

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA  
(FRANCHISE) ANTARA MANAJEMEN MITRA USAHA KENTAKI  
OUTLET GEROBAK “GURIH CHICKEN” DENGAN NUR MUABAT**

(Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri)

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Memperoleh

Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Ilmu Hukum

Program Kekhususan Hukum Perdata



Diajukan Oleh :

**Muhammad Zuhri Ramzi**

**30301700237**

**PROGRAM STUDI (S1) ILMU HUKUM**

**FAKULTAS HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)**

**SEMARANG**

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA  
(FRANCHISE) ANTARA MANAJEMEN MITRA USAHA KENTAKI  
OUTLET GEROBAK “GURIH CHICKEN” DENGAN NUR MUABAT  
(Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri)**



**Diajukan Oleh:**  
**Muhammad Zuhri Ramzi**  
30301700237

Pada tanggal, 18/8/2022 Telah Disetujui Oleh:  
Dosen Pembimbing:

**Dr.Hj.Aryani Witasari, S.H,M.Hum**  
NIDN: 06-1510-6602

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA  
(FRANCHISE) ANTARA MANAJEMEN MITRA USAHA KENTAKI  
OUTLET GEROBAK "GURIH CHICKEN" DENGAN NUR MUABAT

(Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri)

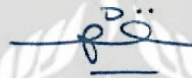
Dipersiapkan dan disusun oleh:

Muhammad Zuhri Ramzi

NIM: 30301700237

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji  
Pada tanggal, 23 Agustus 2022  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat dan lulus

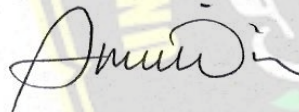
Tim Penguji  
Ketua



Dr. H. Amin Purnawan, S.H, Sp.N, M.Hum

NIDN : 06-0612-6501

Anggota



Dr. Hj. Peni Rinda Listyawati, S.H, M.Hum

NIDN : 06-1807-6001

Anggota



Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H, M.Hum

NIDN :06-1510-6602

Mengetahui

Dekan Fakultas Hukum Unissula



Dr. Bambang Tri Bawono, SH., MH.

NIDN: 06-0707-7601

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Zuhri Ramzi

NIM : 30301700237

Fakultas : Hukum

Dengan ini saya menyatakan bahwa, karya tulis yang berjudul:

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*)  
ANTARA MANAJEMEN MITRA USAHA KENTAKI *OUTLET* GEROBAK “GURIH  
CHICKEN” DENGAN NUR MUABAT**

**(Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri)**

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindak plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Semarang, 4 September 2022

Yang menyatakan



**MUHAMMAD ZUHRI RAMZI**  
NIM: 30301700237

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Zuhri Ramzi

NIM : 30301700237

Jurusan : Perdata

Fakultas : Hukum

Dengan ini menyerahkan Karya Ilmiah berupa Skripsi dengan judul : Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Antara Manajemen Mitra Usaha Kentaki Outlet Gerobak “Gurih Chicken” Dengan Nur Muabat (Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri) dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif untuk disimpan, dialih mediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikanya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/ Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 4 September 2022

Yang menyatakan,



MUHAMMAD ZUHRI RAMZI

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO :

- Seorang terpelajar harus sudah berbuat adil sejak dalam pikiran apalagi dalam perbuatan
- Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan

Tulisan ini saya persembahkan Kepada:

1. Bapak, Ibu, Kaka & Adik saya.
2. Seluruh Keluarga.
3. Sahabat-sahabatku semua, dan
4. Universitas Islam Sultan Agung Semarang,  
Khususnya Fakultas Hukum.



## KATA PENGANTAR

*Assamualaikum Wr. Wb*

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta Shalawat salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Muhammd SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Antara Manajemen Mitra Usaha Kentaki Outlet Gerobak “Gurih Chicken” Dengan Nur Muabat (Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri) dengan maksud untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana hukum di Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam penulisan skripsi ini penulis sadar bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terwujud sebagaimana adanya sekarang. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Penulis ucapkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari pada sempurna oleh karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang ada pada penulis, namun penulis telah berusaha dengan sekuat tenaga untuk mendekati kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan.

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, S.H, S.E, Akt, M.Hum selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Dr. Bambang Tri Bawono, SH., MH. Selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

3. Ibu Dr. Hj. Widayati, S.H., M.H Selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Bapak Dr. Arpangi, S.H., M.H Selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
5. Ibu Dr. Hj. Aryani Witasari, SH., M.Hum Selaku Ketua Program Studi S1 Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang dan selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahnya dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dr.Denny Suwondo, SH., MH. Selaku Sekretaris Prodi Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
7. Para Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah mendidik dan memberikan bekal ilmu selama penulis menempuh pendidikan.
8. Para Staff dan Karyawan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah melayani kami selama menempuh pendidikan.
9. Teman-temanku Angkatan 2017 yang telah memberikan semangat dan hiburan kepada penulis selama menjalani proses perkuliahan.
10. Untuk semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih telah menjadi saudara laki-laki saudara perempuan dan teman yang baik bagi saya. Terima kasih sudah ada disana disaat saya membutuhkan. Terimakasih atas waktu kalian. Maaf jika saya tidak bisa membalas kebaikan kalian dengan baik semoga



Allah SWT yang akan membalasnya, semoga kalian selalu diberikan kebahagiaan, kesuksesan, kesehatan dan umur yang panjang. Aamiin

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari pada sempurna oleh karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang ada pada penulis, namun penulis telah berusaha dengan sekuat tenaga untuk mendekati kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih dan maaf yang sebesar-besarnya semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

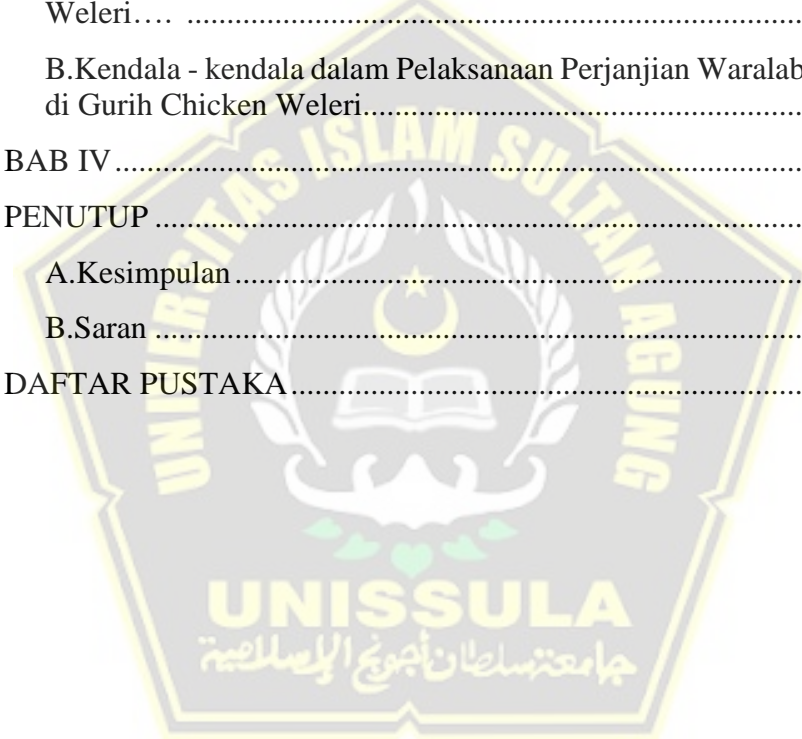
*Wassalamualaikum Wr.Wb*



## Daftar Isi

HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN .....	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
Daftar Isi .....	x
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT .....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A.Latar Belakang Masalah .....	1
B.Rumusan Masalah.....	7
C.Tujuan Penelitian .....	8
D.Manfaat Penelitian.....	8
E.Terminologi.....	9
F.Metode Penelitian.....	10
G.Sistematika Penulisan Skripsi.....	16
BAB II .....	18
TINJAUAN PUSTAKA .....	18
A.Tinjauan Umum Tentang Perjanjian.....	18
1.Pengertian Perjanjian .....	18
2.Syarat Sahnya Perjanjian .....	19
3.Jenis-jenis Perjanjian .....	21
B.Tinjauan Umum Tentang Waralaba ( <i>FRANCHISE</i> ).....	29

1.Pengertian Waralaba (Franchise).....	29
2. Macam-macam Waralaba (Franchise) .....	34
3.Pihak-pihak dalam Waralaba (Franchise) .....	39
4.Dasar Hukum Perjanjian Waralaba.....	41
C.Perjanjian Waralaba menurut Hukum Islam .....	46
1.Perjanjian Menurut Hukum Islam.....	46
2.Waralaba (Franchise) Menurut Hukum Islam .....	52
BAB III .....	64
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	64
A.Proses Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) di Gurih Chicken Weleri....	64
B.Kendala - kendala dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) di Gurih Chicken Weleri.....	77
BAB IV .....	86
PENUTUP .....	86
A.Kesimpulan .....	86
B.Saran .....	88
DAFTAR PUSTAKA.....	90



## ABSTRAK

Bisnis waralaba merupakan format bisnis yang mampu meningkatkan pengembangan perekonomian dan merupakan sistem yang tepat bagi terciptanya pemerataan kesempatan berusaha. Waralaba sendiri adalah sebuah format usaha yang saat ini sedang menjamur di Indonesia. Fenomena ini dapat kita buktikan dengan semakin banyaknya usaha-usaha waralaba di Indonesia. Adapun Permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan Skripsi ini bertujuan agar kita mengetahui bagaimana pengaturan hukum perjanjian waralaba di yang terjadi dalam perjanjian waralaba dengan mengambil contoh bagaimana penerapan perjanjian waralaba “Gurih Chicken” di Weleri.

Penelitian ini menggunakan penelitian hukum yuridis dan empiris. Metode pendekatan hukum yuridis yaitu dengan meneliti bahan data primer. Penelitian empiris adalah menelaah hukum sebagai pola perilaku yang ditujukan pada penerapan peraturan hukum. Pendekatan yuridis empiris ini digunakan karena untuk mendukung data normatif Penerapan perjanjian waralaba Gurih Chicken dari sisi perlindungan yang dilakukan oleh *franchisor* yakni pihak Gurih Chicken terhadap *franchisee* terkait pengelolaan bisnis waralaba yang dilakukan yaitu dalam bentuk dukungan dan bantuan pembenahan dari awal untuk memulai bisnis dari awal lagi.

*Franchisor* selalu memberikan kontrol dan menjaga komunikasi dengan *franchisee* sehingga apabila *franchisee* mengalami keadaan yang tidak diinginkan, akan lebih mudah ditanggapi dan diselesaikan. Selain dari perlindungan hukum yang telah dipaparkan di atas, perlindungan hukum yang dapat dilakukan para pihak yakni subyek pelaku *franchisee* dan *franchisor* adalah perlindungan hukum preventif dan perlindungan represif. Kendala – kendala yang terjadi dalam perjanjian waralaba Gurih Chicken adalah penerima *franchisee* dikatakan wanprestasi apabila melakukan hal-hal yang berpotensi mendatangkan kerugian terhadap *franchisor*. Wanprestasi yang dilakukan para pihak dalam perjanjian waralaba disepakati bahwa, segala upaya diutamakan dengan cara musyawarah. Penerima *franchisee* atau kerap kali curang atau nakal. *Franchisee* melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian sebelumnya yang telah disebutkan diatas. Sebagai pihak yang dirugikan, Gurih Chicken selaku *franchisor* atau pemilik waralaba harus mengambil tindakan penyelesaiannya. Biasanya *franchisor* mengeluarkan surat peringatan kepada *franchisee* atas pelanggaran yang telah dilakukannya dengan cara pemberian surat peringatan sebanyak tiga kali.

**Kata Kunci :** *pelaksanaan, perjanjian, waralaba*

## ABSTRACT

*Franchise business is a business format that is able to increase economic development and is the right system for creating equal distribution of business opportunities. Franchising is a business format that is currently mushrooming in Indonesia. We can prove this phenomenon by the increasing number of franchise businesses in Indonesia. The problems that will be discussed in writing this thesis are aimed at knowing how the legal arrangements for franchise agreements occur in franchise agreements by taking the example of how the implementation of the "Gurih Chicken" franchise agreement in Weleri.*

*This research uses juridical and empirical legal research. The juridical approach method is by examining primary data materials. Empirical research is to examine the law as a pattern of behavior aimed at the application of the rule of law. This empirical juridical approach is used because it is used to support normative data on the application of the Gurih Chicken franchise agreement in terms of protection carried out by the franchisor, namely Gurih Chicken against franchisees related to the management of the franchise business, namely in the form of support and assistance in improving from the beginning to start the business from scratch again.*

*The franchisor always provides control and maintains communication with the franchisee so that if the franchise experiences an undesirable situation, it will be easier to respond to and resolve. Apart from the legal protection described above, the legal protection that can be carried out by the parties, namely the subject of the franchisee and the franchisor, is preventive legal protection and repressive protection. The constraints that occur in the Gurih Chicken franchise agreement are that the franchisee is said to be in default if he does things that have the potential to bring harm to the franchisor. Defaults made by the parties in the franchise agreement are agreed that all efforts are prioritized by way of deliberation. Recipient of franchise or often cheating or naughty. The franchisee violates the provisions stipulated in the previous agreement mentioned above. As the aggrieved party, Gurih Chicken as the franchisor or franchise owner must take action to resolve it. Usually the franchisor issues a warning letter to the franchisee for the violations he has committed by giving three warning letters*

***Keywords: implementation, agreement, franchise***



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dalam pembukaan Undang-Undang Dasar 1945, jelas termaktub bahwa tujuan pembagunan nasional adalah “melindungi segenap bangsa dan seluruh tumpah darah Indonesia, memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, serta ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi, dan keadilan sosial. Dalam bidang perekonomian, sebagaimana diamanatkan dalam Undang-Undang Dasar 1945 menghendaki kemakmuran masyarakat secara merata, bukan kemakmuran secara individu. Secara yuridis melalui norma hukum dasar (*State Gerund Gezet*) sistem perekonomian yang diinginkan adalah sistem yang menggunakan prinsip keseimbangan, keselarasan, serta memberi kesempatan usaha bersama bagi setiap warga negara yang secara tegas, Pasal 33 UUD 1945 merupakan konsep dasar perekonomian nasional yang menurut Mohammad Hatta berdasarkan sosialis-kooperatif.<sup>1</sup>

Globalisasi berpengaruh besar terhadap perekonomian di Indonesia dalam kancah internasional, hal ini adalah sesuatu yang harus diperhatikan dalam rangka melakukan aktivitas bisnis. Para pelaku bisnis harus berusaha bertahan dan menyeimbangi keadaan dalam persaingan bisnis yang ketat.

---

<sup>1</sup> A. Choirie Efendy, *Privatisasi Versus Noe-Sosialisme Indonesia*, (Jakarta: Pustaka LP3ES, 2003), h. 100.

Salah satu cara untuk bertahan adalah dengan memperhatikan pola distribusi barang dan jasa dengan baik, sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan dan diserap dengan baik oleh konsumen. Maka dari itu pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang efektif untuk tetap bisa eksis serta mengembangkan dan memperluas jaringannya, yakni dengan menggunakan sistem waralaba atau *Franchise*.

