

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi yang semakin maju harus menjamin perlindungan dalam dunia usaha. Perkembangan tersebut memunculkan berbagai usaha yang terus berkembang di segala bidang. Usaha yang berkembang tersebut melibatkan kerjasama dari pihak yang terkait, dengan dasar tujuan untuk mendapatkan hasil yang saling menguntungkan, seperti keberadaan usaha waralaba. Perlindungan terhadap suatu usaha sangat diperlukan sebagai upaya proteksi terhadap suatu kegagalan. Payung hukum dalam suatu usaha akan memberikan iklim usaha yang sehat dan nyaman untuk terus berkembang dan maju. Kesadaran dan kesepakatan dari semua pihak yang terlibat untuk mentaati semua peraturan yang ada sangat diperlukan.

Kegiatan usaha yang terus berkembang salah satunya adalah keberadaan usaha waralaba. Keberadaannya menjadi magnet ekonomi bagi masyarakat untuk terus berkembang dalam dunia usaha, dengan tujuan utama untuk mencari keuntungan. Pemahaman yang benar dan kerjasama yang baik akan menjadikan usaha waralaba sebagai salah satu penggerak ekonomi masyarakat yang mandiri. Waralaba sendiri berasal dari kata wara artinya lebih atau istimewa dan laba artinya untung, sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.¹ Penjelasan mengenai waralaba

¹Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008, hal. 7.

juga telah diatur di dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, di mana telah didefinisikan dalam Pasal 1 angka 1 bahwa:

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

Sementara itu, dalam dunia usaha waralaba akan melibatkan beberapa pihak, baik dari pihak pemilik atau pemberi waralaba yang dinamakan dengan *franchisor* dan pihak yang diberi atau menerima waralaba yang disebut dengan *franchisee*.² Pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.³ Sedangkan penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.⁴ Kerjasama yang baik yang melibatkan para pihak dengan di dasari rasa tanggung jawab untuk menjaga kemitraan usaha akan menguntungkan kedua belah pihak.

Perkembangan usaha yang melibatkan lebih dari satu pihak seperti usaha waralaba harus melakukan suatu perjanjian sebagai dasar dalam perlindungan hukum. Pengertian perjanjian sendiri adalah sekelompok atau sekumpulan perikatan-perikatan yang mengikat para pihak dalam perjanjian

²Cita Yustisia Serfiyani, *Franchise Top Secret, (Ramuan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa)*, Yogyakarta: Andi, 2015, hal. 15.

³ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Pasal 1 Ayat (2).

⁴*Ibid*, Pasal 1 ayat (3).

yang bersangkutan.⁵ Perjanjian mempunyai peranan dalam keberlangsungan suatu usaha, keberadaannya dapat menjadi dasar untuk mengikat dua pihak untuk bekerjasama, serta untuk menghindari dari kedua belah pihak untuk melakukan suatu pelanggaran. Perjanjian dapat menjadi dasar dalam suatu kesepakatan kerja sama yang telah dibuat, keberadaannya mampu menjadi pijakan perlindungan hukum. Perjanjian akan mampu mengikat para pihak untuk taat dan menghargai kesepakatan yang telah dibuat, apabila salah satu pihak ada yang melanggar atau dirugikan, maka pihak yang dirugikan dapat melakukan penuntutan sesuai ketentuan yang berlaku.

Secara umum kesepakatan yang dituangkan dalam sebuah perjanjian seperti waralaba harus mempunyai syarat-syarat: Kesepakatan kerjasama sebaiknya tertuang dalam suatu perjanjian waralaba yang disahkan secara hukum. Kesepakatan kerjasama ini menjelaskan secara rinci segala hak, kewajiban dan tugas dari pengwaralaba (*franchisor*) dan pewartalaba (*franchisee*). Masing-masing pihak yang bersepakat sangat dianjurkan, bahkan untuk beberapa negara dijadikan syarat, untuk mendapatkan nasihat dari ahli hukum yang kompeten, mengenai isi dari perjanjian tersebut dan dengan waktu yang dianggap cukup untuk memahaminya. Tiga prinsip dari suatu perjanjian waralaba: harus jujur dan jelas, setiap pasal dalam perjanjian harus adil, isi dari perjanjian dapat dipaksakan berdasarkan hukum.⁶

Keberadaan suatu usaha harus mempunyai sebuah payung hukum untuk dijadikan dasar dalam melindungi para pihak yang melakukan kegiatan

⁵J. Satrio, *Hukum Perjanjian*, Bandung: Citra Adytia Bakti, 1991, hal. 4.

