

**KEDUDUKAN FRANCHISE BERDASARKAN
PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42
TAHUN 2007 TENTANG WARALABA
(STUDI KASUS FRANCHISE KEBAB**

**TURKI HANIFAH DI PANAM-
PEKANBARU)**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)*



OLEH :

SILVIA GUSTENI

NPM : 171010033

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2021**

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya, yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Silvia Gusteni
NPM : 571010033
Tempat/Tanggal Lahir : Dumai, 21 Agustus 1999
Fakultas : Hukum
Program Studi : Ilmu Hukum
Alamat : Marpoyan Damai, Jalan Lestari.
Judul Skripsi : Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru).

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, orisinal dan tidak dibuatkan oleh orang lain serta sepengetahuan saya skripsi ini belum pernah ditulis oleh orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini merupakan hasil karya orang lain, atau hasil mencontek skripsi/karya ilmiah orang lain (plagiat), maka saya bersedia gelar Sarjana Hukum (S.H) yang telah saya peroleh dibatalkan.

Demikianlah surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Pekanbaru, 15 Oktober 2021

Yang menyatakan,



(Silvia Gusteni)

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Dokumen ini adalah Arsip Miik :



Sertifikat

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ORIGINALITAS PENELITIAN
Fakultas Hukum Universitas Islam Riau
MENYATAKAN BAHWA :

Sylvia Gusteni
171010033

Dengan Judul :
Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru)

No. Ref: 869/I/UPM FH UIR 2021
Paper ID: 1686331644/28 %

Telah Lolos Similarity Sebesar Maksimal 30%

Pekanbaru, 28 Oktober 2021

Rektor Dekan Bidang Akademik
Fakultas Hukum Islam Riau

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS HUKUM ISLAM RIAU



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS HUKUM



Alamat : Jalan Kaharudin Nasution No. 113, Perhentian Marpoyan Pekanbaru Riau
Telp. (0761) 72127 Fax. (0761) 674834 - 721 27

Website : law.uir.ac.id - e-mail : law@uir.ac.id

BERAKREDITASI "A" BERDASARKAN SK BAN-PT NO. 2777/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Telah Dilaksanakan Bimbingan Skripsi Terhadap :

Nama : SILVIA GUSTENI
NPM : 171010033
Fakultas : HUKUM
Program Studi : ILMU HUKUM
Pembimbing : SRI ARLINA, S.H., M.H
Judul Skripsi : KEDUDUKAN FRANCHISE BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA (STUDI KASUS FRANCHISE KEBAB TURKI HANIFAH DI PANAM-PEKANBARU)

Tanggal	Berita Bimbingan	PARAF
		Pembimbing
06-08-2021	- Perbaikan Tthesis Di Spasi 2,0 - Penambahan Daftar Wawancara	
12-08-2021	- Penambahan Laporan Keuangan - Sususan Sistematis Mengenai Hasil Wawancara	
24-08-2021	- Perbaikan Susunan Sistematis Mengenai Pembahasan Bab II - Penambahan Literatur Buku Dalam Pembahasan Bab II	
20-09-2021	- Perbaikan Footnote Dalam Pembahasan Bab II - Perbaikan Footnote Penulisan Skripsi	

Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

13-10-2021	- Perbaiki Saran - Tambahkan Analisis Dalam Pembahasan Di BAB III	
20-10-2021	- Lakukan Tes Turnitin - Persiapkan Untuk Ujian	

Pekanbaru, 15 Oktober 2021

Mengetahui :

An. Dekan



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS HUKUM



Alamat : Jalan Kaharudin Nasution No. 113, Perhentian Marpoyan Pekanbaru Riau
Telp. (0761) 72127 Fax. (0761) 674834 - 721 27

Website : law.uir.ac.id - e-mail : law@uir.ac.id

BERAKREDITASI "A" BE RDASARKAN SK BAN-PT NO. 2777/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI
KEDUDUKAN FRANCHISE BERDASARKAN
PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42
TAHUN 2007 TENTANG WARALABA

(STUDI KASUS FRANCHISE

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
KEBAB TURKI

HANIFAH)


DI PANAM-

PEKANBARU

SILVIA GUSTENI
NPM : 171010033

Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh Dosen Pembimbing

Pembimbing


PEKANBARU

Mengetahui

Dekan


Dr. H. Musa, S.H.,M.H

Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM RIAU
Nomor : 446 /Kpts/FH/2021
TENTANG PENETAPAN PEMBIMBING PENULISAN SKRIPSI MAHASISWA

DEKAN FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang** 1. Bahwa untuk membantu mahasiswa dalam menyusun skripsi yang lebih berkualitas, perlu ditunjuk pembimbing yang akan memberikan bimbingan sepenuhnya terhadap mahasiswa tersebut
2. Bahwa penetapan dosen sebagai pembimbing yang ditetapkan dalam surat keputusan ini dipandang mampu dan memenuhi syarat sebagai pembimbing.
- Mengingat** 1. Undang-Undang Nomor : 20 tahun 2003 tentang Pendidikan Nasional
2. UU No. 14 Tahun 2005 Tentang Guru Besar
3. UU Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi
4. PP Nomor 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
5. Permenristek Dikti Nomor 44 Tahun 2015 Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
6. Permenristek Dikti Nomor 32 Tahun 2016 Tentang Akreditasi Prodi dan Perguruan Tinggi
7. SK. BAN-PT Nomor 217/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/X/2013
8. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2013
9. SK. Rektor Universitas Islam Riau Nomor : 112/UIR/Kpts/2016
10. SK. Rektor Universitas Islam Riau Nomor :080/UIR/KPTS/2017

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** 1. Menunjuk
- Nama** : Sri Arlina, S.H., M.H.
NIDN : 20 02 02 761 / 1026128207
Pangkat/Jabatan : Penata Muda Tingkat I,C/b
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Sebagai Dosen Pembimbing Mahasiswa
- Nama** : Silvia Gusteni
NPM : 17 10 10 033
Prodi / Departemen : Ilmu Hukum /Hukum Perdata
Judul skripsi : Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah di Panam-Pekanbaru).
2. Tugas-tugas pembimbing dan adalah berpedoman kepada SK. Rektor Nomor : 052/UIR/Kpts/1989, tentang pedoman penyusunan skripsi mahasiswa fakultas di lingkungan Universitas Islam Riau
3. Kepada yang bersangkutan diberikan honorarium, sesuai dengan ketentuan yang berlaku di lingkungan Universitas Islam Riau.
4. Keputusan ini mulai berlaku semenjak ditetapkan, jika ternyata terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.

Kutipan : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.



Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada tanggal : 3 Agustus 2021
Dekan

Dr. Admiral, S.H., M.H
NIDN. 1008128103

Tembusan : Disampaikan kepada :

1. Yth. Bapak Rektor UIR di Pekanbaru
2. Yth. Sdr. Ka. Departemen Ilmu Hukum Fak. Hukum UIR
3. Yth. Ka. Biro Keuangan UIR di Pekanbaru

NOMOR : 660/KPTS/FH-UIR/2021
TENTANG PENETAPAN TIM PENGUJI UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DEKAN FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang :
1. Bahwa untuk pelaksanaan ujian komprehensif skripsi mahasiswa perlu di tetapkan tim penguji dalam Surat Keputusan Dekan.
 2. Bahwa nama-nama tersebut di bawah ini dipandang mampu dan memenuhi syarat sebagai penguji.
- Mengingat :
1. Undang-undang Nomor : 20 Tahun 2003
 2. Undang-undang Nomor : 14 Tahun 2005
 3. Peraturan Pemerintah Nomor : 30 Tahun 1990
 4. Surat Keputusan Menteri Pendidikan Nasional :
 - a. Nomor : 232/U/2000
 - b. Nomor : 234/U/2000
 - c. Nomor : 176/U/2001
 - d. Nomor : 045/U/2002
 5. Surat Keputusan Direktur Jendral Pendidikan Tinggi Nomor : 02.Dikti/Kep/1991
 6. Keputusan BAN-PT Nomor : 217/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/X/2013
 7. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018
 8. Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Riau tentang Kurikulum FH Nomor :
 - a. Nomor : 52/UIR/Kpts/1998
 - b. Nomor : 55/UIR/Kpts/1989
 - c. Nomor : 117/UIR/KPTS/2012
 9. Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Riau Nomor : 0580/UIR/KPTS/2021 tentang Pemberhentian Dekan Fakultas Hukum dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Periode 2020-2024 dan Pengangkatan Dekan Fakultas Hukum dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau Periode Sisa Jabatan 2020-2024

MEMUTUSKAN

- Menetapkan :
1. Tim Penguji Komprehensif Skripsi Mahasiswa :

N a m a : Silvia Gusteni
N.P.M. : 171010033
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Skripsi : Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah di Panam-Pekanbaru)

Dengan susunan tim penguji terdiri dari
Sri Arlina, S.H., M.H : Ketua merangkap penguji materi skripsi
S. Parman, S.H., M.H : Anggota merangkap penguji sistematika
Dr. Raja Febrina Andarina Z, S.H., M.H : Anggota merangkap penguji methodologi
Esy Kurniasih, S.H., M.H : Notulis
 2. Laporan hasil ujian serta berita acara ujian telah disampaikan kepada pimpinan fakultas selambat-lambatnya sehari setelah ujian dilaksanakan.
 3. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.
- Kutipan** : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat diketahui dan dimaklumi.

Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal 9 November 2021
Dekan,

Dr. M. Musa, S.H., M.H
NIDN. 1009116601

- Tembusan disampaikan kepada :
1. Yth. Bapak Rektor Universitas Islam Riau di Pekanbaru
 2. Yth. Bapak Kepala Biro Keuangan Universitas Islam Riau di Pekanbaru
 3. Peringgal



UNIVERSITAS ISLAM RIAU FAKULTAS HUKUM



Alamat : Jl. Kaharuddin Nasution No.113, Perhentian Marpoyan Pekanbaru, Riau - 28284
Telp. (0761) 72127 Fax. (0761) 674 834, 721 27
Website : law.uir.ac.id - e-mail : law@uir.ac.id

BERAKREDITASI " A " BERDASARKAN SK BAN-PT NO. 2777/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2018

BERITA ACARA UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Riau, Nomor : 660/KPTS/FH-UIR/2021 Tanggal 9 November 2021, pada hari ini Kamis, 11 November 2021 telah dilaksanakan Ujian Skripsi Program Studi (S1) Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Riau, atas nama :

Nama : Silvia Gusteni
N P M : 171010033
Program Study : Ilmu Hukum
Judul Skripsi : Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah di Panam-Pekanbaru)
Tanggal Ujian : 11 November 2021
Waktu Ujian : 17.00-18.00 WIB
Tempat Ujian : Dilaksanakan secara Daring
IPK : 3.48
Predikat Kelulusan : Sangat Memuaskan

Dosen Penguji

Tanda Tangan

- | | |
|---|----------|
| 1. Sri Arlina, S.H., M.H | 1. Hadir |
| 2. S. Parman, S.H., M.H | 2. Hadir |
| 3. Dr. Raja Febrina Andarina Z, S.H., M.H | 3. Hadir |

Notulen

- | | |
|-----------------------------|----------|
| 4. Esy Kurniasih, S.H., M.H | 4. Hadir |
|-----------------------------|----------|



Pekanbaru, 11 November 2021
Dekan Fakultas Hukum UIR

Dr. Muga, S.H., M.H
NIK. 950202223

ABSTRAK

Perkembangan bisnis waralaba di Indonesia berlangsung sangat pesat. Jika dulu pada tahun 1990-an waralaba asing sangat mendominasi ditandai dengan maraknya waralaba makanan cepat saji, kini waralaba lokal tumbuh menjamur. Produk yang diwaralabakan juga semakin bervariasi. Untuk kedepannya kebab Turki Hanifah telah membuka kemitraan atau investasi dengan sistem franchise. Pemilik kebab Turki Hanifah mengatakan bahwa franchise kebab Turki Hanifah baru sebatas perjanjian kontrak saja, dan belum didaftarkan. Berdasarkan sistem Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 pada pasal 5, 10, 11, 12 dan 13 dijelaskan bahwa penerima dan pemberi waralaba harus mendaftarkan perjanjiannya. Dan kebab Turki Hanifah di Panam-Pekanbaru masih dalam sistem perjanjian kontrak.

Masalah pokok dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan franchise kebab Turki Hanifah dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, dan bagaimana kedudukan perjanjian franchise kebab Turki Hanifah berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan apa yang menjadi faktor penghambat dalam pelaksanaan perjanjian franchise kebab Turki Hanifah.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum empiris yang bersifat kualitatif yang sifatnya deskriptif analisis. Sedangkan alat pengumpul data dalam penelitian ini melalui wawancara.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa suatu sistem franchise berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba di Panam-Pekanbaru. Melalui beberapa tahapan diantaranya pelaksanaan perjanjian yang memiliki konsep perjanjian kerja sama dan pelaksanaan perjanjian franchise kebab Turki Hanifah yang berdasarkan sistem franchise dan tahapan selanjutnya, kedudukan dalam perjanjian franchise berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang isinya diawali dengan penerima waralaba dan pemberi waralaba yang memiliki sistem laporan keuangan franchise dan franchisor beserta penjelasan mengenai laporan keuangan para pihak. Dan jumlah tempat usaha dan yang memiliki hak dan kewajiban penerima dan pemberi waralaba. Ketiga faktor penghambat tersebut yang diawali dengan proses dan pelaksanaan dalam kebab Turki Hanifah. Untuk sementara waktu hambatan belum ada terjadi, dan hambatan tersebut belum terdaftar dalam Hak Kekayaan Intelektual dan masih menggunakan perjanjian kontrak.

Kata Kunci: Kebab Turki

ABSTRACT

The development of the franchise business in Indonesia takes place very rapidly. If in the 1990s foreign franchises dominated, marked by the proliferation of fast food franchises, now local franchises are mushrooming. Franchise products are also increasingly varied. In the future, Hanifah's Turkish Kebab has opened a partnership or investment with a franchise system. The owner of the Turkish Kebab Hanifah said that the Turkish Kebab Hanifah franchise was only a contract agreement, and had not been registered. Based on the system of Government Regulation Number 42 of 2007 in articles 5, 10, 11, 12 and 13 it is explained that the recipient and the franchisor must register the agreement. And the Turkish Kebab Hanifah in Pekanbaru is still in the contract agreement system.

The main problem in this research is how the implementation of the Turkish hanifah kebab franchise in Government Regulation no. 42 of 2007 concerning Franchising, and how is the position of the Turkish hanifah kebab franchise agreement based on Government Regulation no. 42 of 2007 concerning Franchising and what are the inhibiting factors in the implementation of the Turkish Hanifah kebab franchise agreement.

This study uses empirical legal research methods that are qualitative in nature with descriptive analysis. While the data collection tool in this study is through interviews.

From the research, it is known that a franchise system based on Government Regulation no. 42 of 2007 concerning franchises in Panam-Pekanbaru. Through several stages including the implementation of the agreement which has the concept of a cooperation agreement and the implementation of the Turkish Hanifah kebab franchise agreement based on the franchise system and the next stages, the position in the franchise agreement based on Government Regulation no. 42 of 2007 which begins with the franchisee and the franchisor who have a franchise and franchisor financial reporting system along with an explanation of the parties' financial statements. And the number of places of business and which have the rights and obligations of the recipient and the franchisor. These three inhibiting factors begin with the process and implementation of the Hanifah Turkish kebab. For the time being, no obstacles have occurred, and these obstacles have not been registered in Intellectual Property Rights and are still using contractual agreements.

Keywords: Kebab Turkish Hanifah

PERSEMBAHAN

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan, rahmat dan hidayah, sehingga penulis masih diberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar kesarjanaan. Walaupun jauh dari kata sempurna, namun penulis bangga telah mencapai pada titik ini, yang akhirnya skripsi ini bisa selesai di waktu yang tepat.

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Terkhusus kepada orangtua penulis Ayahanda Indrayadi, SH. MH, dan Ibunda Elvanita tersayang dan tercinta yang telah membesarkan, memberikan kasi sayangnnya, serta doa dan ketulusan dalam memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis persembahkan karya kecil ini untuk Ayahanda dan Ibunda yang telah memberikan kasih sayang, dukungan serta cinta dan kasih sayang yang tidak mungkin terbalas dengan selemba kata cinta dan persembahan ini.
2. Penulis juga menyampaikan terimakasih kepada saudara kandung penulis, Muhammad Arif Bungsu dan Alde Fattah Agung yang telah memberikan semangat dan dorongan serta mendukung penulis dalam menyelesaikan tugas akhir penulis yaitu skripsi ini.
3. Dan juga penulis mengucapkan terimakasih kepada Keluarga Besar penulis yang telah memberikan dukungan selama ini.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kasih karunia, berkat dan hikmah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini dengan judul

“KEDUDUKAN FRANCHISE BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA (STUDI KASUS FRANCHISE KEBAB TURKI HANIFAH DI PANAM-PEKANBARU”. Disamping itu juga penulisan skripsi ini bertujuan untuk mendapatkan Gelar Sarjana Hukum (SH) yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.

Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis juga mendapatkan dukungan baik materi maupun moril dari berbagai pihak, oleh sebab itu penulis pada kesempatan ini mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, S.H., M.C.L, selaku Rektor universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan pendidikan di Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Admiral, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.
3. Bapak Dr. Rosyidi Hamzah, S.H., M.H., selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Islam Riau yang telah memberikan

kesempatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.

4. Ibu Dr. Desi Apriani, S.H., M.H., selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.
5. Bapak S. Parman, S.H., M.H., selaku Wakil Dekan III Fakultas Hukum Universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.
6. Dr. Zulkarnaini Umar, S.H., M.I.S., selaku Kepala Departemen Hukum Perdata di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.
7. Ibu Sri Arlina, S.H., M.H., selaku pembimbing dalam penelitian ini, yang telah banyak meluangkan waktu serta memberikan bimbingan, masukan, saran, dan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak dan ibu Dosen Fakultas Hukum yang telah mendidik penulis, memberikan pengetahuan dan pengalamannya yang sangat berharga kepada penulis selama menuntut Ilmu di Fakultas Hukum Universitas Islam Riau sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum ini.
9. Bapak serta Ibu, Seluruh Pegawai Tata Usaha Fakultas Hukum Universitas Islam Riau, yang tidak bisa disebut satu persatu yang mana telah memberikan pelayanan maksimal dan kemudahan dalam urusan administrasi kepada penulis selama mengikuti pendidikan di



Fakultas Hukum Universitas Islam Riau.

10. Kepada Bapak Muhammad Amir Mutakkin Sebagai Pemilik Perusahaan Keab Hanifah Panam Kota Pekanbaru yang telah meluangkan waktunya kepada penulis untuk wawancara dan mendapatkan data-data yang berhubungan dengan skripsi ini beserta karyawan dan karyawan yang selalu ramah dalam melayani penulis.
11. Rekan-rekan Fakultas Hukum khususnya Jurusan Hukum Perdata Universitas Islam Riau yang tidak bisa disebut namanya satu persatu yang telah memberikan masukan serta saran dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Rekan-rekan seperjuangan dan sahabat yang telah memberikan motivasi dan masukan kepada penulis Agung Dwi Prasetyo, Sarah Afifah, Ades Kurnia, Peni, Bila, Nada, Putri Ananda, Mimi, Levin, Nur, Syarifah, Nadin, Atika, Siti, dan masih banyak lagi dan tidak bisa disebut satu persatu, yang mana telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari, masih memiliki kekurangan dan keterbatasan, tentunya skripsi yang dibuat ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi penulisan, materi serta pembahasannya. Oleh karena itu penulis sangat menghargai kritik dan saran dari semua pihak untuk perbaikan penulisan skripsi ini menjadi lebih lagi.

Semoga penulisan skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi kita semua. Kepada semua pihak yang telah penuls sebutkan diatas, semoga Allah melimpahkan rahmat dan karnianya, Aamiin

Pekanbaru, 5 Oktober2021

SILVIA GUSTENI

NPM: 171010033



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SERTIFIKAT PERTANYAAN TIDAK PLAGIAT	i
SERTIFIKAT ORIGANALITAS PENELITIAN.....	ii
BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI.....	iii
BERITA ACARA PERSETUJUAN SKRIPSI	v
SURAT KEPUTUSAN PENUNJUKAN PEMBIMBING.....	vi
SURAT KEPUTUSAN PENUNJUKAN DOSEN PENGUJI	vii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
PERSEMBAHAN	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	15

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	15
D. Tinjauan Pustaka	16
E. Konsep Operasional	31
F. Metode Penelitian.....	32

BAB II TINJAUAN UMUM37

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian	37
B. Tinjauan Umum Mengenai Ketentuan-ketentuan Dalam Perjanjian	50
C. Tinjauan Umum Tentang Waralaba	54

BAB III HASIL PENELITIAN84

A. PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE KEBAB TURKI HANIFAH DI PANAM-PEKANBARU	84
B. KEDUDUKAN PERJANJIAN FRANCHISE KEBAB TURKI HANIFAH BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA	90
C. YANG MENJADI FAKTOR PENGHAMBAT DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE KEBAB TURKI HANIFAH.....	97

BAB IV PENUTUP102

A. KESIMPULAN	102
B. SARAN	104

DAFTAR PUSTAKA106

LAMPIRAN.....111



Dokumen ini adalah Arsip Miik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Waralaba dalam Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan 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”.¹

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba Pasal 2 ayat 2, Waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:²

1. Memiliki ciri khas usaha;
2. Terbukti sudah memberikan keuntungan;
3. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
4. Mudah diajarkan dan diaplikasikan;
5. Adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
6. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar.

¹Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

²Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Kata waralaba (*franchise*) berasal dari bahasa Latin, *Francorum Rex* yang berarti “*free from servitude*” atau “bebas dari ikatan atau kungkungan”. Berdasarkan asal kata tersebut, franchise mengandung pengertian kebebasan dalam kepemilikan usaha. Artinya, para pihak yang mengikat kerjasama berdasarkan suatu perjanjian atau kontrak memiliki perusahaan serta mengoperasikannya secara mandiri.³

Franchise adalah suatu sistem distribusi di mana pemilik bisnis yang semi-mandiri membayar iuran (*fee*) dan bagi hasil (*royalti*) kepada perusahaan induk (penjual *franchise* = *franchisor*) untuk mendapatkan hak menjual produk atau jasa yang umumnya menggunakan format dan sistem bisnis yang sudah standar. Pembeli *franchise* (disebut sebagai *franchisee*) mendapat suatu “paket sukses” dan penjual franchise yang menunjukkan cara memulai dan mengoprasikan perusahaan dengan benar.⁴

Hal mutlak tidak bebas adalah mengenai kepemilikan Hak Kekayaan Intelektual (HKI), seperti Merek (*brand*), Rahasia Dagang, Paten, dan Hak Cipta. HKI sepenuhnya dikuasai oleh pemiliknya (*franchisor*), dan hanya “dipinjamkan” kepada pihak lain (*franchisee*) guna dimanfaatkan secara komersial untuk jangka waktu tertentu. Peminjaman dan penggunaan HKI (utamanya merek atau brand)

³ Amir Karamoy. *Waralaba, Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, 2011. Hlm. 1.