Dewasa ini, masyarakat sangat tertarik dengan bisnis bersistem waralaba atau *Franchise* ini. Waralaba atau *Franchise* adalah kegiatan berbisnis berupa pembelian hak lisensi dari pemilik waralaba atau *Franchise* tersebut. Saat ini sistem waralaba atau *Franchise* banyak diterapkan dalam pengembangan usaha oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia sebagai cara pemasaran dan distribusi. Sistem waralaba atau *Franchise* merupakan sistem yang telah terbukti mampu meningkatkan perekonomian. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya daya konsumsi masyarakat terhadap barang dan jasa yang diproduksi oleh produsen. Serta meningkatnya minat dan kesadaran masyarakat untuk memiliki usaha sendiri.<sup>2</sup>

Bisnis menggunakan sistem waralaba ini dibuat atas dasar perjanjian, yg dikenal menggunakan perjanjian waralaba atau *Franchise*. Perjanjian ini akan melahirkan hak & kewajiban bagi para pihak. Perjanjian waralaba atau *Franchise* ini adalah acuan ataupun panduan aturan bagi

---

<sup>2</sup> Camelia M. *Implikasi Hukum Adanya Globalisasi Bisnis Franchise*, Jurnal Hukum No.1 Vol.1 Januari, Yogyakarta 2007, hal.. 104. , tanggal 13 Oktober 2021, pukul 4:43 WIB



pemilik waralaba atau *Franchise* yg biasa dianggap franchisor & penerima waralaba yg biasa dianggap *Franchisee*. Setiap pemilik waralaba atau *Franchise* umumnya memiliki baku perjanjian sendiri buat ditawarkan pada penerima waralaba, yg mana perjanjian tadi dibentuk sang pakar aturan pemilik waralaba, sebagai akibatnya isi menurut perjanjian tadi sebagian akbar menguntungkan pemilik waralaba atau minimal nir merugikannya dan bisa melindungi pemilik waralaba.

Perjanjian waralaba atau *Franchise* ini adalah dasar menurut timbulnya interaksi aturan antara pemilik waralaba menggunakan penerima waralaba, menjadi pemberi kepastian yg mengikat interaksi aturan antara pemilik waralaba & penerima waralaba supaya usaha waralaba atau *Franchise* bisa berkembang menggunakan pesat.

Pemerintah mengeluarkan tonggak kepastian hukum mengenai waralaba atau *Franchise* di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba yang diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Selain itu ketentuanketentuan lain yang mendukung kepastian hukum mengenai waralaba atau *Franchise* adalah sebagai berikut:

1. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgelijk Wetboek*);

2. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/M-DAG/PER/3/2006  
Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda  
Pendaftaran Usaha Waralaba;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 53/M-DAG/PER/8/2012  
Tentang Penyelenggaraan Waralaba;
4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 68/M-DAG/PER/20/2012  
Tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern;
5. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 07/M-DAG/PER/2/2013  
Tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis  
Usaha Jasa Makanan dan Minuman.

Masih banyak orang yang cenderung ragu terhadap kepastian hukum mengenai waralaba atau *Franchise* di Indonesia. Namun seiring dengan berjalannya waktu, saat ini kepastian hukum mengenai sistem waralaba atau *Franchise* berkembang jauh lebih baik dari sebelum tahun 1997. Dengan melihat peningkatan daya konsumsi masyarakat terhadap barang dan jasa yang diproduksi oleh produsen. Serta meningkatnya minat dan kesadaran masyarakat untuk memiliki usaha sendiri.<sup>3</sup> Maka semakin banyak pula payung hukum yang melindungi dan memberikan kepastian terhadap sistem waralaba atau *Franchise* tersebut. Perkembangan *Franchise* di Indonesia, terutama di bidang makanan dan minuman sangatlah pesat. Usaha atau bisnis makanan dan minuman baik yang besar maupun kecil seperti gerai, pusat-pusat pertokoan, supermarket, minimarket, dan lainnya bermunculan

---

<sup>3</sup> Camelia M, Loc. Cit., hal.. 104

di berbagai kota besar maupun kota kecil. Hal ini merupakan desakan dari masyarakat yang ingin hidup serba praktis, cepat, menghemat waktu, dan nyaman. Situasi ini mendorong berbagai bisnis baru yang membuka peluang timbulnya bisnis dengan sistem waralaba atau *Franchise* yang bergerak di bidang makanan dan minuman, seperti Gurih Chicken yang bergerak di bidang makanan cepat saji.

Dalam menjalin kerja sama waralaba atau *Franchise* antara pemilik waralaba dan penerima waralaba membuat perjanjian secara tertulis. Hal ini sesuai dengan Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan Pasal 2 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 12/MDAG/PER/3/2006 yang telah menentukan bahwa bentuk perjanjian waralaba atau *Franchise*, yaitu bentuknya tertulis. Perjanjian ini apabila dibuat dalam bentuk asing harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Selanjutnya di dalam ketentuan *Pasal 5* Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor: 12/M-DAG/PER/3/2006 bahwa :

Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis atau prospektus, mengenai data atau informasi usahanya dengan benar kepada penerima waralaba yang paling sedikit memuat:

- a. Identitas pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba satu tahun terakhir;
- b. Hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba disertai dokumen pendukung;

- c. Keterangan tentang kriteria atau persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba termasuk biaya investasi;
- d. Bantuan atau fasilitas yang diberikan pemberi waralaba dan penerima waralaba;
- e. Hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba; dan
- f. Data atau informasi lain yang perlu diketahui oleh penerima waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba selain huruf (a) sampai dengan huruf (e).

Perjanjian waralaba (*Franchise*) pada dasarnya dapat diartikan sebagai suatu peristiwa peminjaman/pemanfaatan hak kekayaan intelektual serta sistem bisnis oleh pihak *Franchisee* dari *franchisor* atau pemegang kuasa hak kekayaan intelektual berdasarkan perjanjian *Franchise*. Sebagaimana dalam kontrak lisensi, pada kontrak *Franchise* pemegang waralaba (*Franchisee*) wajib membayar sejumlah royalti untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Selain membayar royalti, pemegang *Franchise* juga dikenakan kewajiban yang telah ditetapkan oleh *franchisor* untuk mendesain perusahaannya sedemikian rupa sehingga menyerupai dengan desain *franchisor*.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Adityo Ari Wibowo, *Tinjauan tentang Perjanjian Kontrak Franchise/Waralaba*, sebagaimana diakses pada <https://adityoariwibowo.wordpress.com/2013/02/09/tinjauan-tentangperjanjiankontrak-franchise-waralaba/>, tanggal 06 Oktober 2021, pukul: 17.08 WIB

Bisnis dengan sistem usaha *Franchise* merupakan metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Sebelum usaha waralaba atau *Franchise* ini dilaksanakan maka terlebih dahulu dibuat perjanjian secara tertulis untuk menerangkan hak dan kewajiban serta kedudukan masing-masing pihak serta tentang ketentuan-ketentuan mengenai sistem usaha waralaba atau *Franchise*. Masalah kemudian timbul sehubungan dengan pelaksanaan waralaba atau *Franchise* karena adanya kekhawatiran akan adanya ketidakseimbangan kedudukan antara *franchisor* (pemilik waralaba) dengan *Franchisee* (penerima waralaba). Selain itu masih ada kekhawatiran lain, yaitu kemungkinan terjadinya sesuatu yang dapat menghambat pelaksanaan sistem usaha waralaba atau *Franchise*.

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan di atas, dengan ini penulis bermaksud untuk mengadakan penelitian guna menyusun penulisan hukum dalam bentuk skripsi yang berjudul : “Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*Franchise*) (Studi Kasus di Gurih Chicken Weleri).

#### B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang tersebut, maka akan dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di Gurih Chicken Weleri ?

2. Apa yang menjadi kendala dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di Gurih Chicken Weleri dan bagaimana penyelesaiannya ?

#### C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan proses pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di Gurih Chicken Weleri
2. Untuk mengetahui dan menjelaskan kendala dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di Gurih Chicken Weleri

#### D. Manfaat Penelitian

##### 1. Teoritis

- a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran atau memberikan solusi dalam perkembangan ilmu hukum dalam bidang studi hukum perdata mengenai waralaba (*Franchise*)
- b) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dalam perkembangan ilmu hukum dalam bidang studi hukum perdata mengenai waralaba (*Franchise*)

##### 2. Praktis

- a) Bagi mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam bidang studi hukum perdata, khususnya mengenai waralaba (*Franchise*)

b) Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta gambaran mengenai pelaksanaan usaha waralaba (Franchise)

E. Terminologi

Proposal penelitian ini memilih judul tentang “Tinjauan Yuridis Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Gurih Chicken Weleri”

1. Tinjauan

Tinjauan adalah pemeriksaan yang teliti, penyelidikan kegiatan pengumpulan data, pengolahan, analisis, dan penyajian data yang dilakukan secara sistematis dan objektif untuk memecahkan suatu persoalan.<sup>5</sup>

2. Yuridis

Menurut hukum; secara hukum, yuridis adalah bantuan hukum (diberikan oleh pengacara kepada kliennya di muka pengadilan).<sup>6</sup>

3. Perjanjian

Pasal 1313 KUHPerduta menyebutkan bahwa “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”<sup>7</sup>

4. Waralaba

Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan

<sup>5</sup> [http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/610/jbptunikomp-gdl-dianindahp-30489-9- unikom\\_d-i.pdf](http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/610/jbptunikomp-gdl-dianindahp-30489-9- unikom_d-i.pdf) , tanggal 14 Oktober 2021, pukul 12.32 WIB

<sup>6</sup> <https://kbbi.web.id/yuridis> , 14 Oktober 2021,

<sup>7</sup> Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

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.<sup>8</sup>

## F. Metode Penelitian

### 1. Pendekatan Penelitian

Metode pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis empiris. Metode pendekatan yuridis empiris adalah suatu penelitian yang digunakan untuk memecahkan masalah penelitian dengan meneliti data sekunder terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan mengadakan penelitian terhadap data primer dengan menemukan kenyataan hukum yang dialami di lapangan.<sup>9</sup>

Materi penelitian ditelaah secara yuridis, kemudian didukung dengan data yang ada di lapangan berdasarkan pengalaman-pengalaman nyata di masyarakat, kemudian digunakan untuk menganalisis data dan menarik kesimpulan dari masalah yang diteliti.

Dalam hal ini, masalah yang diteliti penulis adalah mengenai bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih Chicken Weleri dan kendala yang terjadi selama pelaksanaan perjanjian serta penyelesaiannya. Penulis terlebih

---

<sup>8</sup> Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Tentang Waralaba

<sup>9</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode Pendekatan Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1998, hal. 48



dahulu mengulik tentang perjanjian dan waralaba (*Franchise*) melalui literatur dan peraturan-peraturan terkait lalu melakukan wawancara dengan responden yaitu *franchisor* dan *Franchisee* untuk bisa menemukan jawaban dan menyimpulkan permasalahan yang penulis teliti.

## 2. Spesifikasi Penelitian

Penelitian ini lebih spesifikasi dengan melakukan penelitian deskriptif analisis, karena peneliti berkeinginan untuk menggambarkan atau memaparkan atas subjek dan objek penelitian, yang kemudian menganalisis dan akhirnya ditarik kesimpulan dari hasil penelitian tersebut.<sup>10</sup>

Dikatakan deskriptif karena penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih Chicken Weleri yang jelas, rinci, dan sistematis.

Sedangkan dikatakan analisis karena data yang diperoleh baik dari studi kepustakaan maupun data kasus akan dianalisis untuk menemukan jawaban dari permasalahan yang ditelaah, yakni kendala yang timbul selama pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih Chicken Weleri dan penyelesaiannya berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku.

---

<sup>10</sup> Mukti Fajar ND dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2010, hal. 183.

### 3. Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini jenis data yang dikumpulkan terdiri dari data yang bersifat primer dan data yang bersifat sekunder.

#### a) Data Primer

Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data di lapangan (*field research*). Data penelitian ini penulis dapatkan melalui wawancara dengan responden, yaitu *franchisor* yakni pihak yang mewakili Gurih Chicken Weleri, dan *Franchisee* yakni pihak penerima *Franchise*.

#### b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil studi kepustakaan atau diperoleh dengan cara mempelajari dan mengkaji bahan-bahan kepustakaan (*literature research*) yang berupa bahan-bahan hukum, berupa bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier.

- Bahan Hukum Primer yaitu semua aturan hukum yang mengikat, terdiri dari :

- 1.) Norma atau kaidah dasar, yaitu Pancasila;
- 2.) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
- 3.) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
- 4.) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang;

5.) Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek;

6.) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;

7.) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba;

8.) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 46 tahun 2009 Tentang Perubahan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36 Tahun 2007 Tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;

9.) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 53/MDAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

10.) Berbagai peraturan yang berkaitan dengan waralaba atau *Franchise*.

- Bahan Hukum Sekunder yaitu seluruh informasi tentang hukum yang berlaku atau yang pernah berlaku atau yang memberikan informasi yang relevan dengan permasalahan hukum atau bahan hukum yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, seperti :

- 1.) Kepustakaan yang berkaitan dengan Perjanjian;
- 2.) Kepustakaan yang berkaitan dengan waralaba atau *Franchise*;
- 3.) Kepustakaan yang berkaitan dengan waralaba atau *Franchise* Menurut Hukum Islam.

- Bahan Hukum tersier, yaitu bahan hukum yang memberikan petunjuk ataupun penjelasan mengenai bahan hukum primer maupun sekunder, seperti:

- 1.) Ensiklopedia;
- 2.) Kamus Besar Bahasa Indonesia;
- 3.) Kamus Hukum.

#### 4. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data mengandung makna sebagai upaya pengumpulan data dengan menggunakan alat pengumpul data tertentu.<sup>11</sup>

Alat pengumpul data dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan jenis data yang dikumpulkan. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh melalui studi lapangan dan studi kepustakaan.

##### a) Studi Lapangan

Dalam penelitian lapangan, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Pengajuan pertanyaan dilakukan

---

<sup>11</sup> W. Gulo, *Metode Penelitian*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2002, hal. 123.

secara bebas terpimpin. Penulis melakukan wawancara dengan menyiapkan daftar pertanyaan terlebih dahulu, lalu kemudian pertanyaan-pertanyaan tersebut diajukan kepada responden untuk mendapatkan jawaban atau pernyataan mendalam. Wawancara dilakukan dengan pihak yang mewakili Gurih Chicken Weleri selaku *franchisor* dan *Franchisee* selaku penerima *Franchise* untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih Chicken Weleri.

b) Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan ini dilakukan dengan mencari buku-buku atau literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian. Alat pengumpul data yang digunakan dalam studi kepustakaan meliputi bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, bahan hukum tersier.

5. Lokasi Penelitian Penelitian ini dilakukan di *Franchise* Gurih Chicken, yang beralamat di Jl. Tamtama desa Penyangkringan Kec Weleri Kab Kendal.

