

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di zaman yang modern ini banyak orang berlomba-lomba meraup keuntungan sebanyak mungkin dengan cara yang Halal, salah satu contohnya ialah dengan cara berbisnis. Dikalangan semua lapisan masyarakat dan dari berbagai kalangan marak mendirikan suatu usaha.

Karena pada kenyataannya Kewirausahaan merupakan penggerak utama di dalam sektor perekonomian di Indonesia, bahkan tidak hanya di Indonesia saja, banyak orang-orang diluar negeri yang sukses berkat usaha yang ia buat. Bahkan dalam kebijakan dunia Internasional pun menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan terletak pada sebagian besar para wirausahawan.

Membicarakan tentang Kewirausahaan, pengertian lebih dalam tentang seorang wirausaha atau wirausahawan ialah seseorang yang menciptakan usaha baru atau dengan melanjutkan usaha seseorang dengan mengambil resiko dan ketidak pastian demi mencapai keuntungan atau yang disebut laba¹, dengan cara menimbang peluang yang dilihat dapat menghasilkan keuntungan. Karena pada dasarnya Wirausahawan memiliki indera yang kuat dalam mencari peluang. Mereka selalu berpikir maju dan menjadikan persoalan kemaren sebagai pembelajaran.

Untuk menjadi seorang wirausahawan tidaklah sulit, salah satu yang dapat dilakukan ialah dengan membeli atau menjalankan usaha milik

¹ Thomas W. Zimmer – Norman M. Scarborough – Doug Wilson, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat, hal.4.

seseorang yang sudah dirintis sejak lama. Sebut saja dengan Waralaba atau yang sering kita dengar *franchise*. Baru – baru ini waralaba sangatlah marak dan memiliki dampak ekonomi yang besar bagi perekonomian di Indonesia. Sumber utama daya tarik waralaba atau yang disebut *franchise* ialah memberikan kesempatan bagi orang yang tidak memiliki pengalaman berbisnis dengan peluang untuk sukses sangatlah besar.

Sedangkan definisi Waralaba atau yang disebut *Franchise* ialah sebagai persetujuan dimana perusahaan atau distributor tunggal dari produk yang mempunyai merek dagang memberikan hak eksklusif kepada perusahaan, distributor atau pengecer independen dengan imbalan pembayaran royalty dan menyesuaikan diri dengan prosedur operasi standar². Orang yang menawarkan usaha *franchise* disebut pemberi *franchise* (*franchisor*) dan merupakan orang telah mempunyai pengalaman dalam berbisnis dan setidaknya memiliki pengetahuan mengenai apa saja usaha yang sekiranya dapat populer atau disukai masyarakat. *Franchisee* adalah orang yang membeli usaha yang ditawarkan dan diberikan peluang untuk masuk dalam usaha baru dengan peluang besar untuk berhasil.

Dalam waralaba, pembeli waralaba (terwaralaba {*franchisee*}) membayar iuran fee dan royalty kepada induk perusahaan (*franchisor*) pewaralaba untuk mendapatkan hak dalam bentuk menggunakan merek dagang perusahaan, menjual barang atau jasanya, dan seringkali menggunakan format dan system bisnisnya. Bahwasanya terwaralaba tidak dapat mendirikan bisnis sesuai keinginan mereka sendiri, terwaralaba seperti sudah membeli

² Masykur Wiratmo, 2001, *Pengantar Kewiraswastaan Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*, Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, hal.70.

“paket khusus” dari pewaralaba yang diartikan tidak dapat mengganti proses pemasaran, mengubah produk-produk, harus mengikuti ketentuan dari pihak pewaralaba.

Berbagai kalangan memilih memulai usaha dengan system *franchise* atau disebut waralaba dikarenakan keuntungan yang umum ialah wirausahawan tidak perlu bersusah-susah dalam hal memulai usaha baru, hanya saja harus menekuni dan harus menjalankan sesuai rencana operasi bisnis yang pemberi *franchise* atau yang disebut *franchisor* arahkan. Umumnya *franchise* melibatkan nama yang telah sukses yang akan memberikan pengakuan langsung dari penerima franchise didaerah pasar, hal ini tidak menjamin keberhasilan tetapi memberi dorongan untuk memulai usaha dengan citra positif.

Ada beberapa jenis-jenis waralaba atau *franchise* salah satunya yakni waralaba nama dagang (tradename franchising) didalam jenis waralaba ini terwaralaba membeli hak untuk memakai nama dari pewaralaba tanpa pembatasan bahwa ia hanya mendistribusikan produk-produk tertentu dengan nama pewaralaba tersebut³.

Waralaba di Indonesia ini memang sangatlah beragam salah satunya yang paling diminati oleh khalayak umum ialah waralaba dalam bidang minuman. Yakni salah satunya minuman di outlet minuman Soklat Banget. Waralaba dalam bidang minuman ini, selain memperoleh keuntungan yang cepat juga ketika mengalami kegagalan tingkat kerugian tidak separah dengan waralaba yang lain.