⁴ Jockie ambadar, dkk, *Membeli dan Menjual Franchise*, Yayasan bina Karsa Mandiri: Jakarta, 2006, Hlm. 2

tersebut diatur dan terikat secara hukum, berdasarkan perjanjian lisensi atau perjanjian waralaba.⁵

Dalam bahasa Indonesia, pandanan kata *franchise* adalah waralaba yang diambil dari bahasa sansekerta, yaitu “wara” yang berarti lebih dan “laba” atau untung. Jadi waralaba berarti “lebih menguntungkan”.⁶

Waralaba dalam terminologi hasil terjemahan dari kata *franchise*. Kata *franchise* berasal dari bahasa Prancis yaitu *franch* (bebas), *fancher* (membebaskan, memberikan hak istimewa). Waralaba itu sendiri adalah berasal dari kata wara yang artinya lebih dan laba yang artinya untung. Maka *franchise*/waralaba dalam bahasa Indonesia adalah usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa. Menurut para ahli *franchise* ialah sebagai sebuah lisensi merek dari pemilik yang mengizinkan orang lain untuk menjual produk atau service atas nama merek tersebut (*Campbell Black*).⁷

Franchise sangat cepat menjadi model yang mendominasi dalam mendistribusikan barang dan jasa di Amerika Serikat. *The International Franchise Association* menjelaskan bahwa sekarang ini satu dari dua belas usaha perdagangan di Amerika Serikat adalah *franchise*. Menurut David Hess, *franchise* menyerap delapan juta tenaga kerja dan mencapai empat puluh satu persen dari seluruh bisnis eceran di Amerika Serikat.⁸ *Franchising* berkembang dengan pesatnya

⁵ Amir Karamoy, op.cit.

⁶Diakses dari <https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekta-hukum-waralaba-franchise/#:~:text=Kata%20franchise%20berasal%20dari%20bahasa,memberikan%20keuntungan%20lebih%20atau%20istimewa>, 12 Februari 2021. Pukul 21.45 Wib.

⁷ Ibid.,

⁸ Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2009. Hlm. 80.

karena metode pemasaran ini digunakan oleh berbagai jenis usaha, seperti restoran, salon rambut, bisnis retail, hotel, stasiun pompa bensin, dealer mobil dan banyak hal lainnya.⁹ Pada dasarnya bentuk *franchise* (waralaba) ini dipergunakan dalam usaha restaurant cepat saji, seperti, Pizza HUT, Mc Donald, KFC, Hotel dan jasa penyewaan mobil. Bentuk *franchise* (waralaba) inilah yang digunakan oleh *franchisor* asing untuk menguasai pasar Indonesia dan digunakan juga oleh bisnis lokal contohnya seperti Es Teller 77.¹⁰

Oleh karena itu pada tanggal 22 November 1991, 5 perusahaan di Indonesia, seperti, Nilasari, Homes 21, Es Teller 77, Widyaloka dan Trim Mustika Citra sepakat untuk mendirikan sebuah organisasi yang mewadahi pelaku bisnis waralaba, yaitu *Asosiasi Franchise Indonesia* (AFI). Pendirian organisasi AFI ini didasarkan kepada semangat kebersamaan dan kesadaran untuk meningkatkan kemampuan dan potensi bisnis waralaba di Indonesia serta berlaku juga sebagai mitra pemerintah dan sektor swasta lainnya. Tujuan dibentuknya AFI ini yaitu diantara lain sebagai wadah pengusaha dan peminat waralaba, mitra bagi pemerintah, pembinaan usaha waralaba dengan kegiatan pelatihan dan konsultasi, sumber informasi seputar waralaba, dan juga sosialisasi waralaba melalui kegiatan diskusi, seminar, dan pameran waralaba agar lebih dikenal masyarakat luas.¹¹

Sekarang ini status bisnis waralaba masih dianggap sebagai jenis usaha dagang biasa, untuk mengembangkannya hanya diperlukan izin usaha dan izin

⁹ Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2009. Hlm. 81.

¹⁰ Diakses dari <https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekt-a-hukum-waralaba-franchise/#:~:text=Kata%20franchise%20berasal%20dari%20bahasa,memberikan%20keuntungan%20lebih%20atau%20istimewa>, 12 Februari 2021. Pukul 21.45 Wib.

¹¹ *Ibid.*

dagang, hal ini diperlukan untuk kepentingan *franchisee*. Hal ini tentu saja sangat menguntungkan pengusaha asing, khususnya *franchisor* yang akan membuka bisnis waralabanya di Indonesia. Tapi jika bisnis waralaba asing termasuk kegiatan penanaman modal asing menurut perundang-undangan di Indonesia, perlu memperhatikan pengaturan penanaman modal asing tersebut secara internasional karena masalah penanaman modal asing telah mendapatkan perhatian khusus dari Bank Dunia dengan melahirkan *Konvensi ICSID (Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States)*.¹²

Kepastian hukum *franchise* di Indonesia telah mulai pada tanggal 18 Juni 1997 adalah dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format bisnis waralaba yaitu:¹³

1. Undang-undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.
2. Undang-undang No. 13 Tahun 2016 tentang Paten.
3. Undang-undang No. 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis.
4. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*

Perkembangan bisnis waralaba di Indonesia berlangsung sangat pesat. Jika dulu pada tahun 1990an waralaba asing sangat mendominasi ditandai dengan maraknya waralaba makanan cepat saji, kini waralaba-waralaba lokal tumbuh menjamur. Produk yang diwaralabakan juga semakin bervariasi. Mulai dari produk makanan instan, minuman boba, makanan bayi, makanan cepat saji, makanan dari bahan organik, dealer mobil dan motor, produk kesehatan, lembaga pendidikan dan kursus, properti, perbengkelan, dan sebagainya. Modal yang dikeluarkan oleh *franchisee* juga bervariasi. Ketika dulu hanya waralaba besar dengan modal besar, kini ada waralaba yang bisa mulai dengan modal kecil mulai dari Rp5 juta. Modal kecil senilai 5 juta ini sudah termasuk produk dan diajarkan bagaimana mengembangkan usahanya.¹⁴

Kemudian juga ada Usaha Mikro, kecil dan menengah. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dijelaskan bahwa, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008.¹⁵

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki beberapa Asas yaitu:

¹⁴ Amir Karamoy. *Waralaba, Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, 2011. Hlm. 3.

¹⁵ Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

1. Kekeluargaan;
2. Demokrasi ekonomi;
3. Kebersamaan;
4. Efisiensi berkeadilan;
5. Berkelanjutan;
6. Berwawasan lingkungan;
7. Kemandirian;
8. Keseimbangan kemajuan; dan
9. Kesatuan ekonomi nasional.¹⁶

Hal-hal seperti ini bisa menimbulkan dampak yang tidak baik untuk perkembangan usaha yang dimiliki oleh pembeli *franchise* karena tidak adanya inovasi yang bisa dikembangkan. Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba telah melindungi pemilik Franchise. Namun, bagaimana dengan kedudukan pembeli *franchise* di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007.

Di Pekanbaru terdapat Merek Kebab lokal yang terkenal yaitu Kebab Turki Hanifah, yang mana Kebab Turki Hanifah ini juga menggunakan sistem *franchise* dalam mengembangkan dan meningkatkan usaha kebab nya di daerah Riau, tidak hanya di pekanbaru. Pemilik *franchise* Kebab Turki Hanifah dalam menerapkan sistem *franchise* nya menggunakan tanda tangan kontrak (perjanjian).

¹⁶ Undang-undang No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan Menengah.



Kebab Turki Hanifah berdiri pada tahun 2015. Berawal dari hobi memakan kebab, akhirnya berfikir untuk membuka usaha kebab sendiri. Yang difikir pemilik pada saat itu bukanlah uang, tapi bagaimana bisa makan kebab sepuasnya. Akhirnya dengan modal awal Rp.15.000.000 berlokasi di Jl. Marpoyan dekat kampus UIR Pekanbaru, Pemilik membuka usaha yang pertama. Satu tahun berlalu keuntungan sangat tidak jalas bahkan banyak kerugian yang pemilik dapatkan. Dan pemilik Sempat pernah berhenti jualan karena merasa jualan itu susah dan tidak ada hasilnya. Terlebih gerobak hancur di terpa badai, dan barang perkakas di curi maling. Lima bulan setelah itu pemilik membuka usahanya kembali dan hijrah ke daerah panam di jl. Suka karya. Disinilah titik awal bangkitnya kebab turki hanifah, atas berkat Rahmat Allah SWT, omset pada awal bulan pertama berjumlah Rp.10.000.000,- dgn Laba Rp.4.000.000,-.¹⁷

Perlahan namun pasti, pemilik mulai berfikir untuk membuka cabang, pemilik menyadari uang tak akan pernah terkumpul jika ingin buka cabang, jadi pemilik berinisiatif untuk membeli satu persatu alat untuk buka cabang, mulai

¹⁷ Diakses dari <https://hanifahkebabturki.blogspot.com/>, 12 Februari 2021, pukul 21.45 Wib.

dari beli mesinnya dahulu, 1 minggu setelah itu beli gerobak dan terus secara berkala membeli kebutuhan sampai terkumpul satu set perkakas untuk buka cabang. Alhamdulillah dengan sistem ini saat ini pemilik memiliki enam cabang, yaitu:¹⁸

1. Outlet 1: Jl. Suka Karya-Pekanbaru depan Alfamart (Jika dari Jl. Soebrantas sebelum SMK Kehutanan).
2. Outlet 2: Jl. Cipta karya, Pekanbaru, depan Indomaret
3. Outlet 3: Jl. Suka karya ujung, Pekanbaru (didepan ivo 999 swalayan)
4. Outlet 4: Jl. Dundangan-KotaPelalawan (didepan kedai nasi selamet)
5. Outlet 5: Jl. Tanjung Palas-KotaDumai (didepan indomaret)
6. Outlet 6: Jl. Jendral sudirman, Kotabengkalis

Untuk kedepannya kebab turki hanifah terus berkembang dan berinovasi, dan saat ini kebab turki hanifah telah membuka Kemitraan atau investasi dengan sistem *Franchise*. Demikian Sejarah berdirinya kebab turki hanifah yang didirikan oleh Muhammad Amir Muttakin.

Menurut pemilik Kebab turki hanifah mengatakan bahwa “*Franchise* kebab turki hanifah baru sebatas perjanjian kontrak saja, dan belum didaftarkan”. Sedangkan berdasarkan Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, pada Bab V Pasal 10, 11, 12, dan 13¹⁹ dijelaskan bahwa pemberi dan penerima waralaba harus mendaftarkan perjanjiannya.

¹⁸ Berdasarkan pada Wawancara dengan Muhammad Amir Muttakin selaku Pemilik Kebab Turki Hanifah, Pada Sabtu, 12 Februari 2021.

¹⁹ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Namun pada fenomenanya franchise kebab turki hanifah masih belum didaftarkan dan masih ditahap perjanjian kontrak. Padahal seharusnya mendaftarkan perjanjiannya. Jika tidak mendaftarkan perjanjiannya, maka sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 pada Bab VII Pasal 16 dijelaskan bahwa, Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 10, dan/atau Pasal 11.²⁰ Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berupa:

1. Peringatan tertulis;
2. Denda; dan/atau
3. Pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.²¹

Kasus seperti ini juga pernah terjadi pada Pengadilan Tinggi Banten yang memeriksa dan mengadili perkara-perkara perdata dalam tingkat banding, telah menjatuhkan putusan. Terkhusus pada Putusan Nomor: 144/PDT/2018/PT BTN. Dimana dalam Putusan Nomor: 144/PDT/2018/PT BTN dijelaskan bahwa, menguatkan Putusan Pengadilan Negeri Tangerang Nomor: 799/Pdt.G/2017/PN Tng tanggal 4 Juli 2018 yang dimohonkan banding. Dalam kasus perkara ini Hakim menimbang, diantaranya adalah:²²

Menimbang, bahwa Putusan Pengadilan Negeri Tangerang dijatuhkan pada hari Rabu tanggal 4 Juli 2018 dengan dihadiri oleh kedua belah pihak.

²⁰ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Bab VII Pasal 16.

²¹ *Ibid.*,

²² Putusan PT BANTEN Nomor 144/PDT/2018/PT BTN, Tanggal 22 Nopember 2018.

Permohonan banding yang diajukan Kuasa Hukum Pembanding I semula Tergugat I dan Pembding II semula Tergugat II pada tanggal 17 Juli 2018 adalah dalam tenggang waktu dan menurut tata cara serta memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh Undang-Undang, oleh karena itu permohonan banding tersebut secara formal dapat diterima;²³

Menimbang, bahwa Pengadilan Tinggi setelah memeriksa serta mencermati secara seksama berkas perkara beserta turunan Putusan Pengadilan Negeri Tangerang Nomor : 799/Pdt.G/2017/PN.Tng tanggal 4 Juli 2018, dan telah pula membaca serta memperhatikan dengan seksama keberatan-keberatan yang diajukan oleh Pembanding I semula Tergugat I dan Pembanding II semula Tergugat II dalam memori banding maupun alasan- alasan hukum yang diajukan Terbanding I semula Penggugat I dan Terbanding II semula Pengggat II dalam kontra memori banding, maka Pengadilan Tinggi membenarkan pertimbangan menolak Gugatan Terbandaing I dan Terbanding II semula Penggugat I dan Penggugat II, dengan merubah pertimbangan-pertimbangan hukumnya serta alasan-alasan hukum yang menjadi dasar dalam Putusan Pengadilan ditingkat banding sebagai berikut :²⁴

1. Bahwa Perjanjian Kerahasiaan Tune Up Semi Sport (TUSS) Dan Optimalisasi Klep (OPTIK) No. 02 tanggal 29 Juli 2016 dihadapan Notaris Yohana (Turut Terbanding semula Turut Tergugat) antara Pembanding I semula Tergugat I (Franchisee) dan Pembanding II semula Tergugat II

²³ Putusan PT BANTEN Nomor 144/PDT/2018/PT BTN, Tanggal 22 Nopember 2018.

²⁴ *Ibid.*

(Tenaga Manajemen Franchisee) dengan Terbanding I semula Penggugat I (Pemegang Hak Patent Tune Up Semi Sport / TUSS dan Optimalisasi Klep/OPTIK selaku Pemilik Bengkel Provis) dan Terbanding II semula Penggugat II (Penerima Hak Patent TUSS serta Hak untuk Menandatangani Perjanjian / Franchisor) adalah Perjanjian Waralaba sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;²⁵

2. Bahwa Perjanjian Waralaba adalah perjanjian tanpa nama atau Perjanjian yang tidak dikenal dalam KUHPerdara , oleh karena itu Perjanjian Waralaba selain harus memenuhi ketentuan-ketentuan umum pada KUHPerdara juga harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;²⁶
3. Bahwa Pasal 5 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, mengatur tentang klausula yang harus dimuat dalam suatu Perjanjian Waralaba;²⁷

Pasal 7 (1) mengatur tentang Pemberi Waralaba harus memberikan prospectus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran;²⁸

Pasal 10 (1) mengatur tentang Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba;²⁹

²⁵ Ibid.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid.

²⁸ Ibid.

Pasal 11 (1) mengatur tentang Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba;³⁰

Menimbang, bahwa pembuatan Perjanjian Kerahasiaan Tune Up Semi Sport (TUSS) dan Optimalisasi Klep (OPTIK) No. 02 tanggal 29 Juli 2016 adalah dihadapan seorang Notaris Yohana (Turut Terbanding semula Turut Tergugat) pejabat pembuat akta secara profesional, akan tetapi akte tersebut diatas minimal tidak memenuhi ketentuan Pasal 5, Pasal 7 (1), Pasal 10 (1), Pasal 11 (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;³¹

Menimbang oleh karena Perjanjian Kerahasiaan Tune Up Semi Sport (TUSS) dan Optimalisasi Klep (OPTIK) No. 02 tanggal 29 Juli 2016 dihadapan Notaris Yohana tidak memenuhi ketentuan-ketentuan sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba maka Perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat khusus sahny suatu Perjanjian Waralaba, yang mengakibatkan Perjanjian Waralaba tersebut tidak sah;³²

Menimbang, bahwa akibat tidak diaturnya hak dan kewajiban para pihak sebagaimana disyaratkan dalam Pasal 5 d dalam Perjanjian Waralaba yang disepakati dan ditanda tangani Pembanding dan Terbanding dan dilakukan dihadapan seorang pejabat Notaris (Turut Terbanding) mengakibatkan usaha

²⁹ Ibid.

³⁰ Ibid.

³¹ Ibid.

³² Ibid.

(bisnis) Pembanding dan Terbanding tidak berjalan dengan baik bahkan merugikan bagi kedua belah pihak;³³

Menimbang, bahwa karena Perjanjian Kerahasiaan Tune Up Semi Sport (TUSS) dan Optimalisasi Klep (OPTIK) No. 02 tanggal 29 Juli 2016 tidak sah menurut hukum (karena tidak memenuhi ketentuan-ketentuan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba) maka kerugian yang ditimbulkan bagi kedua belah pihak tidak dapat dituntut berdasarkan wanprestasi (Pasal 1243 KUHPerdara) maupun berdasarkan perbuatan melawan hukum (Pasal 1365 KUHPerdara);³⁴

Menimbang, bahwa berdasarkan pertimbangan pertimbangan hukum diatas maka Putusan Pengadilan Negeri Tangerang Nomor : 799/Pdt.G/2017/ PN Tng tanggal 4 Juli 2017 yang menyatakan menolak Gugatan Terbanding I semula Penggugat I dan Terbanding II semula Penggugat II dan menolak Gugatan Rekonvensi Pembanding I semula Tergugat I / Penggugat Rekonvensi I dan Pembanding II semula Tergugat II / Penggugat Rekonvensi II dapat dipertahankan dan dikuatkan;³⁵

Menimbang, bahwa oleh karena Terbanding I semula Penggugat I dan Terbanding II semula Penggugat II tetap di pihak yang kalah, maka ia harus di hukum pula untuk membayar biaya perkara dalam kedua tingkat peradilan;³⁶

³³ Ibid.

³⁴ Ibid.

³⁵ Ibid.

³⁶ Ibid.

Mengingat HIR, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 1947 dan Ketentuan-ketentuan hukum lainnya;³⁷

Hal-hal seperti ini menarik dikaji untuk mengetahui kedudukan *franchise* di era modern saat ini. Dari pemaparan di atas, maka penulis akan menganalisis permasalahan tersebut dalam skripsi yang berjudul: Kedudukan *Franchise* Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus *Franchise* Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru).

B. Masalah Pokok

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Pelaksanaan Perjanjian *franchise* Kebab Turki Hanifah di Panam Pekanbaru?
2. Bagaimana kedudukan perjanjian *franchise* Kebab Turki Hanifah berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba?
3. Apa yang menjadi faktor penghambat dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* Kebab Turki Hanifah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui tentang Pelaksanaan *franchise* Kebab Turki Hanifah di Panam Pekanbaru.

³⁷ Ibid.

2. Untuk mengetahui kedudukan *franchise* berdasarkan Paeraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba.
3. Untuk mengetahui faktor Penghambat dalam pelaksanaan perjanjian *Franchise* Kebab Turki Hanifah.

b. Manfaat Penelitian

1. Adapun manfaat penelitian ini adalah:
2. Untuk memperkaya ilmu pengetahuan tentang Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru).
3. Sebagai suatu sumbangan pemikiran buat almamater dimana tempat penulis menuntut ilmu.

D. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pemikiran beberapa pendapat, teori yang menjadi bahan pembanding. Dalam penelitian ini yang menjadi patokan atau pedoman analisis dalam penulisan skripsi ini merupakan teori Franchise, perjanjian dan beberapa teori lain sebagai berikut:

1. *Franchise*

Di dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dinyatakan bahwa waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat

dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.³⁸

Waralaba merupakan terminologi hasil terjemahan dari kata franchise. Kata franchise berasal dari bahasa Prancis yaitu franch (bebas), fancher (membebaskan, memberikan hak istimewa). Waralaba itu sendiri adalah berasal dari kata wara yang artinya lebih dan laba yang artinya untung. Jadi franchise/waralaba dalam bahasa Indonesia adalah usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa. Menurut para ahli franchise adalah sebagai sebuah lisensi merek dari pemilik yang mengizinkan orang lain untuk menjual produk atau service atas nama merek tersebut (*Campbell Black*).³⁹

2. Asas-asas Perjanjian

Di dalam hukum perjanjian terdapat lima asas pokok berikut ini adalah penjelasan dari masing-masing asas hukum perjanjian tersebut:⁴⁰

a. Asas Kebebasan Berkontrak (*Freedom of Contract*)

Asas ini memiliki pengertian bahwa setiap orang dapat secara bebas membuat atau terikat dalam suatu perjanjian dan bebas menyepakati apa saja sepanjang itu tidak bertentangan dengan hukum, kesusilaan dan kepentingan umum. Asas ini adalah *manifestasi* dari pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, dimana

³⁸ Diakses dari <https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekta-hukum-waralaba-franchise/>, pada 10 januari 2021, pukul 21.33 Wib.

³⁹ Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2009. Hlm. 80.

⁴⁰ <https://idlegal.id/asas-asas-hukum-perjanjian-dalam-kuh-perdata/#:~:text=Terdapat%20lima%20asas%20pokok%20hukum,Kepribadian%20dan%20Asas%20Iktikad%20Baik,>, 14 Februari 2021, pukul 21.35 Wib.

disebutkan bahwa: “*Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuat*”.

Makna dari kata semua perjanjian pada pasal tersebut adalah perjanjian apa saja dan oleh siapa saja. sedangkan perjanjian yang sah menurut hukum harus memenuhi syarat-syarat tertentu sebagaimana ditentukan oleh Undang-Undang, pada pasal 1320 KUH Perdata, diantaranya:⁴¹

1. Adanya kata sepakat antara para pihak;
2. Adanya kecakapan berbuat dari para pihak;
3. Adanya perihal tertentu; dan
4. Adanya kausa yang diperbolehkan atau halal.

b. Asas *Pacta Sunt Servanda*

Asas ini juga dikenal dengan istilah asas kepastian hukum. Seperti halnya Kebebasan Berkontrak, Asas *Pacta Sunt Servanda* juga merupakan *manifestasi* dari pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata. Kandungan makna dari asas ini adalah para pihak yang membuat perjanjian terikat untuk melaksanakan isi perjanjian tersebut sebagaimana keterikatannya untuk melaksanakan perintah Undang-Undang.⁴²

Dengan kata lain perjanjian tersebut ialah hukum yang memaksa bagi para pihak.

Salim, *Hukum Kontrak. Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Sinar Grafika: Jakarta, 2019. Hlm. 9.