6. Teknik Analisis data

Sesuai data yang telah diperoleh selama melakukan penelitian dengan jalan membaca buku-buku perpustakaan kemudian dilakukan dianalisis. Analisis yang dipergunakan dalam skripsi ini adalah analisis kualitatif, yaitu suatu tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif

analisis, yaitu apa yang diperoleh dari penelitian kepustakaan atau dinyatakan oleh narasumber secara tertulis atau lisan dan juga perilakunya yang nyata, yang diteliti dan diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

#### G. Sistematika Penulisan Skripsi

Penulisan skripsi ini terdiri dari 4 (empat) bab, dimana ada keterkaitan antara bab yang satu dengan bab yang lainnya. Sistem penulisan skripsi ini akan dijabarkan sebagai berikut :

##### Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi penjelasan tentang Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Terminologi, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

##### Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi Tinjauan umum tentang perjanjian yang didalamnya dijelaskan mengenai pengertian perjanjian, syarat sahnya perjanjian, asas-asas perjanjian, unsur-unsur perjanjian, subyek hukum dalam perjanjian, akibat hukum dan berakhirnya perjanjian, serta wanprestasi dalam perjanjian, Tinjauan umum tentang waralaba (*Franchise*) yang didalamnya dijelaskan mengenai pengertian waralaba (*Franchise*), macam-macam waralaba (*Franchise*), dan pihak-pihak dalam waralaba (*Franchise*),

##### Bab III Hasil Penelitian dan Pembahasan,

Bab ini berisi tentang penjelasan mengenai proses pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih

Chicken Weleri dan kendala dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*Franchise*) di bidang makanan cepat saji Gurih Chicken Weleri serta penyelesaiannya

Bab IV Penutup,

Berisi kesimpulan dan sara.n



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

##### 1. Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian menurut Pasal 1313 KUHPerdata adalah: “Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”<sup>12</sup> Pengertian perjanjian menurut J. Satrio adalah suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seorang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Dari peristiwa ini, timbullah suatu hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan. Dengan kata lain, perikatan adalah hubungan hukum dalam lapangan hukum kekayaan yang menimbulkan hak di satu pihak dan kewajiban di lain pihak.<sup>13</sup>

Perjanjian menurut R.Subekti memberikan definisi perjanjian sebagai suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan

---

<sup>12</sup> R.Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta, 2004

<sup>13</sup> J. Satrio, *Hukum Perikatan Tentang Hapusnya Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1996 hal. 2.



atau ditulis.<sup>14</sup>

Dua pihak itu sepakat untuk menentukan peraturan atau kaedah atau hak dan kewajiban yang mengikat mereka untuk ditaati dan dijalankan. Kesepakatan itu adalah untuk menimbulkan akibat hukum, menimbulkan hak dan kewajiban dan kalau kesepakatan itu dilanggar maka ada akibat hukumnya, si pelanggar dapat dikarenakan akibat hukum atau sanksi.<sup>15</sup>

Perjanjian sebagai salah satu sumber perikatan dapat ditemui landasannya pada ketentuan Pasal 1233 KUHPerduta yang menyatakan bahwa : “Tiap-tiap perikatan dilahirkan, baik perjanjian dan karena undangundang”. Ketentuan tersebut dipertegas lagi dengan rumusan ketentuan Pasal 1313 KUHPerduta yang menyatakan bahwa : “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan di mana satu orang atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang lain atau lebih”.

Menurut penulis, perjanjian adalah suatu perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya kepada orang lain dan berjanji untuk melaksanakan hal-hal yang telah disepakati antara para pihak serta hak dan kewajiban sebagai akibat dari kesepakatan yang telah dibuat.

## 2. Syarat Sahnya Perjanjian

Pasal 1320 KUHPerduta menentukan tentang syarat-syarat

---

<sup>14</sup> H.R. Daeng Naja, *Contract Drafting Seri Keterampilan Merancang Kontrak Bisnis*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, 2006, hal. 6.

<sup>15</sup> Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Liberty, Yogyakarta, 1991, hal. 98.

yang diperlukan untuk sahnya suatu perjanjian, diantaranya:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c. Suatu hal tertentu;
- d. Suatu sebab yang halal.

Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, adalah kesepakatan antara para pihak dalam menjalankan perjanjian. Kesepakatan tersebut harus benar-benar berasal dari kemauan dan hati nurani para pihak, tidak boleh ada paksaan dari pihak manapun. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, adalah bahwa para pihak telah cakap untuk bisa terlibat dalam pembuatan perjanjian. Para pihak harus sudah cukup umur untuk melakukan atau mengambil tindakan hukum, karena pihak harus bisa mempertanggungjawabkan segala tindakan yang diambalnya.

Suatu hal tertentu, adalah tentang objek perjanjian. dalam hal ini harus jelas objek yang diperjanjikan. Karena jika tidak ada atau tidak jelas objek yang diperjanjikan, maka perjanjian tidak bisa dilaksanakan. Suatu sebab yang halal, adalah perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan agama, hukum, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Syarat pertama dan kedua adalah syarat subyektif, merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh subyek perjanjian. Apabila syarat

subyektif tidak dipenuhi maka perjanjian dapat dimintakan pembatalannya oleh salah satu pihak.

Syarat ketiga dan keempat adalah syarat obyektif, merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh obyek perjanjian. Apabila syarat obyektif tidak dipenuhi maka perjanjian batal demi hukum.

### 3. Jenis-jenis Perjanjian

Perjanjian terdiri dari dua (2) macam yaitu perjanjian *obligatoir* dan perjanjian *non obligatoir*.<sup>16</sup>

#### a. Perjanjian *Obligatoir*

Perjanjian *obligatoir* adalah suatu perjanjian dimana mengharuskan/mewajibkan seseorang membayar atau menyerahkan sesuatu, misalnya penjual harus menyerahkan barang. Menurut KUH Perdata perjanjian saja belum lagi mengakibatkan beralihnya hak milik atas suatu benda dari penjual kepada pembeli. Fase baru ini merupakan kesepakatan dan harus diikuti dengan perjanjian penyerahan (perjanjian kebendaan). Perjanjian *obligatoir* ada beberapa macam yaitu.<sup>17</sup>

##### 1) Perjanjian Sepihak

Perjanjian sepihak adalah perjanjian yang hanya ada kewajiban pada satu pihak dan hanya ada hak pada pihak lain.

---

<sup>16</sup> Komariah, *Op. Cit*, hlm.169.

<sup>17</sup> Komariah, *Op. Cit*, hlm.169-170.

Contoh perjanjian ini adalah perjanjian hibah dan perjanjian pinjam pakai.

## 2) Perjanjian Timbal Balik

Perjanjian timbal balik adalah perjanjian dimana hak dan kewajiban ada pada kedua belah pihak. Pihak yang berkewajiban melakukan prestasi juga berhak menuntut suatu kontra prestasi. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian jual beli, perjanjian sewa-menyewa.

## 3) Perjanjian Cuma-Cuma

Perjanjian Cuma-Cuma adalah perjanjian dimana pihak yang satu memberikan suatu keuntungan kepada pihak lain dengan tiada mendapatkan nikmat dari padanya. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian hibah.

## 4) Perjanjian Atas Beban

Perjanjian atas beban adalah perjanjian yang mewajibkan masing-masing pihak memberikan prestasi (memberikan sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu). Contoh perjanjian ini adalah perjanjian jual beli dan perjanjian sewa-menyewa.

## 5) Perjanjian Konsensuil

Perjanjian konsensuil adalah perjanjian yang mengikat sejak adanya kesepakatan (*consensus*) dari kedua belah pihak. Perjanjian

lahir sejak detik tercapainya kata sepakat dari kedua belah pihak. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian jual beli, perjanjian sewa-menyewa, dan perjanjian pengangkutan.

#### 6) Perjanjian Riil

Perjanjian riil adalah perjanjian yang mengikat jika disertai dengan perbuatan/tindakan nyata. Perjanjian tersebut belum mengikat kedua belah pihak dengan kata sepakat. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian barang dan perjanjian pinjam pakai.

#### 7) Perjanjian Formil

Perjanjian Formil adalah perjanjian yang terikat pada bentuk tertentu, bentuknya harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian jual beli tanah harus dengan akte PPAT.

#### 8) Perjanjian Bernama

Perjanjian bernama adalah perjanjian khusus yang diatur dan disebutkan dalam KUH Perdata Buku III Bab V s/d Bab XVII dan dalam KUHD. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian jual beli, perjanjian sewa-menyewa, perjanjian penitipan barang, perjanjian pengangkutan, perjanjian asuransi, dan perjanjian pinjam pakai.

#### 9) Perjanjian Tak Bernama

Perjanjian tak bernama adalah perjanjian yang tidak diatur

dan tidak disebutkan dalam KUH Perdata maupun dalam KUHD.

#### 10) Perjanjian Campuran

Perjanjian campuran adalah perjanjian yang mengandung berbagai unsur perjanjian, perjanjian ini tidak diatur dalam BW maupun KUHD. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian sewa beli (gaungan sewa menyewa dan jual beli).

#### b. Perjanjian *Non Obligatoir*

Perjanjian *non obligatoir* adalah perjanjian yang tidak mengharuskan seseorang membayar/memserahkan sesuatu. Perjanjian non obligatoir ada beberapa macam yaitu :<sup>18</sup>

##### 1) *Zakelijk Overeenkomst*

*Zakelijk Overeenkomst* adalah perjanjian yang menetapkan dipindahkannya suatu hak dari seseorang kepada orang lain, objeknya adalah hak. Contoh perjanjian ini adalah perjanjian balik nama atas tanah.

##### 2) *Bevifs Overeenkomst*

*Bevifs Overeenkomst* adalah perjanjian untuk membuktikan sesuatu. Perjanjian ini umumnya ditujukan pada hakim.

##### 3) *Liberatoir Overeenkomst*

---

<sup>18</sup> Komariah, *Op. Cit*, hlm.171.

*Liberatoir Overeenkomst* adalah perjanjian di mana seseorang membebaskan pihak lain dari suatu kewajiban. Misalnya A berhutang kepada B, kemudian B mengadakan perjanjian *liberatoir* yakni mulai sekarang A tidak usah membayar hutang tersebut.

#### 4) *Vaststelling Overeenkomst*

*Vaststelling Overeenkomst* adalah perjanjian untuk mengakhiri perselisihan yang ada di muka pengadilan. Contoh perjanjian ini adalah *dading* (perjanjian antara kedua belah pihak untuk mengakhiri perselisihan yang ada di muka pengadilan).

#### 4. Wanprestasi dalam Perjanjian

Perjanjian dibuat pada umumnya bertujuan agar perjanjian tersebut dipenuhi prestasinya oleh para pihaknya. Hal ini akan berjalan dengan baik apabila para pihak tersebut telah menunaikan prestasi seperti yang telah dijanjikannya. Namun adakalanya di dalam praktek pelaksanaan perjanjian terjadi seorang debitur tidak melakukan apa yang dijanjikannya. Apabila hal demikian terjadi, maka muncul lah apa yang dinamakan wanprestasi (cidera janji atau ingkar janji).<sup>19</sup>

Perkataan *wanprestasi* itu berasal dari bahasa Belanda, yang berarti *prestasi* buruk. Sedangkan pengertian dari *wanprestasi* atau lalai

---

<sup>19</sup> *Ibid*, hal. 14-15

atau ingkar adalah suatu keadaan dimana *debitur* tidak memenuhi kewajiban seperti yang telah dijanjikan sebelumnya karena kesalahannya serta *debitur* tidak berada dalam keadaan memaksa (*overmacht*), sedang ia telah ditegur.

Dalam pengertian lain, wanprestasi adalah tidak memenuhi kewajibannya dalam suatu perjanjian. Wanprestasi terjadi apabila salah satu pihak yang tidak memenuhi kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan bersama dalam perjanjian karena suatu kejadian atau peristiwa yang dapat dipersalahkan kepadanya.<sup>20</sup>

Adapun bentuk-bentuk dari wanprestasi itu ada 4 (empat) macam, yaitu :<sup>21</sup>

- a. *Debitur* sama sekali tidak memenuhi prestasi, yaitu apabila debitur sudah tidak mampu memenuhi prestasinya;
- b. *Debitur* terlambat memenuhi prestasi, yaitu apabila debitur masih mampu memenuhi prestasi namun terlambat dalam memenuhi prestasi tersebut;
- c. *Debitur* memenuhi prestasi tetapi tidak sebagaimana mestinya, yaitu debitur dikatakan memenuhi prestasi tetapi tidak sebagaimana mestinya atau keliru dalam memenuhi prestasi apabila prestasi tersebut tidak dapat diperbaiki lagi. Sedangkan

---

<sup>20</sup> *Ibid.*

<sup>21</sup> *Ibid.*



apabila prestasi tersebut masih dapat diperbaiki maka debitur dianggap terlambat dalam memenuhi prestasi;

- d. *Debitur* melakukan sesuatu yang tidak diperbolehkan di dalam perjanjian, yaitu pada saat orang tersebut atau debitur berbuat sesuatu yang tidak diperbolehkan atau dilarang dalam perjanjian.

Sebagai akibat terjadinya wanprestasi adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

- 1) Membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau dengan singkat dinamakan ganti rugi;
- 2) Pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian;
- 3) Peralihan *risiko*. Benda yang dijanjikan obyek perjanjian sejak saat tidak dipenuhinya kewajiban menjadi tanggung jawab dari *debitur*;
- 4) Membayar biaya perkara, kalau sampai diperkarakan di depan hakim.

Disamping debitur harus menanggung hal tersebut diatas, maka yang dapat dilakukan oleh kreditur dalam menghadapi debitur yang wanprestasi ada 5 (lima) kemungkinan sebagai berikut :<sup>23</sup>

- a) Dapat menuntut pemenuhan perjanjian, walaupun pelaksanaannya

---

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> *Ibid.*

terlambat;

- b) Dapat menuntut penggantian kerugian, berdasarkan Pasal 1243 KUHperdata, ganti rugi tersebut dapat berupa biaya, rugi, atau bunga;
- c) Dapat menuntut pemenuhan dan penggantian kerugian;
- d) Dapat menuntut pembatalan atau pemutusan perjanjian; dan
- e) Dapat menuntut pembatalan dan penggantian kerugian.

Secara singkat pengertian wanprestasi adalah tidak memenuhi prestasi. Menurut Buku III KUHPperdata bentuk-bentuk wanprestasi adalah:<sup>24</sup>

- a) *Debitur* tidak memenuhi kewajiban;
- b) *Debitur* terlambat memenuhi kewajiban;
- c) *Debitur* tidak berbuat seperti yang ditegaskan dalam perjanjian.

Sebagai akibat dari terjadinya wanprestasi maka debitur harus :<sup>25</sup>

- a) Mengganti kerugian;
- b) Benda yang dijadikan obyek perjanjian sejak saat tidak dipenuhinya kewajiban menjadi tanggung jawab dari debitur;
- c) Jika perjanjian itu timbul dari perjanjian yang timbal balik, kreditur

---

<sup>24</sup>*Ibid*, hal. 16.

<sup>25</sup> *Ibid*.

dapat meminta pembatalan (pemutusan) perjanjian.

Disamping debitur harus bertanggung jawab tentang hal-hal tersebut di atas maka ada hal-hal yang dapat dilakukan oleh kreditur dalam menghadapi debitur yang wanprestasi, yaitu kreditur dapat menuntut salah satu dari 5 (lima) kemungkinan sebagai berikut :<sup>26</sup>

- a) Dapat menuntut pembatalan/pemutusan perjanjian;
- b) Dapat menuntut pemenuhan perjanjian;
- c) Dapat menuntut penggantian kerugian;
- d) Dapat menuntut pembatalan dan penggantian kerugian;
- e) Dapat menuntut pemenuhan dan penggantian kerugian.

