BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada periode industrialisasi di industri Indonesia saat ini, mendorong berbagai industri yang berdasarkan nilai-nilai Islam. Fenomena ini mendorong para pengusaha untuk mencari pendekatan Industri yang masuk dalam kategori berdasarkan nilai-nilai keislaman. Industri berbasis keislaman yaitu industri yang dalam penerapannya pada ketentuan syariat Islam, baik yang didasarkan pada Al-Qur'an, As-Sunnah maupun pendapat masing-masing ulama.

Sejalan dengan pertumbuhan sektor industri, pembangunan di sektor ekonomi sangat dibutuhkan sebagai sarana untuk menopang sektor industri yang ada saat ini. Konsep waralaba akhir-akhir ini menjadi sorotan sebagai terobosan dalam pengembangan bisnis. Saat ini sulit mencari pekerjaan, dan adanya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) membuat sebagian orang ingin berbisnis waralaba. Mengingat waralaba merupakan bisnis yang terbukti dan berhasil di bidangnya, dinilai mampu menjamin keuntungan, maka faktor ini menjadi magnet bagi masyarakat luas. Berkat konsep waralaba seseorang tidak perlu memulai bisnis dari awal karena sudah memiliki sistem yang terpadu di dalam waralaba yang memungkinkan penerima waralaba menjalankan bisnis dengan baik.

Terkait dengan penyelenggaraan waralaba, khususnya terkait dengan pertumbuhan industri waralaba, Pemerintah telah menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019. Salah satu aspeknya adalah lebih meningkatkan bisnis waralaba dan keitraan bisnis antara pemberi waralaba dengan pengusaha kecil dan menengah serta meningkatkan kemudahan berbisnis di area waralaba.

Waralaba adalah sebuah bentuk pengembangan usaha yang melibatkan pemberian izin atau hak untuk memanfaatkan, menggunakan, ataupun melaksanakan hak atas kekayaan intelektual milik pemberi lisensi.[1] Menurut Pasal 1 angka (1) PP Nomor 42 Th. 2007 tentang Waralaba, waralaba memiliki pengertian hukum sebagai berikut:

> *"Waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha dalam sistem usaha dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba".*

Pengelolaan usaha waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian waralaba. Dalam perjanjian waralaba terdapat dua pihak. Pihak pertama disebut sebagai pemberi waralaba, pengertiannya disebutkan dalam Pasal 1 ayat (2) PP Nomor 42 Th. 2007 adalah:

---

[1] Gunawan Widjaja, 2001, *W aralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

"Perorangan atau badan usaha yang memberikan hak kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya."

Pihak kedua yang disebut sebagai penerima waralaba berdasarkan Pasal 1 ayat (3) PP Nomor 42 Th. 2007 adalah:

"Orang atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba".

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba adalah saling menguntungkan. Bagi pemberi waralaba, sistem ini adalah langkah yang tepat untuk memasarkan produk atau jasa dengan modal yang sangat kecil, selain itu pemberi waralaba menerima pendapatan dari penerima waralaba.[2] Selain itu, penerima waralaba berhak atas biaya lisensi dari penggunaan Hak Kekayaan Intelektual dan memperoleh sistem waralaba. Hal ini menunjukan bahwa penerima waralaba dapat mengembangkan usahanya sendiri dengan menggunakan metode yang diberikan oleh pemberi waralaba.

Perkembangan bisnis waralaba telah berkembang dengan pesat dan menjadi kekuatan baru bagi unit bisnis domestik Indonesia. Meningkatnya usaha barang dan jasa melalui sistem waralaba, karena sistem waralaba lebih menguntungkan baik bagi pemberi waralaba maupun penerima waralaba.

[2] Norman Syarar Idrus, 2017, Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam Jurnal Yuridis Vol 4 No 1, Juni 2017, hal 2

Waralaba merupakan konsep pemasaran untuk memperluas jaringan perusahaan dengan cepat. Sistem waralaba memiliki banyak keuntungan terutama dari segi keuangan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikatakan sebagai cara yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumen melalui waralaba.[3]

Dari segi regulasi, Instrumen hukum waralaba yang saat ini berlaku di Indonesia adalah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Th. 2007 masih berlaku, ada juga instrumen regulasi lainnya yaitu Permendag No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, terakhir diubah dengan Permendag No. 53/M-Dag/Per/8/2012. Selain itu, khusus dalam hal perjanjian waralaba makanan dan minuman juga diatur dalam Permendag No. 58/M-Deg/Per/9/2014 tentang Perubahan atas Permendag No. 07/M-Dag/Per/2013 tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan Dan Minuman.