⁴² Ibid. Hlm. 10.

c. **Asas *Konsensualisme* atau Kesepakatan**

Kesepakatan atau kesamaan kehendak dari para pihak merupakan syarat mutlak yang harus terpenuhi untuk menjamin keabsahan suatu perjanjian. Konkritisasi asas ini adalah pasal 1320 KUH Perdata. Makna dari asas ini adalah bahwa tercapainya kata sepakat dari para pihak, jadi pada prinsipnya perjanjian tersebut telah sah, mengikat dan sudah memiliki kekuatan hukum, walaupun perjanjian itu tidak dibuat dalam bentuk tertulis.⁴³ Dengan kata lain perjanjian itu sudah memiliki konsekuensi yuridis, yakni terbitnya hak dan kewajiban para pihak.

d. **Asas *Kepribadian (Personality)***

Asas kepribadian adalah bahwa sebuah perjanjian hanya mengikat para pihak secara personal dan tidak mengikat pihak lain yang tidak memberikan kesepakatannya. Dengan kata lain, seorang yang akan melakukan kontrak hanya untuk kepentingan perorangan. Asas ini dapat ditelusuri pada pasal 1315 KUH Perdata, yaitu “Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji dari pada untuk dirinya sendiri” dan pasal 1340 menegaskan “perjanjian hanya berlaku antara para pihak yang membuatnya.”⁴⁴

⁴³ Salle, *Hukum Kontrak. Teori dan Praktik*. CV Social Politic Genius: Makassar, 2019. Hlm. 21.

⁴⁴ Salim, *Hukum Kontrak. Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Sinar Grafika: Jakarta, 2019. Hlm. 12.

e. **Asas Iktikad Baik (*geode trouw/good faith*)**

Iktikad baik pada asas ini bermakna bahwa para pihak harus jujur dan saling percaya serta tidak ada niat untuk menipu pihak lainnya sehubungan perjanjian yang mereka sepakati. Asas Iktikad ini juga disebutkan dalam pada pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata, bahwa “perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik.”

3. Macam-macam Perikatan berdasarkan Hukum Perdata

Perikatan ataupun perjanjian, jika masing-masing pihak hanya ada satu orang, sedangkan sesuatu yang dapat dituntut hanya berupa satu hal, dan penuntutan ini bisa dilakukan seketika, oleh karena itu perikatan ini merupakan bentuk yang paling sederhana. Perikatan dalam bentuk ini dinamakan perikatan bersahaja atau perikatan murni.⁴⁵

Tidak hanya perikatan yang paling sederhana tersebut, di dalam hukum perdata dikenal macam-macam perikatan yang lebih rumit diantaranya adalah:

- a. Perikatan bersyarat (Pasal 1253-1267 KUH Perdata).
- b. Perikatan dengan ketetapan waktu (Pasal 1268-1271 KUH Perdata).
- c. Perikatan mana suka (Pasal 1272-1277 KUH Perdata).
- d. Perikatan tanggung menanggung (Pasal 1278-1295 KUH Perdata).
- e. Perikatan yang dapat dibagi dan yang tidak dapat dibagi (Pasal 1296-1303 KUH Perdata).

⁴⁵ Diakses dari <https://butew.com/2018/05/08/macam-macam-perikatan-menurut-hukum-perdata/>, 16 Februari 2021, Pukul 22. 15 Wib.

f. Perikatan dengan ancaman hukuman (Pasal 1304-1312 KUH Perdata).

a. Perikatan bersyarat (Pasal 1253 – 1267 KUH Perdata)

Perikatan dikatakan bersyarat apabila ia digantungkan pada suatu peristiwa yang masih akan datang dan masih belum tentu akan terjadi, baik secara menanggungkan lahirnya perikatan hingga terjadinya peristiwa semacam itu, maupun secara membatalkan perikatan menurut terjadinya peristiwa tersebut (Pasal 1253 KUH Perdata). Maka perikatan bersyarat merupakan suatu perikatan yang lahir atau batalnya digantungkan pada suatu peristiwa tertentu, terjadi atau tidak terjadi.⁴⁶

Perikatan bersyarat dibedakan kepada 2 macam yaitu:

1. Perikatan bersyarat dengan syarat tangguh, ialah perikatan yang akan lahir apabila yang dimaksud itu terjadi dan perikatan lahir pada detik terjadinya peristiwa itu. Contohnya: Saya berjanji jika saya keluar negeri akan menyewakan rumah saya. Disini perjanjian sewa menyewa rumah akan lahir apabila saya keluar negeri.
2. Perikatan bersyarat dengan syarat batal, ialah dimana perikatan yang sudah ada, justru berakhir atau dibatalkan apabila peristiwa yang dimaksud itu terjadi. Contohnya: Saya berjanji bahwa apabila saya kembali dari luar negeri, rumah yang saya sewakan akan kembali. Syarat batal adalah syarat yang apabila dipenuhi, menghentikan perikatan dan

⁴⁶ Marillang, *Hukum Perikatan, Perikatan yang lahir dari Perjanjian*. Indonesia Prime: Makassar, 2017. Hlm. 84.

membawa segala sesuatu kembali kepada keadaan semula, seolah-olah tidak pernah ada suatu perikatan.

b. Perikatan dengan ketetapan waktu (Pasal 1268 – 1271 KUH Perdata)

Perikatan dengan ketetapan waktu yaitu perikatan yang hanya menanggukkan pelaksanaannya, ataupun menentukan lama waktu berlakunya suatu perjanjian atau perikatan. Contohnya: Apabila saya menyewakan rumah saya mulai tanggal 23 Februari 2016, ataupun menyewakan sampai 23 Februari 2016. Contoh lainnya yaitu bahwa saya akan menjual kebun saya apabila sudah panen.⁴⁷

Suatu ketetapan waktu selalu dianggap untuk kepentingan si berutang, kecuali sifat perikatannya sendiri atau keadaan ternyata bahwa ketetapan waktu itu telah dibuat untuk kepentingan si berpiutang.

Apa yang harus dibayar pada suatu waktu yang ditetapkan, tidak dapat ditagih sebelum waktu itu tiba. Tetapi apa yang telah dibayar sebelum waktu itu datang tidak dapat diminta kembali.⁴⁸

c. Perikatan mana suka/alternatif (Pasal 1272 – 1277 KUH Perdata)

Dalam perikatan seperti ini, si berutang dibebaskan jika ia telah menyerahkan salah satu dari 2 barang yang disebutkan dalam perjanjian, tetapi ia tidak boleh memaksa si berpiutang untuk menerima sebagian dari barang yang satu dan sebagian dari barang yang lainnya. Hak memilih ini ada pada si

⁴⁷ Ibid. Hlm. 89.

⁴⁸ Ibid. Hlm. 90.

berhutang, jika hal ini tidak secara tegas diberikan ke si berpiutang. Contohnya: Si E mempunyai tagihan uang Rp 5000.000,- kepada D seorang nelayan yang sudah lama tidak dibayarnya. Sekarang si E membuat suatu perjanjian dengan si D, bahwa si D akan dibebaskan dari hutang jika ia menyerahkan kuda miliknya atau 10 kwintal Ikan miliknya.⁴⁹

Jika salah satu objek yang diperjanjikan dalam perikatan mana suka musnah atau tidak dapat diserahkan, maka perikatan mana suka itu menjadi perikatan murni. Jika kedua barang itu hilang dengan kesalahan si berhutang, maka ia diwajibkan membayar harga yang paling akhir (dari barang yang sudah hilang).

d. Perikatan tanggung menanggung (Pasal 1278 – 1295 KUH Perdata)

Dalam perikatan seperti ini, disalah satu pihak terdapat beberapa orang. Dalam hal beberapa orang terdapat dipihak debitur, maka tiap-tiap debitur itu dapat dituntut untuk memenuhi seluruh hutang. Dalam hal beberapa orang terdapat kreditur, maka tiap-tiap kreditur berhak menuntut pembayaran seluruh hutang. Dengan sendirinya pembayaran yang dilakukan oleh salah satu debitur, akan membebaskan debitur-debitur lainnya.⁵⁰

Pada hukum perjanjian ada suatu aturan, bahwa tiada perikatan dianggap tanggung menanggung, kecuali hal itu dinyatakan (diperjanjikan) secara tegas, ataupun ditetapkan oleh Undang-undang. Dalam pasal 18 KUH Dagang

⁴⁹ Ibid. Hlm. 91

⁵⁰ Ibid. Hlm. 95.

dinyatakan bahwa dalam perseroan firma, tiap-tiap persero bertanggung jawab secara tanggung menanggung untuk seluruhnya atas segala perikatan firma.

Perikatan tanggung menanggung yang pihaknya terdiri dari beberapa orang kreditur dinamakan perikatan tanggung menanggung aktif, sedangkan perikatan tanggung menanggung yang pihaknya terdiri dari beberapa orang debitur dinamakan perikatan tanggung menanggung pasif.⁵¹

e. Perikatan Yang Dapat Dibagi Dan Yang Tidak Dapat Dibagi (Pasal 1296 -1303 KUH Perdata)

Perikatan dapat atau tidak dapat dibagi adalah sekedar prestasinya dapat dibagi menurut imbangan, pembagian mana tidak boleh mengurangi hakekat prestasi itu. Masalah dapat atau tidak dapat dibaginya prestasi itu terbawa oleh sifat barang yang tersangkut didalamnya, tetapi juga disimpulkan dari maksud perikatan ini.⁵² Dapat dibagi menurut sifatnya, contohnya: Suatu perikatan untuk menyerahkan sejumlah barang atau sejumlah hasil bumi. Sebaliknya yang tidak dapat dibagi contohnya adalah kewajiban untuk menyerahkan seekor sapi ,karena sapi tidak dapat dibagi tanpa kehilangan hakekatnya.⁵³

Yaitu mungkin bahwa barang yang tersangkut dalam prestasi menurut sifatnya dapat dipecah-pecah, tetapi menurut maksudnya perikatan tidak dapat dibagi lagi. Contohnya adalah perikatan membuat jalan. Akibat hukum yang

⁵¹ Ibid. Hlm. 96

⁵² Ibid. Hlm. 97.

⁵³ Ibid.

penting dari perikatan yang dapat dibagi dan yang tidak dapat dibagi tersebut yaitu:

Dalam hal perikatan tidak dapat dibagi, maka tiap-tiap kreditur berhak menuntut seluruh prestasinya pada tiap-tiap debitur, sedangkan masing-masing debitur diwajibkan memenuhi prestasi tersebut seluruhnya. Satu dan yang lain sudah barang tentu dengan pengertian bahwa pemenuhan perikatan tidak dapat dituntut lebih dari 1 kali.⁵⁴

Sedangkan dalam hal suatu perikatan dapat dibagi, tiap-tiap kreditur hanyalah berhak menuntut suatu bagian menurut imbangan dari prestasi tersebut, sedangkan masing-masing debitur juga hanya diwajibkan memenuhi bagiannya.

f. Perikatan Dengan Ancaman Hukuman (Pasal 1304 – 1312 KUH Perdata)

Yang dimaksud Perikatan dengan ancaman hukuman adalah suatu perikatan dimana ditentukan bahwa si berhutang, untuk jaminan pelaksanaan perikatannya, diwajibkan melakukan sesuatu apabila perikatannya tidak dipenuhi. Penetapan hukuman ini dimaksudkan sebagai ganti penggantian kerugian yang diderita oleh si berpiutang karena tidak dipenuhinya atau dilanggarnya perjanjian.⁵⁵

Tujuan perikatan dengan ancaman hukuman tersebut ada 2 yaitu:

⁵⁴ Ibid. Hlm. 98.

⁵⁵ Ibid. Hlm. 102.

- a) Untuk mendorong atau menjadi cambuk bagi debitur supaya ia memenuhi kewajibannya.
- b) Untuk membebaskan kreditur dari pembuktian tentang jumlahnya atau besarnya kerugian yang dideritanya, sebab berapa besar kerugian itu harus dibuktikan oleh kreditur.

Pada perjanjian dengan ancaman hukuman atau denda ini lazimnya ditetapkan hukuman yang sangat berat, kadang terlalu berat. Menurut Pasal 1309 KUH Perdata, Hakim diberikan wewenang untuk mengurangi atau meringankan hukuman itu apabila perjanjiannya telah dipenuhi.

4. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)

Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) merupakan bukti pendaftaran perjanjian dan pendaftaran prospectus yang diberikan kepada pemberi waralaba maupun penerima waralaba setelah mereka memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan dalam peraturan Menteri. Para pemberi waralaba wajib mendaftarkan perjanjian bisnis waralaba agar mendapatkan STPW.⁵⁶

Masa berlaku STPW adalah 5 tahun dan bisa diperpanjang dalam jangka waktu yang sama. STPW akan dinyatakan tidak berlaku lagi jika jangka waktu STPW berakhir, perjanjian franchise berakhir dan jika franchisor maupun franchise menghentikan kegiatan usahanya.

⁵⁶ Diakses dari <https://bisnisukm.com/cara-mendapatkan-surat-tanda-pendaftaran-waralaba.html>, 15 Februari 2021, 22. 35 Wib.

5. Hak atas Kekayaan Intelektual (HAKI)

Hak Kekayaan Intelektual atau yang biasa disebut dengan HAKI adalah hak yang didapatkan dari hasil olah pikir manusia untuk dapat menghasilkan suatu produk, jasa, atau proses yang berguna untuk masyarakat. Jadi dapat disimpulkan bahwa HAKI adalah hak untuk menikmati secara ekonomis hasil dari suatu kreativitas intelektual. Objek yang diatur dalam kekayaan intelektual berupa karya yang dihasilkan oleh kemampuan intelektual manusia.

Istilah HAKI di dapat dari Intellectual Property Right (IPR) yang telah diatur dalam UU Nomor 7 Tahun 1994 mengenai pengesahan WTO. Berikut ini adalah fungsi dan tujuan utama dari diciptakan nya HAKI, antara lain:⁵⁷

- a. Sebagai perlindungan hukum terhadap pencipta yang dipunyai perorangan ataupun kelompok atas jerih payahnya dalam pembuatan hasil cipta karya dengan nilai ekonomis yang terkandung di dalamnya.
- b. Mengantisipasi dan juga mencegah terjadinya pelanggaran atas HAKI milik orang lain.
- c. Meningkatkan kompetisi, khususnya dalam hal komersialisasi kekayaan intelektual. Karena dengan adanya HAKI akan mendorong para pencipta untuk terus berkarya dan berinovasi, dan bisa mendapatkan apresiasi dari masyarakat.
- d. Dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk menentukan strategi penelitian, industri yang ada di Indonesia Perlindungan terhadap hak cipta

⁵⁷ Abdul Atsar, *Mengenal lebih Dekat Hukum Hak Kekayaan Intelektual*. Deepublish: Yogyakarta, 2018. Hlm. 2.

mempunyai dua ruang lingkup yang berbeda, berikut adalah penjelasan lengkapnya:⁵⁸

A. Hak Ekonomi

Hak yang memiliki hubungan dan dampak langsung terhadap ekonomi perusahaan, seperti hak pengadaan, hak distribusi, hak penyiaran, hak pertunjukan, dan juga hak pinjam masyarakat.

B. Hak atas Ciptaan

Hak yang merujuk langsung terhadap subjek ciptaanya, seperti program komputer, buku, fotografi, database, dan lainnya.

Dasar hukum mengenai Hak Kekayaan Intelektual cakupanya cukup luas, berikut adalah beberapa di antaranya:⁵⁹

- a. UU Nomor 28 Tahun 2016 tentang Hak Cipta.
- b. UU Nomor 13 Tahun 2016 Tentang Paten. Berisi tentang inventor dan juga pemegang hak paten.
- c. UU Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek. Berisi tentang merek, merek dagang, merek jasa, merek kolektif, dan jangka waktu perlindungan terhadap merek.
- d. UU Nomor 31 Tahun 2000 Tentang Desain Industri. Berisi tentang desain industri, dan jangka waktu perlindungannya.

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Abdul Atsar, *Mengenal lebih Dekat Hukum Hak Kekayaan Intelektual*. Deepublish: Yogyakarta, 2018. Hlm. 21.

- e. UU Nomor 32 Tahun 2000 Tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu. Berisi tentang desain tata letak, dan juga sirkuit terpadu.
- f. UU Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang. Berisi tentang rahasia dagang, lingkup rahasia dagang, dan juga perlindungan terhadap rahasia dagang.

Secara garis besar Hak atas Kekayaan Intelektual terbagi menjadi dua jenis, yaitu Hak Cipta dan juga Hak Kekayaan Industri. Berikut adalah detail lebih jelasnya:⁶⁰

- a. **Hak Cipta**

Hak cipta diberikan khusus kepada para pencipta dan mereka memiliki hak eksklusif untuk dapat mengumumkan atau memperbanyak hasil ciptaannya. Hak cipta yang dimaksud adalah yang dalam ruang lingkup bidang ilmu pengetahuan, kesenian, dan kesusasteraan.

- b. **Hak Kekayaan Industri**

Hak kekayaan industri adalah hak yang melindungi suatu perusahaan dari berbagai macam plagiarisme dan juga dapat mengatur segala sesuatu dalam lingkungan industri. Berikut adalah jenis perlindungannya:

- 1) Paten

Hak paten adalah hak eksklusif yang diberikan kepada orang atau kelompok yang berhasil memecahkan masalah tertentu dengan sebuah teknologi.

⁶⁰ Ibid. Hlm. 24.

2) Merek

Merek merupakan tanda berupa gambar dan nama yang terdiri dari kata, huruf dan angka yang ditujukan agar menjadi suatu pembeda dalam kegiatan perdagangan produk atau jasa.

3) Desain Industri

Desain industri adalah olahan karya mengenai bentuk, komposisi warna dan garis yang memberikan suatu kesan pada barang.

4) Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

Sirkuit terpadu merupakan suatu produk jadi atau setengah jadi yang di dalamnya terdapat banyak elemen-elemen pembentuk yang terintegrasi sehingga menghasilkan fungsi elektronik.

5) Rahasia Dagang

Rahasia dagang merupakan hak informasi yang berkaitan teknologi atau bisnis dan memiliki nilai ekonomi namun tidak perlu diketahui oleh masyarakat.

6) Indikasi Geografis

Hak untuk melindungi suatu produk atau jasa yang menunjukkan daerah asal suatu barang atau jasa.⁶¹

⁶¹ Abdul Atsar, *Mengenal lebih Dekat Hukum Hak Kekayaan Intelektual*. Deepublish: Yogyakarta, 2018. Hlm. 21.

E. Konsep Operasional

Judul penelitian ini adalah Kedudukan *Franchise* Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus *Franchise* Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru) yang dibatasi oleh konsep oprasional penelitian sebagai batasan terhadap ruang lingkup didalam penelitian, agar tidak terjadi salah penafsiran ataupun kekeliruan tentang istilah-istilah yang terdapat didalamnya. Maka dengan ini penulis akan menjelaskan mengenai konsep oprasional yang digunakan di dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Kedudukan adalah status, baik untuk seseorang, tempat, maupun benda. Kamus Besar Bahasa Indonesia kedudukan sering dibedakan antara pengertian kedudukan (status) dan kedudukan sosial (sosial status).Kedudukan diartikan sebagai tempat atau posisi seseorang dalam suatu kelompok sosial, sedangkan kedudukan sosial adalah tempat seseorang dalam lingkungan pergaulannya, serta hak dan kewajiban. Kedua istilah tersebut memiliki arti yang sama serta digambarkan dengan kedudukan (status).
2. Franchise adalah hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.
3. Paraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba adalah Peraturan yang dibuat oleh Pemerintah Untuk mengatur tentang Waralaba.

4. Kebab Turki Hanifah adalah salah satu brand usaha lokal yang terkenal di Riau, Pekanbaru dan menerapkan Franchise dalam mengembangkan usahanya.
5. Panam-Pekanbaru adalah salah satu nama Kecamatan yang terletak di Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

F. Metode Penelitian

a) Jenis dan Sifat Penelitian⁶²

Jenis penelitian ini termasuk dalam golongan penelitian hukum empiris. Yaitu penelitian dengan adanya data-data lapangan sebagai sumber data utama, seperti hasil wawancara.⁶³ Penelitian empiris digunakan untuk menganalisa hukum yang dilihat sebagai perilaku masyarakat yang berpola dalam kehidupan masyarakat yang selalu berinteraksi dan berhubungan dalam aspek kemasyarakatan. Maka penelitian ini bersifat kualitatif.⁶⁴ Sedangkan dilihat dari sifatnya adalah deskriptif analitis. Yaitu cara penulisan dengan mengutamakan pengamatan terhadap gejala, peristiwa dan kondisi aktual di masa sekarang. Maka dengan metode ini dapat digunakan untuk menggambarkan dan menguraikan secara menyeluruh sehingga akan didapatkan informasi secara utuh.

⁶² Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2003. Hlm. 43.

⁶³ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2003. Hlm. 43.

⁶⁴ Menurut Sutrisno Hadi, *Library Research* adalah suatu riset kepastakaan atau penelitian Murni. Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. PT. RajaGrafindo persada: Jakarta, 2004. Hlm. 30.

b) Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian adalah Kota Pekanbaru. Kota Pekanbaru adalah ibu kota dan kota terbesar di Provinsi Riau, Indonesia. Kota ini merupakan salah satu sentral ekonomi terbesar di Pulau Sumatra dan termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan, migrasi dan urbanisasi yang tinggi. Kota ini berawal dari sebuah pasar (pekan) yang didirikan oleh para pedagang Minangkabau di tepi Sungai Siak pada abad ke-18. Hari jadi kota ini ditetapkan pada tanggal 23 Juni 1784. Kota Pekanbaru tumbuh pesat dengan berkembangnya industri terutama yang berkaitan dengan minyak bumi, serta pelaksanaan otonomi daerah.⁶⁵

Pekanbaru mempunyai satu bandar udara internasional, yaitu Bandar Udara Sultan Syarif Kasim II dan terminal bus antar kota dan antar provinsi Bandar Raya Payung Sekaki, serta dua pelabuhan di Sungai Siak, yaitu Pelita Pantai dan Sungai Dukun. Saat ini Kota Pekanbaru sedang berkembang pesat menjadi kota dagang yang multi-etnik, keberagaman ini telah menjadi modal sosial dalam mencapai kepentingan bersama untuk dimanfaatkan bagi kesejahteraan masyarakatnya.⁶⁶

c) Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi berupa subjek atau objek yang diteliti untuk dipelajari dan diambil kesimpulan. Dalam penelitian ini populasinya adalah *franchise dan* pemilik kebab turki hanifah. Dan sampel adalah sebagian

⁶⁵ Diakses dari <https://www.pekanbaru.go.id/p/menu/profil-kota/mengenal-kota-pekanbaru>, Sabtu, 15 Mei 2021. Pukul 21.35 Wib.

⁶⁶ Ibid.

dari populasi yang diteliti. Dalam penelitian ini sampelnya adalah *franchise* kebab turki hanifah.