## **B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba (*FRANCHISE*)**

### **1. Pengertian Waralaba (*Franchise*)**

Waralaba atau *franchising / franchise* berasal dari bahasa Perancis, yaitu *franchir* yang artinya kejujuran atau kebebasan.<sup>27</sup> Pengertian *franchise* dapat dilihat dari 2 (dua) segi, yakni :

#### **1) Aspek Yuridis**

- a. Menurut Pasal 1 ayat (1) Peraturan pemerintah Nomor 42 tahun

---

<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> Handri Raharjo, *Hukum Perjanjian Di Indonesia*, Pustaka Yustitia, Yogyakarta, 2009, hal 126

2006 Tentang Waralaba 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.

b. Menurut Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba bahwa :

Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi dengan penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

2) Menurut Pendapat Para Ahli

a) Amir Karamoy(1995)

Waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki HKI (utamanya merek) dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap

(established), disebut pewaralaba dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan HKI dan sistem bisnis milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu kontrak/perjanjian lisensi/waralaba.<sup>28</sup>

b) Gunawan Widjaja

Waralaba merupakan salah satu bentuk pemberian lisensi, hanya saja agak berbeda dengan pengertian lisensi pada umumnya, waralaba menekankan pada kewajiban untuk menggunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan maupun hal-hal lain yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima lisensi. Hak ini mengakibatkan bahwa waralaba cenderung bersifat eksklusif.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Amir Karamoy, *Menjadi Kaya Lewat waralaba*, Pustaka Bisnis Indonesia, Jakarta, 2005, hal. 5 dalam Amir Karamoy, *Waralaba-Jalur Bebas Hambatan menjadi Pengusaha Sukses*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2011, hal. 3-4.

<sup>29</sup> Damsar, *Pengantar Sosiologi Pasar*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2018, hal. 196

c) David J. Kaufmaan

Menurut David J. Kaufmaan pengertian Waralaba (Franchise) adalah sistem pemasaran dan distribusi yang dijalankan oleh suatu institusi bisnis kecil yang memiliki jaminan dengan membayar sejumlah uang, memperoleh hak terhadap akses pasar yang dijalankan dengan standar operasi yang mapan di dalam pengawasan asistensi *franchisor*.<sup>30</sup>

Pada dasarnya, di dalam sistem *franchise* terdapat tiga komponen pokok, yaitu:<sup>31</sup>

a) *Franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara dalam berbisnis;

1. *Franchisee*, yaitu pihak yang membeli *franchise* / waralaba atau sistem dari *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara yang dikembangkan oleh *franchisor*;

2. *Franchise* atau waralaba, yaitu sistem dan cara bisnis itu sendiri yang merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*,

---

<sup>30</sup> Sumber Penelitian, *Pengertian Waralaba (Franchise) Menurut Para Ahli Beserta Jenis-Jenisnya*, sebagaimana dikses pada <http://www.sumberpengertian.co/pengertian-waralaba->

<sup>31</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, hal. 48

Sedangkan suatu bisnis waralaba atau *franchise* dicirikan dengan adanya: <sup>32</sup>

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

Unsur-unsur atau aspek *franchisee* menurut Martin D. Fern, yaitu : <sup>33</sup>

Pemberian hak untuk berusaha dalam bisnis tertentu;

- a) Lisensi untuk menggunakan tanda pengenal usaha, biasanya suatu merek dagang atau merek jasa, yang akan menjadi ciri pengenal dari bisnis *franchise*;
- b) Lisensi untuk menggunakan rencana pemasaran dan bantuan yang luas oleh *franchisor* kepada *franchisee*;  
dan
- c) Pembayaran oleh *franchisee* kepada *franchisor* berupa sesuatu yang bernilai bagi *franchisor* selain dari harga borongan bonafide atas barang yang terjual.

---

<sup>32</sup> Ibid.

<sup>33</sup> Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hal. 9.

Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 memberikan kriteria tentang waralaba sebagai berikut :

- a) Memiliki ciri khas usaha;
- b) Terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c) Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d) Mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e) Adanya dukungan yang berkesinambungan;
- f) Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar.

## 2. Macam-macam Waralaba (*Franchise*)

Pada umumnya, waralaba dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu sebagai berikut:<sup>34</sup>

### 1) *Distributorships (Product Franchise)*

Dalam waralaba ini, *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang-barang hasil produksinya. Pemberian lisensi ini bersifat eksklusif ataupun noneksklusif. Seringkali terjadi *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan di suatu wilayah tertentu. *Chain Style Business*

Jenis waralaba inilah yang paling dikenali masyarakat.

---

<sup>34</sup> Setiawan, *Aneka Masalah Hukum dalam Hukum Acara Perdata*, (Bandung: PT Alumni, 1992), hal.. 157 dalam Andrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia), hal.14.



Dalam jenis ini, *franchisee* mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchisee* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan para karyawan dan lain-lain.

## 2) *Manufacturing atau Processing Plants*

Dalam waralaba jenis ini, *franchisor* memberitahukan bahan-bahan serta tata cara pembuatan suatu produk, termasuk di dalamnya formula-formula rahasianya. *Franchisee* memproduksi, kemudian memasarkan barang-barang itu sesuai standar yang telah ditetapkan *franchisor*.

Model bisnis waralaba ada 3 macam, yakni waralaba jasa, waralaba barang dan waralaba distribusi. Ketiga bentuk waralaba tersebut ditemukan dalam kategorisasi waralaba yang dibuat oleh European Court of Justice pada putusannya dalam kasus “*Pronuptia*”.<sup>35</sup> Kombinasi ketiga bentuk waralaba tersebut terdapat di Indonesia yang umumnya dapat ditemui pada usaha restoran cepat saji seperti Mc Donalds dan Kentucky Fried Chicken.

Di Indonesia sistem waralaba setidaknya dibagi menjadi

---

<sup>35</sup> D.Campbell and R.Proksch (eds), *Business Format Franchising (International Business Transaction: Kluwer, 1988)*, hal. 4 dalam *Ibid*, hal. 15.

4 jenis, yakni:

- a) Waralaba dengan sistem format bisnis
- b) Waralaba bagi keuntungan
- c) Waralaba kerja sama investasi
- d) Waralaba produk dan merek dagang

Dari keempat jenis waralaba tersebut, sistem waralaba yang berkembang di Indonesia saat ini adalah waralaba produk dan merek dagang serta waralaba sistem format bisnis. Menurut Juadir Sumardi, usaha bisnis waralaba dibagi menjadi dua jenis, yaitu:<sup>36</sup>

#### 1. 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.

##### 1) Waralaba Format Pekerjaan

Waralaba yang menjalankan usaha berupa format

---

<sup>36</sup> M. Mandelson, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor Dan Franchisee*, (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1997), dalam *Ibid*, hal.. 87

pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri, misalnya bisnis penjualan jasa penyetelan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu. Bentuk usaha waralaba seperti ini cenderung paling mudah dan umumnya membutuhkan modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan yang berlebihan.

## 2) Waralaba Format Usaha

Waralaba format usaha termasuk bisnis waralaba yang berkembang paling pesat. Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang/ 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.

## 3) 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 penganerkaragaman pengelolaan, tetapi karena manajemennya tidak berpengalaman dalam mengelola usaha baru sehingga ia memilih jalan dengan mengambil

waralaba format ini. Contoh waralaba format investasi adalah usaha hotel dengan menggunakan nama dan standar sarana pelayanan hotel *franchisor*.

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

Berdasarkan jumlah usaha yang berhak dimiliki *franchisee*, ada beberapa format waralaba, yaitu sebagai berikut:<sup>37</sup>

### a) Single Unit *Franchise*

Format ini adalah format yang paling sederhana dan paling banyak digunakan karena kemudahannya. *Franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjalankan usaha atas nama usahanya serta dengan

---

<sup>37</sup> Ibid, hal.. 18.

panduan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya, *Franchisee* hanya diperkenankan untuk menjalankan usahanya pada sebuah cabang atau unit yang telah disepakati.

b) *Area Franchise*

Pada format ini, franchisee memperoleh hak untuk menjalankan usahanya dalam sebuah wilayah tertentu, misalkan pada sebuah provinsi atau kota, dengan jumlah unit usaha/ cabang yang lebih dari satu.

c) *Master franchise*

Format *master franchise* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjalankan usahanya di sebuah wilayah atau sebuah Negara dan bukan hanya membuka usaha. *Franchisee* dapat menjual lisensi kepada *sub-franchisee* dengan ketentuan yang telah disepakati.

3. Pihak-pihak dalam Waralaba (*Franchise*)

Adapun yang menjadi subjek hukum dalam perjanjian waralaba (*franchise*) menurut Peraturan pemerintah nomor 42 Tahun 2007 adalah :<sup>38</sup>

- a) Pemberi waralaba (*franchisor*) adalah seorang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan / atau

---

<sup>38</sup> Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

- menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba;
- b) Penerima waralaba (*franchisee*) adalah perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Sedangkan objek dalam perjanjian waralaba (*franchise*) adalah lisensi. Lisensi adalah izin yang diberikan oleh pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang/jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu dan syarat tertentu.<sup>39</sup>

Secara khusus, undang-undang atau peraturan yang berkaitan dengan waralaba (*franchise*) adalah sebagai berikut :

- 1) Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgelijk Wetboek*);
- 2) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang;
- 3) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 Tentang Paten;
- 4) Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek;
- 5) Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta;
- 6) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;
- 7) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba;

---

<sup>39</sup> Adrian Sutedi, *Op. Cit.*, hal. 19.

- 8) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/PER/8/2012  
Tentang Penyelenggaraan Waralaba;
- 9) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 68/M-DAG/PER/20/2012  
Tentang Waralaba untuk Jenis Usaha Toko Modern;
- 10) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 07/M-DAG/PER/2/2013  
Tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk Jenis  
Usaha Jasa Makanan dan Minuman.

#### 4. Dasar Hukum Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba menurut Amir Karamoy adalah ikatan hukum antara pewaralaba dengan terwaralaba dalam bermitra untuk memasarkan suatu produk/jasa yang terkait dengan penggunaan merek (HKI) dan sistem bisnis yang baku milik pewaralaba, serta kewajiban membayar fee oleh terwaralaba.<sup>40</sup>

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 31/M-DAG/PER/8/2008, perjanjian waralaba setidaknya memuat:

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas perusahaan dan nama dan alamat jelas pemilik/penganggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian, yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba;

---

<sup>40</sup> Amir Karamoy, *Waralaba-Jalur Bebas Hambatan menjadi Pengusaha Sukses*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2011 hal. 52.

2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual, yaitu jenis HKI Pemberi waralaba, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan;
3. Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel;
4. Hak dan Kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba, seperti: (a) pemberi waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba. (b) penerima waralaba berhak menggunakan hak kekayaan intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba;
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan komputer dan program TI pengelolaan kegiatan usaha;
6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk mengembangkan bisnis waralaba seperti wilayah Sumatera, Jawa, dan Bali atau di seluruh Indonesia ;



7. Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan waktu mulai dan berakhirnya perjanjian, misalnya perjanjian kerja sama ditetapkan berlaku hingga **10 (sepuluh)** tahun terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak;
8. Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara/ketentuan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti *fee* atau *royalty* apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab penerima waralaba;
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, yaitu nama dan alamat jelas pemilik usaha, apabila perserorangan, atau nama dan alamat pemegang saham, komisaris dan direksi apabila berupa badan usaha;
10. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui Pengadilan Negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Pengadilan, Arbitrase dengan memperhatikan hukum Indonesia;
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian, seperti pemutusan perjanjian tidak dapat dilakukan secara sepihak atau perjanjian berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian telah berakhir. Perjanjian dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan bersama;
12. Jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan

kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir.

Bentuk perjanjian waralaba bisa berbeda satu sama lain, namun umumnya mengatur hal-hal berikut:<sup>41</sup>

1. Kesepakatan bekerja sama berdasarkan prinsip tertentu, itikad baik, kesetaraan, dan sikap saling mendukung;
2. Pernyataan bahwa terwaralaba telah memahami isi prospektus penawaran;
3. Ketentuan dan pengaturan wilayah pemasaran eksklusif;
4. Penetapan lokasi usaha (terwaralaba);
5. Ketentuan dan pengaturan wilayah pemasaran eksklusif;
6. Aturan terkait dengan biaya-biaya waralaba (*fee, royalty*, dan lain-lain);
7. Pelatihan dan bantuan konsultasi mulai praoperasi sampai operasi sehari-hari;
8. Bantuan operasional (dan pemasaran) dari pewaralaba secara berkelanjutan/berkesinambungan;
9. Pengaturan terkait kegiatan periklanan dan promosi (termasuk aturan *signage* seperti *billboard, sign board, direct sign* dan lain-lain);
10. Penggunaan manual operasi dan aturan penggunaannya, termasuk aturan penggunaan TI (Teknologi Informasi);
11. Informasi konfidensial (terkait dengan aturan penggunaan manual

---

<sup>41</sup> *Ibid.* Hal.. 54-55.

operasi dan lain sebagainya);

12. Pengaturan tentang pembelian barang/bahan baku dari pewaralaba;
13. Pengaturan pemeliharaan dan perbaikan, baik gerai maupun peralatan;
14. Akuntansi; pembukuan dan aturan pembayaran *royalty* (setiap minggu/bulan);
15. Aturan terkait pajak;
16. Kontrol standar kualitas dan audit;
17. Pengaturan keseragaman (*uniformity*), terkait dengan standar arsitektural, interior/eksterior gerai serta kualitas produk dan pelayanan, dan sebagainya;
18. Asuransi;
19. Aturan terkait tidak diperkenankannya persaingan yang berdampak negatif antara sesama gerai terwaralaba maupun antara gerai milik pewaralaba dengan terwaralaba;
20. Aturan persyaratan tentang membangun gerai usaha milik sendiri dan subwaralaba;
21. Aturan terkait perubahan/modifikasi sistem (operasional, pelayanan, pemasaran, dan lain-lain);
22. Aturan terkait “larangan praktik monopoli dan persaingan tidak sehat”;
23. Aturan tentang pemindahan kepemilikan;
24. Aturan tentang perubahan pemegang saham (dan manajemen);
25. Aturan jika terwaralaba bangkrut dan menutup gerainya;
26. Aturan jika terwaralaba meninggal dunia dan ahli warisnya;

27. Ketentuan-ketentuan yang dapat dipisah-pisahkan (*severability*);
28. Aturan tentang *choice of law* dan *choice of forum*;
29. Aturan penghentian/pemutusan dan perpanjangan perjanjian;
30. Keadaan kahar (*force majeure*);
31. Cara penyelesaian sengketa;
32. Pengakuan terwaralaba telah membaca prospektus dan telah mendapat data/informasi yang memadai;
33. Pengakuan terwaralaba telah membaca dan memahami isi perjanjian sebelum menandatangani;
34. Aturan setelah perjanjian berakhir (terkait dengan HKI).

