PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Program Studi Hukum Program Sarjana

OLEH :

KAMARDY ARIEF
NIM. 502018175

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS HUKUM
2022

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS HUKUM

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA

Nama : Kamardy Arief
NIM : 502018175
Program Studi : Hukum Program Sarjana
Program Kekhususan : Hukum Pidana

Pembimbing,

1. Dr. Arief Wisnu Wardhana, SH., M.Hum ( )

2. Mona Wulandari, SH., MH. ( )

Palembang, 09 Maret 2022

PERSETUJUAN OLEH TIM PENGUJI :

Ketua : Dr. Khalisah Hayatuddin, SH., M.Hum ( )

Anggota : 1. Hj. Kurniati, SH., MH. ( )

2. H. Saifullah Basri, SH., MH. ( )

Disahkan Oleh
Dekan Fakultas Hukum
Universitas Muhammadiyah Palembang

Dr. Nur Husni Emilson, SH., SpN., MH.
NBM/NIDN : 858994/0217086201

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Kamardy Arief
Tempat, Tanggal Lahir	: Palembang, 20 Maret 2000
Status	: Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang
NIM	: 502018175
Program Studi	: Hukum Program Sarjana
Program Kekhususan	: Hukum Perdata

Menyatakan bahwa skripsi penulis yang berjudul:

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA

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

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, kami bersedia mendapatkan sanksi akademis.

Palembang, Maret 2022

Saya yang menyatakan,

Kamardy Arief
NIM. 502018175

MOTTO DAN PENGESAHAN

MOTTO:

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri."

(Q.S Ar-Ra'd: 11)

Ku Persembahkan untuk:

- ***Allah SWT***
- ***Kedua orang tuaku tersayang***
- ***Saudara-saudara ku***
- ***Sahabat-sahabat ku***
- ***Para pendidik ku***
- ***Almamaterku.***

ABSTRAK

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA

Oleh:
Kamardy Arief

Perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak baik *franchisor* maupun *franchisee* dan seperti pada perjanjian pada umumnya dalam perjanjian waralaba Primagama ini juga sering terjadi wanprestasi yang dilakukan baik dari pihak *franchisee* maupun *franchisor*.

Adapun permasalahan dalam skripsi ini adalah 1) Bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* antara penerima waralaba dan pemberi waralaba? dan 2) Bagaimanakah perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam hal terjadi wanprestasi di bidang keuangan oleh pihak *franchisee*? Jenis penelitian yang digunakan adalah berupa penelitian hukum empiris yang bersifat deskriptif analitis.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa: Prosedur dan mekanisme pelaksanaan pemberian lisensi atau pembukaan cabang baru Primagama adalah sebagai berikut: a) Setelah adanya kesepakatan (gentleman agreement) pembelian franchise antara calon franchisee dengan bidang penjualan franchise dan calon franchise telah setuju terhadap seluruh isi / materi akta perjanjian, maka Divisi legal berkewajiban untuk menangani proses selanjutnya yaitu proses penandatanganan Akta Perjanjian. b) Kemudian pihak divisi legal menghimpun data dari obyek perjanjian serta data calon kedua belah pihak yang harus termuat dalam akta perjanjian antara lain tentang: (1) Identitas Calon para pihak yang meliputi nama lengkap, umur alamat tempat tinggal alamat, alamat surat, alamat berdasarkan KTP serta nomor telepon yang mudah dihubungi. (2) Melakukan identifikasi dan menemukan referensi untuk menyeleksi calon pembeli yang memenuhi syarat. (3) Calon pembeli berulang dapat melakukan transaksi pembelian cabang baru dengan syarat tidak dalam kondisi masih memiliki hutang jatuh tempo yang belum terbayar serta masalah manajemen lainnya yang diperkirakan dapat mengganggu operasional cabang. (4) Alamat calon kantor cabang yang akan dibeli dengan ketentuan telah memenuhi syarat performance awal kantor cabang serta berjarak minimal 4 kilometer dari cabang primagama yang sudah ada, dan (5) Harga pembelian, sistem pembayaran serta jadwal pembayaran goodwill. Tanda tangan akta perjanjian baru dapat dilakukan setelah calon franchisee membayar minimal 50% dari total goodwill yang harus dibayar. c) Bila hasil identifikasi data disimpulkan bahwa tidak fisible untuk dilanjutkan, maka divisi legal segera mengonfirmasikan hal ini kepada General *Franchise* sebagai laporan, serta segera memberitahukan kepada calon *franchise* secara terbuka bahwa proses selanjutnya tidak bisa dilakukan disertai dengan alasan-alasannya. Semua bentuk transfer dana yang telah dilakukan oleh calon franchisee yang dimaksudkan sebagai uang muka