⁶Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis*, Cetakan Kedua, Jakarta: Radja Grafindo Persada, 2003, hal. 80.

usaha, demi terhindar dari masalah yang akan timbul di kemudian hari. Permasalahan sering muncul biasanya dalam kesepakatan kontrak kerja sama, baik mengenai pembaharuan kontrak maupun pemutusan sepihak sebuah kontrak. Kesepakatan dan kesepahaman secara detail dalam sebuah perjanjian akan memberikan tanggung jawab untuk kedua belah pihak mentaati dan menghargai sebagai suatu kewajiban. Secara umum payung hukum yang mengatur mengenai keberadaan waralaba adalah sebagai berikut:⁷

1. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (*Franchise*).
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha *Franchise*.
3. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan *Franchise*.

Kesepahaman dan kejujuran dalam melakukan perjanjian merupakan dasar yang harus diambil sebagai etika dalam dunia usaha waralaba. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (*Franchise*) dijadikan payung hukum sebagai pelindung dalam melakukan kegiatan usaha waralaba. Kecermatan dan ketelitian dalam proses pembuatan kesepakatan dalam suatu perjanjian menjadi kunci perlindungan yang paling ampuh untuk terhindar dari kegagalan. Perlindungan harus

⁷ Sentosa Sembiring, *Himpunan Peraturan Perundang-Undangan Republik Indonesia tentang Waralaba*, 2010, Bandung: Nuansa Aulia, hal. 31.

mampu dijadikan sebagai kontrol setiap masing-masing pihak untuk cermat dalam melakukan usaha waralaba.

Berdasarkan hal-hal yang telah dikemukakan di atas, maka penulis ingin melakukan penelitian skripsi ini dengan memberikan judul, “ANALISIS TENTANG PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA”.

B. Rumusan dan Pembatasan Masalah

Suatu penelitian perlu sekali adanya pembatasan masalah atau ruang lingkup permasalahan pada suatu obyek yang akan diteliti, karena akan mempermudah penulis dalam pengumpulan data. Penelitian ini dibatasi hanya tentang perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia.

Guna mempermudah pemahaman dalam pembahasan permasalahan yang akan diteliti serta untuk mencapai tujuan penelitian yang lebih mendalam dan terarah, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana regulasi dari praktek perjanjian waralaba (*franchise*) di Indonesia?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) dalam perjanjian waralaba (*franchise*) di Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui regulasi dari praktek perjanjian waralaba (*franchise*) di Indonesia.
2. Untuk mengetahui perlindungan hukum bagi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) dalam perjanjian waralaba (*franchise*) di Indonesia.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah disampaikan, maka manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian hukum ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu hukum di Indonesia dan khususnya hukum perdata, terutama mengenai perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia.

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk lebih mengembangkan penalaran, membentuk pola pikir dinamis sekaligus untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh.
- b. Untuk mengetahui permasalahan yang timbul serta berusaha untuk memberikan masukan dalam bentuk pemikiran mengenai cara

mengatasi masalah tentang perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia.

E. Kerangka Pemikiran

Pengembangan usaha yang berdasarkan pada suatu pedoman hukum sebagai dasar dalam meningkatkan pangsa pasar harus dilakukan. Kerjasama yang baik dalam pengembangan usaha dengan pihak lain sangat diperlukan sebagai upaya pengembangan. Ketelitian dan kejelian dalam setiap detail kontrak kesepakatan dengan pihak lain sangat diperlukan sebagai upaya proteksi atas usaha yang dijalankan. Tanggung-jawab dan kepercayaan antar pihak sangat diperlukan untuk mengembangkan usaha yang dijalankan bersama. Kesepakatan yang dituangkan dalam perjanjian harus mampu menjadi dasar dalam usaha, agar tidak ada pihak yang dirugikan dalam usaha tersebut.

Perjanjian yang didasarkan atas kesepakatan para pihak dalam melakukan suatu usaha akan menjadi jaminan sebagai tanggung jawab dalam usaha waralaba, baik pemberi waralaba ataupun penerima waralaba. Perjanjian dalam suatu usaha waralaba pada dasarnya berdasarkan pada kebutuhan dan tujuan yang ingin dicapai dalam suatu usaha, dengan keuntungan kedua belah pihak sebagai tujuannya. Essensi utama dalam pengembangan usaha waralaba adalah untuk mencapai strategi pemasaran yang bertujuan untuk memperluas jangkauan usaha untuk meningkatkan pangsa pasar atau penjualannya, dengan tujuan mencari keuntungan untuk kedua belah pihak.

Pada dasarnya usaha waralaba merupakan suatu perikatan/perjanjian antara dua pihak. Sebagai perjanjian dapat dipastikan semua ketentuan dalam hukum perdata (KUHPerdata) tentang perjanjian (Pasal 1313), tentang sahnya perjanjian (Pasal 1320) dan ketentuan Pasal 1338. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 1, waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁸ Waralaba adalah format bisnis yang mempunyai karakteristik pokok sebagai berikut:⁹

1. Ada kesepakatan kerjasama yang tertulis;
2. Selama kerjasama tersebut pihak pengwaralaba (*Franchisor*) mengizinkan pewaralaba (*Franchisee*) menggunakan merek dagang dan identitas usaha milik pengwaralaba dalam bidang usaha yang disepakati. Penggunaan identitas usaha tersebut akan menimbulkan asosiasi pada masyarakat adanya kesamaan produk dan jasa dengan pengwaralaba;
3. Selama kerjasama tersebut pihak pengwaralaba memberikan jasa penyiapan usaha dan melakukan pendampingan berkelanjutan pada pewaralaba;
4. Selama kerjasama tersebut pewaralaba mengikuti ketentuan yang telah disusun oleh pengwaralaba yang menjadi dasar usaha yang sukses;
5. Selama kerjasama tersebut pengwaralaba melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pimpinan sistem kerjasama.

Kerjasama bisnis yang saling menguntungkan dalam sistem waralaba merupakan suatu kebutuhan karena baik pemberi maupun penerima waralaba

⁸ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 1.

⁹ V. Winarto. *Makalah Seminar Aspek-aspek Hukum Franchising*, Surabaya 23 Oktober 1993, hal. 6.

mempunyai kepentingan yang sama untuk mengembangkan usahanya dalam suatu kerangka sistem yang terpadu dan terkait satu sama lain. Dalam merealisasikan hal tersebut penyusunan dan pembuatan perjanjian waralaba secara seimbang antara para pihak sebagai dasar pelaksanaan kerja sama menjadi hal sangat penting untuk dilaksanakan.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian digunakan untuk mengumpulkan data guna mendapatkan jawaban atas pokok permasalahan, sehingga data yang diperoleh dari penelitian ini dapat di pertanggung jawabkan secara ilmiah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan.¹⁰ Adapun dalam membahas permasalahan dalam penelitian seperti yang dikemukakan penulis diatas, maka penulis dalam mengumpulkan data yang diperlukan atau dipakai sebagai materi melalui beberapa cara, yaitu:

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang penulis pakai adalah pendekatan Hukum Normatif. Penelitian Hukum Normatif merupakan metode penelitian hukum yang dilakukan dengan meneliti bahan pustaka atau data sekunder. Penelitian Hukum Normatif merupakan suatu bentuk penelitian dengan pendekatan pengkajian teoritik dari sumber data sekunder yaitu literatur dan peraturan perundang-undangan yang terkait.

¹⁰ Adi Rianto, *Metode Sosial dan Hukum*, Jakarta: Sinar Granit, 2004, hal. 2.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penyusunan penelitian ini adalah menggunakan jenis penelitian pustaka (*library research*).¹¹ Yaitu jenis penelitian dokumentasi untuk memperoleh data dengan menyelusuri dan mempelajari seteliti mungkin, secara sistematis dan menyeluruh tentang perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia.

3. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder, yakni data yang dipusatkan berdasarkan bahan kepustakaan (*library research*), antara sebagai berikut:

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan-bahan hukum yang mengikat, meliputi norma kaidah dasar, peraturan perundang-undangan, yurisprudensi, traktat dan bahan-bahan hukum yang masih berlaku dan menjadi hukum positif di Indonesia sampai saat ini, terkait perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia. Dalam penelitian ini, bahan hukum primer yang digunakan adalah:

- 1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).
- 2) Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian.
- 3) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.

¹¹ *Library Research* adalah metode tunggal yang dipergunakan dalam penelitian hukum normatif, Lihat Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum dalam Praktek*, Jakarta: Sinar Grafika, 2002, hal. 50.

4) Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merk.

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer.¹² Bahan hukum sekunder, meliputi literatur-literatur dan bahan-bahan yang berkaitan dengan perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia dan peraturan-peraturan di bawah undang-undang. Dalam penelitian ini, bahan hukum sekunder yang digunakan adalah:

- 1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- 2) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

c. Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang mendukung hukum primer dan bahan hukum sekunder, di antaranya berupa jurnal, bahan dari media internet, kamus, ensiklopedia, dan lain sebagainya.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan. Studi kepustakaan merupakan kegiatan mengumpulkan dan memeriksa atau menelusuri dokumen-dokumen atau kepustakaan yang dapat memberikan informasi atau keterangan yang dibutuhkan oleh peneliti.¹³ Dilakukan dengan mencari, mengutip, mencatat, menginventarisasi, menganalisis,

¹² Amiruddin & Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Mataram: Divisi Buku Perguruan Tinggi PT. Raja Grafindo, 2003, hal. 19.

¹³ M. Syamsudin, *Operasionalisasi Penelitian Hukum*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, hal. 101.

dan mempelajari data yang berupa bahan-bahan pustaka yang dibutuhkan dan berhubungan dengan skripsi ini.

5. Teknik Analisis Data

Teknis analisa dalam penelitian merupakan hal yang penting agar data yang sudah terkumpul dengan cara yang dapat dipertanggungjawabkan. Setelah data terkumpul langkah selanjutnya adalah analisa data. Analisis data ini meliputi kegiatan mengatur, mengurutkan, memberi kode dan mengklarifikasi data. Adapun model analisis yang penulis gunakan adalah Metode normatif kualitatif menurut Soerjono Soekanto adalah tata cara analisis yang menghasilkan data deskriptif analisis, yaitu apa yang dinyatakan responden secara tertulis atau lisan, juga perilaku yang nyata yang diteliti dan dipelajari sebagai suatu yang utuh.¹⁴

G. Sistematika Penelitian Hukum

Hasil penelitian akan disusun dalam format empat bab untuk mendapatkan gambaran secara menyeluruh mengenai apa yang akan penulis uraikan dalam penelitian ini. Untuk lebih mempermudah dalam melakukan pembahasan, penganalisaan, serta penjabaran isi dari penelitian ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan, yang terdiri dari:

Bab I yaitu Pendahuluan, memuat Latar Belakang Masalah, Pembatasan dan Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, dan Sistematika Skripsi.

¹⁴ Soerdjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, 2008, hal. 213.

Bab II yaitu Tinjauan Pustaka, poin pertama mengenai Tinjauan Umum tentang Perjanjian yang memaparkan tentang Perjanjian, Syarat Sahnya Perjanjian, Asas-Asas Perjanjian, dan Akibat Perjanjian. Sedangkan yang kedua mengenai Tinjauan Umum tentang Waralaba, yang memaparkan tentang Waralaba, Dasar Hukum Perjanjian Waralaba, Ruang lingkup Perjanjian Waralaba, dan Objek dan subjek Perjanjian Waralaba.

Bab III adalah Hasil Penelitian dan Pembahasan, yang memaparkan mengenai Regulasi Perjanjian Waralaba (*Franchise*) di Indonesia dan Perlindungan Hukum bagi Pemberi Waralaba (*franchisor*) dan Penerima Waralaba (*franchisee*) dalam Perjanjian Waralaba (*franchise*) di Indonesia.

Bab IV adalah Penutup yang berisi Kesimpulan dan Saran.