Perjanjian waralaba yang baik tidak hanya menggabungkan semua elemen kontrak bisnis yang sehat dan membuat ketetapan yang legal, tetapi juga memberikan basis agar bisnis waralaba dipraktikkan dengan baik dan berjalan lancar.<sup>42</sup> Maksudnya, jangan sampai perjanjian atau kontrak justru menghambat jalannya bisnis dan/atau menyandera proses kemitraan usaha yang saling mendukung dan saling menguntungkan.<sup>43</sup>

### C. Perjanjian Waralaba menurut Hukum Islam

#### 1. Perjanjian Menurut Hukum Islam

Secara etimologis perjanjian dalam Bahasa arab diistilahkan dengan *Mu'ahadah Ittifa'*, atau akad. Dalam bahasa Indonesia dikenal dengan

---

<sup>42</sup> Francorp, Inc. *The Franchise Agreement–Topic Outline*, 1990 dalam *Ibid*, hal. 57

<sup>43</sup> *Ibid*, hal. 57

kontrak, perjanjian atau persetujuan yang artinya adalah suatu perbuatan di mana seseorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap seseorang lain atau lebih.<sup>44</sup>

Dalam Al-Qur'an sendiri setidaknya ada 2 (dua) istilah yang berkaitan dengan perjanjian<sup>45</sup>, yaitu kata *akad* (*al-'aqadu*) dan kata *ahd* (*al-'ahdu*), Al-Qur'an memakai kata pertama dalam arti perikatan atau perjanjian<sup>46</sup>, sedangkan kata yang kedua dalam Al-Qur'an berarti masa, pesan, penyempurnaan dan janji atau perjanjian.<sup>47</sup> Secara terminologi *fiqh*, *akad* didefinisikan dengan : "Pertalian *ijab* (pernyataan melakukan ikatan) dan *qabul* (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak *syariat* yang berpengaruh pada objek perikatan".<sup>48</sup>

Pencantuman kalimat "dengan kehendak *syariat*" maksudnya adalah seluruh perikatan yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih tidak dianggap sah apabila tidak sejalan dengan kehendak *syariat*. Misalnya : kesepakatan untuk melakukan transaksi riba, menipu orang lain, atau merampok kekayaan orang lain. Sedangkan pencantuman kalimat "berpengaruh pada obyek perikatan" maksudnya terjadi perpindahan pemilikan/hak di satu pihak (yang melakukan *ijab*) kepada pihak lain (yang melakukan *qabul*).<sup>49</sup>

---

<sup>44</sup> Chairuman Pasaribu dan Suhrawadi K.Lubis, 2004, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, hal 1. dalam Abdul Ghofur Anshori, 2018, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia: Konsep, regulasi, dan Implementasi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, hal.22.

<sup>45</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Op.Cit.*, hal. 247, dalam *Ibid*.

<sup>46</sup> Al-Qur'an Surat Al-Maidah ayat 1, dalam *Ibid*.

<sup>47</sup> Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 91 dan Al-Isra" ayat 34, dalam *Ibid*.

<sup>48</sup> Siti Ummu Adillah, *Op. Cit.*, hal.20.

<sup>49</sup> *Ibid*.

*Akad* diartikan sebagai suatu perikatan antara *ijab* dan *qabul* dengan cara yang dibenarkan *syara'* yang menetapkan adanya akibat- akibat hukum pada obyeknya. *Ijab* adalah pernyataan pihak pertama mengenai perikatan yang diinginkan, sedangkan *qabul* adalah pernyataan pihak kedua untuk menerimanya.<sup>50</sup>

Misalnya, dalam *akad* jual beli, pihak pertama menyatakan “aku jual sepeda kepadamu dengan harga sekian, tunai”, dan pihak kedua menyatakan menerima, “aku beli sepeda ini dengan harga sekian tunai”. Dapat pula pihak pertama adalah pembelinya yang mengatakan “aku beli sepedamu dengan harga sekian tunai”, dan pihak kedua menyatakan menerima, “aku jual sepedaku kepadamu dengan harga sekian tunai”.

Pernyataan pihak pertama itu disebut *ijab* dan pernyataan kedua disebut *qabul*.<sup>51</sup>

*Ijab* dan *qabul* itu diadakan dengan maksud untuk menunjuk adanya kesukarelaan secara timbal balik terhadap perjanjian yang dilakukan oleh dua pihak yang bersangkutan. Dari pengertian tersebut, *akad* terjadi antara dua pihak dengan dan menimbulkan kewajiban tas masing-masing secara timbal balik. Kecuali itu, ada pula yang memberi pengertian *akad* lebih luas, mencakup juga segala tindakan orang yang dilakukan dengan niat dan keinginan kuat dalam hati, meskipun merupakan tindakan satu pihak, tanpa pihak lain. Misalnya : wakaf, hibah, dan sebagainya.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> *Ibid.*

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> *Ibid.*

Dengan demikian istilah *akad* dapat disamakan dengan istilah perikatan atau *verbinten*, sedangkan kata *Al-'ahdu* dapat dikatakan sama dengan istilah perjanjian atau *overeenkomst*, yang dapat diartikan sebagai suatu pernyataan dari seseorang untuk mengerjakan atau tidak mengerjakan sesuatu, dan tidak ada sangkut-pautnya dengan kemauan pihak lain. Janji hanya mengikat bagi orang yang bersangkutan, sebagaimana yang telah diisyaratkan dalam dalam Al-Qur'an Surat ali- Imran ayat 76.<sup>53</sup>

Agar suatu *akad* dipandang terjadi, harus diperhatikan rukun- rukun dan syarat-syaratnya. Rukun adalah unsur yang mutlak harus ada dalam sesuatu hal, peristiwa, atau tindakan. Terdapat perbedaan pendapat ulama *fiqh* dalam menentukan rukun suatu *akad*. *Jumhur ulama* menyatakan bahwa rukun *akad* adalah :<sup>54</sup>

- a) *Shighat al-'aqd*, yakni pernyataan kalimat *akad*, yang lazimnya dilaksanakan melalui pernyataan *ijab* dan pernyataan *qabul*;
- b) *Al-muta'qidain*, pihak-pihak yang berakad atau para pihak yang terlibat langsung dengan akad;
- c) *Al-ma'qud 'alaih/mahallul aqad*, yakni objek akad, yaitu sesuatu yang hendak diakadkan.

---

<sup>53</sup> Fathurahman Djamil (et al, 2001, *Hukum Perjanjian Syariah dalam Kompilasi Hukum perikatan*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, hal 248. Dalam Chairuman Pasaribu dan Suhrawadi K.Lubis, *loc.cit.*

<sup>54</sup> Siti Ummu Adillah, *Op. Cit.*, hal 21.

*Fuqoha'* menetapkan 5 (lima) syarat yang harus terpenuhi pada obyek *akad*, yaitu :<sup>55</sup>

- a) Obyek *akad* harus telah ada ketika berlangsung *akad*;
- b) Obyek *akad* harus *mal mutaqawwim*;
- c) Dapat diserahkan ketika *akad* berlangsung;
- d) Obyek *akad* harus jelas dan dikenali oleh pihak *aqid*;
- e) Obyek *akad* harus suci, tidak najis dan tidak *mutanajjis*.

Syarat-syarat umum yang harus dipenuhi dalam suatu *akad* adalah:<sup>56</sup>

- a) Kedua orang yang melakukan *akad* cakap bertindak (ahli), tidak sah orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada dibawah pengampuan (*mahjur*) karena boros dan lainnya;
- b) Yang dijadikan obyek *akad* dapat menerima hukumnya;
- c) *Akad* diizinkan oleh *syara'*, dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya walaupun dia bukan *aqid* yang memiliki barang;
- d) *Akad* itu bukan akad yang dilarang *syara'*;
- e) *Ijab* itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum terjadinya *qabul*. Maka bila seseorang yang berijab menarik kembali ijabnya sebelum *qabul*, maka batal lah ijabnya;

---

<sup>55</sup> *Ibid.*

<sup>56</sup> *Ibid*, hal. 22.



f) *Ijab* dan *qabul* mesti bersambung sehingga bila seseorang yang berijab sudah berpisah sebelum adanya *qabul*, maka ijabnya tersebut menjadi batal.

Para ulama *fiqh* menetapkan bahwa *akad* yang telah memenuhi rukun dan syaratnya mempunyai kekuatan mengikat terhadap para pihak yang ber*akad*. Setiap manusia memiliki kebebasan untuk mengikatkan diri pada suatu *akad* dan wajib dipenuhi segala akibat hukum yang ditimbulkan *akad* itu. Hal ini sejalan dengan firman Allah surat Al-Maidah ayat 1.<sup>57</sup>

Ulama Hanafiah dan Syafi'iyah berpendapat bahwa setiap orang yang melakukan *akad* bebas untuk mengemukakan dan menentukan syarat, selama syarat itu tidak bertentangan dengan kehendak *syara'* dan tidak bertentangan pula dengan hakikat *akad*. Sedangkan menurut ulama Hanabilah dan Malikiyah, pihak-pihak yang ber*akad* bebas mengemukakan persyaratan dalam suatu *akad* selama syarat-syarat itu bermanfaat bagi kedua belah pihak.<sup>58</sup>

Para ulama menyatakan suatu *akad* dapat berakhir apabila :<sup>59</sup>

- a) Berakhirnya masa berlaku *akad* tersebut, apabila *akad* tersebut memiliki tenggang waktu;
- b) Dibatalkan oleh pihak-pihak yang ber*akad*, apabila *akad* itu

---

<sup>57</sup> *Ibid.*

<sup>58</sup> *Ibid.*

<sup>59</sup> *Ibid.*

sifatnya tidak mengikat;

c) Dalam *akad* yang bersifat mengikat, suatu *akad* dianggap berakhir jika :

- 1) Jual beli itu *fasad*, seperti terdapat unsur-unsur tipuan, salah satu rukun atau syarat tidak terpenuhi;
- 2) Berlakunya *Khiyar*;
- 3) *Akad* itu tidak dilaksanakan oleh salah satu pihak;
- 4) Tercapainya tujuan *akad* itu secara sempurna;
- 5) Salah satu pihak yang berakad meninggal dunia untuk akad-akad tertentu misalnya: sewa-menyewa, *ar-rahn* (gadai), *al-wakalah* (perwakilan), *al-kafalah* (penjaminan hutang).

## 2. Waralaba (Franchise) Menurut Hukum Islam

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba (*franchising*) dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syarikah*). Hal ini disebabkan oleh karena dengan adanya perjanjian *franchising* itu, maka secara otomatis antara *franchisor* dengan *franchisee* terbentuk hubungan kerja sama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah

pihak.<sup>60</sup>

Suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbang balik karena baik pemberi waralaba, maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu.<sup>61</sup>

Untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*).

Filter tersebut adalah dengan komitmen mejauhi tujuh pantangan MAGHRIB (Barat), yakni :<sup>62</sup>

- a) *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif;
- b) *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial;
- c) *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak;
- d) *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah;

---

<sup>60</sup> Gemala Dewi SH.,LL.M, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia (cetakan ke-5)*, Prenadamedia Group, Depok,2018, hal. 178

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> *Ibid.*

- e) *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman dan pertukaran/barter lebih antar barang *ribawi* sejenis;
- f) *Ihktikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga;
- g) *Berbahaya*, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.

Waralaba merupakan salah satu dari hak kekayaan intelektual. Dalam hukum Islam, hal tersebut juga ditegaskan dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang Hak Kekayaan Intelektual. Fatwa bahwa hak kekayaan intelektual dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia mengambil landasan sebagai berikut :<sup>63</sup>

- a) Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain, antara lain :

- 1) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَجِيمًا  
“Hai orang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha Penyayang kepadamu.” (QS.Al-Nisa”

---

<sup>63</sup> Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor: 1/MUNASVII/MUI/5/2005 Tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

[4]:29);

2) وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

“Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.” (QS.Asy-Syuara [26]:183);

3) فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.” (QS.Al- Baqarah [2]:279).

Landasan di atas merupakan dalil yang dikeluarkan oleh MUI tentang hak kekayaan intelektual yang dipandang dari Al-Qur’an.

Landasan berikut juga diambil dari fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang hak kekayaan intelektual dari hadits-hadits nabi Muhammad SAW yang dikeluarkan dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang hak kekayaan intelektual nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005. Landasan haditsnya adalah sebagai berikut:<sup>64</sup>

b) Hadits-hadits Nabi berkenaan dengan harta kekayaan, antara lain :

1) “Barangsiapa meninggalkan harta (kekayaan), maka (harta itu) untuk ahli warisnya, dan barang siapa meninggalkan keluarga (miskin), serahkan kepadaku.” (HR.Bukhari);

2) “Sesungguhnya darah (jiwa) dan hartamu adalah *haram*

---

<sup>64</sup> *Ibid.*

(mulia,dilindungi) (HR. Al-Tirmizi);

- 3) Rasulullah SAW menyampaikan khutbah kepada kami, sabdanya : “Ketahuilah : tidak halal bagi seseorang sedikitpun dari harta saudaranya kecuali dengan kerelaan hatinya.” (HR.Ahmad)

Fatwa selanjutnya adalah landasan fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang hadits-hadits yang melarang berbuat zhalim. Hadits ini nantinya akan menjadi landasan majelis Ulama Indonesia untuk memutuskan fatwa bahwa memakai hak kekayaan intelektual orang lain adalah haram. Landasannya adalah :<sup>65</sup>

- a) “Hai para hamba-Ku! Sungguh Aku telah haramkan kezaliman atas diri-Ku dan Aku jadikan kezaliman itu sebagai hal yang diharamkan diantaramu; maka, janganlah kamu saling menzalimi...” (HR.Muslim)
- b) “Muslim adalah saudara muslim (yang lain); ia tidak boleh manzalimi dan menghinanya..” (HR. Bukhari)
- c) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari „Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dai Ibnu „Abbas, dan Malik dari Yahya : “Tidak boleh membahayakan (merugikan) diri sendiri dan tidak boleh pula membahayakan (kerugian) orang lain.”

Landasan terakhir dari fatwa Majelis Ulama Indonesia

---

<sup>65</sup> *Ibid.*

Nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005 tentang hak kekayaan intelektual dari qawa'id fiqih. Landasannya adalah :<sup>66</sup>

- a) "Bahaya (kerugian) harus dihilangkan."
- b) "Menghindarkan mafsadat didahulukan atas mendatangkan maslahat."
- c) "Segala sesuatu yang lahir (timbul) dari sesuatu yang haram adalah haram."
- d) "Tidak boleh melakukan perbuatan hukum atas (mengggunakan) hak milik orang lain tanpa seizinnya."

Pendapat lain yang mendukung Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia mengenai hak kekayaan intelektual antara lain sebagai berikut:<sup>67</sup>

- a) Keputusan Majma' Al-Fiqh Al-Islami nomor 43 (5/5) Mu'tamar V Tahun 1409 H/1988 M tentang Al-Huquq Al-Ma'awiyah:

Fatwa tentang Perlindungan HKI

Fatwa Munas VII Majelis Ulama Indonesia Tahun 2005

Pertama : Nama dagang, alamat dan mereknya, serta hasil ciptaan (karang-mengarang) dan hasil kreasi adalah hak-hak khusus yang dimiliki oleh pemiliknya, yang dalam

---

<sup>66</sup> *Ibid.*

<sup>67</sup> *Ibid.*

abad modern hak- hak seperti itu mempunyai nilai ekonomis yang diakui orang sebagai kekayaan. Oleh karena itu, hak-hak seperti itu tidak boleh dilanggar.