/ down payment pembayaran goodwill dianggap belum mengikat dan apabila akan diminta kembali akan dikenakan potongan sebesar 25% untuk biaya survey dan investigasi. Dana tersebut dapat pula dijadikan sebagai pembayaran transaksi pembelian cabang lainnya yang dari hasil survey franchisor dinyatakan fisible, dan d) Apabila dari hasil identifikasi data dan dari berbagai referensi dapat disimpulkan fisible bila dilanjutkan, maka divisi legal segera mempertemukan calon franchisee, franchisor dan notaries untuk melakukan proses penandatanganan akta perjanjian setelah terlebih dahulu diberikan penjelasan tentang isi akta perjanjian secara terperinci serta memperoleh pernyataan kesediaan dan kerelaan calon para pihak untuk menjalankan isi akta perjanjian. Tahap ini dapat dilakukan bila calon franchisee telah membayar minimal 50% dari besarnya harga goodwiil yang harus dibayar. Perlindungan hukum di dalam Perjanjian *Franchise* Bimbingan Belajar Primagama. Perlindungan hukum bagi *franchisor* khususnya di bidang keuangan itu telah diatur dalam Sistem Operasional Prosedur (SOP) di mana dalam SOP tersebut diatur mengenai larangan-larangan bagi *franchise* di bidang keuangan dan untuk menjamin bahwa *franchise* akan melaksanakan kewajiban-kewajibannya di bidang keuangan maka dalam SOP tersebut diatur pula mengenai sanksi-sanksi bagi setiap pelanggaran di bidang keuangan oleh *franchise*. Penerapan sanksi-sanksi tersebut merupakan bentuk perlindungan hukum bagi *franchisor* agar apa yang menjadi hak *franchisor* terpenuhi. Selain itu perlindungan hukum yang diberikan juga berupa adanya jalur musyawarah dalam menyelesaikan sengketa dan jalur pengadilan, dan dalam perjanjian *franchise* Primagama ini ditetapkan Pengadilan Negeri Palembang sebagai tempat penyelesaian masalah di pengadilan.

Kata Kunci: Perlindungan Hukum dan Perjanjian Waralaba.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, serta sholawat dan salam kepada nabi Muhammad Saw, karena atas rahmat dan nikmat Nya jualah skripsi dengan judul: **PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA.**

Dengan segala kerendahan hati diakui bahwa skripsi ini masih banyak mengandung kelemahan dan kekurangan. semua itu adalah disebabkan masih kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis, karenanya mohon dimaklumi.

Kesempatan yang baik ini penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan dan bantuan, khususnya terhadap:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, SE., MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta jajarannya;
2. Bapak Dr. Nur Husni Emilson, SH., Sp.N., MH, Dekan Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang beserta stafnya;
3. Bapak/Ibu Wakil Dekan I, II, III dan IV, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang;
4. Bapak Yudistira Rusyidi, SH., M.Hum, selaku Ketua Program Studi Hukum Program Sarjana Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang.

5. Bapak Dr. Arief Wisnu Wardhana, SH., M.Hum selaku Dosen Pembimbing Skripsi I dan Ibu Mona Wulandari, SH., MH. selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang telah banyak memberikan petunjuk-petunjuk dan arahan-arahan dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini;
6. Ibu Hj. Kurniati, SH., MH. selaku Pembimbing Akademik Penulis selama menempuh pendidikan yang selalu memberikan inspirasi;
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang;
8. Ayahanda dan Ibunda, Kakanda dan Adinda, serta seluruh keluarga yang telah banyak memotivasi penulis untuk meraih gelar kesarjanaan ini.

