

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi yang serba canggih ini, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat dunia mengalami perubahan yang sangat dahsyat yaitu semakin meningkat, dinamis dan sangat prospektif dan penuh dengan persaingan tidak mengenal batas-batas wilayah dan negara. Bisnis antar daerah yang satu dengan yang lain mempunyai aksesibilitas yang mudah terjangkau bahkan antar negara sekalipun.

Waralaba yang berasal dari kata wara yang berarti lebih dan laba yang berarti untung sehingga secara harfiah waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan keuntungan lebih.¹ Dalam peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang waralaba dikatakan bahwa²:

“Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa”(Pasal 1 angka 1).

Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang mendapat perhatian khusus dari pemerintah, bahkan sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem waralaba. Bisnis dengan sistem waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada

¹ <https://fitrishaaadr.wordpress.com/2012/12/30/pengertian-bisnis-waralaba-atau-usaha-franchise/>
diunduh pada hari Selasa, tanggal 17 Februari 2015 pukul 18.45

² Wijaya Gunawan, 2002, *Lisensi atau Waralaba*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, Hal. 20

masyarakat konsumen.³ Selanjutnya lisensi adalah izin yang diberikan pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan Merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang dan atau jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu tertentu dan syarat tertentu.⁴ Sebagaimana halnya pemberian lisensi, waralaba inipun sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralabanya melalui tatacara, proses serta suatu *code of conduct* dan sistem yang ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba.⁵ Pemberi waralaba dan penerima waralaba akan memasuki sebuah hubungan jangka panjang untuk mencapai tingkat kesuksesan bisnis secara luas.

Sebelum menjalankan sebuah bisnis waralaba, harus mempelajari perjanjian waralaba terlebih dahulu. Perjanjian waralaba ini berisi perjanjian dan aturan main antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Jadi, sangat besar andilnya bagi kelangsungan nasib bisnis selanjutnya. Perjanjian waralaba menjadi dokumen resmi yang dapat mengamankan bisnis penerima waralaba dan pemberi waralaba.

Mengingat bahwa waralaba merupakan suatu perjanjian, terdapat hal-hal yang disepakati di dalam perjanjian tersebut sekaligus merupakan objek hukumnya. Objek hukum tersebut bagi para pihak merupakan hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang dapat dituntut atau yang harus dilaksanakan oleh para pihak sebagai subjek perjanjian.

³ Moch Basarah, 2008, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung : Citra Aditya Bakti, Hal. 2

⁴ Wijaya Gunawan, *Op. Cit*, Hal. 12

⁵ *Ibid*, Hal. 5

Yang berwenang membuat perjanjian waralaba dengan segala aturan permainan bisnis adalah pemberi waralaba. Selanjutnya, perjanjian waralaba ini ditandatangani oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba sebagai bukti adanya kerja sama diantara keduanya. Setelah perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak, bisnis waralaba ini baru bisa dijalankan. Perjanjian ini akan menjadikan pegangan bagi kedua belah pihak karena memuat hak dan kewajiban yang harus dipenuhi tanpa adanya perjanjian, sebuah waralaba tidak bisa dilakukan.⁶

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik. Pada satu sisi, pemberi waralaba memberi bantuan kepada penerima waralaba dan disisi lain penerima waralaba memberi *royalty* kepada pemberi waralaba sehingga kedua-duanya saling bekerja sama dalam meningkatkan pemasaran produknya di tengah masyarakat dengan melalui tata cara yang ditentukan oleh pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari Penerima Waralaba yang juga ikut menanggung resiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan ringan.⁷

Tumbuh kembangnya waralaba lokal berawal pada tahun 1990-an, pada saat itu waralaba berkembang dengan pesat. Pada tahun 1997, kepastian hukum akan formal waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 19 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Dengan adanya kepastian hukum untuk berusaha dengan format bisnis waralaba

⁶Eka An aqimudin ,2010,*Solusi Bila Terjadi Kasus Bisnis*,Jakarta: Raih Asa Sukses, Hal. 34

⁷Joseph Manchuso dan Donald Boroian,1995,*Pedoman Membeli dan Mengelola Franchise*, Jakarta: Delapatrassa, Hal. 17

jauh lebih baik dari sebelum tahun 1997. Hal ini terlihat semakin banyaknya payung hukum yang dapat melindungi bisnis tersebut.