Kedua : Pemilik hak-hak non-material seperti nama dagang, alamat dan mereknya, dan hak cipta mempunyai kewenangan terhadap haknya itu, dan bisa ditransaksikan dengan sejumlah uang dengan syarat terhindar dari berbagai ketidakpastian dan tipuan, seperti halnya dengan kewenangan seseorang terhadap hak-hak yang bersifat material.

Ketiga : Hak cipta, karang-mengarang dan hak cipta lainnya dilindungi oleh syara". Pemiliknya mempunyai kewenangan terhadapnya dan tidak boleh dilanggar.

b) Pendapat ulama tentang HKI, antara lain:

1) "Mayoritas ulama dari kalangan Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hanbali berpendapat bahwa hak cipta atas ciptaan yang orisinal dan manfaat tergolong harta berharga sebagaimana benda jika boleh dimanfaatkan secara syara" (hukum Islam)"

(Dr. Fathi Al-Duraini, Haqq Al-Ibtikar fi Al-Fiqh Al-Islami Al-Muqaran, [Bairut: Mu'assasah Al-Risalah, 1984], h.20);

2) Berkenaan dengan hak kepengarangan (Haqq Al-Ta'lif), salah satu hak cipta, Wahbah A;-Zuhaili menegaskan:

3) "Berdasarkan hal (bahwa hak kepengarangan adalah hak



yang dilindungi oleh syara" [hukum Islam] atas dasar qaidah istishlah) tersebut, mncetak ulang atau men-copy buku (tanpa izin yang sah) dipandang sebagai sebagai pelanggaran atau kejahatan terhadap hak pengarang; dalam arti bahwa perbuatan tersebut adalah kemaksiatan yang menimbulkan dosa dalam pandangan Syara" dan merupakan pencurian yang mengharuskan ganti rugi terhadap hak pengarang atas naskah yang dicetak secara melanggar dan zalim, serta menimbulkan kerugian moril yang menyimpannya." (Wahbah Al-Zuhaili, Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuu, [Bairut: Dar al-Fikr Al-Mu"ashir, 1998] juz 4, hl 2862);

4) Pengakuan ulama terhadap hak sebagai peninggalan yang diwarisi : "Tirkah (harta peninggalan, harta pusaka) adalah harta atau hak." (Al-Sayyid Al-Bakri, l"anah Al-Thalibin, j.III, h.223).

5) Penjelasan dari pihak MIAP yang diwakili oleh Saudara Ibrahim Senen dalam rapat Komisi Fatwa pada tanggal 26 Mei 2005;

6) Berbagai peraturan perundang-undangan Republik Indonesia tentang HKI beserta seluruh peraturan-peraturan pelaksanaannya dan perubahan-perubahannya, termasuk namun tidak terbatas pada :

7) Undang-Undang Nomor 29 Tahun 2000 Tentang

Perlindungan Varietas Tanaman;

8) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang;

9) Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2000 Tentang Desain Industri;

10) Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2000 Tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu;

11) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 Tentang Paten;

12) Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek; dan

13) Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta.

14) Pendapat Sidang Komisi C Bidang Fatwa pada Munas VII MUI 2005 Pertama : Ketentuan Umum

Dalam Fatwa ini, yang dimaksud dengan Kekayaan Intelektual adalah kekayaan yang timbul dari hasil olah pikir otak yang menghasilkan suatu produk atau proses yang berguna untuk manusia dan diakui oleh Negara berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Oleh karenanya, HKI adalah hak untuk menikmati secara ekonomis hasil dari suatu kreativitas intelektual dari yang bersangkutan sehingga memberikan hak privat baginya untuk mendaftarkan, dan memperoleh perlindungan atas karya intelektualnya. Sebagai bentuk penghargaan atas karya kreativitas intelektualnya tersebut Negara memberikan Hak Eksklusif kepada pendaftarnya

dan/atau pemiliknya sebagai Pemegang Hak yang Sah dimana Pemegang hak mempunyai hak untuk melarang orang lain yang tanpa persetujuannya atau tanpa hak, memperdagangkan atau memakai hak tersebut dalam segala bentuk dan cara. Tujuan pengakuan hak ini oleh Negara adalah agar setiap orang terpacu untuk menghasilkan kreativitas-kreativitasnya guna kepentingan masyarakat secara luas. ([1] buku Panduan Hak Kekayaan Intelektual Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Departemen Hukum dan Hak Asasi manusia Republik Indonesia, halaman 3 dan [2] Ahmad Fauzan, S.H., LL.M., Perlindungan Hukum Hak Kekayaan Intelektual, Bandung, CV Yrama Widya, 2004, Halaman 5).<sup>68</sup>

Dalam waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam dan karangan transaksi “*gharar*” (ketidakjelasan).<sup>69</sup>

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba memang disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Hal ini sesuai dengan asas tertulis (*kitabah*)

---

<sup>68</sup> *Ibid.*

<sup>69</sup> Gemala Dewi SH.,LL.M, dkk., *loc.cit.*

yang terdapat dalam QS. Al- Baqarah [2]: 282. Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang dan/atau jasa. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerja dalam asas hukum perdata islam.<sup>70</sup>

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem waralaba (*franchising*) ini tidak bertentangan dengan syariat islam, selama obyek perjanjian waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam.<sup>71</sup>

Selain itu, bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di negara kita, apabila kegiatan waralaba tersebut hingga pada derajat tertentu dapat menggunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri maupun untuk melaksanakan kegiatan yang tidak akan merugikan kepentingan dari pengusaha kecil dan menengah

---

<sup>70</sup> *Ibid.*

<sup>71</sup> *Ibid.*

tersebut. Sehingga dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga dinilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam. Pada dasarnya, sistem waralaba (*franchise*) merupakan sistem yang baik untuk belajar bagi *franchisee*, jika suatu saat berhasil dapat melepaskan diri dari *franchisor* karena biaya yang cukup mahal dan selanjutnya dapat mendirikan usaha sendiri atau bahkan membangun bisnis waralaba (*franchise*) baru yang islami.<sup>72</sup>



---

<sup>72</sup> *Ibid*, hal. 178-179.

## BAB III

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Proses Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) di Gurih Chicken Weleri

Pada dasarnya, waralaba (*franchise*) bukanlah yang asing bagi kita. Penyelenggaraan waralaba pada dasarnya hampir mirip dengan membuka agen baru. Perbedaan yang paling signifikan hanyalah terkait dengan pendanaan dan pengerjaan atau pelaksanaannya. Pembukaan kantor waralaba dilakukan oleh pihak kedua yang disebut yang dimaksud (*franchise*). Penyelenggaraan waralaba (*franchise*) dilakukan sebagai usaha sendiri. Perbedaannya terletak pada pendanaan dan pengerjaan atau pelaksanaannya. Pembukaan kantor cabang menggunakan dana sendiri dan dikerjakan sendiri, sedangkan penyelenggaraan waralaba (*franchise*) dilakukan oleh pihak kedua yang disebut *franchisee*. Penyelenggaraan waralaba (*franchise*) dilakukan sebagai usaha sendiri, oleh *franchisee* menggunakan dana dari *franchisee* sendiri disertai dengan segala efek atau akibat serta tanggung jawabnya sendiri. Namun tidak luput dari arahan petunjuk serta instruksi dari *franchisor* selaku pemilik waralaba.

Dalam sistem hukum Indonesia, bisnis waralaba telah diatur secara detail melalui Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan Menteri tersebut sekaligus mencabut peraturan sebelumnya yaitu Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-

DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan tentang Penyelenggaraan Waralaba tersebut disusun oleh Kementerian Perdagangan dengan didasari oleh beberapa Peraturan perundang-undangan lainnya antara lain :

1. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3817);
2. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 244, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5587) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang- Undang Nomor 9 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 58, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5679);
3. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4866);

4. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 166, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4916);
5. Undang-Undang Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512);
6. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 90, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4742);
7. Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 90);
8. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);
9. Peraturan Presiden Nomor 48 Tahun 2015 tentang Kementerian Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 90);
10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 08/M-DAG/PER/2/2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 202);
11. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 77 Tahun 2018 tentang Pelayanan



Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik di Bidang Perdagangan  
(Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 938);

Hal ini serupa pula dengan kegiatan pendistribusian barang dan/atau jasa. Namun distributor menyelenggarakan kegiatan pendistribusiannya atas kemauan sendiri, sedangkan pada sistem waralaba (*franchise*) pelaksanaannya atas petunjuk, perintah atau instruksi yang sudah ditentukan oleh franchisor.

Penyelenggaraan waralaba (*franchise*) mengharuskan kepada franchisee yaitu saudara Nur Muabat untuk menggunakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh franchisor yaitu Manajemen Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken” (Manager RM “Pondok Dahar”). Diantaranya seperti sistem, prosedur, penggunaan barang-barang yang diperlukan, cara pemasaran, dan lain-lain. Hal ini merupakan hal yang tidak boleh luput dari pengawasan *franchisee* dalam penyelenggaraan waralaba (*franchise*). Ketentuan yang telah ditetapkan oleh *franchisor* memberikan keuntungan berupa jaminan terhadap jalannya *franchise* karena sistem dan ketentuan yang ditentukan oleh franchisor telah diuji sebelumnya. Sesuai dengan yang telah dituangkan dalam Surat Perjanjian Kerjasama yang telah mereka sepakati tertanggal 7 November 2020 dengan saudara Tri Eko Mulyono selaku perwakilan pihak Manajemen Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken” selaku franchisor (pihak I) dengan saudara Nur Muabat selaku Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken” selaku *franchisee* (Pihak II) dengan disaksikan oleh bapak Aris Supriyadi selaku Kepala Desa Penyangkringan dan bapak Moh. Sayyidil Mursalih selaku Pembina Yayasan MPU Sindok Jayastambha.

Sistem waralaba (*franchise*) adalah sistem pada bisnis atau usaha yang menggunakan nama atau merek milik orang lain, yang biasanya merek tersebut sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Sistem waralaba (*franchise*) ini membutuhkan koordinasi yang erat antara *franchisor* selaku pemilik waralaba dengan *franchisee* selaku penerima waralaba.

Sebagaimana penulis telah menyebutkan jenis-jenis waralaba (*franchise*) pada bab II mengenai tinjauan pustaka. Diantara jenis waralaba (*franchise*), maka waralaba (*franchise*) produk dan merek daganglah yang tergolong sederhana. Sederhana dalam hal ini adalah sederhana dalam pengelolaan dan cara kerjanya. Maksudnya adalah dalam proses memulai, pengelolaan, serta menjalankannya hanya perlu mengikuti ketentuan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, karena sistem ini sudah diuji cobakan sebelumnya oleh pihak *franchisor*, yaitu pemilik hak merk dagang Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken”. Waralaba (*franchise*) produk dan merek dagang memberikan wewenang kepada *franchisee* untuk menyalurkan kembali atau menjual kembali produk yang telah dipatenkan oleh *franchisor*. Hal ini termasuk wewenang untuk memakai merek dagang milik *franchisor*. Dengan diberikannya wewenang untuk memakai merek dagang milik *franchisor*, maka *franchisee* memberikan sejumlah pembayaran berupa royalti atau *fee* kepada *franchisor* dimuka. Penjualan produk yang dilakukan oleh *franchisee* juga memberikan keuntungan di kemudian hari kepada *franchisor*. Karena bentuknya yang sederhana, waralaba (*franchise*) produk dan merek dagang ini pun menggunakan bentuk agen, lisensi, ataupun distributor dalam hal pengaplikasiannya.

Bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*) ini adalah dimana *franchisee* membeli dan menggunakan merek dagang yang telah familiar di kalangan masyarakat dimana dalam penelitian ini mengambil contoh merek dagang “Gurih Chicken”. Yang mana hal ini sedikit lebih memudahkan kerja *franchisee*. *Franchise* hanya seperti melanjutkan suatu bisnis yang telah dijalankan sebelumnya, dengan catatan tanggung jawab yang lebih besar. Maksud dari tanggung jawab yang lebih besar disini adalah karena *franchise* harus bisa menjalankan *franchise* dengan target yang telah ditetapkan, yang mana target tersebut sudah diujicobakan sebelumnya, sehingga hal tersebut menjadi suatu tolak ukur bagi *franchisee* dalam menjalankan bisnis tersebut.

Karena waralaba (*franchise*) yang dibeli oleh *franchisee* dari *franchisor* sudah dikenal oleh masyarakat, hal ini lebih menguntungkan bagi *franchisee*. Produk yang telah dipatenkan oleh *franchisor* memudahkan *franchisee* dalam pemasaran atau penjualan kembali produknya, karena telah dikenal masyarakat luas. Jadi, *franchisee* dapat menghemat waktu karena tidak harus melakukan penelitian lagi terhadap kebutuhan atau apa yang diminati masyarakat.

Trend bisnis menggunakan sistem waralaba (*franchise*) banyak digandrungi masyarakat sekarang ini. Banyak *franchise* internasional terutama di bidang makanan yang menduduki kawasan kota besar ataupun kota kecil di Indonesia, seperti KFC, McDonald, Pizza Hut, dan lain sebagainya. Namun tidak menutup kemungkinan *franchise* lokal untuk bersaing. Banyak sekali merek dagang yang telah menggunakan sistem waralaba (*franchise*) untuk perluasan usahanya.

Bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*) di bidang makanan dan minuman adalah salah satu waralaba (*franchise*) yang diminati masyarakat. Waralaba (*franchise*) makanan dan minuman nyaris tak ada matinya. Wajar, karena setiap orang butuh makan dan minum setiap hari. Hal ini didukung lagi dengan keinginan masyarakat untuk hidup serba praktis, maka membuka bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*) di bidang makanan, terutama makanan cepat saji (*fast food*) adalah usaha yang dapat diperhitungkan dan dapat bertahan di masa sulit. Termasuk waralaba (*franchise*) Gurih Chicken.

Adapun beberapa alasan mengapa bisnis waralaba dibidang makanan amat sangat menarik terutama sejenis Gurih Chicken ini yaitu :

1. Makanan adalah kebutuhan primer masyarakat;
2. Bukan produk musiman, potensi pasarnya sangat besar;
3. Lebih dari 60% penduduk Indonesia mengkonsumsi ayam;
4. Inovasi terus menerus dengan berorientasi pada kepuasan customer;
5. Bahan baku mudah didapat;
6. Proyeksi Payback Periode yang cepat;
7. Telah berpengalaman mengembangkan konsep bisnis kemitraan;
8. Manajemen sistem yang handal dan profesional.

Gurih Chicken adalah merk dagang waralaba (*franchise*) yang bergerak di bidang Fast Food Restaurant, yang mana namanya sudah tidak asing lagi di

telinga masyarakat. Untuk sampai pada titik kesuksesannya, banyak rintangan yang harus dihadapi oleh Gurih Chicken, diantaranya harus bersaing dengan perusahaan waralaba (*franchise*) internasional yang sama-sama bergerak di bidang makanan cepat saji seperti McDonald atau KFC dan lain sebagainya. Belum lagi dengan perusahaan waralaba (*franchise*) lokal. Namun setelah melalui tahapan proses yang panjang, akhirnya berdirilah berdirilah gerai-gerai Fast Food Restaurant dengan brand Gurih Chicken di Indonesia, yang berkembang mulai dari kawasan kota besar hingga kota kecil.