Semoga segala bantuan materiil dan moril yang telah menjadikan skripsi ini dapat selesai dengan baik sebagai salah satu persyaratan untuk menempuh ujian skripsi, semoga kiranya Allah SWT, melimpahkan pahala dan rahmat kepada mereka.

Wassalamu'alaikum, wr. wb.

Palembang, Maret 2022

Penulis,

Kamardy Arief
NIM. 502018175

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN ii

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN iii

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN iv

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI ix

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan Masalah 7

C. Ruang Lingkup dan Tujuan 8

D. Kerangka Konseptual 8

E. Metode Penelitian 9

F. Sistematika Penulisan 10

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

A. Perjanjian Pada Umumnya 14

B. Perjanjian Baku 22

C. Berakhirnya Perjanjian 23

D. *Franchise* atau Waralaba 25

E. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum 29

F. Tinjauan Umum Tentang Merek 31

G. Tinjauan Umum Bidang Pendidikan dan Bimbingan Belajar. 33

H. Tinjauan Umum Tentang Yayasan..... 35

BAB III : PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Antara Penerima Waralaba dengan Lembaga Bimbingan Belajar Primagama..... 37

B. Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Hal Terjadi Wanprestasi di Bidang Keuangan Oleh Pihak *Franchise* 52

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan..... 61

B. Saran-saran..... 63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan di bidang perekonomian salah satu unsur penting bagi suatu negara. Hal ini dikarenakan keberhasilan dalam membangun ekonomi akan membawa dampak pembangunan di bidang-bidang lainnya, karena keberhasilan pembangunan bidang ekonomi akan nampak dalam kesejahteraan masyarakatnya, dan jika masyarakat sudah sejahtera maka pemerintah akan lebih mudah untuk membangun bidang-bidang lainnya seperti bidang politik, hukum, sosial budaya dan Hankam.

Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha, karena dengan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri dan dengan wirausaha akan membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang diciptakan tersebut. Selain itu wirausaha dapat berguna untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain yang berada di sekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk melakukan wirausaha.

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Di antara pilihan-pilihan itu ada kelebihan dan kekurangannya, mendirikan bisnis sendiri memiliki keuntungan bahwa si pemilik bisnis dapat dengan leluasa untuk membuat aturan untuk menjalankan bisnisnya.

Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah *franchise* yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih dan Laba yang berarti untung. Secara harfiah waralaba dapat diartikan bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih.

Selain itu menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI), yang dimaksud dengan waralaba adalah Suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, di mana pemilik (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.[1]

Bisnis waralaba atau *franchise* adalah salah satu cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di dunia, karena mengingat produk atau jasa *franchise* adalah mayoritas produk atau jasa yang global dan mempunyai kualitas yang tinggi. Produk atau jasa waralaba asing yang telah mendunia adalah: Mc.Donald, KFC, Pizza Hut. Sedangkan waralaba lokal yang telah sukses antara lain: Es Teller 77, Alfa, Makro, Rudi Hadisuwarno, Yopie, Johnny Andrean. Seiring dengan berkembangnya bisnis waralaba, di Indonesia bisnis ini tumbuh dan berkembang dengan pesat. Mulai era 90-an sampai saat ini bisnis waralaba telah mencakup mulai dari produk makanan, minuman, resto, jasa seperti: salon kecantikan, ritel, fotocopy, hotel dan obat-obatan dan

[1] Wikipedia Indonesia, *Pengertian Tentang Waralaba,* Waralaba - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas, diakses 19 Oktober 2021, Pukul 21.15 WIB

bimbingan belajar sudah menyebar di seluruh Indonesia telah melakukan sistem waralaba dalam memasarkan produk atau jasa ke konsumen.[2]