³ Thomas W. Zimmerer, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat, hal. 259.

Dan untuk mendukung waralaba di Indonesia maka terdapat kepastian hukum yang mana sebagai syarat utama agar waralaba di Indonesia dapat berkembang. Di Indonesia sendiri sudah terdapat Peraturan tentang waralaba dimana diatur di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dengan Peraturan penunjang dari Undang-Undang Waralaba tersebut seperti Peraturan Menteri Perdagangan RI No.31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggara Waralaba.

Menurut Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pengertian Waralaba ialah “hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap system 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.”

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 ini mengatur segala ketentuan-ketentuan mengenai waralaba di Indonesia, perjanjian franchisee menurut dari Peraturan Pemerintah diatas telah ditegaskan dan dijelaskan di Pasal 4 ayat (1) dan (2) bahwasanya inti dari pasal tersebut menyatakan perjanjian waralaba dalam bentuk tertulis dengan memperhatikan hukum Indonesia, dan apabila dalam bahasa asing maka harus diartikan ke dalam bahasa Indonesia. Dimana perjanjian tersebut harus benar-benar sesuai ketentuan hukum Indonesia yang menggunakan bahasa satu yakni bahasa Indonesia.

Kontrak waralaba atau yang disebut perjanjian waralaba ditulis dengan tujuan untuk melindungi pihak pewaralaba dan terwaralaba. Akan tetapi pihak

pewaralaba yang sudah terkenal tidak mau bernegosiasi atas berbagai syarat dalam kontrak mereka. Kontrak waralaba ini sangatlah penting guna untuk mengatur hubungan franchisee dengan franchisor selama masa berlakunya rata-rata bisa selama 10 tahun keatas.⁴

Pihak franchisor selaku pemberi waralaba mempunyai sistem atau tata cara dalam berbisnis waralaba. Pada umumnya memiliki perjanjian baku yakni perjanjian yang menjelaskan ketentuan-ketentuan dalam melaksanakan waralaba secara khusus, pada umumnya waralaba menggunakan model perjanjian baku sepihak yakni, perjanjian yang memuat ketentuan dalam bisnis waralaba secara khusus , ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya di dalam perjanjian itu. Pihak yang dianggap kuat kedudukannya dalam perjanjian waralaba ini ialah *franchisor* atau pemberi waralaba, pihak *franchisee* hanya mengikuti sesuai format dan prosedur dari *franchisor* dan otomatis pihak *franchisee* telah sepakat, dengan ketentuan-ketentuan yang ada di dalam perjanjian waralaba tersebut. Perjanjian baku sepihak ini berupa secara tertulis yang didalamnya memuat hak dan kewajiban, tugas dan sebagainya.

Sedangkan menurut pasal 1313 perjanjian ialah “*perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih*”, di dalam perjanjian waralaba tersebut dibuat harus berdasarkan asas

⁴ Thomas W. Zimmerer, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Salemba Empat, hal. 271.

kebebasan berkontrak⁵ yakni yang tercantum didalam Pasal 1338 KUHPerdara yang berbunyi

“semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya, suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh Undang-Undang dinyatakan cukup untuk itu, dan suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik”

Dengan mengingat syarat-syarat didalam suatu syarat sah perjanjian yang tercantum di dalam pasal 1320 KUHPerdara. Dimana didalam syarat sah suatu perjanjian harus Mencakup seperti kata sepakat dari kedua belah pihak dimana para pihak seperti *franchisor* dan *franchisee* setuju dengan hal-hal pokok yang termuat didalam perjanjian yang diadakan, tidak boleh seorang saja melainkan kedua belah pihak, yang kedua kecakapan untuk sebuah perikatan yang menurut undang-undang cakap akan membuat suatu perjanjian.

Yang ketiga suatu hal tertentu adapun yang dimaksud ialah bahwa objek perjanjian tidak harus secara individual tertentu, namun cukup dengan ditentukan jenisnya, tetapi tidak berarti sudah memenuhi syarat, apabila objek perjanjiannya yang ditentukan maka ketentuan tersebut ditafsirkan bahwa objek perjanjian harus tertentu.⁶ Dan yang terakhir suatu sebab yang halal, jika perjanjian ini dibuat dengan tanpa alasan atau sebab yang halal maka dinilai batal demi hukum dan tidak hanya sebab isi perjanjian tersebut pun juga harus halal.