Tabel 1.1
Populasi dan Responden

No	Kriteria Populasi	Populasi	Sampel	Presentase	Keterangan
1	Pemilik Kebab Turki Hanifah	1	1	100%	Sensus
2	<i>Franchise</i> Kebab Turki Hanifah	6	3	30%	Purposive Sampling

Sumber: Olahan Data 2020 di Kebab Turki Hanifah

d) Sumber Data

Sumber data⁶⁷ yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah sumber primer⁶⁸ dan sumber sekunder, yaitu :

1. Data Primer

Data Primer merupakan bahan yang menjadi sumber utama. Yaitu data yang diperoleh peneliti melalui observasi atau secara langsung dari lokasi penelitian yang bersumber dari responden dan merupakan data utama yang berkaitan dengan masalah yang diteliti melalui wawancara kepada Pemilik Kebab Turki Hanifah dan Franchise Kebab Turki Hanifah Panam-Kota Pekanbaru.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh seorang peneliti secara tidak langsung dari sumbernya (objek penelitian), tetapi melalui sumber lain. Peneliti

⁶⁷ Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Lihat Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. PT Rineka Cipta: Jakarta, 2002. Hlm. 107.

⁶⁸ Ibid.

mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial. Missal: buku-buku teks, jurnal, majalah, koran, dokumen peraturan, perundangan, dan sebagainya.

e) Alat Pengumpul Data

Dalam penelitian ini alat pengumpulan data yang digunakan yaitu:

a. Wawancara (interview)

Adalah pengumpulan data melalui wawancara dimaksudkan untuk memperoleh informasi secara langsung dan informan dengan mengajukan pertanyaan lisan dan dijawab secara lisan pula. Penulis menggunakan tipe wawancara yang terarah, yaitu dengan menggunakan daftar pertanyaan yang bertujuan untuk mendapatkan data yang sesuai dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang akan di teliti.

f) Analisis Data

Data yang penulis peroleh dari wawancara serta observasi secara langsung kemudian dikumpulkan dan diklasifikasikan menurut masalah pokok, lalu dilakukan pengolahan data berdasarkan wawancara yang diuraikan dalam kalimat serta dengan membandingkannya dengan teori dan penulis akan Menyusun dan mensistematisasikan data yang diperoleh dalam konteks terjemahan yang telah direncanakan penulis sesuai dengan rumusan masalah.

G. Metode Penarikan Kesimpulan

Metode penarikan kesimpulan yang digunakan adalah metode deduktif, yaitu berkaitan Kedudukan Franchise Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Franchise Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru). Dalam menggambarkan kaidah umum yang ada kaitannya dengan penulisan ini, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus. Dari hasil Wawancara yang dilakukan.



BAB II

TINJAUAN UMUM

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Menurut pasal 1313 KUHPerdara, perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Pasal ini tidak memberikan batasan yang jelas, karena disatu sisi terlalu luas dan di sisi yang lain kurang lengkap.⁶⁹ Kata “perbuatan” disini teralu luas pengertiannya, karena seakan-akan semua perbuatan termasuk di dalamnya. Dan kata “mengikatkan” dikatakan kurang lengkap, karena seolah-olah yang masuk di dalamnya hanyalah perjanjian yang sepihak. Oleh karena itu R. subekti dalam “hukum Perjanjian”, memberikan definisi perjanjian sebagai suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.

Dengan terjadinya perjanjian, maka timbul perikatan atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban dari pihak-pihak yang mengadakan perjanjian. Dengan kata lain, para pihak yang mengadakan perjanjian terikat untuk mematuhi perjanjian yang telah mereka buat. Perjanjian yang mereka buat berlaku

⁶⁹ Rini Pamungkasih, *Draf Surat Perjanjian (Kontrak)* Gradien Mediatama, Yogyakarta, 2019 Hlm 9-10

sama seperti undang-undang bagi pihak-pihak yang mengadakan perjanjian, dan mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.⁷⁰

Dalam kehidupan bermasyarakat sebagai subjek hukum, yang paling sering dilakukan oleh orang maupun badan hukum adalah melakukan suatu perjanjian dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup atau dalam rangka memperoleh keuntungan, terlebih lagi dalam buku III KUHPerdara menganut sistem terbuka (open sistem), artinya bahwa para pihak bebas mengadakan perjanjian dengan siapapun, menentukan syarat-syaratnya, pelaksanaan dan bentuk kontrak, dalam bentuk lisan maupun tertulis. Disamping itu diperkenakan dan bentuk lisan maupun tertulis. Disamping itu diperkanakan untuk membuat kontrak baik yang telah dikenal dalam KUHPerdara maupun di luar KUHPerdara.⁷¹

Perjanjian-perjanjian yang telah diatur KUHPerdara, seperti jual beli, tukar menukar, sewa menyewa, persekutuan perdata, hibah, penitipan barang, pinjam pakai, pinjam meminjam, pemberian kuasa, penangguhan utang, perjanjian untung- untungnya, dan perdamaian. Di luar KUHPerdara kini telah berkembang berbagai perjanjian baru seperti leasing, beli sewa, franchise, joint venture, dan lain sebagainya. Walaupun perjanjian tersebut telah berkembang dalam

⁷⁰Rini Pamungkasih, *Draf Surat Perjanjian (Kontrak)* Gradien Mediatama, Yogyakarta, 2019 Hlm 9-10

⁷¹ Ibid, Hlm 11

masyarakat, namun peraturan yang berbentuk undang-undang belum ada. Yang ada hanya dalam bentuk Peraturan Menteri.⁷²

Masyarakat di Indonesia dalam melakukan perjanjian masih banyak yang melakukan dengan perjanjian lisan, walaupun perjanjian lisan tidak dilarang oleh KUHPerdara namun, perjanjian lisan tidak memiliki kekuatan hukum yang kuat dibandingkan perjanjian dalam bentuk tertulis.⁷³ Menurut sudikno Mertokusumo perjanjian yang dibuat secara tertulis dihadapan notaris atau pejabat pemerintah memiliki kekuatan pembuktian yang sempurna.

Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pentingnya melakukan perjanjian tertulis. Banyak pula masyarakat yang melakukan perjanjian tertulis namun perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat sahnya perjanjian yang terkandung dalam pasal 1320 KUHPerdara. Oleh karenanya, penulis mencoba membahas mengenai tentang artinya perjanjian. Agar dijadikan pembelajaran bagi masyarakat mengenai suatu perjanjian atau kontrak⁷⁴. Ada beberapa pengertian perjanjian menurut para ahli adalah sebagai berikut:

1. Menurut pendapat Sri Soedewi Masjehoen Sofwan menyebutkan bahwa perjanjian itu adalah suatu perbuatan hukum dimana seorang atau lebih mengingatkan dirinya terhadap seorang lain atau lebih.
2. Menurut R wirjono Prodjodikoro menyebutkan sebagai suatu perjanjian diartikan sebagai suatu perbuatan hukum mengenai harta benda kekayaan

⁷² Ibid Hlm 12

⁷³ Rini Pamungkasih, *Draf Surat Perjanjian (Kontrak)* Gradien Mediatama, Yogyakarta , 2019 Hlm 13

⁷⁴ Ibid.

antara dua pihak, dalam mana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.

3. A,Qirom Samsudin Meliala bahwa perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana seorang lain itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.⁷⁵

Berbagai definisi di atas, dapat dikemukakan unsur-unsur yang tercantum dalam perjanjian sebagai berikut:

- a. Adanya kaidah hukum, kaidah dalam hukum kontrak dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu tertulis dan tidak tertulis. Kaidah hukum kontrak tertulis adalah kaidah-kaidah hukum yang terdapat di dalam Peraturan Undang-undang, traktat dan yurisprudensi. Sedangkan kaidah hukum kontrak tidak tertulis adalah kaidah-kaidah hukum yang timbul, tumbuh, dan hidup dalam masyarakat.⁷⁶ Contoh jual beli lepas, jual beli tahunan dan lain-lain. Konsep-konsep hukum berasal dari hukum adat.
- b. Subjek hukum istilah lain dari subjek hukum *rechtperson*, *Rechtperson* diartikan sebagai pendukung hak dan kewajiban. Yang menjadi subjek hukum dalam hukum perjanjian adalah kreditur dan debitur. Kreditur adalah orang yang berpiutang, sedangkan debitur adalah orang yang memiliki utang.

⁷⁵ Ibid

⁷⁶ Retna Gumanti, *Syarat Keabsahan Perjanjian*, Pelangi Ilmu, Yogyakarta, 2012, Hlm 2- 4

- c. Adanya prestasi. Prestasi adalah apa yang menjadi hak kreditur dan kewajiban debitur, prestasi terdiri dari memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, tidak berbuat sesuatu.
- d. Kata sepakat. Kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara para pihak, kata sepakat adalah salah satu syarat sahnya perjanjian yang terkandung dalam pasal 1320 KUHPerdota. Kelima, akibat hukum. Setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak akan menimbulkan akibat hukum atau dapat dituntut apabila tidak dipenuhinya prestasi. Akibat hukum adalah timbulnya hak dan kewajiban. Hak adalah suatu kenikmatan dan kewajiban adalah suatu beban.

2. Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba sebelum melakukan kegiatan waralaba, memerlukan suatu perjanjian tersebut dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia. Sekiranya pemberi waralaba berasal dari luar negeri, perjanjian waralaba juga wajib terjemahkan dalam bahasa Indonesia.⁷⁷ Ketentuan ini dimaksudkan untuk melindungi penerima waralaba. Sebagaimana perjanjian pada umumnya, perjanjian waralaba juga berdasarkan ketentuan yang terdapat di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata). Menurut Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) bahwa perjanjian atau persetujuan adalah suatu perbuatan di mana satu orang atau lebih mengikatkan

⁷⁷ Slamet Yuswanto, *Merek Nafas Waralaba, Budi Utama*, Yogyakarta, 2019 Hlm 8

diri terhadap satu orang lain atau lebih. Menurut R. Wirjono Prodjodikoro perjanjian merupakan:⁷⁸

“suatu perhubungan hukum mengenai harta benda kekayaan antar dua pihak dalam mana satu pihak, dalam mana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji.”

Sedangkan pendapat Subekti, perjanjian merupakan suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain, atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Berdasarkan pengertian perjanjian di atas, perjanjian mengandung unsur-unsur seperti adanya para pihak sebagai subyek, persetujuan antara para pihak, tujuan perjanjian diadakan, adanya prestasi yang akan dilaksanakan dan perjanjian dalam bentuk tertentu baik lisan maupun tertulis serta adanya syarat-syarat tertentu yang dituangkan dalam perjanjian.⁷⁹

Kondisi demikian selaras dengan pasal 1320 KUH Perdata bahwa supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat yaitu pertama, kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya, antara pemberi waralaba dan penerima waralaba sebagai subyek hukum terdapat persetujuan dengan tanpa paksaan, tipu muslihat dan kekeliruan, kedua, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, kecakapan tersebut menunjuk adanya subyek hukum yang cakap melakukan perbuatan hukum, sudah dewasa atau sudah berumur 21 tahun. Ketiga, suatu pokok persoalan tertentu artinya terdapat prestasi dan tujuan yang akan dicapai penerima waralaba antara lain mempergunakan merek yang dimiliki oleh

⁷⁸ Ibid, Hlm 10

⁷⁹ Ibid, Hlm 11

pemberi waralaba. Keempat, suatu sebab yang tidak terlarang, yang berarti bahwa perjanjian waralaba yang disepakati oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba harus tertuang dalam bentuk tertulis atau lisan serta terdapat materi/isi perjanjian. Materi/isi perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan.⁸⁰

Perjanjian waralaba merupakan perbuatan hukum antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba (sebagai subyek) yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak (persetujuan para pihak), untuk melaksanakan kegiatan waralaba (tujuan perjanjian diadakan dan adanya prestasi para pihak), yang dituangkan secara tertulis dengan persyaratan yang telah disepakati para pihak.⁸¹ Menurut Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, perjanjian waralaba memuat klausul paling sedikit:⁸²

- a. Nama dan alamat para pihak.
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual.
- c. Kegiatan usaha.
- d. Hak dan kewajiban para pihak.
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada penerima Waralaba.
- f. Wilayah usaha.
- g. Jangka waktu perjanjian.
- h. Tata cara pembayaran imbalan.

⁸⁰ Ibid, Hlm 12

⁸¹ Ibid, Hlm 15

⁸² Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 *Tentang Waralaba* Menurut Pasal 5.

- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris.
- j. Penyelesaian sengketa, dan
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.

Adapun kewajiban Pemberi Waralaba yaitu memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba sebagaimana Pasal 7 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Prospektus memuat paling sedikit memuat:⁸³

- a. Data identitas Pemberi Waralaba.
- b. Legalitas usaha Pemberi Waralaba.
- c. Sejarah kegiatan usahanya.
- d. Struktur organisasi Pemberi Waralaba.
- e. Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir.
- f. Jumlah tempat usaha.
- g. Daftar penerima Waralaba, dan
- h. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

3. Berdasarkan syarat – syarat Sahnya Perjanjian

Pasal 1320 KUHPerdara menemukan adanya 4 (empat) syarat sahnya suatu perjanjian:

- a. Adanya kata sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya.
- b. Kecakapan para pihak untuk membuat suatu perikatan.

⁸³ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 *Tentang Waralaba* Menurut Pasal 7

- c. Suatu Hal tertentu.
- d. Suatu sebab (causa) yang halal.⁸⁴

Persyaratan tersebut berkenan baik mengenai subjek maupun objek perjanjian, persyaratan yang pertama dan kedua berkenan dengan subjek perjanjian atau syarat subjektif. Persyaratan yang ketiga dan keempat berkenan dengan objek perjanjian atau syarat objektif. Perbedaan kedua persyaratan tersebut dikaitkan pula dengan masalah batal demi hukumnya (*rieteg* atau *rull and ab initio*) dan dapat dibatalkannya (*verrietigbaar = voidable*) suatu perjanjian.⁸⁵ Apabila syarat objektif dalam perjanjian tidak terpenuhi maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau perjanjian yang sejak semula sudah batal, hukum menganggap perjanjian tersebut tidak pernah ada. Apabila syarat subjektif tidak terpenuhi maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan atau sepanjang perjanjian tersebut belum atau tidak dibatalkan pengadilan, maka perjanjian yang bersangkutan masih terus berlaku.⁸⁶

1. Kata Sepakat

Kata sepakat didalam perjanjian pada dasarnya adalah pertemuan atau persesuaian kehendak antara para pihak didalam perjanjian. Seseorang dikatakan memberikan persetujuannya atau kesepakatannya (*Toestemming*) jika ia memang menghendaki apa yang disepakati.⁸⁷

⁸⁴ Retna Gumanti, *Syarat Keabsahan Perjanjian*, Pelangi Ilmu, Yogyakarta, 2021, Hlm 2-5

⁸⁵ Ibid, Hlm 6

⁸⁶ Ibid.

⁸⁷ Ibid, Hlm 7

Suatu perjanjian dapat mengandung cacat hukum atau kata sepakat dianggap tidak ada jika terjadi hal-hal yang disebut, yaitu: Pertama, Paksaan (dwang). Setiap tindakan yang tidak adil atau ancaman yang menghalangi kebebasan kehendak para termasuk dalam tindakan pemaksaan. Dalam hal ini, setiap perbuatan atau ancaman melanggar undang-undang jika perbuatan tersebut merupakan penyalahgunaan kewenangan salah satu pihak dengan membuat suatu ancaman, yaitu setiap ancaman yang bertujuan agar pada akhirnya pihak lain memberikan hak.⁸⁸ Kewenangan ataupun hak istimewanya. Paksaan dapat berupa kejahatan atau ancaman kejahatan, hukuman penjara atau ancaman hukum penjara, penyitaan dan kepemilikan yang tidak sah, atau ancaman penyitaan atau kepemilikan suatu benda atau tanah yang dilakukan yang tidak sah, atau ancaman penyitaan atau kepemilikan suatu benda atau tanah yang dilakukan secara tidak sah, dan tindakan-tindakan lain yang melanggar undang-undang, seperti tekanan ekonomi, penderitaan fisik dan mental, membuat seseorang dalam keadaan takut, dan lain sebagainya.⁸⁹

Menurut pasal 1328 KUHPdata dengan tegas menyatakan bahwa penipuan merupakan alasan pembatalan perjanjian. Dalam hal ada penipuan, pihak yang ditipu, memang memberikan pernyataan yang sesuai dengan kehendaknya, tetapi kehendaknya, karena adanya daya tipu, sengaja diarahkan ke suatu yang bertentangan dengan kehendak yang sebenarnya, yang seandainya tidak ada penipuan, merupakan tindakan yang benar. Dalam hal penipuan

⁸⁸ Ibid, Hlm 8

⁸⁹ Ibid, Hlm 9

gambaran yang keliru sengaja ditanamkan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain.⁹⁰

2. Kecakapan untuk Mengadakan Perikatan

Syarat sahnya perjanjian yang kedua menurut Pasal 1320 KUHPerdara adalah kecakapan untuk membuat perikatan, Penggunaan istilah perjanjian. Dari kata “membuat” perikatan dan pernjjian dapat disimpulkan adanya unsur “niat” (sengaja). Hal yang demikian itu dapat di simpulkan cocok untuk perjanjian yang merupakan tindakan hukum. Apalagi karena unsur tersebut dicantumkan sebagai unsur sahnya perjanjian, maka tidak mungkin tertuju kepada perikatan yang timbul karena undang-undang. Menurut J. Satrio, istilah yang tepat untuk menyebut syaratnya perjanjian yang kedua adalah: kecakapan untuk membuat perjanjian.⁹¹

Pasal 1329 KUHPerdara menyatakan bahwa setiap orang adalah cakap. Kemudian Pasal 1330 menyatakan bahwa ada beberapa orang tidak cakap untuk membuat perjanjian, yaitu: Pertama, orang yang belum dewasa: Kedua, mereka yang ditaruh di bawah pengampunan: dan Ketiga, orang-orang perempuan dalam pernikahan, (setelah diundangkannya Undang-undang No 1 Tahun 1974 pasal 31 ayat 2 maka perempuan dalam perkawinan dianggap cakap hukum).⁹²

Seseorang dikatakan belum dewasa menurut pasal 330 KUHPerdara jika belum mencapai umur 21 tahun. Seseorang dikatakan dewasa jika telah berumur

⁹⁰ Ibid, Hlm 10

⁹¹ Ibid.

⁹² Ibid.

21 tahun atau berumur kurang dari 21 tahun. Seseorang dikatakan dewasa jika telah berumur 21 tahun atau berumur kurang dari 21 tahun, tetapi telah menikah. Dalam perkembangannya, berdasar Pasal 47 dan 50 UU No. 1 Tahun 1974 kedewasaan seseorang ditentukan bahwa anak berada dibawah kekuasaan orang tua atau wali sampai umur 18 tahun.⁹³

3. Suatu Hal Tertentu

Syarat sahnya perjanjian yang ketiga adalah adanya suatu hal tertentu (een bepaald onderwerp). Pasal 1333 KUHPdata menentukan bahwa suatu perjanjian harus mempunyai pokok suatu benda (*zaak*) yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya. Suatu perjanjian harus memiliki objek tertentu. Suatu perjanjian haruslah mengenai suatu hal tertentu (*certainty of terms*), bearti bahwa apa yang diperjanjikan, yakni hak dan kewajiban kedua belah pihak. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit dapat ditentukan jenisnya.

Istilah barang dimaksud dalam bahasa belanda disebut sebagai *zaak*. *Zaak* dalam bahasa belanda tidak hanya bearti barang dalam arti sempit, tetapi juga bearti yang lebih luas lagi, yakni pokok persoalan. Oleh karena itu, objek perjanjian tidak hanya berupa benda , tetapi juga bisa berupa jasa. J. Satrio menyimpulkan bahwa yang dimaksud tidak harus disebutkan, asalkan nanti dapat dihitung atau ditentukan. Misalnya mengenai perjanjian “panen tembakau dari

⁹³ Ibid.

suatu ladang dalam tahun berikutnya” adalah sah. Perjanjian jual beli “teh untuk seribu rupiah” tanpa penjelasan lebih lanjut, harus dianggap tidak cukup jelas.⁹⁴

4. Kausa Hukum yang Halal

Syarat sahnya perjanjian adalah adanya kausa hukum yang halal. Kata kausa yang diterjemahkan dari kata *oorzaak* (Belanda) atau *causa* (Latin) bukan berarti sesuatu yang menyebabkan seseorang membuat perjanjian, tetapi mengacu kepada isi dan tujuan perjanjian itu sendiri. Misalnya dalam perjanjian jual beli, isi dan tujuan atau kausanya adalah pihak yang satu menghendaki hak milik suatu barang, sedangkan pihak lainnya menghendaki uang.⁹⁵ Menurut Pasal 1335 jo 1337 KUHPerdara bahwa suatu kuasa dinyatakan terlarang jika bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum. Suatu kausa dikatakan bertentangan dengan undang-undang, jika kausa di dalam perjanjian yang bersangkutan isinya bertentangan dengan undang-undang, jika kausa di dalam perjanjian yang bersangkutan dengan undang-undang yang berlaku.⁹⁶

Kausa hukum dalam perjanjian yang terlarang juga apabila bertentangan ketertiban umum, keamanan negara, keresahan dalam masyarakat, dan karenanya dikatakan mengenai masalah ketatanegaraan. Didalam konteks Hukum Perdata Internasional (HPI), ketertiban umum dapat dimaknai sebagai sendi-sendi atau asas-asas hukum suatu negara. Kausa hukum yang halal ini di dalam sistim *common law* dikenal dengan istilah legaliti yang dikaitkan dengan *public policy*. Suatu kontrak dapat menjadi tidak sah (ilegal) jika bertentangan dengan *publik*

⁹⁴ Ibid, Hlm 12

⁹⁵ Ibid, Hlm 13

⁹⁶ Ibid

policy. Walaupun sampai sekarang belum ada definisi *public policy* jika berdampak negatif pada masyarakat atau mengganggu keamanan dan kesejahteraan masyarakat.⁹⁷

B. Tinjauan Umum Mengenai Ketentuan Dalam Perjanjian

1. Somasi

Istilah pernyataan lalai atau somasi merupakan terjemahan dari *ingebrekerstelling*. Somasi diatur dalam pasal 1238 KUHPerdata dan pasal 1243 KUHPerdata. Somasi adalah teguran dari si berpiutang (kreditur) kepada si berutang (debitur) agar dapat memenuhi prestasi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara keduanya. Somasi timbul disebabkan debitur tidak memenuhi prestasinya, sesuai dengan yang diperjanjikan⁹⁸. Ada tiga hal terjadinya somasi, yaitu: Pertama, Debitur melaksanakan prestasi yang keliru, misalnya kreditur menerima sekeranjang apel seharusnya sekeranjang jeruk. Kedua, Debitur tidak memenuhi prestasi pada hari yang telah dijanjikan. Tidak memenuhi prestasi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu kelambatan melaksanakan prestasi dan sama sekali tidak memberikan prestasi. Penyebab tidak melaksanakan prestasi dan sama sekali tidak memberikan prestasi. Penyebab tidak melaksanakan prestasi sama sekali karena prestasi tidak mungkin dilaksanakan atau karena debitur terang-terangan menolak memberikan prestasi. Ketiga, Prestasi yang dilaksanakan oleh debitur tidak lagi berguna bagi kreditur setelah lewat waktu yang diperjanjikan.

⁹⁷ Ibid

⁹⁸ Ibid

2. Wanprestasi

Wanprestasi mempunyai hubungan yang sangat erat dengan somasi. Wanprestasi adalah tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang diteruskan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dengan debitur. Seorang debitur baru dikatakan wanprestasi apabila ia telah diberikan somasi oleh kreditur atau juru sita. Apabila somasi itu tidak diindahkannya, maka kreditur berhak membawa persoalan itu ke pengadilan. Dan pengadilanlah yang akan memutuskan, apakah debitur wanprestasi atau tidak.⁹⁹ Ada 4 akibat adanya wanprestasi, yaitu sebagai berikut:

1. Perikatan tetap ada.
2. Debitur harus membayar ganti rugi kepada kreditur.
3. Beban resiko beralih untuk kerugian debitur, jika halangan tersebut timbul setelah debitur wanprestasi, kecuali bila ada kesengajaan atau kesalahan besar dari pihak kreditur.
4. Jika perikatan lahir dari perjanjian timbal balik, kreditur dapat membebaskan diri dari kewajibannya memberikan kontra prestasi dengan menggunakan pasal 1266 KUHPerdara.

3. Ganti Rugi

Ada dua sebab timbulnya ganti rugi, yaitu ganti rugi karena wanprestasi dan perbuatan melawan hukum. Ganti rugi karena perbuatan melawan hukum adalah suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada orang yang telah menimbulkan kesalahan kepada pihak yang dirugikannya. Ganti rugi itu timbul

⁹⁹ Retna Gumanti, *Syarat Keabsahan Perjanjian*, Pelangi Ilmu, Yogyakarta, 2012, Hlm 2- 15

karena adanya kesalahan, bukan karena adanya perjanjian sedangkan ganti rugi karena wanprestasi adalah suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada debitur yang tidak memenuhi isi perjanjian yang telah dibuat antara kreditur dengan debitur.¹⁰⁰

4. Keadaan Memaksa

Ketentuan tentang *overmact* (keadaan memaksa) dapat dilihat dan dibaca dalam pasal 1244 KUHPerdara dan pasal 1245 KUHPerdara. Pasal 1244 KUHPerdara berbunyi:¹⁰¹

“debitur harus dihukum untuk mengganti biaya kerugian dan bunga, bila tak dapat membuktikan bahwa tidak dilaksanakan perikatan itu atau tidak tepatnya waktu dalam melaksanakan perikatan itu disebabkan oleh suatu hal yang tidak terduga, yang tidak dapat dipertanggungjawaban kepadanya, walaupun tidak ada itikad buruk kepadanya”.¹⁰²

Selanjutnya dalam pasal 1245 KUHPerdara berbunyi: “tidak ada penggantian biaya, kerugian, dan bunga, bila karena keadaan memaksa atau karena hal yang terjadi secara kebetulan, debitur terhalang untuk memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau melakukan sesuatu perbuatan yang terlarang olehnya”.¹⁰³

5. Risiko

Dalam teori hukum dikenal suatu ajaran yang disebut dengan *resicoleer* (ajaran tentang resiko). *Resicoleer* adalah suatu ajaran, yaitu seseorang berkewajiban untuk memikul kerugian, jika ada sesuatu kejadian diluar kesalahan

¹⁰⁰ Ibid, Hlm 2- 16

¹⁰¹ Ibid.

¹⁰² Ibid, Hlm 17

¹⁰³ Ibid, Hlm 18

salah satu pihak yang menimpa benda benda yang menjadi objek perjanjian. Ajaran ini timbul apabila terdapat keadaan memaksa (*overmacht*). Ajaran ini dapat diterapkan pada perjanjian sepihak dan perjanjian timbal balik. Perjanjian sepihak adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak aktif melakukan prestasi sedangkan lainnya pasif. Perjanjian timbal balik adalah suatu perjanjian yang kedua belah pihak diwajibkan untuk melakukan prestasi sesuai dengan kesepakatan yang dibuat keduanya.¹⁰⁴

6. Faktor Terjadinya Perjanjian Franchise

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki beberapa Asas yaitu:¹⁰⁵

1. Kekeluargaan;
2. Demokrasi ekonomi;
3. Kebersamaan;
4. Efisiensi berkeadilan;
5. Berkelanjutan;
6. Berwawasan lingkungan;
7. Kemandirian;
8. Keseimbangan kemajuan; dan
9. Kesatuan ekonomi nasional.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Ibid

¹⁰⁵ Ibid.

¹⁰⁶ Undang-undang No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan Menengah.

Namun didalam *franchise*, pembeli *franchise* tidak seperti pemilik usaha sendiri yang mandiri, karena mereka tidak memiliki kebebasan untuk mengubah cara-cara menjalankan oprasional usaha seperti sistem bonus, mengubah strategi promosi dan pengembangan lini produk, agar mendapatkan kesuksesan seperti yang ditunjukkan pemilik *franchise*.¹⁰⁷

Hal-hal seperti ini bisa menimbulkan dampak yang tidak baik untuk perkembangan usaha yang dimiliki oleh pembeli *franchise* karena tidak adanya inovasi yang bisa dikembangkan. Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba¹⁰⁸ telah melindungi pemilik Franchise. Namun, bagaimana dengan kedudukan pembeli *franchise* di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007.

C. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa(privilege) yang terjaln atau diberikan oleh pemberi waralaba (franchisor) kepada penerima waralaba (franchisee) dengan jumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh franchisor

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ Ibid.

kepada pihak independen atau franchise untuk menjual produk atau jasa sesuai kesepakatan.¹⁰⁹

Franchise sendiri berasal dari bahasa latin yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Waralaba merupakan padanan kata dari franchise yang berasal dari bahasa prancis atau yang berasal dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Secara gramatikal, franchise mengandung arti bebas dari kungkungan atau belanggu. Hakekat dari pengertian franchise adalah mandiri atau bebas. Kata mandiri atau bebas menuju pada arti kepemilikan bisnis tersebut, artinya franchise bukanlah merupakan cabang/unit usaha dari franchisor akan tetapi merupakan bisnis atau usaha yang mandiri. Hubungan antara keduanya bersifat horizontal atau setara, dalam arti keduanya sama-sama memiliki hak dan kewajiban sesuai yang telah disepakati. Jika terdapat hubungan yang bersifat vertikal, semata-mata karena kewajiban franchise untuk mengikuti sistem dan aturan yang ditetapkan franchisor.¹¹⁰ Di Amerika Serikat, franchise diartikan sebagai konsesi. Dalam konteks bisnis franchise bearti kebebasan untuk menjalankan usaha secara mandiri di wilayah tertentu.

Di Indonesia kata franchise mendapat padanan kata waralaba yang pertama kali diperkenalkan melalui Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata wara yang bearti lebih atau

¹⁰⁹ N.S Subawa & N.W. Widhiasthini, *Tren Dan Evolusi Bisnis Waralaba*, NILACAKRA, Bandung, 2020, Hlm 6-7

¹¹⁰ Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*. Uwais Inspirasi Indonesia: Jawa Timur 2019. Hlm 64-71

istimewa dan laba yang berarti untung, jadi bisnis waralaba diartikan sebagai usaha yang memberikan keuntungan istimewa. Berdasarkan ketentuan hukum di Indonesia, pengertian waralaba terdapat dalam pasal 1 angka 1 PP Nomor 40 Tahun 2007, waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan untuk memanfaatkan dan menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan penjualan barang dan jasa. Dari pengertian waralaba tersebut, dapat dirumuskan unsur-unsur waralaba, yaitu:¹¹¹

- a. Adanya perikatan
- b. Adanya hak pemanfaatan dan penggunaan
- c. Adanya objek yaitu hak atas kekayaan intelektual atau penemuan baru atau ciri khas usaha
- d. Adanya imbalan atau jasa
- e. Adanya persyaratan dan penjualan barang

Secara sederhana bisnis waralaba dapat digambarkan sebagai suatu cara pembiakan komersial dimana pemberi waralaba sebagai pemilik produk atau jasa yang ingin dijual berniat mengembangkan usahanya tetapi tidak berniat melakukannya sendiri melainkan memilih untuk menjual hak untuk menggunakan nama, produk atau jasanya pada penerima waralaba yang menjalankan usahanya secara Independen. Menurut *British Franchising Association*, Franchise adalah

¹¹¹ Ibid

suatu lisensi kontraktual yang diberikan oleh seseorang (*proprietor*) kepada orang lain (*franchisee*) yang:¹¹²

- a. Mengizinkan atau meminta penerima waralaba melakukan, selama jangka waktu waralaba, suatu bisnis tertentu berdasarkan atau memakai nama khusus yang dipunyai atau dihubungkan dengan pemberi waralaba.
- b. Memberi pemberi waralaba melaksanakan kontrol terus menerus selama jangka waktu waralaba atau perilaku pelaksanaan bisnis waralaba oleh penerima waralaba.
- c. Mewajibkan pemberi waralaba memberi penerima waralaba bantuan dalam melaksanakan bisnis yang diatur dalam waralaba (Pengorganisasian bisnis, pelatihan staf, penjualan, pengelolaan).
- d. Meminta penerima waralaba secara berkala selama jangka waktu waralaba untuk membayar pemberi waralaba sejumlah uang atas imbalan waralaba atau bagi barang atau jasa yang telah diberikan oleh pemberi waralaba.

Menurut International Franchise Association adalah suatu hubungan kontraktual antara pemberi dan penerima waralaba menawarkan dan berkewajiban memelihara suatu kepentingan terus-menerus dalam *know-how* dan pelatihan dimana penerima waralaba beroperasi dibawah suatu nama dagang bersama, format dan produser yang dimiliki atau dikendalikan oleh pemberi waralaba dan

¹¹² Ibid.

dimana penerima waralaba telah dan hendak melakukan investasi modal dalam bisnis sumber dananya sendiri.¹¹³

Secara aspek yuridis, Bryce Webster mengemukakan pengertian franchise adalah lisensi yang diberikan oleh franchisor dengan pembayaran tertentu, lisensi yang diberikan itu bisa berupa lisensi paten, merek perdagangan, merek jasa dan lain-lain yang digunakan untuk tujuan perdagangan tersebut.¹¹⁴ Menurut Peter Mahmud, franchise adalah suatu kontrak yang memberikan hak kepada pihak lain untuk menggunakan nama dan produser yang dimiliki oleh yang mempunyai hak tersebut.

Menurut Salim H.S pengertian dan unsur-unsur dari franchise adalah suatu kontrak yang dibuat antara franchisor dan franchisee, dengan ketentuan pihak franchisor memberikan lisensi kepada franchisee untuk menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran sejumlah royalti tertentu franchisor dan unsur-usurnya meliputi:¹¹⁵

- a. Adanya subjek hukum, yaitu franchisor dan franchisee.
- b. Adanya lisensi atau merek barang atau jasa.
- c. Untuk jangka waktu tertentu.
- d. Adanya pembayaran royalti.

Secara aspek bisnis, Bryce Webster mengatakan bahwa franchise adalah salah satu metode produksi dan distribusi barang dan jasa kepada konsumen

¹¹³ Ibid

¹¹⁴ Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*. Uwais Inspirasi Indonesia: Jawa Timur, 2019. Hlm 64-71

¹¹⁵ Ibid, Hlm 75

dengan suatu standar dan sistem eksploitasi tertentu. Pengertian standar dan eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian dan pengendaannya. Selain itu, franchise dalam aspek bisnis memiliki unsur-unsur yang meliputi:¹¹⁶

- a. Metode produksi
- b. Adanya izin dari pemilik, yaitu franchisor kepada franchisee
- c. Adanya suatu merek atau nama dagang
- d. Untuk menjual produk atau jasa
- e. Dibawah merek atau dagang dari franchise

Pada umumnya, waralaba dibedakan atas tiga jenis, yaitu:¹¹⁷

- a. Distributorships (*Product Franchise*)

Jenis waralaba yang franchisor memberikan lisensi kepada franchisee untuk menjual barang-barang hasil produksinya. Pemberian lisensi ini bersifat eksklusif ataupun noneklusif. Seringkali terjadi franchisee diberi hak eksklusif untuk memasarkan disuatu wilayah tertentu.¹¹⁸

- b. *Chain Style Business*

Jenis waralaba yang paling dikenali masyarakat. Dalam jenis ini, franchisee mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama franchisor. Sebagai imbalan dari penggunaan nama franchisee harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada dibawah pengawasan franchisor

¹¹⁶ Ibid

¹¹⁷ Ibid, Hlm 76

¹¹⁸ Ibid.

dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, dan persyaratan para karyawan.

c. Manufacturing atau *Processing Plants*

Jenis waralaba ini, franchisor memberitahukan bahan-bahan serta tata cara pembuatan suatu barang-barang, termasuk di dalamnya formula-formula rahasianya. Franchisee memproduksi, kemudian memasarkan barang-barang itu sesuai standar yang telah ditetapkan franchisor. Di Indonesia sistem waralaba digolongkan menjadi 4 jenis, yakni:¹¹⁹

- a. Waralaba dengan sistem format bisnis.
- b. Waralaba bagi keuntungan.
- c. Waralaba kerjasama investasi.
- d. Waralaba produk dan merek dagang.

Menurut Mandelson, waralaba format bisnis mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari franchisor.

Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari franchisor. Franchisor akan mengembangkan suatu cetak biru sebagai dasar pengelolaan waralaba format bisnis tersebut.¹²⁰

¹¹⁹ Ibid.

¹²⁰ Ibid

- 2) Adanya Proses Permulaan dan Pelatihan Atas Seluruh Aspek Pengelolaan Bisnis yang sesuai dengan konsep Franchisor.¹²¹

Franchisee akan diberikan pelatihan mengenai metode bisnis yang diperlukan untuk mengelola bisnis sesuai dengan cetak biru yang telah dibuat oleh franchisor. Pelatihan ini biasanya menyangkut pelatihan penggunaan peralatan khusus, metode pemasaran, penyiapan produk dan penerapan proses. Dalam pelatihan ini diharapkan franchisee menjadi ahli pada seluruh bidang yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang kus tersebut.

- 3) Proses Bantuan dan Bimbingan yang terus Menerus Dari Pihak Franchisor.

Franchisor akan terus menerus memberikan berbagai jenis pelayanan, tergantung pada tipe format bisnis yang diwaralabakan. Secara umum, proses ini dapat dikatakan sebagai proses pemberian bantuan dan bimbingan yang terus menerus yang meliputi:¹²²

1. Kunjungan berkala franchisor kepada staf di lapangan guna membantu memperbaiki atau mencegah penyimpangan-penyimpangan pelaksanaan cetak biru yang diperkirakan dapat menyebabkan kesulitan dagang bagi franchisee.
2. Menghubungkan antara franchisor dengan seluruh franchisee secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
3. Inovasi produk atau konsep termasuk penelitian mengenai kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada.

¹²¹ Ibid, Hlm 77

¹²² Ibid, Hlm 78

4. Pelatihan dan fasilitas pelatihan kembali untuk franchisee dan stafnya.
5. Melakukan riset pasar.
6. Iklan dan promosi pada tingkat lokal dan nasional.
7. Peluang-peluang pembelian secara besar-besaran.
8. Nasihat dan jasa manajemen dan akunting.
9. Penerbitan news letter.
10. Riset mengenai materi, proses dan metode bisnis.

Menurut Sumardi, usaha bisnis waralaba dibagi menjadi dua jenis, yaitu:¹²³

a. Waralaba Format Bisnis

Dalam waralaba format bisnis, pemegang waralaba (franchisee) memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran dari franchisor. Dalam bentuk ini terdapat tiga jenis waralaba, yaitu waralaba format pekerjaan, format usaha, dan format investasi.

b. Waralaba Format Pekerjaan

Waralaba yang menjalankan usaha berupa format pekerjaan sebenarnya memberi dukungan untuk untuk usahanya sendiri, misalnya bisnis penjualan jasa penyetulan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu. Bentuk usaha waralaba

¹²³ Ibid

seperti ini cenderung paling mudah dan umumnya membutuhkan modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat perlengkapan yang berlebihan.¹²⁴

c. Waralaba Format Usaha

Waralaba format usaha termasuk bisnis waralaba yang berkembang paling pesat. Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang dan jasa atau restoran cepat saji (*fast food*). Biaya yang dibutuhkan untuk waralaba format ini lebih besar dari waralaba format pekerjaan karena dibutuhkan tempat usaha dan peralatan khusus.

d. Waralaba Format Investasi

Ciri utama yang membedakan waralaba format ini dari waralaba format pekerjaan dan usaha adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. Perusahaan yang mengambil waralaba format investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi atau penganekaragaman pengelolaan, tetapi karena manajemannya tidak berpengalaman dalam mengelola usaha baru sehingga memilih jalan dengan mengambil waralaba format ini. Contoh waralaba format investasi adalah usaha hotel dengan menggunakan nama standar sarana pelayanan hotel franchisor.

e. Waralaba Format Distribusi Pokok

Dalam waralaba format ini, franchisee memperoleh lisensi untuk memasarkan produk dari suatu perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik, franchisor juga dapat memberikan franchisee wilayah tertentu, dimana franchisee

¹²⁴ Ibid

wilayah mendapat hak untuk menjual kepada franchisee di wilayah geografis tertentu. Franchisee itu bertanggung jawab atas beberapa atau seluruh pemasaran franchisee, melatih dan membantu franchisee baru dan melakukan pengendalian dukungan operasi, serta program penagihan royalti.¹²⁵

2. Dasar Hukum Waralaba

Walaupun bisnis waralaba telah berkembang di Indonesia namun belum ada peraturan yang mengatur secara khusus mengenai bisnis waralaba. Adapun bisnis waralaba diatur secara tersirat atau yang mempunyai hubungan dengan franchisee atau peraturan yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan bisnis waralaba, yakni:¹²⁶

- a. Pasal 1320 dan pasal 1338 KUHPerdata.
- b. Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan.
- c. Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta.
- d. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2001 Tentang Hak Paten.
- e. Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek.
- f. Undang-undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang.
- g. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.
- h. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

¹²⁵ Ibid.

¹²⁶ Abdul Atsar, *Mengenai Lebih Dekat Hak Kekayaan Intelektual*, Deepublish, Yogyakarta, 2018, Hlm 2

- i. Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba yang telah Diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- j. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.
- k. Keputusan Menteri Perlindungan dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.¹²⁷

3. Ciri-ciri Franchise atau Waralaba

Waralaba merupakan bentuk kerja sama dimana franchisor memberikan izin atau haknya kepada franchisee untuk menggunakan hak intelektualnya, seperti nama, merek dagang, produk atau jasa dan sistem operasi usahanya dalam jumlah waktu tertentu¹²⁸. Waralaba juga dapat dikatakan sistem keterkaitan usaha vertikal antara pemilik paten yang menciptakan paket teknologi bisnis (*franchisor*) dengan penerima hak pengelolaan operasional bisnis (*franchisee*). Pada dasarnya, di dalam sistem waralaba terdapat tiga komponen pokok, yaitu:¹²⁹

- a. Franchisor, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara dalam berbisnis

¹²⁷ Ibid.

¹²⁸ Ibid.

¹²⁹ Abdul Atsar, *Mengenai Lebih Dekat Hak Kekayaan Intelektual*, Deepublish, Yogyakarta, 2018, Hlm 3

- b. Franchisee, yaitu pihak yang membeli waralaba atau sistem dari franchisor sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara yang dikembangkan oleh franchisor
- c. Franchisee atau waralaba, yaitu sistem dan cara bisnis itu sendiri yang merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari franchisor yang dijual kepada franchisee.

Sedangkan suatu bisnis waralaba dicirikan dengan adanya:

- a. Franchisor yang menawarkan paket usaha.
- b. Franchisee yang memiliki unit usaha (outlet) yang memanfaatkan paket usaha milik franchisor.
- c. Adanya kerja sama antara franchisor dan franchisee dalam hal pengelolaan unit usaha.
- d. Adanya kontrak tertulis.

Bisnis yang menggunakan sistem franchisee memiliki Keuntungan, yaitu:¹³⁰

- a. Merupakan permulaan bisnis yang sangat prospektif
- b. Menguntungkan franchisee karena tidak memerlukan promosi dan membayar iklan produk
- c. Mampu mengembangkan segmentasi pasar terbesar dengan menguasai jaringan-jaringan pasar
- d. Sarana bagi proses alih teknologi dan keterampilan

¹³⁰ Ibid, Hlm 4

- e. Menciptakan banyak kesempatan kerja

Setelah perjanjian ditandatangani para pihak, maka penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian franchisee atau waralaba beserta keterangan tertulis pada departemen perdagangan dan perindustrian. Pejabat yang berwenang menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba untuk memperoleh STPUW.¹³¹

Di Pekanbaru terdapat Merek Kebab lokal yang terkenal yaitu Kebab Turki Hanifah, yang mana Kebab Turki Hanifah ini juga menggunakan sistem *franchise* dalam mengembangkan dan meningkatkan usaha kebab nya di daerah Riau, tidak hanya di pekanbaru. Pemilik *franchise* Kebab Turki Hanifah dalam menerapkan sistem *franchise* nya menggunakan tanda tangan kontrak (perjanjian).¹³²

Kebab Turki Hanifah berdiri pada tahun 2015. Berawal dari hobi memakan kebab, akhirnya berfikir untuk membuka usaha kebab sendiri. Yang difikir pemilik pada saat itu bukanlah uang, tapi bagaimana bisa makan kebab sepuasnya. Akhirnya dengan modal awal Rp.15.000.000 berlokasi di Jl. Marpoyan dekat kampus UIR Pekanbaru, Pemilik membuka usaha yang pertama. Satu tahun berlalu keuntungan sangat tidak jalas bahkan banyak kerugian yang pemilik dapatkan. Dan pemilik Sempat pernah berhenti jualan karena merasa jualan itu susah dan tidak ada hasilnya. Terlebih gerobak hancur di terpa badai, dan barang perkakas di curi maling. Lima bulan setelah itu pemilik membuka usahanya

¹³¹ Ibid, Hlm 5

¹³² Ibid.

kembali dan hijrah ke daerah panam di jl. Suka karya. Disinilah titik awal bangkitnya kebab turki hanifah, atas berkat Rahmat Allah SWT, omset pada awal bulan pertama berjumlah Rp.10.000.000,- dengan Laba Rp.4.000.000,-.¹³³

Perlahan namun pasti, pemilik mulai berfikir untuk membuka cabang, pemilik menyadari uang tak akan pernah terkumpul jika ingin buka cabang, jadi pemilik berinisiatif untuk membeli satu persatu alat untuk buka cabang, mulai dari beli mesinnya dahulu, 1 minggu setelah itu beli gerobak dan terus secara berkala membeli kebutuhan sampai terkumpul satu set perkakas untuk buka cabang. Alhamdulillah dengan sistem ini saat ini pemilik memiliki enam cabang, yaitu:¹³⁴

1. Outlet 1: Jl. Suka Karya-Pekanbaru depan Alfamart (Jika dari Jl. soebrantas sebelum SMK Kehutanan).
2. Outlet 2: Jl. Cipta karya, Pekanbaru, depan Indomaret.
3. Outlet 3: Jl. Suka karya ujung, Pekanbaru (didepan ivo 999 swalayan).
4. Outlet 4: Jl. Dundangan-KotaPelalawan (didepan kedai nasi selamat).
5. Outlet 5: Jl. Tanjung Palas-KotaDumai (didepan indomaret).
6. Outlet 6: Jl. Jendral sudirman, Kotabengkalis.