Franchise (waralaba) termasuk salah satu cara pengembangan usaha secara internasional hal ini dikarenakan *franchise* (waralaba) ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha *franchise* hanya melalui tata cara, proses serta suatu *code of conduct* dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Dalam *franchise* ini, dapat dikatakan sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba, mitra usaha diberikan hak untuk memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang. Pengusaha pemberi waralaba selanjutnya memperoleh imbalan *royalty* atas penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba[3]

Waralaba tak ubahnya pola bisnis maupun pola pemasaran yang melibatkan kerja sama dua belah pihak. Hubungan dua belah pihak tersebut dibangun atas dasar perjanjian. Dalam *franchisee*, perjanjian kerja sama antara dua belah pihak ini disebut dengan perjanjian *franchise* (*franchise agreement*). Perjanjian *franchise* merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan

---

[2] Naili, Farida, *Upaya Mencetak Laba Melalui Perjanjian Bisnis Waralaba*, Majalah Masalah-Masalah Hukum, Vol. XXXII No.4 Oktober – Desember 2003, hlm. 310

[3] Gunawan Widjaja, 2003, *Waralaba,* PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm. 5

tanggung jawab dari pemberi waralaba atau yang sering disebut *franchisor* dan penerima waralaba atau yang sering disebut *franchisee*.[4]

Pada dasarnya perjanjian ini disesuaikan dengan kebutuhan antara kedua belah pihak dan tentunya harus menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak baik pihak *Franchisor* maupun pihak *franchisee*. Perjanjian waralaba ini memuat ketentuan hak dan kewajiban para pihak, antara lain hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi ,biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem bisnis tersebut yang wajib dibayarkan oleh pihak *franchissee* kepada pihak *franchisor,* jangka waktu perjanjian waralaba dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pihak *franchisor* dan *franchisee*.

Hal-hal yang diatur oleh hukum merupakan suatu *das sollen* yang berarti apa yang seharusnya, sehingga dalam suatu perjanjian waralaba *das sollen* ini berarti apa yang harus ditaati oleh para pihak baik *franchisor* maupun *franchise*, sehingga perjanjian itu dapat berjalan tanpa adanya masalah, tetapi pada kenyataannya / *das sein* sering terjadi penyimpangan-penyimpangan, dan penyimpangan penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi.

Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* atau waralaba akan ada kemungkinan terjadi wanprestasi. Wanprestasi ini terjadi jika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera dalam perjanjian waralaba.

---

[4] Juajir Sumardi, 1995, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional,* PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 9

Jika karena adanya wanprestasi tersebut menyebabkan kerugian di pihak lain maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut kepada pihak yang melakukan wanprestasi untuk memenuhi prestasinya.

Dalam perjanjian waralaba wanprestasi dapat dilakukan oleh pihak *Franchisee* atau penerima waralaba maupun pihak *franchisor* atau pemberi waralaba. Wanprestasi yang dilakukan oleh pihak *franchisor* antara lain : tidak melakukan pembinaan *management* kepada pihak *franchisee*, sedangkan wanprestasi dari pihak *franchisee* dapat berupa tidak membayar *fee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian waralaba. Semua wanprestasi ini dapat terjadi dalam semua perjanjian waralaba, termasuk pula dalam waralaba

Primagama Lembaga bimbingan belajar primagama pada mulanya didirikan dengan tujuan membimbing pelajar kelas 3 SLTA yang ingin memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi yakni ke Perguruan Tinggi Negeri (PTN) yang didirikan pertama kali pada tanggal 10 Maret 1982 yang saat itu masih dikenal dengan nama lembaga bimbingan tes Primagama,yang kemudian semakin berkembang khususnya di Yogyakarta. Berkembangnya lembaga bimbingan belajar Primagama ini diyakini para pendirinya akan terus berkembang karena pengguna jasa pendidikan memang memerlukan.

Keberadaan bimbingan belajar semakin kuat dengan adanya Undang-undang Nomor 2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Salah satu hal yang ditekankan dalam UU Nomor 2 tahun 1989 adalah terkait dengan tanggung jawab penyelenggaraan pendidikan, yakni bahwa pada dasarnya

beban penyelenggaraan pendidikan tidak saja dipikul oleh pemerintah saja, tetapi juga pada keluarga dan masyarakat.

Lembaga pendidikan Primagama semakin dikenal masyarakat karena pengajar Primagama memiliki kemampuan mengantarkan sukses para siswanya menembus Perguruan Tinggi Negeri (PTN),dan menjadikan Primagama mudah diterima masyarakat di manapun cabang dibuka. Guna memberikan dasar hukum yang kuat dalam berkiprah di dunia pendidikan, maka pada tahun ke-4 sejak didirikan pertama kali dibentuklah yayasan Primagama dengan Akta Notaris Nomor 123 tahun 1985 dan untuk menjalankan Yayasan Primagama ini maka Yayasan membentuk Lembaga Pendidikan Primagama sebagaimana tertuang dalam akta Pendirian No. 133 tanggal 3 Desember 1985. Kemudian aspek hukum keberadaan Lembaga Pendidikan Primagama kian berakar kuat setelah mendapat izin dari Depdikbud dengan SK No : 054/I 13/MS/Kpts/1999.

Lembaga Pendidikan Primagama adalah pemegang Hak Cipta dari Bimbingan Belajar "LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA" berdasarkan UU No. 6 tahun 1982 tentang Hak Cipta jo. UU No. 7 tahun 1987 tentang Perubahan Atas UU No. 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta pada tanggal 3 Juli 1995 dan telah terdaftar di Direktorat Hak Cipta, Paten dan Merk dengan Nomor Pendaftaran 014127.

Untuk pengembangan ke depan Primagama menawarkan program kemitraan dengan pola waralaba atau *franchise*, di mana dalam sistem *franchise* Primagama ini berupa sistem pengembangan *outlet* Primagama dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar *franchise*

fee untuk jangka waktu lima tahun dan membayar *royalty fee* sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian Primagama, semua hal yang terkait dengan franchise primagama ini diatur dalam suatu perjanjian *franchise* atau perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak baik *franchisor* maupun *franchisee* dan seperti pada perjanjian pada umumnya dalam perjanjian waralaba Primagama ini juga sering terjadi wanprestasi yang dilakukan baik dari pihak *franchisee* maupun *franchisor*.

Adanya kemungkinan terjadinya wanprestasi dalam perjanjian waralaba ini membuat penulis tertarik untuk membuat tulisan penelitian tentang **"PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* PRIMAGAMA DALAM PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA".**

B. Rumusan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan maka rumusan permasalahan yang diketengahkan oleh penulis adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* antara penerima waralaba dengan lembaga bimbingan belajar Primagama?
2. Bagaimanakah perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam hal terjadi wanprestasi di bidang keuangan oleh pihak *franchisee*?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang diharapkan dapat dicapai oleh penulis setelah melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian *franchise* antara penerima waralaba dengan lembaga bimbingan belajar Primagama.
2. Perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam hal terjadi wanprestasi di bidang keuangan oleh pihak *franchisee.*

D. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini akan diperoleh beberapa kegunaan, antara lain:

1. Kegunaan Praktis
   a. Bagi masyarakat pada umumnya, kegunaannya adalah untuk memberikan informasi tentang *franchise* atau waralaba sehingga masyarakat menjadi tidak awam terhadap *franchise* atau waralaba ini, terutama berkaitan dengan perjanjian *franchise.*
   b. Bagi para pengusaha pada umumnya, kegunaannya adalah sebagai bahan referensi untuk mengembangkan usaha dengan menggunakan sistem *franchise* dan sebagai bahan masukan dalam memilih bisnis *franchise* yang baik.
2. Kegunaan Teoritis

   Dengan adanya hasil penelitian ini akan menambah referensi di bidang Hukum Perdata khususnya yang berkaitan dengan *franchise* atau waralaba.
3. Kegunaan Akademis
   a. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan melalui kegiatan penelitian.