Gurih Chicken mempunyai keunggulan yaitu, dengan membidik pangsa pasar seluruh kalangan lapisan masyarakat sehingga bisa didirikan hingga ke daerah-daerah dengan didukung sistem manajemen yang telah teruji menjadikan Gurih Chicken sebagai usaha yang mempunyai Brand Awareness tinggi, prospektif, dan marketable. Pola kemitraan ini juga dapat mendorong pengusaha-pengusaha baru dengan modal yang terjangkau untuk memiliki suatu bidang makanan yang dapat dikelola oleh perorangan atau berbadan hukum.

Untuk menjadi penerima waralaba (*franchise*) atau *franchisee* dari Gurih Chicken, maka calon *franchisee* terlebih dahulu harus mengetahui atau mencari informasi mengenai penyelenggaraan waralaba (*franchise*) dengan Gurih chicken dari *franchisor*. Hal ini bertujuan agar para pihak, baik *franchisor* maupun *franchisee* tidak terjadi kesalahpahaman mengenai kerja sama yang akan dilaksanakan. Yang perlu diketahui oleh calon *franchisee* mengenai pelaksanaan kerja sama waralaba (*franchise*) dengan Manajemen

Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken” adalah sebagai berikut:

1. Royalti fee :

50% untuk Managemen Mitra Usaha, 10% untuk Mitra Usaha dan 40% untuk Pelaksana Kerja.<sup>73</sup>

2. Support :

Gerobak, equipment, training, renovasi, material, survey lokasi.

Hal-hal tersebut merupakan ketentuan yang harus diperhatikan dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* dengan Gurih Chicken. Dengan ketentuan-ketentuan itu, banyak fasilitas yang didapatkan oleh *franchise*, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Berhak menggunakan merek Gurih Chicken;
2. Mendapat gerobak lengkap dengan segala atribut Gurih Chicken;
3. Standard Operational Procedure (SOP);
4. Quality control dan maintenance;
5. Peralatan outlet lengkap dengan pemanas electric, fryer, dan peralatan makan-minum, freezer, dan lain-lain;
6. Paket promosi (neon box, banner, flyer, dan lain-lain);

---

<sup>73</sup> Pasal 1 Bab Kesepakatan Bersama Perjanjian Kerjasama antara Managemen Mitra Usaha Kentaki Outlet Gerobak “Gurih Chicken” dengan Nur Muabat, 7 November 2020, Kendal;

7. Bahan baku operasional awal;
8. Seragam;
9. Kontrak kerja sama dengan pengesahan;
10. Training teknis masak, pelayanan, penjualan, promosi, administrasi, dan
11. Pembukuan;
12. Pendampingan pada saat operasional awal selama 1 bulan.

Dalam pembuatan perjanjian, isi perjanjian kerja sama waralaba (franchise) antara franchisee dengan Manajemen Mitra Usaha Gerobak Gurih Chicken selaku franchisor haruslah mengandung unsur mengenai syarat-syarat sahnya perjanjian sesuai dengan ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara. Antara lain adalah sebagai berikut:

1. Kesepakatan;
2. Kecakapan;
3. Suatu hal tertentu;
4. Suatu sebab yang halal.

Syarat pertama sahnya kontrak adalah adanya kesepakatan atau consensus para pihak. Kesepakatan ini diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata. Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai itu adalah pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat / diketahui orang

lain<sup>74</sup>. Perjanjian waralaba (*franchise*) yang dibuat ini harus mengandung kesepakatan. Kesepakatan yang dimaksud adalah kesepakatan antara para pihak baik *franchisee* maupun franchisor untuk melakukan kerja sama waralaba (*franchise*) ini. Kesepakatan harus murni berasal dari kemauan para pihak sendiri untuk melakukan perjanjian waralaba (*franchise*) ini. Tidak ada paksaan dari pihak manapun. Kesepakatan ini memberikan wewenang atau izin kepada *franchisee* untuk menggunakan lisensi atau merek dagang milik *franchisor* untuk kemudian dijalankan dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*. Pada saat perjanjian berlangsung, *franchisee* dilarang untuk membuat usaha yang mirip atau bahkan sama dan bersaing dengan usaha yang dimiliki oleh *franchisor*. Pihak *franchisee* pun diwajibkan untuk menjaga rahasia dagang yang diketahuinya selama bekerja sama dengan pihak Manajemen Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak “Gurih Chicken” selaku pemilik hak merek dagang “Gurih Chicken” selaku *franchisor*.

Kecakapan para pihak dalam melakukan perjanjian waralaba (*franchise*) ini pun harus diperhatikan. Agar para pihak dapat mempertanggungjawabkan segala tindakan yang diambilnya. Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum<sup>75</sup>.

---

<sup>74</sup> Salim HS, et.al. *Perancangan Kontrak dan Memorandum of Understanding (MoU)*. Jakarta, Sinar Grafika, 2006, h.9.

<sup>75</sup> R. Soeroso, *Perjanjian di bawah Tangan*, Sinar Grafika, Jakarta, 2010, h. 12.



Suatu hal tertentu berkaitan dengan obyek yang diperjanjikan, dalam hal ini adalah kerja sama waralaba (*franchise*) dengan membeli merek atau lisensi Gurih Chicken. Adapun yang dimaksud suatu hal atau objek tertentu (*eenbepaald onderwerp*) dalam Pasal 1320 B syarat 3, adalah prestasi yang menjadi pokok kontrak yang bersangkutan. Hal ini untuk memastikan sifat dan luasnya pernyataan-pernyataan yang menjadi kewajiban para pihak. Prestasi tersebut harus bisa ditentukan, dibolehkan, dimungkinkan dan dapat dinilai dengan nominal tertentu<sup>76</sup>.

Unsur dalam pembuatan perjanjian kerja sama waralaba (*franchise*) ini, baik unsur subjektif ataupun obyektif haruslah berdasarkan sebab yang halal. Yang dimaksudkan halal disini adalah tidak bertentangan dengan agama, hukum, ketertiban umum, dan kesusilaan. Sedangkan menurut Subekti: “Subekti menyatakan bahwa sebab adalah isi perjanjian itu sendiri, dengan demikian kausa merupakan prestasi dan kontra prestasi yang saling dipertukarkan oleh para pihak”. Istilah kata halal bukanlah lawan kata haram dalam hukum Islam seperti yang pada umumnya orang ketahui, tetapi yang dimaksud sebab yang halal adalah bahwa isi kontrak tersebut tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan<sup>77</sup>.

Setelah ketentuan dalam Pasal 1320 KUHPdata tersebut di atas dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Gurih Chicken selaku *franchisor* dipenuhi, maka perjanjian *franchise* dapat ditandatangani oleh para pihak.

---

<sup>76</sup> H.Salim HS,et.al, *Op. Cit.*, h. 10.

<sup>77</sup> Agus Yudha Hernoko, *Op. Cit.*, h.194.

Setelah perjanjian ditandatangani oleh *franchisee* dan *franchisor* berarti mereka telah mengikatkan diri untuk melaksanakan perjanjian waralaba (*franchise*) yang telah dibuat tersebut. Hal ini melahirkan kewajiban terhadap para pihak, baik *franchisee* maupun *franchisor*. Dengan begitu maka perjanjian diantara mereka akan menjadi perundang-undangan bagi mereka sesuai dengan *asa pacta sun servanda* dalam KUHPerdota. Berdasarkan prinsip ini, para pelaku harus melaksanakan kesepakatan – kesepakatan yan telah disepakatinya dan dituangkan dalam perjanjian. Black’s Law Dictionary mengartikan prinsip dalam bahasa Latin ini sebagai berikut: “*agreements must be kept*”. *The rule that agreements and stipulations, esp. those contained intreaties must be obsereved*”<sup>78</sup>.

Menurut asas ini kesepakatan para pihak itu mengikat sebagaimana layaknya undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Karena adanya janji timbul kemauan bagi para pihak untuk saling berprestasi, maka ada kemauan untuk saling mengikatkan diri. Kewajiban kontraktual tersebut menjadi sumber bagi para pihak untuk secara bebas menentukan kehendak tersebut dengan segala akibat hukumnya.

Berdasarkan analisa yang telah penulis uraikan diatas, bahwasanya Perjanjian Waralaba antara Manajemen Mitra Usaha Kentucky Outlet Gerobak selaku pemilik merek dagang “Gurih Chicken” atau biasa disebut sebagai *franchisor* dengan saudara Nur Muabat selaku *franchisee* telah memenuhi

---

<sup>78</sup> Huala Adole, *Dasar – dasar Hukum Kontrak Internasional*, PT Refika Aditama, Bandung, 2010.h. 25.

unsur-unsur yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPdt. Maka dengan ini sudah selayaknya kesepakatan yang telah terjalin akan mengikat kedua belah pihak dan menjadi hukum bagi kedua belah pihak (*asas pacta sunt servanda*). Sehingga menimbulkan hak dan kewajiban yang harus dipatuhi dan dilaksanakan oleh kedua belah pihak.

## **B. Kendala - kendala dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) di Gurih Chicken Weleri**

Adapun kendala – kendala dalam pelaksanaan perjanjian waralaba terdiri dari kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal ini menyangkut eksistensi perjanjian *franchise* yang ada dalam hal pendaftaran, kewajiban *franchisee* kepada *franchisor*, jangka waktu, royalti maupun persoalan pemutusan hubungan yaitu pendaftaran, kewajiban *franchisee* kepada *franchisor*, jangka waktu, royalti, dan pemutusan hubungan bisnis. Sedangkan kendala eksternal secara garis besar dapat dikatakan bahwa aspek eksternal adalah cara dibuatnya aturan-aturan dengan benar baik secara langsung maupun secara tidak langsung mengenai hal pelaksanaan bisnis waralaba di Indonesia.

### **a. Kendala Internal**

Perjanjian adalah sebuah bentuk peristiwa yang melahirkan hubungan diantara para pihak yang membuatnya. Para pihak berjanji untuk melaksanakan segala sesuatu yang telah tertuang dalam perjanjian. Hal ini berupa kewajiban di pihak yang satu dan hak di pihak yang lainnya.

Perjanjian sendiri mengandung hubungan hukum antara dua orang/pihak

atau lebih, dimana pihak yang satu berhak atas sesuatu yaitu prestasi. Sehingga disetiap perjanjian selalu ada kewajiban hukum dari pihak satu terhadap pihak lainnya yang berhak atas suatu prestasi tersebut. Prestasi sendiri berkaitan dengan objek perjanjian karena setiap perjanjian terdapat objek yang berisi janji-janji. Menurut Fajar Sugianto:

Perikatan erat kaitannya dengan prestasi (*prestatie*) yang menjadi elemen penting di dalam perikatan, karena merepresentasikan janji yang harus dilakukan sesuai dengan isi perikatan, misalnya *prestatie het na komen van iets*, yaitu perbuatan menepati janji pembayaran. Ada 5 (lima) sifat umum prestasi, yaitu:

1. harus sudah tertentu atau dapat ditentukan;
2. dapat dimungkinkan;
3. diperbolehkan oleh hukum;
4. harus ada manfaat bagi para pihak dalam perikatan;
5. dan dapat terdiri dari satu atau beberapa perbuatan.<sup>79</sup>

Dalam hal ini, perjanjian *franchise* telah mengatur segala sesuatu yang dibutuhkan, yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja sama *franchise*. Semua yang tertuang dalam perjanjian *franchise* harus dijalankan oleh *franchisee* dan *franchisor*.

Wanprestasi adalah ketika *franchisee* dan *franchisor* tidak memenuhi atau menjalankan hal-hal yang telah ditentukan dalam perjanjian *franchise*, ataupun para pihak melakukan hal yang dilarang atau tidak diperbolehkan selama perjanjian *franchise* dilaksanakan.

Diantara bentuk wanprestasi yang dapat dilakukan oleh para pihak antara

---

<sup>79</sup>Fajar Sugianto, *Perancangan & Analisis Kontrak*, R.A.De.Rozarie, Surabaya, 2017, h.1.

lain sebagai berikut:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi untuk dilakukan;
2. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan;
3. Melakukan apa yang sudah diperjanjikan tapi terlambat;
4. Melakukan sesuatu yang oleh perjanjian tidak boleh dilakukan.

Tidak melakukan apa yang disanggupi untuk dilakukan, misalnya pihak *franchisee* telah menyerahkan sejumlah uang sebagai tanda jadi kepada *franchisor* untuk kemudian bisa dibuatkan bukti bahwa *franchisee* menyetujui segala persyaratan yang telah ditetapkan untuk menjalankan perjanjian *franchise* tersebut, namun *franchisor* tidak juga segera membuatkan bukti tersebut. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan, misalnya pihak *franchisee* melakukan setoran atau pembayaran royalti atau fee namun tidak sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan oleh pihak *franchisor*.

Melakukan apa yang sudah diperjanjikan tapi terlambat, misalnya pihak *franchisee* melakukan pembayaran royalti atau fee namun melewati batas waktu yang telah ditetapkan. Melakukan sesuatu yang oleh perjanjian tidak boleh dilakukan, misalnya pihak *franchisee* tidak menggunakan bahan atau produk yang telah ditentukan oleh *franchisor*.

Jadi, yang dimaksud dengan wanprestasi adalah tidak berbuat atau melaksanakan prestasi, melaksanakan prestasi tapi tidak sebagaimana mestinya atau terlambat, atau melakukan sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam

perjanjian. Wanprestasi disini merupakan suatu pelanggaran dan menyebabkan kerugian terhadap pihak-pihak tertentu.

*Franchise* pada dasarnya seperti melanjutkan suatu bisnis yang telah dijalankan sebelumnya, dengan catatan tanggung jawab yang lebih besar. Maksud dari tanggung jawab yang lebih besar disini adalah karena *franchisee* harus bisa menjalankan *franchise* dengan target yang telah ditetapkan, yang mana target tersebut sudah diujicobakan sebelumnya, sehingga hal tersebut menjadi suatu tolak ukur bagi *franchisee* dalam menjalankan bisnis tersebut. Hal ini menjadi suatu tanggung jawab yang cukup besar karena, *franchisee* harus bisa mencapai kriteria yang telah ditentukan agar bisa seimbang dengan toko atau store milik *franchisee* lain yang bekerja sama dengan Gurih Chicken. Bagaimana *franchisee* bisa bertahan dengan berbagai macam saingan yang ada, baik dari merek yang sama dalam ini Gurih Chicken maupun dengan berbagai macam merek dagang lain, terutama di bidang makanan cepat saji. Inilah pentingnya komunikasi antara *franchisee* dan *franchisor* selama menjalankan bisnis waralaba (*franchise*) ini.