Namun didalam kenyataannya perjanjian waralaba terkait minuman ini masih banyak oknum-oknum yang menyepelkan dan berbuat yang tidak

⁵ Tami Rusli, 2015, *Analisis terhadap perjanjian waralaba (franchisee) usaha toko alfamart*, Keadilan Progresif, Vol6, hal 67

⁶ Endang Purwaningsih, 2015, *Hukum Bisnis*, Bogor : Ghalia Indonesia, hal.62.

sesuai dalam isi perjanjian sehingga menimbulkan dampak buruk bagi salah satu pihak yang bisa disebut dengan wanprestasi. Dan kurangnya tanggung jawab akan kewajiban masing-masing pihak yang sudah tertuang didalam perjanjian waralaba tersebut. Padahal dari Perjanjian tersebut ialah bentuk kepastian hukum untuk semua pihak.

Bahwasanya konsepsi tanggung jawab hukum menurut Hans Kelsen ialah dikonstruksikan oleh tanggung jawab hukum seseorang atas suatu perbuatan tertentu, sehingga seseorang dapat dikenakan suatu sanksi dalam kasus perbuatan yang berlawanan.⁷ Sehingga apabila terjadi sesuatu hal yang diluar perjanjian dan berdampak merugikan maka dapat dituntut, dipersalahkan, atau diperkarakan maka ia harus bertanggung jawab menurut hukum.

Berdasarkan dari uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul **“TANGGUNG JAWAB HUKUM ANTARA FRANCHISEE DENGAN FRANCHISOR DALAM JUAL BELI WARALABA PADA OUTLET MINUMAN SOKLAT BANGET”**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah penulis paparkan tersebut diatas, maka dengan ini penulis merumuskan masalah tersebut sebagai berikut :

1. Bagaimana proses perjanjian antara *franchisee* dengan *franchisor* dalam melakukan jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget?
2. Bagaimana Hak dan Kewajiban serta Peraturannya dalam perjanjian waralaba?

⁷ Hans Kelsen, 2007, *General Theory Of Law and State, Teori Umum Hukum dan Negara, Dasar-Dasar Ilmu Hukum Normatif sebagai Ilmu Hukum Deskriptif Empirik*, Jakarta : BEE Media Indonesia, hal. 118

3. Bagaimana Tanggung Jawab Hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan-tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses perjanjian antara *Franchisee* dengan *Franchisor* dalam melakukan jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget.
2. Untuk mengetahui hak dan kewajiban serta peraturannya dalam perjanjian waralaba tersebut.
3. Untuk mengetahui tanggung jawab hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun di lakukannya penelitian ini maka terdapat manfaat yang dapat diambil dari hasil penelitian ini yakni sebagai berikut :

1. Penulis

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan kepada penulis. Untuk lebih memahami bagaimana proses perjanjian, tanggung jawab, hak dan kewajiban antara para pihak dalam waralaba di outlet minuman Soklat Banget ini.

2. Masyarakat

Hasil Penelitian ini sangat diharapkan oleh penulis tentang penjelasan dan ilmu pengetahuan pada bidang hukum. Dan memberikan informasi tentang apa dan bagaimana yang lebih terperinci mengenai proses perjanjian, tanggung jawab hukum, hak dan kewajiban antara para pihak dalam waralaba di outlet minuman Soklat Banget ini.

3. Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian ini sangat diharapkan dapat berguna untuk sebagai sumber atau masukan dalam menyusun karya ilmiah oleh beberapa peneliti lain yang mana terkait proses perjanjian, tanggung jawab hukum, hak dan kewajiban antara para pihak waralaba ini.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian memegang peranan yang sangat penting dalam kegiatan penelitian dan penyusunan suatu karya ilmiah. Adapun metode-metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif. Dalam metode pendekatan ini penulis meneliti terkait aspek-aspek hukum, yang berkaitan dengan tanggung jawab hukum antara franchisee dan franchisor dalam jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget dalam pelaksanaan hak dan kewajiban, serta tanggung jawab hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan atau yang disebut wanprestasi dan perbuatan melawan hukum. Sehingga dapat diketahui legalitas dari jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget tersebut.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam membuat karya tulis ini bersifat deskriptif. Karena dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan dan menjelaskan secara sistematis tentang tanggung jawab hukum antara *franchisee* dengan *franchisor* dalam jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget.

3. Sumber dan Jenis Data

Adapun penjelasan sumber dan jenis data yang digunakan oleh penulis ialah sebagai berikut :

a. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan atau yang dikenal sebagai data sekunder ini terdapat bahan hukum primer dan hukum sekunder, yakni :

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer bahan hukum yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama⁸. Bahan hukum primer dalam penelitian ini berupa:

- a) Undang – Undang yaitu Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- b) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Perjanjian Waralaba.