b. Untuk menguji kebenaran pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah sehingga diketahui adanya perbedaan dan persamaan antara teori dengan kenyataan di lapangan dalam kaitannya dengan perjanjian *franchise.*

E. Definisi Operasional

Definisi operasional pada penelitian ini adalah:

1. Perlindungan Hukum: Perlindungan hukum merupakan perlindungan harkat dan martabat dan pengakuan terhadap hak asasi manusia yang dimiliki oleh subjek hukum dalam negara hukum dengan berdasarkan pada ketentuan hukum yang berlaku di negara tersebut guna mencegah terjadinya ke sewenang-wenangan.[5]
2. *Franchisor*: *Franchisor* adalah Pemberi Waralaba, yaitu wirausaha sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu, yang biasanya telah dipatenkan.
3. Perjanjian waralaba: Perjanjian waralaba adalah perjanjian baku yang terdiri dari perjanjian pokok dan mencakup penggunaan Merek dan Rahasia Dagang serta Ciri Khas Usaha berupa Sistem dan Panduan Manajemen, Cara Penjualan dan Pelayanan, Penataan dan Tampilan Gerai.
4. Pendidikan: Pendidikan adalah usaha membina dan mengembangkan kepribadian manusia baik di bagian rohani atau di bagian jasmani.[6]

---

[5] Philipus M. Hadjon, 1987, *Perlindungan Hukum bagi Rakyat Indonesia*, Bina Ilmu, Surabaya, hlm. 205.

[6] Haryanto, 2012, dalam Artikel "Pengertian Pendidikan Menurut Para Ahli" http://belajarpsikologi.com/pengertianpendidikan-menurut-ahli/, Diakses 9 April 2017

5. *Franchise*: adalah hak atau lisensi yang diberikan individu atau kelompok untuk memasarkan produk berupa barang atau jasa perusahaan tertentu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah berupa penelitian hukum empiris yang bersifat deskriptif analitis maksudnya penelitian yang menggambarkan secara lengkap tentang ciri, keadaan, perilaku individu atau kelompok serta gejala berdasarkan fakta yang sebagaimana adanya, sedangkan analitis mengandung makna mengelompokkan, menghubungkan, membandingkan, dan memberikan makna pada permasalahan di atas yang diharapkan dapat memberikan gambaran secara jelas terhadap permasalahan tersebut.

2. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder data berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari masyarakat atau lapangan.[7] Dan Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan.[8] Data-data yang diperoleh ini dipergunakan sebagai landasan pemikiran yang bersifat teoritis. Data primer dan sekunder di bidang hukum yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Bahan-bahan hukum primer, adalah:

   1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

---

[7] Ronny Hanitijo Soemitro, 1988, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, hlm. 46

[8] Ronny Hanitijo Soemitro, *Ibid,* hlm. 54

2) Kitab Undang-Undang Hukum Dagang

3) Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba

4) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional.

5) Peraturan-Peraturan lain yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti.

b. Bahan-bahan hukum sekunder, adalah:

1) Buku-buku tentang perjanjian

2) Buku-buku tentang Waralaba

3) Jurnal-jurnal dan literatur

4) Mass Media internet

c. Bahan hukum tersier, meliputi:

1) Kamus Besar Bahasa Indonesia

2) Kamus Hukum

3) Pedoman Ejaan yang disempurnakan

3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder, yaitu:

a. Data primer ini diperoleh melalui:[9]

1) Observasi

Pengamatan dilakukan secara sengaja dan sistematis mengenai fenomena sosial dan gejala-gejala psikis untuk dilakukan pencatatan.

[9] Ronny Hanitijo Soemitro, *Ibid*, hlm. 46

2) Wawancara

Wawancara pada penelitian ini dilakukan secara langsung kepada pejabat yang terkait. Pengumpulan data sekunder ini diperoleh dengan cara mengumpulkan dan meneliti peraturan perundang-undangan, buku-buku, dan bahan bacaan lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

4. Teknik Pengolahan Data

Penulisan ini berkaitan dengan perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian *franchise*. Untuk itu dilakukan survei lapangan dengan terlebih dahulu. Untuk menentukan populasi dan sampel yang akan diteliti. Selanjutnya dilaksanakan riset untuk mendapatkan data dan keterangan yang diperlukan.

5. Analisis Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan analisis Deskriptif Kualitatif sehingga dapat menjawab keseluruhan permasalahan kemudian dapat ditarik suatu kesimpulan.

G. Sistematika Penulisan

Sesuai dengan buku panduan penyusunan skripsi Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Palembang, penulisan skripsi ini secara keseluruhan tersusun dalam 4 (empat) bab dengan sistem penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah yang akan diteliti dan dilanjutkan dengan tujuan penelitian kemudian kegunaan penelitian dan definisi operasional serta metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan membahas mengenai pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku, jurnal-jurnal hukum, undang-undang, dan literatur dalam pengembangan penelitian pada skripsi ini.

BAB III : PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan mengenai pembahasan dari pokok permasalahan, di dalam bab ini akan diuraikan mengenai pembahasan masalah-masalah yang akan dibahas di dalam penelitian ini.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran yang berhubungan dengan permasalahan berdasarkan yang telah dibahas dalam bab-bab sebelumnya dalam skripsi ini

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku-buku

Anas Salahudin, 2016, *Bimbingan dan Konseling*, CV. Pustaka Setia, Bandung.

Gunawan Widjaja, 2003, *Waralaba,* PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

I. G. Rai Wijaya, 2002, *Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting Teori dan Praktek)*, Kesaint Blanc, Jakarta.

Juajir Sumardi, 1995, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional,* PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Komariah, 2013, *Asas-Asas Perjanjian Hukum Perdata*, Edisi Revisi, UMM Press, Malang.

M. Yahya Harahap, 1982, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung.

Munir Fuady, 1997, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Philipus M. Hadjon, 1987, *Perlindungan Hukum bagi Rakyat Indonesia*, Bina Ilmu, Surabaya.

R. Setiawan, 1999, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Putra Abardin, Bandung.

Ronny Hanitijo Soemitro, 1988, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta.

Suharnoko, 2004, *Sejarah dan Pengertian Franchise*, Prenada Media, Jakarta Timur.

Winarto V., 1996, *Pengembangan Waralaba di Indonesia - Aspek Hukum dan Non Hukum*, Ikatan Advokat Indonesia, Surabaya.

B. Peraturan Perundang-undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD)

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional.

Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

C. Jurnal dan Tesis

Indira Hastuti, 2006, *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise)*, Jurnal Hukum, Fakultas Hukum UNTAG Semarang.

Merry T. J. Ruauw, 2013, *Perlindungan Hukum Terhadap Franchisor dan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise*, Manado, Jurnal Hukum Vol.1/No.1. Universitas Sam Ratulangi Manado.

Naili, Farida, *Upaya Mencetak Laba Melalui Perjanjian Bisnis Waralaba*, Majalah Masalah-Masalah Hukum, Vol. XXXII No.4 Oktober – Desember 2003.

Sheila Felicia, 2010, *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba*, Tesis, PPS Universitas Diponegoro, Semarang.

D. Internet

Haryanto, 2012, dalam Artikel "Pengertian Pendidikan Menurut Para Ahli" http://belajarpsikologi.com/pengertianpendidikan-menurut-ahli/, Diakses 9 April 2017

https://id.wikipedia.org/wiki/Pendidikan_di_Indonesia, Diakses 20 Februari 2022

https://www.primagama.co.id/about-us/history, Diakses 03 Maret 2022

https://www.primagama.co.id/story-telling/fakta-fakta

https://www.scribd.com/document/451619464/Pengertian-Bimbingan-dan-konsling, Diakses 20 Februari 2022

Wikipedia Indonesia, *Pengertian Tentang Waralaba,* Waralaba - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas, diakses 19 Oktober 2021, Pukul 21.15 WIB

E. Hasil Wawancara

Wawancara dengan bapak Nahrul Aidin (Terotory Manager Sumatera 2 Primagama)