Namun pada fenomenanya franchise kebab turki hanifah masih belum didaftarkan dan masih ditahap perjanjian kontrak. Padahal seharusnya mendaftarkan perjanjiannya. Jika tidak mendaftarkan perjanjiannya, maka sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 pada Bab VII Pasal 16

¹³³ Diakses dari <https://hanifahkebabturki.blogspot.com/>, 12 Februari 2021, pukul 21.45 Wib.

¹³⁴ Berdasarkan pada Wawancara dengan Muhammad Amir Muttakin selaku Pemilik Kebab Turki Hanifah, Pada Sabtu, 12 Februari 2021.

dijelaskan bahwa, Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 10, dan/atau Pasal 11.¹³⁵

4. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Di Indonesia.

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba (yang sekarang diganti dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007), masalah waralaba menjadi persoalan besar, karena Pekaralaba (*franchisor*) harus menggantungkan pada kesepakatan yang tertulis di dalam kontrak kerja sama. Artinya kedua belah pihak harus sangat teliti dan hati-hati atas apa yang disepakati. Etika Pekaralabaan (*franchising ethics*) merupakan sumber yang sementara itu dapat dijadikan pedoman dalam perjanjian yang disusun mempunyai landasan yang adil dan benar.¹³⁶

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh franchisor bagi para franchise nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban franchise, persyaratan lokasi, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisor* dengan *franchisee*.

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerduta). Perjanjian ini dapat

¹³⁵ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Bab VII Pasal 16.

¹³⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2018, Hlm. 79

diterima dalam hukum karena di dalam KUHPerdara ditemui satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan berkontrak (*freedom of contract*). Pasal itu mengatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Serta suatu perjanjian yang dibuat menjadi sah jika memenuhi syarat-syarat yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu sebagai berikut:¹³⁷

1. Adanya kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian. Artinya, untuk membuat perjanjian. Artinya, untuk membuat perjanjian tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada kekhilafan. Jika perjanjian yang dibuat tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.
2. Para pihak harus cakap (mampu) bertindak dalam hukum. Artinya, pihak-pihak yang membuat perjanjian tersebut harus mampu membuat perjanjian. Yang dimaksud orang yang cakap adalah orang yang sudah dewasa serta orang yang tidak berada di bawah pengampunan (*curatele*), seperti orang yang sakit jiwa, pemabuk, penjudi, dan sebagainya.
3. Suatu hal tertentu. Artinya didalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek perjanjian, misalnya perjanjian waralaba jenis makanan. Jika hal ini tidak dicantumkan, maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau tidak sah.

¹³⁷ Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

4. Sebab yang halal. Artinya perjanjian yang dibuat tidak bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian yang dibuat menjadi tidak sah jika bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan.¹³⁸

Bentuk perjanjian waralaba adalah perjanjian tertulis sesuai dengan Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Waralaba. Salim HS menyebutkan ada tiga bentuk perjanjian tertulis, yaitu:¹³⁹

1. Perjanjian dibawah tangan ditandatangani oleh para pihak yang bersangkutan saja.
2. Perjanjian dengan sanksi notaris untuk melegalisir tandatangan para pihak.
3. Perjanjian yang dibuat dihadapan dan oleh notaris dalam bentuk akta notaris.

Masa berakhir perjanjian waralaba adalah lamanya waktu selama franchise boleh menggunakan lisensi atau sistem yang diwaralabakan. Hal ini sesuai yang tercantum dalam perjanjian yang telah disepakati. Menurut hasil penelitian di indonesia berkisar 5 (lima) sampai 10 (sepuluh) tahun.¹⁴⁰ Dengan kemungkinan perpanjangan. Namun demikian dalam praktek, pemilih franchise (franchisor) dapat membatalkan perjanjian lebih awal apabila pemegang franchise tidak dapat memenuhi kewajibannya.

¹³⁸ Ibid.

¹³⁹ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak di Indonesia*, PT. Sinar Grafika, Jakarta. 2005. Hlm 32

¹⁴⁰ Ibid.

Secara umum, hak dan kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba dapat dirumuskan sebagai berikut:¹⁴¹

1. Kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*).
 - a. Memberikan semua informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
 - b. Memberikan bantuan pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.
2. Hak pemberi waralaba (*franchisor*).
 - a. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
 - b. Memperoleh laporan-laporan secara berskala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
 - c. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau ciri distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
 - d. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang diwaralabakan.
 - e. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang dianggap layak olehnya.

¹⁴¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, Hlm 90

- f. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba.¹⁴²

3. Kewajiban penerima waralaba (*franchise*)¹⁴³

- a. Melaksanakan seluruh intruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- b. Memberikan keleluasan kepada pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.
- c. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba.
- d. Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba.
- e. Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus menjadi objek waralaba.
- f. Melakukan pendaftaran waralaba.

¹⁴² Ibid.

¹⁴³ Ibid .

- g. Melakukan pembayaran royalty dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
 - h. Jika terjadi pengakhiran waralaba, maka wajib mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperolehnya.¹⁴⁴
4. Hak penerima waralaba (*franchise*)¹⁴⁵
- a. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba yang diperlukan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.
 - b. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, wanprestasi dari pihak franchise dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *franchise*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak franchisor dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada franchisee sesuai

¹⁴⁴ Ibid.

¹⁴⁵ Ibid.

dengan perjanjian, tidak mau membantu franchisee dalam kesulitan yang dihadapi ketika melakukan usaha waralabanya.¹⁴⁶

5. Struktur Organisasi Nama Kepegawaian dan Jabatan Kebab Turki Hanifah

Struktur sistematika organisasi Kebab Turki Hanifah adalah sebagai berikut:¹⁴⁷

Tabel 2.1

Data Kebab Turki Hanifah Di – Panam Pekanbaru

No	Nama-Nama Pegawai	Jabatan
1.	Muhamaad Amir Muttakin S.I.P	Pemilik Kebab Burger Hanifah
2.	Suci Hanifah	Asisten
3.	M. Iqbal	Asisten
4.	Nurfadila	Asisten
5.	Ican Wahdiman	Asisten
6.	Bagian Kemitraan	Asisten

Sumber: Olahan Data 2021 di Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru

Uraian tugas di Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru lebih rinci sebagai berikut:¹⁴⁸

¹⁴⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, Hlm 91

¹⁴⁷ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 22 Juli 2021, Pukul 10.00.

¹⁴⁸ Ibid.

1. Muhammad Amir Muttakin S.I.P (Pemilik)
 - a. Memiliki rasa ingin memajukan usaha.
 - b. Membuat usaha terus berkembang sehingga usaha lebih meningkat lagi.
Dan membuat usaha yang lebih banyak lagi.
2. Suci Hanifah (Asisten)
 - a. Mengatur Jalannya Usaha.
 - b. Mengatur keuangan Usaha.
3. Muhammad Iqbal (Asisten)
 - a. Melakukan belanja keseluruhan kebutuhan disetiap outlet.
 - b. Menyelenggarakan administrasi di bidang keuangan.
4. Nurfadila Bagian Pengemasan (Asisten)¹⁴⁹
 - a. Pengantaran Dan Bahan Baku.
 - b. Melakukan pengemasan bahan baku sesuai kebutuhan/outlet.
5. Ican wahdiman Bagian SDM (Asisten)
 - a. Penerimaan Karyawan Baru.
 - b. Training Karyawan Baru.
6. Bagian Kemitraan
 - a. Melakukan kepengurusan kerja sama dengan para mitra baru.
 - b. Membangun kebersamaan dan sesama pelaku bisnis.

¹⁴⁹ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 22 Juli 2021, Pukul 10.00.

6. Struktur Organisasi dalam Kebab Turki Hanifah Di Panam-Pekanbaru.



Munculnya TRIPs merupakan dampak dari kondisi perdagangan dan ekonomi internasional yang terasa semakin mengglobal sehingga perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni dan sastra sebagai faktor-faktor pendukungnya semakin tidak mengenal batas-batas negara. Berkaitan dengan kebutuhan setiap negara untuk melindungi Hak Milik Intelektualnya, maka kehadiran TRIPs telah menjadi pedoman dalam pembentukan peraturan Perundang-Undangan nasional dibidang hak milik intelektual bagi setiap negara termasuk indonesia.¹⁵⁰

Konsekuensi dari persetujuan aspek dagang di bidang hak milik intelektual maka indonesia harus mengharmonisasikan hukum tentang Hak Milik Intelektual yang berlaku secara internasional. Mengharmonisasikan hukum Hak Milik Intelektual bukan berarti sistem Hak Milik Intelektual indonesia harus sama sepenuhnya dengan hukum hak milik intelektual di negara lain tetapi yang disamakan dan diharmonisasikan adalah prinsip-prinsip dasar atau standar minimal dari hukum hak milik intelektual yang diberlakukan dengan negara-negara lain dan harus diterapkan di indonesia. Dan tidak menutup kemungkinan hukum hak milik intelektual di indonesia diaplikasikan melebihi dari hukum minimal yang diharuskan. Ini merupakan bukti bahwa masalah hukum perlindungan hak milik intelektual mendapat perhatian khusus, ketentuan-ketentuan hukum dalam TRIPs adalah merupakan hukum yang tidak terpisahkan

¹⁵⁰ Syafrinaldi, Hukum, *Hak Milik Intelektual dan Pembangunan*, UIR Press, Pekanbaru, 2002, Hlm 101.

dari ketentuan-ketentuan hukum internasional dalam bidang perlindungan hak milik intelektual.¹⁵¹

TRIPs mempunyai tujuan untuk melindungi dan menegakkan hukum Hak Milik Intelektual guna mendorong timbulnya inovasi, pengalihan serta penyebaran ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan sastra, sehingga bermuara pada kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat. Hak Milik Intelektual dewasa ini telah merupakan alat yang ampuh untuk pertumbuhan dan perkembangan ekonomi suatu bangsa. Sehingga hukum memainkan peran penting dan menentukan dalam pembangunan ekonomi suatu masyarakat baik nasional, maupun internasional. Apalagi di era globalisasi sekarang ini, kebutuhan hukum tidak hanya dirasakan oleh masyarakat awam dan mencari keadilan dalam berperkara di pengadilan saja, tetapi pelaku bisnis, ekonomi, petani dan teknokrat juga membutuhkan hukum yang tujuannya adalah untuk memberikan perlindungan hukum untuk bidang dan profesinya masing-masing.¹⁵²

Hak cipta mengenal konsep hak ekonomi dan hak moral. Hak ekonomi adalah hak untuk mendapatkan manfaat ekonomi atas ciptaan, sedangkan hak moral adalah hak yang melekat pada diri pencipta atau pelaku. Walaupun hak cipta atau hak terkait telah dialihkan. Contoh pelaksanaan hak moral adalah pencatuman nama pencipta pada ciptaan, walaupun misalnya hak cipta atas ciptaan tersebut sudah dijual untuk dimanfaatkan pihak lain.¹⁵³ Pendaftaran ciptaan bukan merupakan suatu keharusan bagi pencipta atau pemegang hak cipta,

¹⁵¹ Jurnal Mahkamah, Syafrinaldi, *Beberapa Masalah Hukum Seputar Hak Kekayaan Intelektual Di Indonesia*, Volume15, No. 2, Hlm 246.

¹⁵² Ibid, Hlm 247

¹⁵³ Hak Moral diatur dalam Pasal 24 dan Pasal 26 UU Hak Cipta

dan timbulnya perlindungan suatu ciptaan dimulai sejak ciptaan itu ada atau terwujud dan bukan karena pendaftaran. Namun demikian, surat pendaftaran ciptaan dapat dijadikan sebagai alat bukti awal di pengadilan apabila timbul sengketa di kemudian hari terhadap ciptaan. Peranan hukum internasional, baik perjanjian bilateral maupun multilateral, dalam perkembangan hukum tentang perlindungan hak kekayaan intelektual tidak dapat dipungkiri.¹⁵⁴

Permasalahan HAKI erat hubungannya dengan dunia bisnis, pelaku bisnis dituntut untuk mendirikan hasil karya kreasi yang memiliki nilai jual. Sehingga peningkatan pelanggaran terhadap hak kekayaan intelektual di negara-negara sedang berkembang, merupakan kendala perdagangan dan investasi bagi negara industri maju.¹⁵⁵

Usaha dalam bidang perekonomian mulai banyak diminati oleh masyarakat saat ini, oleh karena itu banyak bermunculan usaha-usaha kecil dalam berbagai bidang, yang paling umum adalah bergerak di bidang eceran dan jasa namun kegiatan usaha kecil tersebut tidak banyak yang dapat bertahan lama, banyak kendala-kendala yang dihadapi oleh para pengusaha kecil dalam mengelola usahanya. Usaha kecil yang merupakan bagian integral dari dunia usaha nasional yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan

¹⁵⁴ Syafrinaldi, *Hukum Tentang Perlindungan Hak Milik Intelektual Dalam Menghadap Era Globalisasi*, UIR Press, Pekanbaru, 2003, Hlm 9

¹⁵⁵ Ade Maman Suherman, *Penegakan Hukum Atas Hak Kekayaan Intelektual Di Indonesia Jurnal Hukum Bisnis*, Volume.23.No. 1. 2004, Hlm 86

pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya.¹⁵⁶

Usaha mikro dan kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Dalam kenyataannya kehidupan ekonomi itu sangat beragam sesuai dengan perubahan budaya dan kepentingan, dan tetap dipergunakan dalam argumentasi politik. Sektor usaha mikro dan kecil telah membuktikan sebagai sektor dengan kinerja yang cukup baik. Dalam rangka proses percepatan pemulihan ekonomi, maka tidak berlebihan apabila usaha mikro dan kecil dipandang sebagai salah satu roda penggerak, karena peranannya yang sangat strategis dalam struktur perekonomian nasional. Hal ini disebabkan, usaha kecil dan menengah mempunyai kandungan bahan baku lokal yang besar sehingga produksinya relatif tidak terganggu oleh fluktuasi harga bahan baku impor.¹⁵⁷

Program kemitraan tidak dapat dipisahkan dari ketentuan-ketentuan hukum perjanjian yang berlaku bagi semua perjanjian. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1319 KUHPerduta, yang menyatakan semua perjanjian baik yang bernama maupun perjanjian tidak bernama, tunduk pada peraturan-peraturan umum dalam Buku III KUHPerduta. Kemitraan dapat dihubungkan dengan KUHPerduta yang mengacu pada Buku III tentang perikatan. Perikatan sendiri

¹⁵⁶ Rahdiansyah, *Aspek Hukum Perjanjian Pemberian Bantuan Pinjaman Modal Antara Badan Usaha Milik Negara Kepada Usaha Mikro Kecil*, Mahmakah Jurnal, Volume 02, Nomor 01, April 2018, Hlm 311

¹⁵⁷ Ibid, Hlm 312

mempunyai pengertian dua pihak atau lebih yang saling mengikatkan diri dalam suatu perjanjian.¹⁵⁸

Usaha mikro dan kecil perlu diperdayakan dalam memanfaatkan peluang usaha dan menjawab perkembangan ekonomi dimasa yang akan datang berdasarkan perkembangan tersebut, kehidupan usaha mikro dan kecil perlu dilindungi dengan memberikan dasar hukum yaitu dibentuknya undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil, dan menengan kecil dengan adanya undang-undang tersebut maka para pengusaha kecil dapat meningkatkan usahanya dalam rangka pembangunan ekonomi nasional. Bentuk perjanjian pemberian bantuan pinjaman modal usaha antara BUMN perjanjian tersebut sudah memenuhi syarat sah perjanjian yang ditentukan oleh Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu sepakat mengikatkan diri karena sesuatu yang ditimbulkan para pihak yaitu pihak badan usaha milik negara dan pihak kecil yang akan menjadi mitra binaan dalam perjanjian pemberian bantuan pinjaman modal usaha. Dilatar belakangi dengan adanya kesepakatan para pihak itu sendiri, adanya kecakapan, dalam membuat perjanjian, mengenai suatu hal tertentu, adanya sebab yang halal. Pasal 1320 KUHPerdara ini mempunyai hubungan yang erat dengan asas kebebasan berkontrak, dan asas kekuatan mengikat yang terdapat dalam pasal 1338 ayat 1 yang berbunyi”semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.¹⁵⁹

¹⁵⁸ Ibid, Hlm 313

¹⁵⁹ Ibid, Hlm 314

Dengan kata lain pihak BUMN Pembina dengan usaha kecil berhak menentukan apa apa yang dikehendaki untuk dicantumkan dalam perjanjian dan apa yang diperjanjikan itu akan mengikat para pihak yang menandatangani perjanjian sela tidak bertentangan dengan ketrtiban umum kepatutan, kesusilaan, undang-undang, sehingga perjanjian itu dilakukan pada hakekatnya merupakan persetujuan Bersama oleh para pihak yang menimbulkan hubungan hukum bagi para pihak. Surat perjanjian pemberian bantuan pinjaman modal usaha itulah yang mengikat pihak badan usaha milik negara (BUMN) pembina dan pihak usaha kecil serta mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan perjanjian tersebut. Dilihat dari asas kebebasan berkontrak maka perjanjian yang diadakan antara badan usaha milik negara (BUMN) pembina dengan usaha kecil adalah sah dan suah memenuhi ketentuan yang terdapat dalam KUHPerdata. Hal ini dapat dilihat bahwa apa yang disyaratkan oleh badan usaha milik negara (BUMN) pembina sudah dapat dipenuhi oleh usaha kecil yang mengajukan permohonan pemberian bantuan pinjaman modal usaha.¹⁶⁰

¹⁶⁰ Ibid, Hlm 315

BAB III

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru. Yang diawali dengan Proses Kerjasama Dalam Suatu Perjanjian Pelaksanaan *Franchise*.

1. Proses Pelaksanaan Kerja Sama *Franchise* Kebab Turki Hanifah di Panam-Pekanbaru, yang diawali dengan proses kerjasama dalam suatu perjanjian pelaksanaan *franchise*.

Perjanjian Kerjasama Franchise Hanifah Kebab Turki Panam Pekanbaru.

Perjanjian ini di buat oleh kedua belah pihak, pihak pertama sebagai *Franchisor* sedangkan pihak kedua sebagai *Franchise* telah sepakat untuk melakukan kerja sama usaha *franchise* Kebab Turki Hanifah dengan Perjanjian Tertulis diatas Materai dan Ditandatangani kedua belah pihak, yang berisi perjanjian sebagai berikut :¹⁶¹

- a. Dalam usaha ini, pihak kedua melakukan pembayaran untuk membeli 1 (satu) outlet/cabang Hanifah Kebab Turki senilai Rp 17.000.000,00 kepada pihak pertama dan pihak kedua akan mendapatkan hak merk Hanifah Kebab Turki serta satu set gerobak dan seluruh peraalatan produksi lainnya paling lambat 30 hari setelah perjanjian ditanda tangani.

¹⁶¹ Berdasarkan Wawancara Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 7 September 2021.

- b. Pihak pertama wajib mencari lokasi usaha yang bagus untuk penempatan usaha yang akan berjalan.
- c. Pihak pertama wajib membantu mencari karyawan baru dan melatihnya.
- d. Pihak pertama wajib menjelaskan manajemen perputaran keuangan dan memberikan buku khusus untuk pencatatan usaha.
- e. Pihak pertama wajib menyediakan bahan baku kepada pihak kedua dan melengkapi seluruh kebutuhan yang diperlukan.
- f. Pihak kedua mendapatkan keuntungan 100% dari hasil penjualan, namun pihak kedua wajib membeli bahan baku dari pihak pertama.
- g. Pihak pertama wajib berada di lokasi minimal 3 hari, usaha franchise yang baru dibuka guna untuk memantau jalannya usaha.
- h. Jika pihak kedua melakukan kecurangan dengan membeli bahan baku dengan pihak lain maka pihak kedua tidak dibenarkan lagi memakai brand Hanifah Kebab Turki.¹⁶²
- i. Pihak kedua wajib selalu membeli bahan baku yang disepakati kepada pihak pertama dan sebaliknya pihak pertama berkewajiban menyediakan bahan baku yang dibutuhkan pihak kedua dan pembelian bahan baku ini bersifat stok (dalam jumlah banyak) guna untuk memudahkan kedua belah pihak.

¹⁶² Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 8 September 2021.

- j. Pihak kedua dilarang untuk memodifikasi menu Hanifah Kebab Turki tanpa sepengetahuan pihak pertama dan diolarang membocorkan/memberi tahu pada siapapun tentang resep menu Hanifah Kebab turki.
- k. Pihak kedua dilarang menjual makanan/minuman jenis apapun di outlet Hanifah Kebab Turki selain menu yang telah ditentukan pihak pertama.
- l. Pihak kedua adalah yang mengelola tempat dan manajemen karyawan di outlet yang telah ditentukan adan berhak atas semua omset penjualan di outlet tersebut.
- m. Pihak kedua tidak dibenarkan membuka cabang Hanifah Kebab Turki tanpa seizin dan sepengetahuan tertulis dari pihak pertama.
- n. Adanya manajemen berkelanjutan guna untuk perkembangan usaha dan kemudahan kedua belah pihak.
- o. Apabila terjadi perselisihan antara kedua belah pihak maka akan diselesaikan secara kekeluargaan terlebih dahulu. Dan apabila tidak menemui jalan keluar baru akan diselesaikan secara hukum.
- p. Apabila dikemudian hari pihak pertama dan pihak kedua tidak melakukan Kerjasama lagi maka pihak kedua tidak boleh menggunakan merka Hanifah Kebab turki Lagi.¹⁶³

¹⁶³ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 8 September 2021.

2. Pelaksanaan Perjanjian Franchise Kebab Turki Hanifah, berdasarkan dalam pelaksanaan sistem franchise kebab hanifah.

Sebuah perjanjian kontrak antara pemberi *franchise* dengan mitra sangatlah penting terutama dalam sebuah bisnis harus ada ikatan-ikatan perjanjian dalam Pasal yang mengatur agar dapat menjalankan usaha atau dalam bekerja sama sesuai dengan jalur yang diinginkan dan sesuai harapan dalam usaha yang dituju. Jika seandainya perjanjian-perjanjian tidak dilaksanakan dengan semestinya baik dari pihak *franchisor* ataupun pihak *franchise* maka sudah jelas tentunya akan menimbulkan kerugian baik dipihak *franchisor* maupun pihak *franchise*. Perjanjian dalam kontrak yang dimaksud harus saling menguntungkan baik itu *franchisor* maupun *franchise* dan saling membantu satu sama lain dalam bidangnya. Dalam sebuah perjanjian harus jelas, maka dari itu tidak ada pasal yang ambigu dan pihak *franchisor* maupun *franchise* dengan perjanjian ini bisa menjadikan tolak ukur, tolak acuh tak acuh, untuk sebagai pegangan dalam menjalankan sebuah usaha.¹⁶⁴

Berdasarkan Hasil Wawancara mengenai pelaksanaan hasil perjanjian *Franchise* kebab turki hanifah Pihak mitra itu wajib mempunyai KTP karna itu digunakan untuk didalam kontrak nantinya. Pihak mitra wajib memenuhi ketentuan yang berlaku baik dari segi hukum perjanjian maupun dalam segi keuangannya. Jika sudah mempunyai KTP sesuai dengan perjanjian berarti dan juga memenuhi perjanjian keuangan nya maka sudah cukup. Sesuai dengan

¹⁶⁴ Berdasarkan pada Wawancara dengan Muhammad Amir Mutakkin selaku Pemilik Kebab Turki Hanifah, Pada 7 September 2021.

perjanjian *franchisor* wajib menyediakan seluruh peralatan yang sudah terlampir paling terlambat 30 hari setelah surat ditanda tangani. Sesuai dengan perjanjian pihak *franchisor* juga akan membantu mencari lokasi lapangan yang strategis untuk penempatan usaha dan *franchisor* juga akan mencari karyawan baru dan melatih sesuai dengan standar yang ditetapkan. Pihak *Franchise* dan *Franchisor* melakukan sebuah kontrak kerjasama, didalam kontrak kerja sama itu tertulis seluruh peraturan yang harus dijalankan untuk kelancaran dalam bermitra.¹⁶⁵

Setelah tanda tangan kontrak perjanjian yang tertulis diatas materai maka sebagai pihak *Franchisor* akan mendapatkan uang dari pihak *Franchise* sesuai perjanjian atau kontrak dan *franchisor* akan melakukan kerja mulai dari hari itu. Membeli semua peralatan yang telah disepakati tertuai didalam lampiran. Kemudian mencari lokasi-lokasi yang bagus dan strategis. Lalu mencari karyawan akan melatihnya dan setelah itu setelah komplit seluruh persiapannya maka *Franchisor* akan melakukan petumpukan dari usaha yang telah disepakati ini dalam pembayaran awal setelah tanda tangan materai pihak *Franchise* wajib membayar minimal 80% dari uang yang telah disepakati. Sisa nya akan dibayar lunas setelah seluruh peralatan *Franchisor* di serahkan. Saat pelatihan pembukaan *Franchisor* sebagai pihak pertama akan berada di lokasi minimal 3 hari. Di lokasi *Franchisor* akan membantu jalannya usaha tersebut walaupun karyawan nya telah *franchisor* latih sebelumnya tetapi *franchisor* akan tetap memantau dilapangan karena orang yang baru buka usaha tentunya akan

¹⁶⁵ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

mendapatkan kesulitan-kesulitan, franchisor memberikan pelayanan akan hadir disana selama 3 hari untuk memantau usaha tersebut.¹⁶⁶

Kemudian setelah 3 hari *franchisor* tidak lagi berada di usaha tersebut namun *franchisor* akan memberikan sebuah buku manajemen disana akan *franchisor* bantu cara untuk menulis pencatatan pengeluaran pembukuannya bagaimana pengeluaran pemasukan dan bagaimana pendapatannya *franchisor* akan membantu, setelah itu *franchisor* akan memantau setiap satu bulan sekali dengan melakukan kunjungan atau melalui aplikasi WA. Setelah itu *franchisor* akan memberikan pelayanannya karna tertulis didalam perjanjian *franchisor* akan memberikan kebutuhan kemitraannya misalnya butuh daging misalnya habis atau segala macam maka pihak *franchisor* akan mengirimkan bahan baku yang diperlukan.

Dilihat dari konsepnya, sebenarnya kontrak waralaba beberapa diantara kontrak lisensi dan distribusi. Walaupun belum sepenuhnya terdaftar dalam Hak Kekayaan Intelaktual, sebagaimana dalam kontrak lisensi pada kontrak waralaba, pemegang waralaba wajib membayar sejumlah royalti untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian royalti. Pihak pemegang waralaba harus memenuhi kewajiban yang diterapkan oleh franchisor untuk mendesign Kebab Hanifah sedemikan rupa dan menggunakan nama brand Kebab Hanifah. Dengan terjadinya perjanjian, maka timbul perikatan atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban

¹⁶⁶ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 7 Agustus 2021

dari pihak-pihak yang mengadakan perjanjian. Dengan kata lain, para pihak yang mengadakan perjanjian terikat untuk mematuhi perjanjian yang telah mereka buat. Perjanjian yang mereka buat berlaku sama seperti undang-undang bagi pihak-pihak yang mengadakan perjanjian, dan mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.¹⁶⁷ Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba (yang sekarang diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007), masalah waralaba menjadi persoalan besar, karena Pewaralaba (franchisor) harus menggantungkan pada kesepakatan yang tertulis di dalam kontrak kerja sama. Artinya kedua belah pihak harus sangat teliti dan hati-hati atas apa yang disepakati. Etika Pewaralabaan (franchising ethich) merupakan sumber yang sementara yang dapat dijadikan pedoman dalam perjanjian yang disusun mempunyai landasan yang adil dan benar.¹⁶⁸

B. Kedudukan Perjanjian *Franchise* Kebab Turki Hanifah Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Adapun kewajiban Pemberi Waralaba yaitu memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba sebagaimana Pasal 7

¹⁶⁷ Rini Pamungkasih, *Draf Surat Perjanjian (Kontrak)* Gradien Mediatama, Yogyakarta, 2019 Hlm 9

¹⁶⁸ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2018, Hlm 79

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Prospektus paling sedikit memuat:¹⁶⁹

1. Franchisor (Penerima).

Kebab Turki Hanifah ini merupakan usaha yang dirintis oleh Muhammad Amir Muttakin pada tahun 2015, bergerak dibidang usaha kuliner terkhusus pada kebab dan burger. Tujuan dari usaha ini menurut keterangan amir sebagai tempat penghasilan/pemasukan (*income*) baik bagi pemilik maupun orang lain. Pemilik kebab hanifah ini memiliki 6 outlet cabang yaitu sebagai franchisor. 2 cabang Muhammad Amir Mutakkin dan 4 cabang itu franchise. Maka keuntungan franchisor dan franchise ini dibagi dua nantinya. Dan bahan-bahan pokok hanya wajib mengambil bahan pokok dari franchisor, yaitu daging dan fotila, sambal, roti, sayur, dan lain sebagainya. Jika seandainya mesin daging rusak itu tidak gratis franchise harus membayar kerusakannya dan yang mengurus kerusakan franchisor tersebut.¹⁷⁰

Laporan Keuangan Bulanan Kebab Turki Hanifah Panam Pekanbaru. Tujuan dari laporan keuangan ini adalah untuk melaporkan ringkasan pendapatan pengeluaran, keuntungan, kerugian, dan pendapatan bersih yang dihasilkan yang terjadi selama satu bulan, kuartal, atau periode waktu lain. Mekanisme pelaporan keuangan didalam usaha kebab turki hanifah ini merupakan rekap bulanan dari pendapatan harian.

¹⁶⁹ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁷⁰ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

Tabel 3.1

Laporan Keuangan Franchisor¹⁷¹

No.	Rincian	Jumlah
1.	Pendapatan Kotor	Rp. 8.502.000
2.	Pengeluaran	Rp. 1.092.000
3.	Gaji Pokok Karyawan	Rp. 850.000
4.	Bonus Kehadiran	Rp. 125.000
5.	Pendapatan Bersih	Rp. 6.435.000,00.

Sumber: Olahan Data 2021 di Kebab Turki Hanifah Panam-Pekanbaru

Penjelasan Laporan Keuangan Franchisor Kebab Turki Hanifah sebagai berikut :¹⁷²

- a. Pendapatan , yaitu jumlah yang diperoleh melalui hasil penjualan per hari yang dijumlahkan selama sebulan pendapatan perhari kisaran Rp. 200.000-Rp. 500.000 bahkan bisa juga saat hari libur.
- b. Pengeluaran , gaji pokok karyawan, dan bonus kehadiran. Pengeluaran yang dimaksud yaitu membeli bahan baku dan peralatan. Untuk bahan baku franchisor menyimpan banyak stok di freezer, untuk penggajian karyawan dilakukan dengan sistem bulanan, dan akan mendapatkan bonus kehadiran apabila selalu hadir tepat waktu yaitu dari jam 16.00 – 22.30 WID.

¹⁷¹ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁷² Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 03 Oktober 2021.

- c. Pendapatan bersih, yang merupakan hasil pengurangan pendapatan kotor dengan pengeluaran, gaji pokok karyawan dan bonus kehadiran.

2. Franchise (Pemberi).

Sedangkan Agung Dwi Prasetyo sebagai *Franchise* atau penerima waralaba memiliki alasan untuk membuka waralaba kebab hanifah untuk sebagai penghasilan tambahan. Yang mempunyai modal tapi tidak memiliki usaha. Maka franchise bekerja sama atau penerima tawaran dari franchisor untuk mengikuti usaha Kebab Hanifah Turki. Kerja sama ini berawal dari dikenalkan oleh salah satu kerabat dari owner Pemilik Kebab turki Hanifah. Karena pada saat itu owner Kebab turki Hanifah telah membuka peluang untuk *Franchise*.¹⁷³

Untuk mekanisme pelaporan keuangan mitra sama saja dengan franchisor, Karena dibawah pengawasan franchisor sendiri maka mekanismenya sama saja, yaitu rekap bulanan dari pendapatan harian.

Tabel 3.2

Laporan Keuangan *Franchise*¹⁷⁴

No.	Rincian	Jumlah
1.	Pendapatan Kotor	Rp. 5.870.000
2.	Pengeluaran	Rp. 756.000
3.	Gaji Pokok Karyawan	Rp. 850.000
4.	Bonus Kehadiran	Rp. 75.000

¹⁷³ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁷⁴ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 29 September 2021.

5.	Pendapatan Bersih	Rp. 4.189.000.00

Sumber: Olahan Data 2021 di Kebab Turki Hanifah Panam-Pekanbaru

Penjelasan Laporan Keuangan Franchise Kebab Turki Hanifah sebagai berikut :¹⁷⁵

- a. Pendapatan , yaitu jumlah yang diperoleh melalui hasil penjualan per hari yang dijumlahkan selama sebulan pendapatan perhari kisaran Rp100.000-Rp300.000 bahkan bisa juga pada saat libur.
- b. Pengeluaran, gaji pokok karyawan, dan bonus kehadiran. Pengeluaran yang dimaksud yaitu membeli bahan baku dan peralatan. Untuk bahan baku, mitra memesan kepada franchisor seminggu sekali, untuk penggajian karyawan dilakukan dengan sistem bulanan, dan akan mendapatkan bonus kehadiran apabila selalu hadir tepat waktu yaitu dari jam 16.00 – 22.30.
- c. Pendapatan bersih, yang merupakan hasil pengurangan pendapatan kotor dengan pengeluaran, gaji pokok karyawan dan bonus kehadiran.

1. Jumlah tempat usaha Kebab Turki Hanifah Panam Pekanbaru.

Adapun alamat ke 6 (Enam) cabang Hanifah Kebab Turki adalah sebagai berikut :¹⁷⁶

¹⁷⁵ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 03 Oktober 2021.

- a. Outlet 1 : Jl.Suka Karya - Pekanbaru dequpan Alfamart (Jika dari Jl.soebrantas sebelum SMK Kehutanan).
- b. Outlet 2 : Jl. Cipta karya, Pekanbaru , depan Indomaret
- c. Outlet 3 : Jl Suka karya ujung, Pekanbaru (di depan ivo 999 swalayan).
- d. Outlet 4 : Jl dundangan - Kota Pelalawan(di depan kedai nasi selamet)
- e. Outlet 5 : Jl. Tanjung Palas - Kota Dumai(di depan indomaret)
- f. Outlet 6 : Jl. Jendral sudirman , Kota bengkalis

2. **Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba Panam-Pekanbaru.**¹⁷⁷

- a. Pihak *franchisor* wajib mencari lokasi usaha yang bagus untuk penempatan usaha yang akan berjalan.
- b. Pihak *franchisor* wajib membantu mencari karyawan baru dan melatihnya.
- c. Pihak *franhisore* wajib berada dilokasi maksimal 3 hari, usaha *franchise* yang baru di buka guna untuk memantau jalannya usaha.
- d. Pihak *franchisor* wajib menjelaskan manajemen perputaran keuangan dan memberikan buku khusus untuk pencatatan usaha.
- e. Pihak *franchisor* wajib menyediakan bahan baku kepada pihak *franchisor* dan melengkapi seluruh kebutuhan yang diperlukan.

¹⁷⁶ Berdasarkan pada Wawancara dengan Muhammad Amir Muttakin selaku Pemilik Kebab Turki Hanifah, Pada Sabtu, 12 Februari 2021.

¹⁷⁷ Berdasarkan pada Wawancara dengan Muhammad Amir Muttakin selaku Pemilik Kebab Turki Hanifah, Pada Sabtu, 12 Februari 2021.

- f. Pihak *franchise* mendapatkan keuntungan 100% dari hasil penjualan, namun pihak *franchise* wajib wajib membeli bahan baku kepada pihak *franchisor*.
- g. Jika pihak *franchise* melakukan kecurangan dengan membeli bahan baku dengan pihak lain maka pihak *franchise* tidak dibenarkan lagi memakai brand Hanifah Kebab Turki.¹⁷⁸

Dengan maksud dalam perjanjian waralaba merupakan perbuatan hukum antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba (sebagai subyek) yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak (persetujuan para pihak), untuk melaksanakan kegiatan waralaba (tujuan perjanjian diadakan dan adanya prestasi para pihak), adapun kewajiban Pemberi Waralaba yaitu memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba sebagaimana Pasal 7 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tnetang Waralaba. Prospektus memuat paling sedikit memuat :¹⁷⁹

- a. Data identitas Pemberi Waralaba dan Penerima.
- b. Laporan Keuangan Pemberi dan Penerima.
- c. Jumlah tempat usaha.
- d. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima.
- e. Sturktur organisasi Penerima.

¹⁷⁸ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁷⁹ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 *Tentang Waralaba Menurut* Pasal 7

Artinya, para pihak yang mengikat kerjasama berdasarkan suatu perjanjian atau kontrak memiliki perusahaan serta mengoperasikannya secara mandiri. Manfaat utama bagi pemilik waralaba (franchisor) adalah pengurangan risiko dan investasi modal yang diperlukan untuk suatu keperluan internal atau melalui pembagian bersama keahliannya, maka dalam pembagian keahliannya kepada pihak *franchise* harus membayar biaya yang digunakan untuk pembelian waralaba dengan harga yang telah ditentukan oleh franchisor. Dengan itu franchisor dapat memperoleh laba melalui pendistribusian barang jika paket waralaba tersebut adalah waralaba distribusi.¹⁸⁰

Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki pada suatu negara adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi pemilik waralaba maupun penerima waralaba. Bahwasannya di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas waralabanya berkembang pesat, misalnya di Amerika Serikat, Jepang. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 16 Juni 1997 Tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut sekarang sudah dicabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba.¹⁸¹

C. Faktor Penghambat Dalam Pelaksanaan Berdasarkan Keab Turki Hanifah Panam Pekanbaru, yang diawali dengan Proses Faktor

¹⁸⁰ Kerja Sama antara *franchise* dan *franchisor* dalam mendistribusikan suatu barang.

¹⁸¹ Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 2007 digantikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Penghambat dalam suatu Pelaksanaan Berdasarkan Kebab Turki Hanifah.¹⁸²

1. Faktor Proses Penghambat Berdasarkan Kebab Turki Hanifah Panam Pekanbaru.

Hambatan didalam usaha ini sudah ada sejak awal berdiri, baik dari segi persaingan, mutu, perubahan harga dan selera masyarakat. Seiring berjalannya usaha ini hambatan itu semua menjadi pembelajaran yang berharga untuk perkembangan usaha ini. Ketika memasuki tahap Kerjasama *franchise*, timbul beberapa hambatan yaitu permasalahan dengan kejujuran mitra. dalam pelaksanaannya, *franchisor* mendapati kejanggalan mengenai perjanjian dalam membeli bahan baku. Yang mana disepakati didalam perjanjian kerjasama *franchise* pihak mitra wajib membeli bahan baku dari pihak *franchisor*. Di dalam prakteknya ada beberapa mitra yang tidak jujur karena *franchisor* tidak selalu mengawasi 100% dilapangan. sering ditemukan pihak mitra membeli bahan baku sendiri diluar, yang mana itu menjadikan mutu dari kebab turki hanifah ini menurun. *franchisor* mendapati kecurangan-kecurangan itu terkhusus yang di luar kota domisili *franchisor*. Bahkan ada pula yang bermain curang di dalam kota domisili *franchisor* disinilah *franchisor* mendapat kesulitan-kesulitan.¹⁸³

Didalam perjanjian, *franchisor* menjelaskan kepada mereka dan memberikan peringatan kepada pihak mitra terlebih dahulu setelah berkali-kali

¹⁸² Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁸³ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

mereka tidak menanggapi dan tidak ada itikad baik dalam kemitraan itu, sesuai didalam perjanjian ini maka *franchisor* dengan hukum yang berlaku maka akan menarik izin pakai merk kebab turki hanifah.¹⁸⁴

2. Proses Pelaksanaan Berdasarkan Dalam Kebab Turki Hanifah Di Panam Pekanbaru.

Sesuai dalam kontrak kerja sama bahwa *franchisor* akan mengiringi atau membantu dalam segala aspek, sesuai dengan ketentuan yang diperjanjikan yaitu *franchisor* akan membantu manajemen segala hal, memberi nasehat dan lain sebagainya. Biasanya kalau terjadi kerusakan-kerusakan mesin maka *franchisor* akan memberi garansi selama 3 bulan jika mesin itu rusak dengan ketentuan yang berlaku maka mesin akan diperbaiki oleh pihak *franchisor*, jika lebih dari 3 bulan maka mesin itu bisa *franchisor* servis dan meminta pihak mitra mengirimkan mesin tersebut dan pihak *franchisor* akan memperbaiki. tentunya akan dikenakan beban biaya untuk perbaikan itu jika terjadi kerusakan. *franchisor* juga akan membantu untuk memberikan pelayanan dalam perbaikan pemasaran, misalnya penjual tidak memenuhi target penjualan maka *franchisor* akan mensurvei ulang karna di dalam perjanjian kerja sama *franchisor* akan melakukan manajemen pemantauan setiap bulannya.¹⁸⁵

Jadi, setiap bulannya *franchisor* akan memantau target pemasaran dilokasi mitra tersebut , jika seandainya terjadi kerugian maka *franchisor* akan evaluasi di

¹⁸⁴ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021.

¹⁸⁵ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021

dalam pembukuan tersebut akan terlihat bagaimana kenerjanya dimana letak kurangnya pihak mitra. pihak *franchisor* akan memberikan arahan apabila permasalahan itu terletak di karyawan yang di usulkan *franchisor*, apabila harus diganti maka akan diganti. Jika, permasalahan terletak di lokasi pemasaran mitra, maka akan dievaluasi dan dicarikan lokasi barunya.

Dalam hal ini tentu dalam perdagangan ada persaingan di dalam persaingan ini tentu harus memakai cara dagang yang sesuai untuk mencapai target pemasarannya. Salah satu cara yang diarahkan pihak *franchisor* untuk mitra adalah akan melakukan diskon tanpa menurunkan cita rasa asli kebab turki hanifah, karna ini juga sudah program bersama pihak *franchisor* dan *franchise*. Maka *franchisor* mengadakan diskon setiap bulannya di hari hari besar dengan memberikan kupon disetiap pembelian. *franchisor* akan melakukan berbagai macam program untuk mendorong penjualan.¹⁸⁶

Dengan yang dimaksud didalam franchise, franchise tidak seperti pemilik usaha sendiri yang mandiri karena mereka tidak memiliki kebebasan untuk mengubah cara-cara menjalankan operasional usaha seperti bonus, mengubah strategi promosi dan pengembangan lini produk, agar mendapatkan kesuksesan seperti yang ditunjukkan pemilik franchise.¹⁸⁷

¹⁸⁶ Berdasarkan Wawancara Survei Di Kebab Turki Hanifah, Di Panam Pekanbaru, Pada Tanggal 6 Agustus 2021

¹⁸⁷ Retna Gumanti, *Syarat Keabsahan Perjanjian*, Pelangi Ilmu, Yogyakarta, 2012, Hlm 2-15.

Hal-hal seperti ini bisa menimbulkan dampak yang tidak baik untuk perkembangan usaha yang dimiliki oleh pembeli franchise karena tidak adanya inovasi yang bisa dikembangkan. Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba telah melindungi pemilik franchise namun, bagaimana dengan kedudukan pembeli franchise di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang waralaba.¹⁸⁸

Perlindungan yang dilakukan oleh *franchisor* yaitu pihak Kebab Turki Hanifah terhadap *franchise* terkait pengelolaan bisnis waralaba berdasarkan wawancara dengan Muhammad Amir Muttakin dalam bentuk perlindungan yang dilakukan yaitu bentuk dukungan dan bantuan pembenahan dari awal untuk memulai bisnis dari awal lagi. *Franchisor* selalu mengendalikan dan menjaga komunikasi dengan *franchise* sehingga apabila *franchise* mengalami keadaan yang tidak diinginkan, akan lebih mudah ditanggapi dan diselesaikan. Dalam *franchise* Kebab Turki Hanifah apabila terjadi (keadaan memaksa), keadaan yang secara tiba-tiba dan tidak disengaja, misalkan kalau terjadi kerusakan-kerusakan mesin maka *franchisor* akan memberi garansi selama 3 bulan jika mesin itu rusak dengan ketentuan yang berlaku maka mesin akan *franchisor* perbaiki. Maka *franchisor* tidak hanya diam dan menyaksikan, namun ikut membantu dan membenahi lagi dari awal.¹⁸⁹

¹⁸⁸ ¹⁸⁸ Retna Gumanti, *Syarat Keabsahan Perjanjian*, Pelangi Ilmu, Yogyakarta, 2012, Hlm 2-15.

¹⁸⁹ Berdasarkan Wawancara Muhammad Amir Muttakin selaku Pemilik Kebab Hanifah berdasarkan bentuk Perlindungan.

BAB 1V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian diatas dapat beberapa pembahasan yang dapat peneliti ambil sebagai suatu kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

- a) Pelaksanaan perjanjian franchise kebab turki hanifah Panam Pekanbaru melalui beberapa tahapan diantaranya. Sebuah perjanjian kontrak antara pemberi dan penerima sangatlah penting terutama dalam sebuah bisnis harus ada ikatan-ikatan perjanjian dalam Pasal yang mengatur agar dapat menjalankan usaha atau dalam bekerja sama sesuai dengan jalur yang diinginkan. Jika seandainya perjanjian-perjanjian tidak dilaksanakan dengan semestinya baik dari pihak franchisor ataupun pihak franchise maka sudah jelas tentunya akan menimbulkan kerugian baik dipihak franchisor maupun franchise. Dalam sebuah perjanjian harus jelas, maka dari itu tidak ada pasal yang ambigu dan pihak franchisor maupun franchise dengan perjanjian ini bisa menjadikan tolak ukur, tolak acuh tak acuh, untuk sebagai pegangan dalam menjalankan sebuah usaha.
- b) Kedudukan perjanjian *franchise* kebab turki hanifah berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Tentang Waralaba. Pihak *franchise* wajib mempunyai data identitas maupun identitas si *franchisor* tersebut karna itu digunakan untuk didalam kontrak perjanjian nantinya. Pihak *franchise* wajib memenuhi ketentuan yang berlaku baik dari segi hukum

perjanjian maupun dalam segi keuangannya. Jika sudah mempunyai KTP sesuai dengan perjanjian berarti juga memenuhi perjanjian keuangannya maka sudah cukup. Setelah tanda tangan kontrak perjanjian yang tertulis diatas materai maka pihak franchisor akan mendapatkan uang dari pihak franchise sesuai perjanjian atau kontrak, dan franchisor akan melakukan kerja mulai dari hari itu dan mencari lokasi-lokasi yang bagus dan strategis. Dan melakukan hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba.

- c) Faktor penghambat dalam pelaksanaan perjanjian franchise kebab turki hanifah Jarak yang jauh merupakan kendala yang sangat sering dirasakan oleh franchisor dalam mengirimkan barang atau bahan baku, Kesegaran bahan baku, dalam pengiriman jarak yang jauh yang sangat dikhawatirkan oleh franchisor karena penurunan kualitas. Kerusakan alat baik mesin dan gerobak, Pemantauan atas kecurangan dari mitra yang masih saja ada yang nakal dan melanggar perjanjian Kerjasama. Faktor tentang keuangan yaitu tentang pencatatan laporan keuangan oleh mitra, yang dimana ketika franchisor memberikan peralatan dan bahan baku, disitu juga diberikan buku untuk pencatatan laporan keuangan. Sering terjadi kelalaian pencatatan oleh mitra ketika di cek berkala oleh franchisor yang membuat tidak jelasnya untung dan rugi dalam proses dagang tersebut.

B. Saran

Dengan diberlakukannya Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang mengatur Tentang Waralaba di seluruh Indonesia. Di dalam perjanjian kerja sama kebab Turki Hanifah ada beberapa kriteria yang tidak sesuai dengan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007, maka penulis akan menyampaikan beberapa saran-saran antara lain :

1. Pelaksanaan perjanjian Kebab Turki Hanifah menurut PP No 42 Tahun 2007 Pasal 3 mengenai kriteria waralaba, ada kriteria yang tidak dipenuhi oleh owner, yaitu tentang Hak kekayaan intelektual (HAKI). Diperlukan perhatian owner untuk mendaftarkan Hak cipta dan Hak kekayaan industri di DJKI (Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual). Karena ini sangat berpengaruh sebagai perlindungan hukum pencipta kebab Turki Hanifah dan sebagai bentuk antisipasi pelanggaran HAKI (Hak Kekayaan Intelektual).
2. Kedudukan Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 5 ada hal yang bertentangan dengan perjanjian Kerjasama franchise yang ada di kebab Turki Hanifah, yaitu tidak mengatur tentang perubahan kepemilikan dan hak ahli waris ketika pihak franchise meninggal dunia. Hendaklah owner merevisi perjanjian Kerjasama franchise agar sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 5.
3. Faktor penghambat dalam pelaporan keuangan, untuk pencatatan laporan keuangan franchisor memberikan buku setiap bulannya kepada franchise untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran per harinya. Selanjutnya

franchisor akan memantau kondisi bisnis franchise apakah dalam masa penurunan atau sudah sesuai yang diharapkan. Dalam pelaporan ini sering terjadi masalah yaitu lalai nya franchisor yang mengakibatkan buku laporan hilang atau rusak, dan ada beberapa franchise yang tidak mencatat laporan keuangan nya yang mengakibatkan franchisor kesulitan dalam memantau pergerakan bisnis usaha franchise. Agar pemantauan franchisor menjadi lebih lancar maka penulis menyarankan franchisor segera mengupdate sistem pelaporan keuangan di kebab turki hanifah menggunakan sistem digital agar tertata dan terpantau lancar oleh franchisor, mengingat pelaporan keuangan sekarang menggunakan buku tulis yang rawan sehingga resikonya bisa menghambat pemantauan franchisor kepada franchise.



Daftar Pustaka

A. Buku

- Abdul Atsar. *Mengenal lebih Dekat Hukum Hak Kekayaan Intelektual*. Yogyakarta: Deepublish. 2018
- Adi Gunawan. *KAMUS PRAKTIS BAHASA INDONESIA*. Surabaya: Kartika. 2003.
- Amiruddin, Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2004.
- Amir Karamoy. *Waralaba, Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2011.
- Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia. 2008.
- Bambang Sunggono. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2003.
- Cholid Narbuko, Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2007.
- Dewi Suryani Purba, dkk. *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*. Yayasan Kita Menulis. 2021.
- Imron Rosidi. *Sukses Menulis Karya Ilmiah*. Jawa Timur: Pustaka Sidogiri Pondok Pesantren Sidogiri. 2006.
- Ishaq. *Dasar-Dasar Ilmu Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika. 1990.
- Jockie ambadar, dkk. *Membeli dan Menjual Franchise*. Jakarta: Yayasan bina Karsa Mandiri. 2006. Kamus Besar Bahasa Indonesia
- Marillang. *Hukum Perikatan, Perikatan yang lahir dari Perjanjian*. Makassar: Indonesia Prime. 2017.
- Muhammad Teguh Pangestu. *Pokok-pokok Hukum Kontrak*. Makassar: Social Politic Genius. 2019.

- Nasution. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito, 1988.
- Noeng Muhadjir. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Sarasin. 2005.
- N.S Subawa& N.W. Widhiasthini, *Tren Dan Evolusi Bisnis Waralaba NILACAKRA*, Bandung, 2020.
- Rini Pamungkasih, *Draf Surat Perjanjian (Kontrak)* Gradien Mediatama, Yogyakarta, 2019.
- Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*. Uwais Inspirasi Indonesia: Jawa Timur 2019.
- , *Merek Nafas Waralaba*, Budi Utama , Yogyakarta, 2019
- , *Merek Nafas Waralaba*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish. 2019.
- , *Hukum Kontrak. Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika. 2019.
- , *Perkembangan Hukum Kontrak di Indonesia*, Jakarta: PT. Sinar Grafika . 2005.
- Salle. *Hukum Kontrak, Teori dan Praktek*. Makassar: Social Politic Genius. 2019.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2009.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2002.
- , Syafrinaldi. *Buku Panduan Penulisan Skripsi*. Jakarta: UIR Press. 2017.
- , *Hak Milik Intelektual dan Pembangunan*, UIR Pres, Pekanbaru, 2002.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945

Undang-Undang No. 28 Tahun 2016 tentang Hak Cipta.

Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.

Undang-Undang No. 13 Tahun 2016 tentang Paten.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

C. Yurisprudensi

Putusan PT BANTEN Nomor 144/PDT/2018/PT BTN, Tanggal 22 Nopember 2018

Putusan MAHKAMAH AGUNG Nomor 159 K/Pdt.Sus.Arbitrase/2013, Tanggal 3 Mei 2013 — THIO INGE CATHERINE vs NANIEK SOETRISNO

Putusan PN TANJUNG KARANG Nomor 84/Pdt.G/2018/PN Tjk, Tanggal 30 Oktober 2018 —

D. Jurnal

Ade Maman Suherman , Penegakan Hukum atas Kekayaan Intelektual di Indonesia, Hukum Bisnis, Volume 23, Nomor 01, Pekanbaru, 2004.

Jurnal Mahkamah, Syafrinaldi, Beberapa Masalah Hukum Seputar Hak Kekayaan Intelektual Di Indonesia, Mahkamah FH-UIR, Volume15, No. 2, Pekanbaru 2003.

Marissa Vydia Awaluddin. 2013. Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba Sebagai Perjanjian Khusus. Media Neliti. Lex Privatum, Vol.I/No.1/Jan-Mrt/2013. <https://media.neliti.com/media/publications/151757-ID-aspek-yuridis-perjanjian-waralaba-sebaga.pdf>. Diakses tanggal 08 April 2021.

Nila Trisna. 2018. Tinjauan Yuridis Terhadap Kedudukan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise (Waralaba). Jurnal Ius Civile. <file:///C:/Users/hp/Downloads/Documents/547-994-1-SM.pdf>. Diakses tanggal 08 April 2021.

Rahdiansyah, Aspek Hukum Perjanjian Pemberian Bantuan Pinjaman Modal Antara Badan Usaha Milik Negara Kepada Usaha Mikro Kecil, Mahkamah Jurnal FH-UIR., Volume 02, Nomor 01, Pekanbaru 2018.

Sri Redjeki Slamet. 2011. Waralaba (Franchise) Di Indonesia. Media Neliti. Lex Jurnalica Volume 8 Nomor 2, April 2011. <https://media.neliti.com/media/publications/18075-ID-waralaba-franchise-di-indonesia.pdf>. Diakses tanggal 08 April 2021.

E. Internet

<https://hanifahkebabturki.blogspot.com/>, 12 Februari 2021, pukul 21.45 Wib.

<https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekta-hukum-waralaba-franchise/>,

<https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekta-hukum-waralaba-franchise/#:~:text=Kata%20franchise%20berasal%20dari%20bahasa,memberikan%20keuntungan%20lebih%20atau%20istimewa>, 12 Februari 2021. Pukul 21.45 Wib.

<https://business-law.binus.ac.id/2016/07/21/kapita-selekta-hukum-waralaba-franchise/#:~:text=Di%20dalam%20Pasal%201%20angka,berhasil%20dan%20dapat%20dimanfaatkan%20dan%2F>, 15 Februari 2021, Pukul 23.05 Wib.

<https://butew.com/2018/05/08/macam-macam-perikatan-menurut-hukum-perdata/>,
16 Februari 2021, Pukul 22. 15 Wib.

<https://idlegal.id/asas-asas-hukum-perjanjian-dalam-kuh-perdata/#:~:text=Terdapat%20lima%20asas%20pokok%20hukum,Kepribadian%20dan%20Asas%20Iktikad%20Baik.>, 14 Februari 2021, pukul 21.35 Wib.

<https://www.kompas.com/skola/read/2020/09/02/150000769/cita-cita-dan-tujuan-nasional-berdasarkan-pancasila>, 21 Februari 2021. Pukul 23.00 Wib.

<https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2021/01/22/haki-adalah/>, 02 Maret 2021.
Pukul 21.30 Wib.

<file:///C:/Users/hp/Downloads/Documents/e.%20BAB%20II.pdf>, 02 Maret 2021.
Pukul 22.15 Wib



LAMPIRAN

WAWANCARA DENGAN PEMILIK KEBAB TURKI HANIFAH

PANAM-PEKANBARU

Nama : Muhammad Amir Muttakin

Tanggal : 6 Agustus 2021

NO	PERTANYAAN WAWANCARA	JAWABAN WAWANCARA
1.	Apa pelaksanaan dalam perjanjian kebab hanifah itu seperti apa ?	Sesuai perjanjian franchise, di bagian perjanjian setelah disepakati, para franchisor wajib menyediakan seluruh peralatan yang sudah terlampir paling lambat 30 hari setelah surat ditandatangani. Sesuai perjanjian pihak franchisor juga akan membantu mencarikan lokasi lapal yang strategis, untuk penempatan usaha nantinya. Sesuai perjanjian. Kami para pihak pertama juga akan membantu mencarikan karyawan baru dan melatihnya sesuai standar yang telah kami tetapkan.

<p>2.</p>	<p>Apa yang dilakukan pihak kedua atau franchise dalam menjalankan bisnis usaha kebab hanifah ?</p>	<p>Tentunya hal pertama yang dilakukan nya yaitu kami pihak pertama dan kedua melakukan sebuah kontrak kerjasama, didalam kontrak kerja sama itu tertulis seluruh peraturan yang harus dijalankan guna untuk kelancaran dalam bermitra. Kedua, setelah tanda tangan kontrak perjanjian yang tertulis diatas materai maka kami sebagai pihak pertama akan mendapatkan uang dari pihak kedua sesuai perjanjian atau kontrak dan kami akan melakukan kerja mulai dari hari itu. Membeli semua peralatan yang telah disepakati tertuai didalam lampiran. Kemudian mencari lokasi-lokasi yang bagus dan strategis. Kemudian kami akan mencari karyawan akan melatihnya dan setelah itu setelah komplit seluruh persiapannya maka kita akan melakukan petumpukan dari usaha yang telah disepakati ini dalam pembayaran awal setelah tanda tangan materai itu pihak kedua itu wajib membayar minimal 80% dari uang yang telah disepakati. Nah sisa nya itu akan dibayar lunas setelah seluruh peralatan kami serahkan atau disaat penumpukan itu. Nah saat pelatihan pembukaan kami sebagai pihak</p>
-----------	---	--



pertama akan stand by di lokasi minimal 3 hari. 3 hari kami akan stand by dilokasi kami akan membantu jalannya usaha tersebut walaupun karyawan nya telah kami latih sebelumnya tapi kami akan tetap kontrol dilapangan karena orang yang baru buka usaha tentunya akan mendapatkan kesulitan-kesulitan kami memberikan pelayanan kami akan hadir disana selama 3 hari untuk memantau usaha tersebut. Kemudian setelah 3 hari kami akan lepas namun kami akan memberikan sebuah buku manajemen disana akan kami bantu cara untuk menulis pencatatan pengeluaran pembukuannya bagaimana pengeluaran pemasukan dan bagaimana pendapatannya kami akan bantu disitu nah setelah itu maka kami akan memantau setiap satu bulan sekali dengan melakukan kunjungan atau WA. Setelah itu kami akan memberikan pelayanan karna tertulis didalam perjanjian kami akan memberikan kebutuhan kemitraan ini misalnya butuh daging misalnya habis atau segala macam maka kami akan mengirimkan bahan baku yang diperlukan.

<p>3.</p>	<p>Ada berapa cabang penjualan kebab hanifah ? baik itu franchise maupun pihak pertama,</p>	<p>Untuk cabang kebab turki hanifah dipekanbaru itu ada 6.</p>
<p>4.</p>	<p>Apakah ada penghambat dalam sistem perjanjian di kebab hanifah ?</p>	<p>Untuk hambatan dalam perjanjian itu tidak ada sama sekali perjanjiannya dalam hambatan tidak ada. Cuman dalam pelaksanaannya kita mendapati karna ini sistem kemitraannya, juga ada kejujuran kami tidak bisa mengawasi 100% dan kejujuran setiap orang berbeda beda jadi kami mendapati kecurangan-kecurangan kepada mitra, nah mitra ini terkadang terkhusus yang diluar kota bahkan diluar kota. Bahkan didalam kota juga ada. Mereka ini dalam perjanjian ini wajib mengambil bahan baku kepada kita yaitu franchisor, namun pada kenyataannya mereka mengambil bahan baku dari luar. Sedangkan dalam perjanjian itu tertulis bahwa mereka wajib mengambil bahan baku</p>

		<p>dengan kita disinilah kami mendapat kesulitan-kesulitan. Dala perjanjian kami jelaskan kepada mereka kami tegur terlebih dahulu.tegur 1 2 3 setelah mereka tidak menanggapi tidak ada itikad baik dalam kemitraan itu dalam perjanjian ini maka kami sesuai dengan hukum yang berlaku maka kami akan tarik namanya kami akan koyak stiker nya yang memakai brand kami .</p>
<p>5.</p>	<p>Apakah franchise pernah melakukan kecurangan dalam bisnis kebab hanifah ?</p>	<p>Seperti kejelasan didalam pertanyaan no 4, bahwa dalam perjalanan franchise ini ada beberapa kecurangan-kecurangan yang di dapati yang pertama, mitra ini dia mengambil bahan baku dari luar jadi dalam kemitraan franchise ini keuntungan kepada mitra kita kasih 100% tidak ada sistem bagi hasil namun mereka wajib mengambil bahan baku dari kita dan bahan baku ini hanya bahan baku pokok, yaitu daging dan fotila, sambal, roti, sayur, dan lain sebagainya mereka boleh cari ke tempat lain yang lebih murah namun dari mitra mereka mengambil bahan baku dari luar mereka mengambil bahan baku atau daging yang luar dari merek yang lebih murah, karna ingin untung yang lebih banyak disitulah kami dapati</p>

		<p>setelah kami dapati kami tegur secara kekeluargaan kami tegur, cuman kalau misalnya tidak di gubris sama mereka maka kami akan menarik stiker yang tertulis brand kami yaitu kebab turki hanifah maka stiker atau apapun yang bertuliskan kebab turki hanifah maka kami akan robek dan perjanjiannya akan batal mitra tidak boleh lagi memakai nama brand kami.</p>
<p>6.</p>	<p>Apa yang dilakukan pemilik kebab hanifah seandainya pihak franchise tidak melakukan perjanjian apakah ada akibatnya ?</p>	<p>Kami cukup tegas dalam kemitraan ini kami tidak arogan , hal yang pertama lakukan ketika ada kecurangan kami akan selidiki terlebih dahulu apakah kecurangan itu benar apa adanya kami akan langsung tanyakan kepada mereka dan juga kami akan tanyakan kepada karyawan tersebut itu bergabung kedalam WA khusus karyawan kami akan tanyakan kepada mereka karna dia kita yang latih. Karna dia datang dari kita khusus. Setelah kita dapati bahwa kecurangan itu berarti benar apa adanya maka kami akan melakukan teguran pertama, jika tidak di gubris maka kami akan langsung eksekusi bahwa sesuai perjanjian mereka tidak boleh lagi memakai brand kami apapun</p>

	<p>bentuk stiker baik spanduk yang apapun itu yang atas nama kebab hanifah maka kami akan tarik seperti itu yang harus kami lakukan. Dan tidak boleh memakai atas nama brand kebab hanifah lagi.</p>
--	--



<p>7.</p>	<p>Bagaimana pihak franchise melakukan perjanjian kerjasama di kebab hanifah ?</p>	<p>1. Pihak mitra itu wajib mempunyai KTP karna itu digunakan untuk didalam kontrak nantinya.</p> <p>2. Pihak mitra wajib memenuhi ketentuan yang berlaku baik dari segi hukum perjanjian maupun dalam segi keuangannya.</p> <p>Jika sudah mempunyai KTP sesuai dengan perjanjian berarti dan juga memenuhi perjanjian keuangannya maka sudah cukup.</p>
<p>8.</p>	<p>Bagaimana misalnya seandainya ada kerugian besar atau masalah dalam kebab hanifah. Apa yang dilakukan pemilik kebab hanifah sebagai yang mempunyai kebab hanifah ?</p>	<p>1. Kita sesuai dalam kontrak kerja sama bahwa kami akan mengiringi atau membantu dalam segala aspek sesuai dengan ketentuan yang berlaku diperjanjian yakin kami akan membantu manajemen segala hal dan memberi nasehat dan lain sebagainya. Biasanya kalau terjadi kerusakan-kerusakan mesin maka kami akan memberi garansi selama 3 bulan jika mesin itu rusak</p>



dengan ketentuan yang berlaku maka mesin akan kami perbaiki, jika lebih dari 3 bulan maka mesin itu bisa kami servis boleh dikirimkan dan kami akan perbaiki tentunya akan dikasih beban biaya untuk perbaikan itu

2. Jika terjadi kerusakan kedai maka kami juga akan membantu untuk memberikan pelayanan dalam perbaikan kerugian atau dilapangan misalnya penjual tidak memenuhi target maka kami akan mengsurvei ulang karna tadi dalam perjanjian kita akan melakukan manajemen setiap bulannya karna ada pembukuan. Jadi setiap bulan akan dibantu perlihatkan bagaimana keuangan ini sehat apa gak, jika seandainya terjadi kerugian maka kita akan evaluasi di dalam pembukuan tersebut akan terlihat bagaimana kenerjanya dimana letak salahnya kita akan evaluasi kita akan bantu selesaikan kalau misalnya permasalahan itu terletak di



karyawan kita akan bantu kita akan ganti karyawan perbaiki jika lebih dari 3 bulan nya terjadi kerugian maka kita akan mengevaluasi di dalam pembukuan tersebut akan terlihat itu bagaimana kinerjanya dimana letak salahnya kita akan evaluasi kita akan selesaikan, kalau misalnya permasalahannya itu terletak dikaryawan kita akan bantu kita akan ganti karyawannya jika permasalahannya ditempat atau lokasi maka lokasi kita akan bantu cari yang baru.

<p>9.</p>	<p>Apa yang dilakukan kebab hanifah jika ada persaingan antara kebab yang lain yang bukan kebab hanifah ?</p>	<p>Untuk hal ini tentu dalam perdagangan ada persaingan nah di dalam persaingan ini tentu, pada saat ini bukan hal-hal yang membuat kerusakan terhadap gerobak atau jualan kita, jika ada persaingan ini cukup mudah kita akan melakukan diskon karna ini juga udah program kita. Kita ada diskon setiap bulannya di hari hari besar ada karcis setiap pembelian dapat karcis gitu. Kita akan melakukan berbagai macam program untuk mendongkrak penjualan.</p>
<p>10.</p>	<p>Apakah kebab hanifah memiliki kendala disaat waktu pembelian bahan pokok ? misalnya, ada bahan yang kurang atau keuangan menipis</p>	<p>Tidak sama sekali, karna bahan baku pokok tidak sama sekali karena pembelian bahan baku pokok ini sesuai dengan anggaran juga kita juga belinya dalam skala besar kita stock frezeer di dalam frezeer kita juga bekerja sama dengan pabriknya jadi Alhamdulillah tidak ada kendala sama sekali.</p>

DOKUMENTASI

Kebab Turki Hanifah Panam-Pekanbaru



Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Dokumen ini adalah Arsip Miilik :



Perpustakaan Universitas Islam Riau

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