Sistem bisnis waralaba bisa dilakukan dengan berbagai hal, yaitu bidang barang dan bidang jasa. Misalkan saja Bimbingan Belajar Smartgama yang bisnis waralabanya dalam bentuk bidang jasa. Smartgama adalah suatu Lembaga Bimbingan Belajar yang berkantor pusat di kota Surakarta yang didirikan sejak 29 Mei 2009 dan kini telah memiliki lebih dari 40 Kantor Cabang yang tersebar di seluruh kota yang ada di Indonesia. Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama bergelut pada bidang pendidikan yang berfungsi sebagai wadah berhimpunannya anggota masyarakat pendidikan yang memiliki persamaan kehendak dalam mencerdaskan kehidupan bangsa. Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama menggunakan metode *Brilliant solution*, anak didik Lembaga Pendidikan Smartgama akan dilatih untuk dapat mengerjakan dengan cerdas atau dengan pola pemikiran yang sangat sederhana.

Dalam penelitian ini, peneliti lebih menekankan untuk mengkaji perjanjian waralaba khususnya usaha waralaba lokal di Surakarta tepatnya di Bimbingan Belajar Smartgama. Usaha yang berkembang di bidang pendidikan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam dengan melakukan penelitian untuk penulisan skripsi yang berjudul “IMPLEMENTASI PERJANJIAN WARALABA BISNIS LOKAL DALAM BIDANG PENDIDIKAN (STUDI PADA BIMBEL SMARTGAMA SURAKARTA)”

2. Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam suatu penelitian penting dilakukan oleh seorang peneliti, sebab dengan adanya rumusan masalah akan memudahkan peneliti untuk melakukan pembahasan searah dengan tujuan yang ditetapkan.

Adapun perumusan masalah dalam penelitian itu yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk dan isi dari perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama?
2. Bagaimana pelaksanaan dari perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama?
3. Apa saja kendala-kendala yang timbul dalam proses pelaksanaan perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama?

3. Tujuan penelitian

Penelitian ini mempunyai tiga tujuan, yaitu:

1. Untuk mengetahui bentuk dan isi perjanjian waralaba pada Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba pada Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama.
3. Untuk mengetahui kendala-kendala yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar Smartgama.

4. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang penulis lakukan ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan sebagai tambahan khasanah dalam ilmu pengetahuan tentang hukum. Khususnya dalam proses perjanjian waralaba yang ada di Indonesia.
- b. Memberikan sumbangan pemikiran dan suatu gambaran terhadap perjanjian waralaba.

2. Manfaat praktis

- a. Sebagai pengetahuan dibidang hukum mengenai berbagai jenis hubungan hukum maupun klausula yang dapat dipilih untuk melaksanakan perikatan waralaba ini.
- b. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pelaku bisnis usaha waralaba dalam menjalankan bisnis usaha yang telah dipilih agar memiliki pertimbangan usaha.

5. Metode Penelitian

1. Metode pendekatan

Metode penelitian berfungsi sebagai alat atau cara untuk pedoman untuk melakukan penelitian, sedangkan penelitian adalah suatu cara yang didasarkan pada sistematika dan pemikiran tertentu yang bertujuan untuk memecahkan suatu masalah yang bersifat ilmiah.⁸

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan yuridis empiris yakni suatu penelitian yang didasarkan pada suatu ketentuan hukum (peraturan yang berlaku) dengan fenomena atau kenyataan yang

⁸Khudzaifah Dimiyati dan Kelik Wardiono, 2008, *Metode Penelitian hukum* (buku pegangan kuliah), Surakarta : Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta, Hal. 3

terjadi di lapangan serta dalam prakteknya sesuai dengan yang terjadi sebenarnya.⁹

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian dalam penulis ini adalah penelitian deskriptif, dimana dimaksudkan untuk memberikan data yang seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala-gejala lainnya. Apabila pengetahuan tentang suatu masalah sudah cukup, maka sebaiknya dilakukan penelitian menyeluruh yang dimaksudkan untuk menguji hipotesa-hipotesa tertentu.¹⁰

3. Lokasi Penelitian

Untuk mempermudah pengumpulan data yang sesuai dengan permasalahannya penulis teliti, maka penulis melakukan penelitian di Bimbingan Belajar Smartgama Surakarta. Penulis memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi penelitian tidaklah jauh dari tempat tinggal penulis, sehingga diharapkan berdasarkan hal ini dapat lebih memperlancar penulis dalam melakukan penelitian.

4. Sumber Data

a. Sumber data primer

Dalam penulisan ini menggunakan data primer ialah data yang asli yang diperoleh tangan pertama, dari sumber asalnya yang pertama belum diolah dan diuraikan oranglain. Termasuk sebagai data primer, yaitu buku-buku atau

⁹Hadari Nawawi, 1991, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta : UGM Press, Hal. 11

¹⁰Soerjono Soekanto, 2007, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta : UI Press, Hal. 10

dokumentasi yang diperoleh penelitian di lapangan, walaupun sifatnya merupakan data sekunder.¹¹

b. Sumber data sekunder

Data sekunder antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil penelitian yang berwujud laporan, buku harian dan seterusnya.¹²

5. Metode pengumpulan data

Dalam mencari dan menumpulkan data yang diperlukan di fokuskan pada pokok-pokok permasalahan yang ada yaitu tentang pelaksanaan perjanjian usaha waralaba antara pihak. Dalam pengumpulan data ini, penulis menggunakan pengumpulan data yaitu:

a. Wawancara (interview)

Wawancara adalah Tanya jawab dalam komunikasi verbal (berhubungan dengan lisan), bertatap muka diantara pewawancara dengan para informan atau responden yang menjadi interview yaitu para anggota masyarakat yang diwawancarai. Tetapi hanya ketua Bimbelnya saja yang akan di wawancarai. Disini penulis menggunakan wawancara semi terstruktur untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka.

b. Studi kepustakaan

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan bahan-bahan bacaan, termasuk peraturan perundang-undangan, dokumen-dokumen yang ada kaitannya dengan masalah diatas. Cara ini dimaksud untuk mencari konsep-konsep, teori-teori, atau pendapat yang berhubungan dengan pokok permasalahan.

¹¹Hilman Hadikusuma , 1995, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, Bandung :Mandar Maju, Hal.65

¹²Soerjono Soekanto, 1986, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta : UI Press, Hal.12

6. Metode Analisis Data

Setelah data yang diperoleh dan diperlukan telah berkumpul semuanya, maka tindak selanjutnya adalah memberikan analisis terhadap data tersebut.

Adapun metode analisis data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Metode analisis deskriptif kualitatif yakni metode yang dilakukan dengan cara yakni data yang diperoleh disusun secara sistematis. Kemudian dari data tersebut lalu disimpulkan sehingga dapat diperoleh gambaran yang baik, jelas dan dapat memberikan data seteliti mungkin mengenai obyek penelitian yang diteliti.

6. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan, memahami dan mengetahui isi yang terkandung dalam skripsi ini, maka diperlukan sistematika penulisan.

Dimana sistematika penulisan skripsi ini meliputi:

BAB I Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan

BAB II Tinjauan Pustaka. Bab ini membahas tentang Pengertian Perjanjian, Asas-asas dalam hukum Perjanjian, Syarat Sahnya Perjanjian, Subyek dan Obyek Perjanjian, Saat Lahirnya Perjanjian, Berakhirnya Perjanjian, Pengertian Waralaba, Jenis-jenis waralaba dalam Bisnis, Dasar Hukum Perjanjian Waralaba, Ruang Lingkup Perjanjian Waralaba, Bentuk perjanjian Waralaba, Subyek dan Obyek Waralaba, Hak dan Kewajiban Para pihak Waralaba, Hapusnya perjanjian waralaba.

BAB III Hasil Penelitian Dan Pembahasan. Bab ini menguraikan dengan jelas tentang: Bentuk dan Isi Perjanjian Waralaba di Lembaga “Bimbingan Belajar

Smartgama”; Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Lembaga “Bimbingan Belajar Smartgama”; Kendala-kendala yang timbul dalam perjanjian waralaba Lembaga “Bimbingan Belajar Smartgama”.

BAB IV Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang berguna untuk menyempurnakan penelitian di masa mendatang.