Lebih lanjut diperjelas pada Pasal 3 PP No. 42 Th. 2007 yang menjelaskan bahwa unit usaha yang ditunjuk sebagai waralaba harus memiliki karakteristik usaha yang terbukti memberikan manfaat, standar pelayanan dan barang dan/atau jasa harus disediakan secara tertulis, mudah dikomunikasikan dan diterapkan, memiliki dukungan berkelanjutan, dan hak atas kekayaan intelektual yang telah didaftarkan.

---

[3] Lathifah Hanim, *Perlindungan Hukum Haki dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia*, Jurnal Hukum, Vol. XXVI, No. 2

Dalam sistem waralaba, penerima waralaba memiliki hak untuk menggunakan hak kekayaan intelektual dan sistem operasi pemilik waralaba dengan menggunakan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten atau rahasia dagang. Pemberi waralaba menerima royalti dari penggunaan hak kekayaaan intelektual dan sistem operasi penerima waralaba. Artinya, penerima waralaba menjalankan usahanya sendiri dengan menggunakan cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba,[4] yang juga berdampak bahwa usaha dengan sistem waralaba merupakan usaha mandiri yang tidak dapat digabungkan dengan usaha lain. Pemberian waralaba harus ekslusif, bahkan mensyaratkan penerima waralaba untuk menerapkan *non-competition clause* hingga berakhirnya perjanjian waralaba.[5]

Perjanjian waralaba merupakan kontrak tertulis yang menetapkan persyaratan mengikat yang disepakati antara pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk pengoprasian bisnis waralaba. Perjanjian waralaba merupakan dasar hukum dalam menjalankan usaha waralaba dan memberikan perlindungan hukum untuk para pihak. Sehingga para pihak yang terlibat dalam menjalankan usaha waralaba diharapkan tidak menyimpang atau melanggar ketentuan klausul kontrak yang dapat mengakibatkan kerugian bagi kedua belah pihak.[6] Apabila salah satu pihak menyimpang atau melanggar syarat-syarat perjanjian waralaba,

---

[4] Gunawan Widjaja, 2002, *Seri Hukum Bisnis, Lisensi atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, hal. 16
[5] *Ibid*.
[6] Zil Aidi dan Hasna Farida, 2019, *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba*, Jurnal Cendekia Hukum Vol 4, No 2, Maret 2019 hal. 3

maka pihak yang lain dapat menggugat berdasarkan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian.

Perjanjian waralaba merupkan perjanjian formal. Karena perjanjian waralaba harus dibuat tertulis, yang diperlukan untuk bentuk melindungi kedua belah pihak dalam perjanjian waralaba.[7] Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip tertulis dari Q.S. Al-Baqarah: [2] ayat 282 sebagai berikut:

يَاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ اِلٰٓى اَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوْهُ ۗ وَلْيَكْتُبْ بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌۢ بِالْعَدْلِ ۗ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ اَنْ يَّكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللّٰهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِيْ عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللّٰهَ رَبَّهٗ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْـًٔا ۗ فَاِنْ كَانَ الَّذِيْ عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيْهًا اَوْ ضَعِيْفًا اَوْ لَا يَسْتَطِيْعُ اَنْ يُّمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهٗ بِالْعَدْلِ ۗ وَاسْتَشْهِدُوْا شَهِيْدَيْنِ مِنْ رِّجَالِكُمْ ۚ فَاِنْ لَّمْ يَكُوْنَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَّامْرَاَتٰنِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاۤءِ اَنْ تَضِلَّ اِحْدٰىهُمَا فَتُذَكِّرَ اِحْدٰىهُمَا الْاُخْرٰى ۗ وَلَا يَاْبَ الشُّهَدَاۤءُ اِذَا مَا دُعُوْا ۗ وَلَا تَسْـَٔمُوْٓا اَنْ تَكْتُبُوْهُ صَغِيْرًا اَوْ كَبِيْرًا اِلٰٓى اَجَلِهٖ ۗ ذٰلِكُمْ اَقْسَطُ عِنْدَ اللّٰهِ وَاَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَاَدْنٰٓى اَلَّا تَرْتَابُوْٓا ۗ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيْرُوْنَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ اَلَّا تَكْتُبُوْهَا ۗ وَاَشْهِدُوْٓا اِذَا تَبَايَعْتُمْ ۖ وَلَا يُضَاۤرَّ كَاتِبٌ وَّلَا شَهِيْدٌ ۗ وَاِنْ تَفْعَلُوْا فَاِنَّهٗ فُسُوْقٌۢ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللّٰهُ ۗ وَاللّٰهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيْمٌ

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar(Al-Baqarah;282)*[8]*"*

Ayat di atas berbicara tentang anjuran untuk membuat akad dan mengesahkannya di hadapan pihak ketiga yang terpercaya (notaris), sekaligus menekankan perlunya menulis perjanjian meskipun kecil, serta jumlah dan batas waktunya.[9]

---

[7] Gemala Dewi, dkk. 2018. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Prenada Media.
[8] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahnya, Bandung: CV. Diponegoro, 2005, 37
[9] M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, Jakarta: Lentera Hati, 2002, 730

Pentingnya perjanjian waralaba berasal dari fakta bahwa waralaba adalah kesepakatan bersama karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba terikat oleh sutu prestasi tertentu. Prestasi adalah pelaksanaan isi perjanjian yang telah disepakati menurut tata cara yang disepakati bersama, model untuk mencapai kesepakatan adalah memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, dan tidak berbuat sesuatu. Dari pengertian prestasi dan pengertian perjanjian tersebut dapat disimpulkan bahwa para pihak dalam perjanjian tersebut harus melaksanakan prestasi sesuai dengan isi perjanjian. Jika salah satu pihak tidak mencapai prestasi tersebut, maka terjadi wanprestasi. Wanprestasi merupakan kegagalan untuk melakukan suatu kegiatan atau kewajiban sebagaimana yang telah diperjanjikan.

Salah satu penyebab masalah perjanjian waralaba adalah adanya *standard contract* atau kontrak baku dalam asas kebebasan berkontrak yang terdapat pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Oleh karena itu, Negara menjadikan itikad baik sebagai perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian waralaba seperti yang ditegaskan dalam Pasal 1338 ayat (3) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sebagai usaha perlindungan hukum terhadap para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba ini menetapkan suatu hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, pelaksanaan perjanjian tersebut menimbulkan konsekuensi bagi para pihak yang mengadakannya. Adanya hak dan kewajiban

mereka ditentukan oleh kesepakatan yang dibuat oleh kedua belah pihak. Hak dan kewajiban itersebut memerlukan pelaksanaan yang baik dan seimbang sesuai dengan apa yang telah disepakati para pihak.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka Penulis tertarik untuk mengkaji dan melakukan penelitian dengan judul skripsi, "**TINJAUAN YURIDIS HUBUNGAN HUKUM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PEMBERI WARALABA DAN PENERIMA WARALABA (Studi Pada Perjanjian Waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta)"**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, maka penulis dapat menarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk dan isi dari perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta?
2. Bagaimana hubungan hukum para pihak dalam perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bentuk dan isi dari perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.
2. Untuk mengetahui hubungan hukum para pihak dalam perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penulisan merupakan satu rangkaian yang hendak dicapai bersama, maka dengan demikian, dari penulisan ini diharapkan dapat memberi manfaat antara lain:

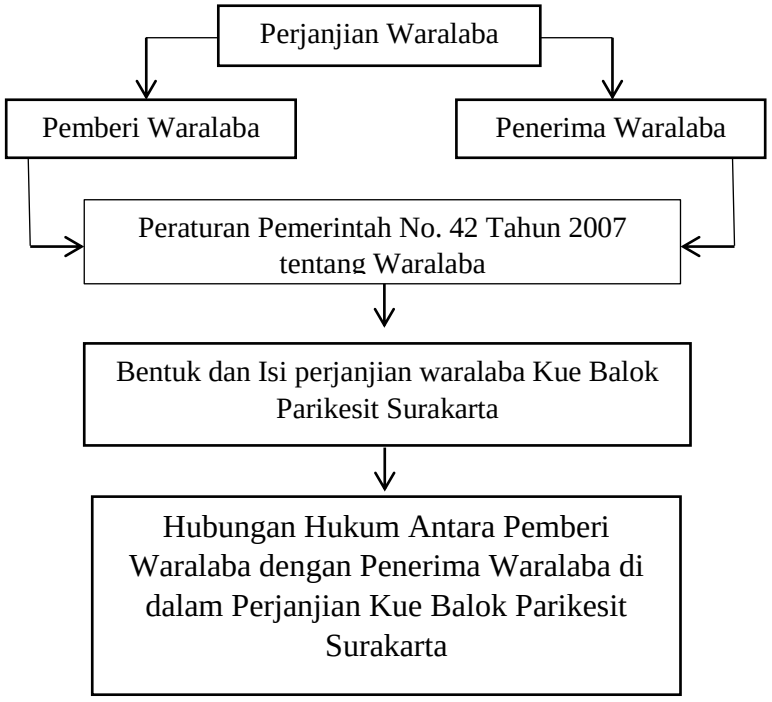
a. Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian ini selanjutnya diharapkan dapat memberikan manfaat dalam pengembangan ilmu hukum, terutama di bidang hukum perdata mengenai perjanjian waralaba.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau rujukan bagi peneliti lainnya untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai bentuk dan isi perjanjian waralaba yang dibuat oleh kedua belah pihak serta hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, yang dapat dijadikan acuan oleh pemberi waralaba di masa yang akan datang untuk bekerja sama dengan calon mitranya untuk menghindari kelalaian atau pelanggaran perjanjian yang dapat mengakibatkan kerugian bagi kedua belah pihak.

E. Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, “perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”, suatu perjanjian tertentu dapat disebut sah jika semua syarat sahnya ada. Syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang meliputi:

a. Adanya kesepakatan antara para pihak

   Syarat pertama sahnya kontrak adalah kesepakatan atau persetujuan para pihak.

b. Kecakapan

Kecakapan hukum *(bekwaam)* merupakan syarat umum untuk melakukan perbuatan hukum secara sah, yaitu seseorang harus cukup umur, berpikiran sehat dan tidak dihalangi secara hukum untuk melakukan tindakan sesuatu.

c. Suatu Hal Tertentu

Suatu hal tertentu adalah barang yang menjadi obyek tertentu, menurut pasal 1333 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, barang yang menjadi obyek suatu perjanjian sekurang-kurangnya harus ditentukan jenisnya.\

d. Kausa Yang Halal

Menurut Pasal 1335 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, perjanjian tanpa alasan atau perjanjian yang dibuat dengan alasan palsu atau dilarang adalah tidak sah.

Dalam menjalankan bisnis waralaba, ada perjanjian waralaba. Pasal 4 ayat 1 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa perjanjian waralaba adalah perjanjian tertulis yang berisi tentang ketentuan penyelenggaraan usaha waralaba yang diperjanjikan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba menurut hukum yang berlaku di Indonesia. Perjanjian waralaba dijalankan oleh kedua belah pihak. Pihak pertama disebut sebagai pemberi waralaba. Pemberi waralaba adalah badan usaha yang produknya memiliki konsep dan merek. Pihak lain disebut penerima waralaba. Penerima

waralaba adalah orang atau badan usaha yang berdasarkan perjanjian waralaba yang telah disepakati, berhak menggunakan konsep dan merek dalam produk yang ditawarkan oleh pemberi waralaba.

Pasal 7 ayat 1 PP Nomor 42 Th 2007 dalam Perjanjian Waralaba menetapkan pemberi waralaba wajib memberikan *prospectus* waralaba kepada caon penerima waralaba pada saat penawaran dilakukan, pada ayat 2 menjelaskan syarat-syarat *prospectus* penawaran waralaba, yang berlaku sekurang-kurangnya untuk:

a. Data pribadi pemberi waralaba
b. Legalitas bisnis pemberi waralaba
c. Sejarah kegitan usaha
d. Struktur organisasi pemberi waralaba
e. Laporan keuangan selama dua tahun terakhir
f. Jumlah lokasi
g. Daftar pemegang waralaba, dan
h. Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba

Pasal 1 PP Republik Indonesia Nomor 42 Th. 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa waralaba adalah hak khusus seseorang atau badan hukum dalam sistem bisnis komersial untuk memasarkan sendiri barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan pihak lain dapat memperoleh keuntungan berdasarkan perjanjian waralaba.

Hubungan waralaba didasarkan pada perjanjian yang memuat serangkaian janji yang membentuk hubungan hukum dan karenanya memiliki akibat hukum. Suatu perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak mengikat kedua belah pihak dan menjadi undang-undang bagi mereka yang mengadakannya. Perjanjian waralaba mengatur kedua kegiatan tersebut, yang memperjelas hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba. Perjanjian waralaba harus berdasarkan asas keadilan, ada kesepakatan antara para pihak dan harus berdasarkan hukum yang berlaku.

F. Metode Penelitian

1. Metode Pendekatan

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis normatif, yaitu mengamati suatu peristiwa dan memverifikasi apakah peristiwa itu telah sesuai dengan norma/yurisprudensi/doktrin.[10]

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu memberikan gambaran penjelasan tentang terpenuhinya persyaratan sahnya suatu perjanjian menurut hukum perjanjian dan asas-asas yang melingkupi suatu perjanjian yang dalam penelitian ini difokuskan pada substansi perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.

---

[10] Khudzaifah Dimyati dan Kelik Wardiono. 2004. Metode Penelitian Hukum, Surakarta:Fakultas Hukum UMS, hal 4.

3. Obyek Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mengambil obyek Akta Perjanjian Waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.

4. Jenis data

Jenis data yang digunakan untuk penelitian adalah:

a. Data Sekunder

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, data ini berguna untuk melengkapi dan menjelaskan bahan hukum primer yakni yang berupa dokumen-dokumen resmi, buku-buku yang terkait dengan penelitian, jurnal, skripsi, tesis, disertasi, dan peraturan perundang-undangan.[11] Dalam penelitian ini adalah berupa dokumen akta perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.

b. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum yang terdapat di buku, karya tulis ilmiah jurnal dan peraturan hukum positif yang berlaku yaitu:

1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
2) Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba
3) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
4) Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

[11] Soerjono Soekamto, Op.Cit. hal.67

c. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu terdiri dari buku-buku mengenai problematika hukum, hasil karya tulis ilmiah atau penelitian para sarjana.[12]

d. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum yang memebrikan penjelasan lebih lanjut mengenai bahan hukum primer dan sekunder.

5. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan bahan hukum dalam suatu penelitian merupakan hal yang sangat penting dalam penulisan, teknik pengumpulan bahan hukum yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan. Studi kepustakaan diperlukan guna memperoleh landasan teori yang berkaitan dengan penelitian untuk melakukan kajian lebih lanjut. Studi kepustakaan diperoleh dari bahan hukum yang berupa buku-buku, literature, peraturan perundang-undangan, jurnal, makalah, artikel, media masa, bahan dari internet, serta bahan-bahan lain yang berkaitan dengan isu hukum yang akan diteliti. Sedangkan untuk memperjelas atau menambahkan informasi yang berkaitan dengan bahan hukum primer, maka dilakukan juga teknik pengumpulan bahan hukum dengan klarifikasi. Klarifikasi dilakukan dengan melakukan pertanyaan mengenai isi dari perjanjian waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta. Klarifikasi ini berguna untuk menambah keakuratan dari hasil penelitian penulis.

---

[12] Soemitro Ronny Hanitoyo, 1999, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Jakarta: Ghalia Indonesia, hal 11

6. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, metode analisis data kualitatif merupakan salah satu cara untuk meneliti data melalui penjelasan-penjelasan kalimat yang wujud datanya adalah dapat berupa ucapan, tulisan ataupun perilaku orang.[13] Data yang diteliti dalam penelitian ini adalah data yang berupa dokumen akta perjanjian waralaba lalu data tersebut di analisis dengan penjabaran-penjabaran kalimat dengan menggunakan parameter pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dalam pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjadi titik kajian. Setelah penulis melakukan analisis data dan memperoleh hasil penelitian tersebut, langkah selanjutnya adalah penulis memberikan kesimpulan dari hasil analisis tersebut.

G. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penulisan skripsi ini maka diperlukan adanya sistematika penulisan yang teratut yang terdiri dari empat bab, yang tiap-tiap bab terbagi dalam sub-sub bagian yang dimaksud untuk memudahkan pemahaman terhadap keseluruhan hasil penelitian ini..Tata urutan sistematikanyaa sebagai berikut:

[13] Pupu Saeful Rahmat, 2012, Penelitian Kualitatif, Jurnal Equlibrium Vol. 5, No.9, Januari-Juni:1

BAB I PENDAHULUAN:

A. Latar Belakang

B. Rumusan Masalah

C. Tujuan Penelitian

D. Manfaat Penelitian

E. Kerangka Penelitian

F. Metode Penelitian

G. Sistematika Penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA:

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian
2. Unsur-Unsur Perjanjian
3. Syarat sahnya Perjanjian
4. Asas-Asas Perjanjian
5. Macam-Macam Perjanjian
6. Prestasi, Wanprestasi, Force Majeure, dan Perbuatan Melawan Hukum
7. Akibat Perjanjian

B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

1. Pengertian Waralaba
2. Unsur-Unsur Perjanjian Waralaba
3. Karakteristik Perjanjian Waralaba dan Usaha Waralaba
4. Perjanjian Waralaba dalam Hukum Islam
5. Berakhirnya Perjanjian Waralaba
6. Waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN:

A. Bentuk dan isi Perjanjian Waralaba Kue Balok Parikesit Surakarta.
B. Hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba Pada Perjanjian Kue Balok Parikesit Surakarta.

BAB IV PENUTUP:

A. Kesimpulan
B. Saran