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan-bahan hukum lain guna penunjang mengenai bahan hukum primer yang meliputi literatur dan jurnal yang terkait dengan Tanggung Jawab Hukum Antara *Franchisee* Dengan *Franchisor* Dalam Jual Beli Waralaba Pada Outlet Minuman Soklat Banget.

b. Penelitian di Lapangan

Penelitian di lapangan ini merupakan pengumpulan data primer, yang dengan cara peneliti terjun langsung dari sumber yang ada dilapangan, meliputi :

⁸ Soerjono Soekanto,1986,*Pengantar Penelitian Hukum*,Jakarta : Universitas Indonesia (UI-Press),hal 10.

1) Lokasi Penelitian

Penulis dengan ini memilih lokasi dalam penelitian ini di outlet minuman Soklat Banget yang terletak di Pengging, Boyolali. Penulis memilih lokasi seperti yang dicantumkan tersebut dikarenakan dapat terjangkau tidak terlalu jauh, sehingga penulis tidak merasa kesulitan, dalam proses penyusunan penelitian ini.

2) Subyek Penelitian

Subyek yang diteliti dalam penelitian ini ialah franchisee atau pemilik outlet minuman Soklat Banget yang terletak di Pengging Boyolali.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan oleh penulis dalam memperoleh data untuk penelitian ini sebagai berikut:

a. Studi Kepustakaan

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dengan cara mencari, mempelajari dan mengutip bahan-bahan yang mana bahan-bahan tersebut seperti buku-buku, peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan penelitian antara franchisee dengan franchisor dalam jual beli waralaba di outlet minuman soklat banget.

b. Studi Lapangan

Studi lapangan yang digunakan dalam penelitian ini dengan cara :

1) Menyusun Daftar Pertanyaan

Penulis menyusun beberapa daftar pertanyaan guna diajukan kepada pihak *franchisee* dalam perjanjian waralaba di outlet minuman Soklat Banget yang berada di Pengging Boyolali.

2) Wawancara

Penulis dalam penelitian ini menggunakan wawancara untuk pengumpulan datanya. Seorang peneliti dalam melakukan wawancara setidaknya memperhatikan beberapa hal, yakni persiapan wawancara, pelaksanaan wawancara, (pewawancara, isi/materi wawancara, suasana saat wawancara) dan pencatatan hasil wawancara⁹. Dengan ini penulis memperoleh keterangan dengan melakukan proses wawancara secara langsung kepada pihak *franchisee* di outlet minuman soklat banget yang berada di Pengging Boyolali.

5. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data ini adalah metode Kualitatif yakni yang disebut sebagai Kualitatif ialah membahas dan menjelaskan kenyataan yang terjadi atas hasil yang diteliti. Dengan ini penulis menganalisis dengan menggunakan bahan hukum yang terdapat pada peraturan perundang-undangan, literatur yang berkaitan dengan Tanggung Jawab Hukum Antara Franchisee dengan Franchisor Dalam Jual Beli Waralaba Pada Outlet Minuman Soklat Banget kemudian dikaitkan dengan pendapat responden dilapangan, dengan menggunakan teknik analisis deduktif yakni dimana pengolahannya bahan hukum secara deduktif ini menjelaskan suatu obyek atau permasalahan secara umum tentang tanggung jawab hukum perjanjian waralaba yang kemudian ditarik kesimpulan yang lebih khusus.

⁹ Suratman dan H. Philips Dillah, 2013, *Metode Penelitian Hukum*, Bandung: Alfabeta, hal.127.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui dan mempermudah dalam memahami hasil penelitian dalam skripsi ini, maka diperlukan sistematika penulisan penelitian sebagai berikut :

Bagian awal terdiri dari halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman surat pernyataan, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, halaman daftar isi. Bagian isi terdiri dari :

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Metode Penelitian
- F. Sistematika Penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- A. Pengertian Minuman Soklat Banget
- B. Pengertian Franchise atau Waralaba
- C. Pengertian Perjanjian Waralaba
- D. Para Pihak Dalam Melakukan Perjanjian Waralaba
- E. Perjanjian Antara Para Pihak
- F. Hubungan Hukum Antara Franchisee dengan Franchisor
- G. Hak dan Kewajiban para Pihak dalam Perjanjian Waralaba
- H. Peraturan terkait Perjanjian Waralaba
- I. Tanggung Jawab Hukum
- J. Ganti Kerugian

K. Berakhirnya Perjanjian

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Proses perjanjian franchise dalam jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget
2. Hak dan Kewajiban serta peraturannya dalam jual beli waralaba nama dagang pada outlet minuman Soklat Banget
3. Tanggung jawab hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan dalam jual beli waralaba pada outlet minuman Soklat Banget

B. Pembahasan

1. Proses Perjanjian Dalam Jual Beli Waralaba Pada Outlet Minuman Soklat Banget.
2. Hak dan Kewajiban Pihak Pertama franchisor dengan Pihak Kedua franchisee serta Peraturan terkait Jual Beli Waralaba Soklat Banget
3. Tanggung Jawab Hukum

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA