

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini telah merambah bisnis *franchise* atau waralaba di berbagai tempat, baik di kota besar maupun kecil. Bisnis *franchise* ibarat jamur di musim hujan yang terus bertumbuh pesat. Kenyataan ini menunjukkan bahwa globalisasi tidak dapat dihentikan, hal ini dikarenakan hubungan bisnis tidak hanya secara local namun juga internasional yang melibatkan individu dengan individu serta negara dengan negara.

Franchise di Indonesia lebih dikenal dengan sebutan waralaba. Kata waralaba sendiri berasal dari 2 (dua) kata yaitu wara dan laba. Arti dari wara yaitu istimewa, sedangkan laba berarti keuntungan. Kata waralaba pertama kali diperkenalkan oleh Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Manajemen (LPPM) sebagai padanan kata *franchise*.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba pada Pasal 1 menjelaskan arti waralaba yaitu hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap system bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Hubungan antara *franchisee* dan *franchisor* merupakan aspek yang penting dalam kelangsungan bisnis waralaba. *Franchisor* perlu membangun hubungan yang menguntungkan agar bisnis waralaba berlangsung dalam jangka panjang melalui *relationship marketing (trust)*, komunikasi (*communication*) dan penanganan masalah (*conflict handling*).¹

Franchise Holland Martabak dan Terang Bulan (penerima waralaba) pernah mengalami masalah terkait pendapatan dari penjualan dimana penjualan mengalami penurunan dan tidak memenuhi omset yang di targetkan. Maka dari itu *franchisee* meminta pihak *franchisor* untuk membantu *franchisee* untuk meningkatkan pendapatan. Akan tetapi pihak *franchisor* menolak dengan alasan bahwa mengenai penurunan pendapatan dikarenakan kesalahan pihak *franchisee*. Dalam perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak dimana bila pihak *franchisee* mengalami kendala atau masalah maka pihak *franchisor* akan memberikan bantuan manajemen untuk memberikan solusi.²

Supporting management merupakan dukungan yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* secara keseluruhan yang berhubungan dengan bisnis yang dijalankan. Jenis *supporting management* yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* ialah berupa bahan baku yang digunakan untuk menjalankan usaha, konsultasi mengenai jenis pemasaran (*marketing*

¹ A. Bendt, 2009, *Franchisee Satisfaction Among Food Franchisees: An Exploratory Study*, South America Business Review, Vol. 13 No. 1.

² AP, *Franchisee* Holland Martabak dan Terang Bulan, Wawancara Pribadi, 12 September 2018, Pukul 10.00 Wib

management) dan bantuan terhadap *franchisee* bila terjadi masalah dilapangan.³

Konsep yang dijalankan oleh Holland Martabak dan Terang Bulan bukan merupakan konsep bisnis *franchise* atau waralaba. Hal ini didasarkan oleh ketentuan Pasal 27:

1. Ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan No: 53/M-DAG/ PER/8/2012 bahwa yang dimaksud dengan *supporting management* yaitu Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan kepada penerima waralaba.
2. Ayat (2) pembinaan yang dimaksud pada Ayat (1) berupa:
 - a. Pendidikan dan pelatihan tentang system manajemen pengelolaan waralaba yang dikerjasamakan sehingga penerima waralaba dapat menjalankan kegiatan waralabanya dengan baik dan menguntungkan;
 - b. secara rutin memberikan bimbingan operasional manajemen, sehingga apabila ditemukan kesalahan operasinal dapat diatasi dengan segera;
 - c. membantu pengembangan pasar melalui promosi seperti iklan, leaflet/katalog/brosur atau pameran, maupun pengembangan pasar serta produk yang dipasarkan, sehingga sesuai dengan kebutuhan dan dapat diterima pasar dengan baik.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis mengajukan judul skripsi:

“Analisis Implementasi *Supporting Management* Perjanjian *Franchise*/Waralaba (Holland Martabak dan Terang Bulan) Di Kota Surakarta”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengakomodasian *supporting management* perjanjian *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee*?

³ Suryono Ekotama, 2010, *Rahasia Kontrak Franchise*, Jakarta: Citra Medika, hal. 2.

2. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee*, khususnya dalam hal *supporting management*?

C. Tujuan Penelitian

1. Obyektif
 - a. Untuk mengetahui pengakomodasian *supporting management* perjanjian *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee*.
 - b. Untuk mengetahui perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee*, khususnya dalam hal *supporting management*.
2. Subyektif
 - a. Menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman penulis khususnya sampai seberapa jauh pihak *franchisor* dan *franchise* dalam menyelesaikan problem yang timbul pada perjanjian *franchise*.
 - b. Memperoleh data-data sebagai bahan penyusunan penelitian ini, agar dapat memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana di bidang Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

1. Teoritis

- a. Memberi manfaat untuk perkembangan ilmu pengetahuan di bidang hukum pada umumnya dan khususnya mengenai *supporting management* perjanjian *franchise*.
- b. Memperkaya wawasan dan pengetahuan mengenai telaah serta literatur atau sumber informasi ilmiah yang dapat digunakan untuk melakukan kajian dan penulisan ilmiah di bidang hukum selanjutnya.

2. Praktis

Menambah wawasan dan cakrawala bagi penulis dan kaitannya dengan masalah yang diteliti dan diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang berguna bagi masyarakat pada umumnya dan pembaca pada khususnya mengenai cara penyelesaian *supporting management* perjanjian *franchise*.

E. Kerangka Pikiran

Perjanjian *franchise* merupakan kesepakatan tertulis berupa pemberian lisensi dari *franchisor* kepada pihak *franchisee* berupa hak kekayaan intelektual seperti hak cipta, merek, paten, serta rahasia dagang. Timbal balik yang diberikan kepada *franchisee* berupa pembayaran *fee*.⁴

Hubungan hukum *franchisor* dengan *franchisee* dikarenakan adanya kesepakatan bisnis *franchise*, berdasarkan hal tersebut maka kedua belah

⁴Prehantoro, *Perlindungan Hukum Franchisee Atas Kepailitan Franchisor*, Jurnal: Volume XXI No.2 Tahun 2016 Edisi Mei, hal. 150.

pihak memiliki hak dan kewajiban sebagaimana dijelaskan pada Pasal 1320 BW bahwa perjanjian harus memenuhi suatu syarat tertentu agar dapat mengikat seperti para pihak bagi para pihak yaitu dengan memenuhi suatu persyaratan yang terdapat pada Pasal 1320 BW.

Pasal 27 Peraturan Menteri Perdagangan No: 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan bahwa perjanjian dalam waralaba pihak *franchisor* harus memberikan pembinaan kepada *franchisee* dalam bentuk sistem manajemen, konsultasi, marketing dan pelatihan.

Supporting manajemen atau dukungan manajerial merupakan dukungan *farnchisor* kepada *franchisee* secara terus-menerus selama masa kontrak *franchise* berlaku, diantaranya yaitu:

1. Pelatihan sumber daya manusia
2. Bimbingan operasional manajemen
3. pengendalian mutu produk dan manajemen
4. promosi dna pemasaran
5. penelitian dan pengembangan
6. evaluasi bisnis.⁵

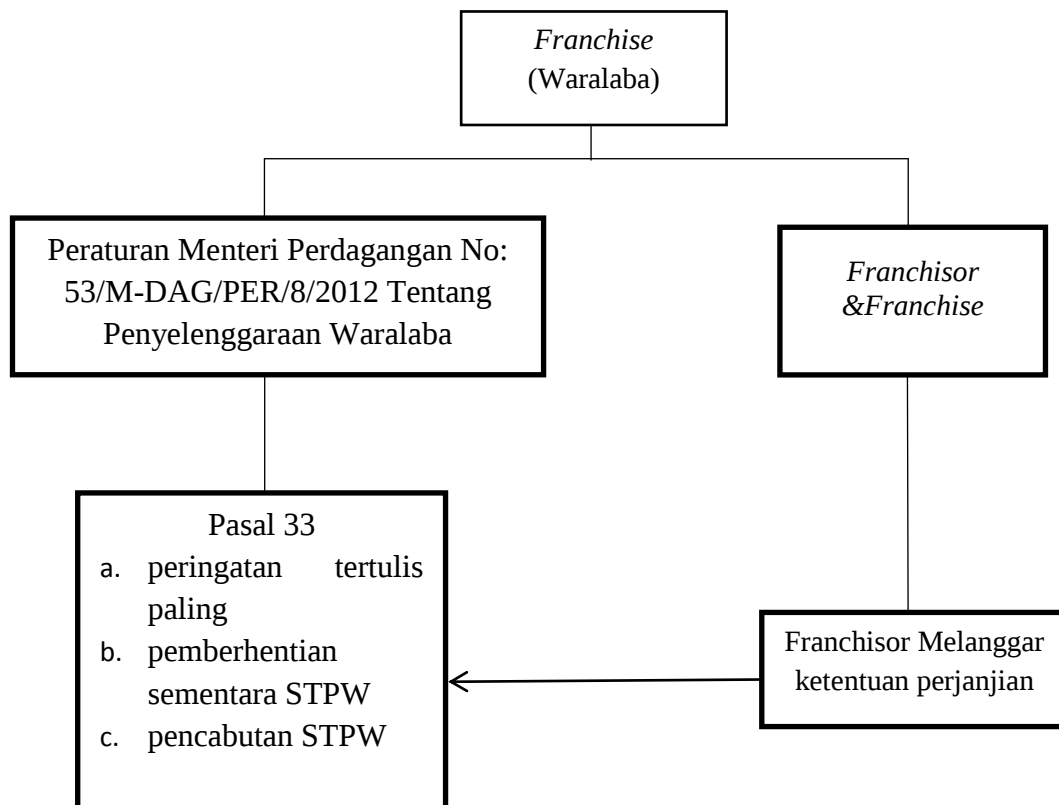
Penerapan bisnis *franchise* atau waralaba jika merujuk pada Peraturan Menteri Perdagangan No: 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba maka banyak para pihak yang melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan demi mencari keuntungan semata.

⁵ Suryono Ekotama, *Loc.Cit.*

Pasal 33 Peraturan Menteri Perdagangan No: 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba bahwa Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18, Pasal 19, Pasal 21, Pasal 27 atau Pasal 30 dikenakan sanksi administratif berupa:

1. Peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW, dalam bentuk surat sebagaimana tercantum dalam Lampiran IX Peraturan Menteri ini;
2. Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang tidak memenuhi ketentuan dalam peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada huruf a, dikenakan sanksi berupa pemberhentian sementara STPW paling lama 2 (dua) bulan, dalam bentuk keputusan sebagaimana tercantum dalam Lampiran X Peraturan Menteri ini; dan
3. Pencabutan STPW oleh pejabat penerbit STPW, bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada huruf b, dalam bentuk keputusan sebagaimana tercantum dalam Lampiran XI Peraturan Menteri ini.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis menjelaskan dalam bentuk bagan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pikiran

F. Metode Penelitian

1. Metode Pendekatan

Penelitian ini didasarkan pada penelitian hukum yang dilakukan dengan pendekatan doktrinal, karena dalam penelitian ini hukum dikonsepkan, sebagai norma-norma tertulis yang dibuat dan diundangkan oleh lembaga atau oleh pejabat negara yang berwenang. Hukum dipandang sebagai suatu lembaga yang otonom, terlepas dari lembaga-lembaga lainnya yang ada di masyarakat. Oleh karena itu pengkajian yang dilakukan, hanyalah "terbatas" pada peraturan perundang-undangan (tertulis) yang terkait dengan objek yang diteliti.

Dari berbagai jenis metode pendekatan yuridis normatif yang dikenal, penulis memilih bentuk pendekatan normatif yang berupa, inventarisasi peraturan perundang-undangan dan penemuan hukum *in-concreto*.

2. Spesifikasi Penelitian

Tipe kajian dalam penelitian ini lebih bersifat deskriptif, karena bermaksud menggambarkan secara jelas, tentang berbagai hal yang terkait dengan objek yang diteliti, yaitu Pengakomodasian *supporting management* perjanjian *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee* dan Perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam *franchisee* Holland Martabak dan Terang Bulan antara *Franchisor* dengan *Franchisee*, khususnya dalam hal *supporting management*?

3. Sumber dan Jenis Data

Penelitian ini menggunakan jenis data yang berasal dari dua sumber yang berbeda, yaitu :

a. Data Sekunder

Penelitian ini menggunakan jenis sumber data sekunder yang merupakan data utama yang diperoleh melalui kajian bahan pustaka, dalam hal ini draft perjanjian kontrak antara *franchisor* dengan *franchisee* terhadap bisnis *franchise* Holland Martabak dan Terang Bulan dengan peraturan menteri No. 53/M DAG/PER/8/2012 tentang penyelenggaraan waralaba.

b. Data Primer

Yaitu data-data yang berupa keterangan-keterangan yang berasal dari pihak-pihak yang terlibat dengan objek yang diteliti yang dimaksudkan untuk dapat lebih memahami maksud, tujuan dan arti dari data skunder yang ada. Data primer ini pada pelaksanaannya hanya berfungsi sebagai penunjang dari data skunder.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Studi Kepustakaan

Metode ini dipergunakan untuk mengumpulkan data sekunder, yang dilakukan dengan cara, mencari, menginventarisasi dan mempelajari peraturan perundang-undangan, doktrin-doktrin, dan data-data sekunder yang lain, yang terkait dengan objek yang dikaji. Adapun instrumen pengumpulan yang digunakan berupa formdokumentasi, yaitu suatu alat pengumpulan data sekunder, yang berbentuk format-format khusus, yang dibuat untuk menampung segala macam data, yang diperoleh selama kajian dilakukan.

b. Wawancara

Metode ini dipergunakan untuk mengumpulkan data primer, yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara secara bebas terpimpin, dengan berbagai pihak yang dipandang memahami objek yang diteliti.

5. Metode Analisis Data

Data yang telah terkumpul dan telah diolah akan dibahas dengan menggunakan metode normatif kualitatif berdasarkan logika deduktif, yakni suatu pembahasan yang dilakukan dengan cara menafsirkan dan mendiskusikan data-data yang telah diperoleh dan diolah, berdasarkan (dengan) norma-norma hukum, doktrin-doktrin hukum dan teori ilmu hukum yang ada

Pembahasan pada tahap awal dilakukan dengan cara melakukan inventarisasi terhadap peraturan perundang-undangan yang terkait dengan persoalan yang menjadi objek kajian. Data yang terkumpul akan diidentifikasi secara analitis doktrinal, dengan menggunakan teori Hukum Murni dari Hans Kelsen.

Sedangkan untuk tahap kedua akan dilakukan pembahasan yang berupa pendiskusan, antara berbagai data sekunder serta data primer yang terkait, dengan berbagai peraturan perundang-undangan yang telah diinventarisir, sehingga pada tahap akhir, akan ditemukan hukum *in-concreto*-nya

G. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian

- D. Manfaat Penelitian
- E. Kerangka Pikiran
- F. Metode Penelitian
- G. Sistematika Penulisan

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

- 1. Pengertian Perjanjian
- 2. Syarat Sahnya Perjanjian
- 3. Unsur-unsur Perjanjian
- 4. Jenis Perjanjian

B. Tinjauan Umum Tentang *Franchise*

- 1. Pengertian *Franchise*
- 2. Pihak-pihak Bisnis *Franchise*
- 3. Ketentuan *Franchise*

C. Tinjauan Umum Tentang *Supporting Management*

- 1. Pengertian *Supporting Management*
- 2. Jenis *Supporting Management*

D. Tinjauan Umum Tentang Wanprestasi

- 1. Pengertian Wanprestasi
- 2. Unsur Wanprestasi

E. Tinjauan Umum Tentang Penyelesaian Wanprestasi

- 1. Litigasi
- 2. Non Litigasi

BAB III: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Implementasi *supporting management* perjanjian *franchise* bagi *franchise* (penerima) Di Kota Surakarta
- B. Penyelesaian hukum parra pihak *franchisor* terhadap *franchise* terhadap bisnis *franchise* Di Kota Suarakarta

BAB IV: PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA