurut Hukum di Indonesia

Adalah bukan merupakan karya tulis orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah saya sebutkan sumbernya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, saya bersedia mendapat sanksi akademik.

Palembang, 29 September 2014

Yang menyatakan,




M.Hendi Kurniawan

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS HUKUM

Lampiran : Outline Skripsi
Perihal : Penelitian Hukum dan Penulisan Skripsi
Kepada : Yth. Ibu Heni Marlina,SH.,MH
Pembimbing Akademik Fakultas Hukum UMP
Di
Palembang

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M.Hendi Kurniawan
Nim : 50.2011.387
Program Studi : Ilmu Hukum
Program Kekhususan : Hukum Perdata

Pada semester ganjil tahun kuliah 2013 - 2014 sudah menyelesaikan beban studi yang meliputi MPK, MKK MKB, MPB, MBB (145 SKS)

Dengan ini mengajukan permohonan untuk Penelitian Hukum dan penulisan skripsi dengan judul:

Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Atau Franchisee Dalam Hal Dengan Pemberi Waralaba Franchisor Menurut Hukum di Indonesia

Demikianlah atas berkenaan Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalam,

Palembang, 29 September 2014

Pemohon,



M.Hendi Kurniawan

Rekomendasi PA. Ybs:

Basuki yang bersangkutan sudah dapat menamatkan
ka skripsi.

Penasehat Akademik,



Heni Marlina,SH.,MH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS HUKUM

REKOMENDASI DAN PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : M.Hendi Kurniawan
NIM : 50.2011.387
Program Studi : Ilmu Hukum
Program Kekhususan : Hukum Perdata
Judul : **Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba
Atau *Franchisee* Dalam Hal Dengan Pemberi
Waralaba *Franchisor* Menurut Hukum di Indonesia**

Rekomendasi Ketua Bagian:

- a. Rekomendasi :
- b. Usui Pembimbing : 1. *M. Soiehi Idrus. SH. MS.*
2.

Palembang, 29 September 2014

Ketua Bagian,



Mulyadi Tanzili, SH., MH

I. Penetapan Pembimbing Skripsi oleh Pembantu Dekan I

1. *Adnan Wulandari SH-KH*
2.

Palembang, 29 September 2014

Pembantu Dekan I,



Sri Sulastri
Sri Sulastri, SH., MH

OUTLINE SKRIPSI

JUDUL : **Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Atau *Franchisee*
Dalam Hal Dengan Pemberi Waralaba *Franchisor* Menurut
Hukum di Indonesia**

PERMASALAHAN:

1. Bagaimakah bentuk perlindungan hukum bagi franchisee dalam system hukum di Indonesia ?
2. Apakah Franchisor dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan Franchisee ?

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Permasalahan
- C. Ruang Lingkup dan Tujuan
- D. Metode Penelitian
- E. Sistematika Penelitian

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- A. Sejarah dan Pengertian Franchisee
- B. Ruang Lingkup Kontrak Franchisee
- C. Bentuk dan Subtansi Kontrak Franchisee

BAB III PEMBAHASAN

- A. Bentuk Perlindungan Hukum bagi Franchisee dalam sistem Hukum di Indonesia
- B. Franchisor memutuskan Perjanjian secara sepihak dengan Franchisee

BAB IV PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : M. Hendi Kurniawan



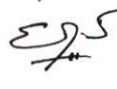




Pembimbing:
Mona Wulandari, SH., MH.

NOMOR POKOK : 50 2011 387

JURUSAN : Ilmu Hukum

PROG. KEKHUSUSAN : Hukum Perdata

JUDUL SKRIPSI : PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA ATAU FRANCHISEE DALAM HAL DENGAN PEMBERI WARALABA FRANCHISOR MENURUT HUKUM DI INDONESIA

| KONSULTASI KE- | MATERI YANG DIBIMBINGKAN | PARAF PEMBIMBING | KET. |
|----------------|------------------------------------|--|----------------------|
| 1. | Penerimaan Out Line |  | 29/9-2014 |
| 2. | Buat BAB I |  | 30/9-2014 |
| 3. | Perbaiki Proposal |  | 6/10-2014 |
| 4. | ACC untuk mengikuti ujian proposal |  | 10/10-2014 |
| 5. | Perbaiki sesuai Petunjuk |  | 17/11-2014 |
| 6. | ACC BAB II Lanjutkan BAB III |  | 8/12-2014 |
| 7. | Perbaiki BAB III |  | 29/12-2014 |
| 8. | ACC BAB III Lanjutkan - | | 8/12-2014 |

| KONSULTASI KE | MATERI YANG DIBIMBINGKAN | PARAF PEMBIMBING | KET. |
|---------------|---|------------------|-------------|
| | BAB III dan BAB IV | EPS | 8/11 - 2015 |
| 9 | Perbaiki BAB III dan BAB IV | EPS | 16/2 - 2015 |
| 10. | ACC BAB III dan BAB IV Revisi Abstrak, Kata Pengantar dan Daftar Pustaka | EPS | 23/2 - 2015 |
| 11. | Perbaiki Abstrak | EPS | 6/3 - 2015 |
| 12. | ACC keseluruhan dan Depot di Jilid Sementara | EPS | 13/3 - 2015 |

DIKELUARKAN DI PALEMBANG

PADA TANGGAL : 30 SEPTEMBER 2014

KETUA BAGIAN, HUKUM PERDATA

Mulyadi Tanzili, SH., MH
23/4 2015

MULYADI TANZILI, SH., MH