Semasa perjanjian dilaksanakan, maka *franchisee* tidak diizinkan untuk melakukan hal-hal yang berada di luar dari isi perjanjian yang telah ditetapkan tanpa izin dan persetujuan dari *franchisor*. Diantara hal-hal tersebut adalah :

1. *Franchisee* tidak diperbolehkan melakukan atau membuat perjanjian dengan pihak lain yang mana perjanjian tersebut dapat memicu perbedaan kepentingan selama pelaksanaan perjanjian *franchise* dengan *franchisor* berlangsung;

2. *Franchisee* tidak diperbolehkan untuk ikut andil dalam pembentukan, pendirian, pelaksanaan, atau berpartisipasi di bidang usaha yang mirip atau sejenis dan/atau bertujuan untuk mengimbangi atau menyamai usaha milik *franchisor*;
3. *Franchisee* tidak diizinkan untuk menggunakan atau memperjualbelikan bahan-bahan atau produk-produk untuk kepentingan lain, selain untuk kepentingan yang telah diketahui atau disetujui oleh *franchisor* terlebih dahulu;
4. *Franchisee* tidak diizinkan untuk memperjual-belikan bahan-bahan atau produk-produk berikut dengan rahasia dagangnya di luar daerah/wilayah yang telah disetujui baik *franchisee* maupun *franchisor*;
5. *Franchisee* tidak diizinkan untuk mengubah standar alat-alat perlengkapan yang sudah ditetapkan *franchisor*;
6. *Franchisee* dilarang untuk mengganti atau mengubah Standard Operasional Prosedur (SOP) untuk kepentingan apapun dan untuk keperluan siapapun.

*Franchisee* dikatakan wanprestasi apabila melakukan hal-hal yang berpotensi mendatangkan kerugian terhadap *franchisor*, termasuk juga tidak terpenuhinya ketentuan-ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan dan telah disetujui oleh para pihak dalam perjanjian. Namun hal ini tidak termasuk ketika terjadinya di luar kemampuan *franchisee*. Hal tersebut terjadi di luar kapabilitas manusia untuk bisa menghindarinya. Keadaan ini biasa disebut keadaan memaksa atau *force majeure*.

Kendala-kendala yang terjadi selama perjanjian *franchise* dilaksanakan biasanya karena *franchisee* kerap kali nakal. *Franchisee* melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan- ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian sebelumnya, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. *Franchisee* tidak membayar atau terlambat membayar royalti / fee;
2. *Franchisee* menjual produk di luar Gurih Chicken;
3. Hutang pembungkus;
4. Pembungkus, bumbu, dan cup lost (kurang);
5. *Franchisee* membuat program sendiri tanpa sepengetahuan dan seizin *franchisor*;
6. *Franchisee* membeli pembungkus sendiri di luar tanpa merek;
7. *Franchisee* mengabaikan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian.

Sebagai pihak yang dirugikan, Gurih Chicken selaku *franchisor* harus mengambil tindakan penyelesaian. *Franchisor* mengeluarkan surat peringatan kepada *franchisee* atas pelanggaran yang telah dilakukannya. Pemberian surat peringatan ini dilakukan sampai 3 (tiga) kali. Namun, apabila *franchisee* mengabaikan surat peringatan tersebut, maka dilakukan pencabutan merek dagang milik *franchisor* yakni Gurih Chicken terhadap toko atau store milik *franchisee* yang bersangkutan.

Namun untuk kendala seperti kekurangan pembungkus, bumbu, dan cup lost atau kurang biasanya hal ini dilaporkan terlebih dahulu kepada *supervisor* untuk bisa kemudian dicarikan kekurangannya agar bisa dilakukan penjualan



kembali. Hal ini biasanya terjadi karena kurangnya planning atau rencana. Penyesuaian penyediaan bahan dan produk di store atau toko biasanya berdasarkan tanggal pada setiap bulan.

Pada awal dan akhir bulan disediakan bahan dan produk dengan jumlah yang lebih, karena tanggal awal bulan merupakan tanggal orang-orang biasanya mendapatkan pemasukan, dan tanggal akhir bulan biasanya orang-orang kerap kali menghemat pendapatan. Pada pertengahan bulan biasanya store menyediakan bahan dan produk secukupnya saja, karena biasanya pada tanggal pertengahan bulan orang-orang jarang menjajakan pendapatan mereka. Hal ini semua biasanya direncanakan dalam estimasi kebutuhan produk.

Tapi terkadang estimasi kebutuhan produk yang telah direncanakan bisa saja melenceng, hal ini bisa terjadi karena sengaja ataupun karena situasi dan kondisi. Terjadi secara sengaja misalnya seperti, bahan dan produk yang telah diperkirakan cukup untuk sebulan, ternyata hanya bisa bertahan hingga 2 minggu. Ini dikarenakan beberapa jumlah bahan dan produk digunakan untuk keperluan lain di luar kepentingan store Gurih Chicken seperti acara arisan rumah tangga yang mempercayakan Gurih Chicken untuk konsumsinya. Hal ini merupakan salah satu kendala, karena tidak ada perkiraan sebelumnya, sehingga harus melakukan order kembali ke kantor pusat Gurih Chicken atau melakukan order di store yang berada di wilayah/lingkungan sekitar yang mana membutuhkan waktu.

#### **b. Kendala Eksternal**

Suatu perjanjian berisikan hal-hal berupa aturan, hak dan kewajiban yang

ditentukan oleh para pihak yang membuatnya untuk kemudian dipenuhi sebagai sesuatu yang mengikat mereka. Ketika ketentuan tersebut dilanggar atau tidak dipenuhi maka akan timbul akibat hukum atau konsekuensi berupa sanksi.

Berdasarkan yang tertuang dalam Pasal 1338 KUH Perdata menjelaskan bahwa semua yang telah disepakati dan juga dirancang berdasarkan dengan peraturan undang-undang maka persetujuan tersebut menjadi undang-undang untuk para pihak yang menyepakatinya.

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian tidak bernama maka perjanjian waralaba berasal dari pasal 1338 KUH Perdata yang dalam pasal ini mengandung asas kebebasan berkontrak. Ini berarti hukum perjanjian yang berisi hal-hal yang dimuat berdasarkan peraturan undang-undang yang ada, sesuai dengan adat istiadat yang baik, dan dengan keadaan yang baik itu disepakati mengikat para pihak layaknya undang-undang.

“Tiap perbuatan melawan hukum yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.” Pasal 1365 KUHPerdata tersebut menjelaskan bahwa apabila timbul suatu kerugian dari perbuatan yang dilakukan oleh seseorang kepada orang lain, maka orang tersebut dapat memintakan pertanggungjawaban serta meminta ganti kerugian yang dideritanya.

Apapun perjanjian yang dilaksanakan pasti ada kemungkinan terjadi kendala-kendala dalam pelaksanaannya. Dalam hal ini bisnis dengan sistem

*franchise* yang didasarkan pada perjanjian *franchise* antara *franchisee* dengan *franchisor* yakni Gurih Chicken pun begitu juga. Diantara kendala-kendala diatas yang telah disebutkan, semuanya telah ditangani dengan penyelesaian yang sederhana terlebih dahulu. Pihak *franchisor* yakni Gurih Chicken selalu mengutamakan musyawarah mufakat. Dalam hal tidak terjadinya kesepakatan secara mufakat maka permasalahan wanprestasi seperti bisa dibawa ke ranah pengajuan gugatan keperdataan melalui pengadilan negeri sesuai dengan domisili dimana tempat terjadinya perjanjian tersebut dan atau dimana letak domisili hukum obyek yang diperjanjikan.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*) di bidang cepat saji Gurih Chicken Weleri diawali dengan pengenalan mengenai waralaba (*franchise*) itu sendiri kepada *franchisee*, lalu dilanjutkan dengan pembuatan perjanjian tertulis yakni perjanjian waralaba (*franchise*) antara *franchisee* dan *franchisor* yang berlandaskan kesepakatan. Setelah kesepakatan tercapai lalu dilakukan pendatangannya. Melakukan penandatanganan berarti telah menyetujui dan dengan konsekuensi hukum yang timbul dari adanya penandatanganan perjanjian tersebut. Dengan itu maka kedua belah pihak telah siap untuk menjalankan kewajiban-kewajiban yang timbul dan serta berhak untuk menuntut hak-hak yang timbul pula. Ini sesuai dengan apa yang telah diatur dalam KUHPerdara mengenai asas kesepakatan, asas kebebasan berkontrak, asas *pacta sunt servanda* dan serta asas itikad baik. Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan oleh penulis, bahwasanya pelaksanaan perjanjian waralaba merek dagang “Gurih Chicken” telah sesuai dengan apa yang diatur dalam Pasal 1320 KUHPdt dimana dalam perjanjian tersebut telah mengandung kesepakatan antara kedua belah pihak, kedua belah pihak telah cakap dalam melaksanakan perjanjian tersebut, kedua belah pihak melaksanakan perjanjian tersebut dengan penuh itikada baik dan serta mempunyai tujuan tertentu yang tidak melanggar

aturan perundang-undangan maupun asa keasusilaan.

2. Adapun kendala – kendala dalam pelaksanaan perjanjian waralaba terdiri dari kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal ini menyangkut eksistensi perjanjian franchise yang ada dalam hal pendaftaran, kewajiban franchisee kepada franchisor, jangka waktu, royalti maupun persoalan pemutusan hubungan yaitu pendaftaran, kewajiban franchisee kepada franchisor, jangka waktu, royalti, dan pemutusan hubungan bisnis. Sedangkan kendala eksternal secara garis besar dapat dikatakan bahwa aspek eksternal adalah cara dibuatnya aturan-aturan dengan benar, baik secara langsung maupun secara tidak langsung mengenai hal pelaksanaan bisnis waralaba di Indonesia.

Dalam hal terjadinya permasalahan-permasalahan tersebut solusi paling tepat adalah dengan memperhatikan detail isi perjanjian adalah kunci bagi kedua belah pihak guna menyelesaikan permasalahannya secara internal. Karena diperjanjian tersebut pastilah telah tertulis secara detail mengenai konsekuensi-konsekuensi bilamana terjadi hal-hal tertentu yang tidak diharapkan seperti halnya kasus wanprestasi dari salah satu atau bahkan kedua belah pihak dalam menanggulangi kendala-kendala internal. Sedangkan guna menanggulangi kendala eksternal adapun solusinya adalah mendorong pemerintah agar lebih aktif dalam memperhatikan perkembangan daripada bisnis waralaba seperti ini. Pemerintah harus selalu aktif merumuskan peraturan-peraturan baru yang berkaitan dengan bisnis waralaba agar bisnis waralaba ini bisa berjalan dengan baik dan benar dan

tetap terkendali. Karena pada dasarnya peraturan-peraturan inilah yang merupakan alat daripada pemerintah agar bisa memastikan bahwasanya bisnis waralaba dapat berjalan dengan sehat dan benar agar tidak merugikan salah satu pihak.

## **B. Saran**

1. Bagi para pihak yang akan memulai usaha *franchise* baiknya sebelum memulai pembahasan terkait kerjasama baiknya kedua belah pihak telah menegosiasikan terkait permintaan dan keinginan dari masing-masing agar terlebih dahulu menemukan garis besar kesepakatan diantara keduanya. Agar kedua belah pihak benar-benar paham dan sepakat sehingga bisa sama-sama menjalankan prestasinya secara komitmen. Dengan begitu maka perjanjian *franchise* diantara keduanya bisa berjalan dengan baik sesuai dengan yang diharapkan.
2. Bagi para pemangku kebijakan, bahwasanya bisnis dalam bidang waralaba sekarang ini menjadi suatu trend tersendiri di masyarakat, sehingga akan lebih baik bilamana pemerintah membentuk suatu badan atau institusi tersendiri yang mempunyai tugas dan peran sebagai lembaga pengawas usaha waralaba maupun aktif dalam hal terjadinya permasalahan-permasalahan ketika menjalankan bisnis bidang waralaba. Dengan begitu maka akan menimbulkan rasa aman bagi masyarakat yang ingin menjalankan atau akan menjalankan usaha waralaba atau

sedang dan akan menjadi atau bergabung dalam bisnis waralaba.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Al Qur'an:**

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta, 2002

### **Buku-buku:**

Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia: Konsep, regulasi, dan Implementasi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.

Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008.

Amir Karamoy, *Menjadi Kaya Lewat waralaba*, Pustaka Bisnis Indonesia, Jakarta, 2005,

Amir Karamoy, *Waralaba-Jalur Bebas Hambatan menjadi Pengusaha Sukses*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2011.

D.Campbell and R.Proksch (eds), *Business Format Franchising (International Business Transction: Kluwer, 1988)*

Damsar, *Pengantar Sosiologi Pasar*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2018.

Gemala Dewi SH.,LL.M, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia (cetakan ke-5)*, Prenadamedia Group, Depok, 2018

H.R. Daeng Naja, *Contract Drafting Seri Keterampilan Merancang Kontrak Bisnis*, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, 2006.

Handri Raharjo, *Hukum Perjanjian Di Indonesia*, Pustaka Yustitia, Yogyakarta, 2009.

J. Satrio, *Hukum Perikatan Tentang Hapusnya Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1996.

Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.

M. Ali Mansyur, *Hukum Perdata Perikatan*, Unissula Press, Semarang, 2008

M. Mandelson, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor Dan Franchisee*, (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1997)

Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan*, CitraAditya Bakti, Bandung, 2001.

Mukti Fajar ND dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2010.

Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode Pendekatan Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1998.



Setiawan, *Aneka Masalah Hukum dalam Hukum Acara Perdata*, (Bandung: PT Alumni, 1992), halaman. 157 dalam Andrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia)

Siti Ummu Adillah, *Hukum Kontrak*, Cetakan Pertama, Unissula Press, Semarang, 2010.

Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Liberty, Yogyakarta, 1991.

Suryono Ekotama, *10 Rahasia Bisnis Franchise*, PT. Gramedia Pustaka, Jakarta, 2012.

W. Gulo, *Metode Penelitian*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2002.

#### **Jurnal/artikel:**

Sheila Felicia, *Perlindungan Hukum Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba (Analisis Kontrak Bisnis Waralaba Lokal “Apotek k-24 di Semarang)*, Tesis, Program Studi Kenotariatan Universitas Diponegoro, Semarang, 2010.

Camelia M. *Implikasi Hukum Adanya Globalisasi Bisnis Franchise*, *Jurnal Hukum* No.1 Vol.1 Januari, Yogyakarta 2007,

#### **Peraturan perundang-undangan :**

Undang-undang Dasar Negara Kesatuan Republik Indonesia Tahun 1945

Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor: 1/MUNASVII/MUI/5/2005 Tentang *Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)*.

Kitab Undang-undang Hukum Perdata

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang *Waralaba*

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang *Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda pendaftaran Usaha Waralaba*

#### **Website :**

Adityo Ari Wibowo, *Tinjauan tentang Perjanjian Kontrak Franchise/Waralaba*, sebagaimana diakses pada <https://adityoariwibowo.wordpress.com/2013/02/09/tinjauan-tentang-perjanjiankontrak-franchise-waralaba/>,

Elqorni, *Konsep Franchising*, sebagaimana diakses pada

<https://elqorni.wordpress.com/category/manajemen-pemasaran/franchising-manajemen-pemasaran/>,

[http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/610/jbptunikomp-gdl-dianindahp-30489-9-unikom\\_d-i.pdf](http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/610/jbptunikomp-gdl-dianindahp-30489-9-unikom_d-i.pdf),

<https://id.wikipedia.org/>,

<https://kbbi.web.id/yuridis> ,

<https://m.republika.co.id/amp/26554>,

Ilmu Pengetahuan Umum, *10 Perusahaan waralaba Terbesar di Dunia*, sebagaimana diakses pada <https://ilmupengetahuanumum.com/10-perusahaan-waralaba-terbesar-di-dunia/> ,

Kamus Besar Bahasa Indonesia(KBBI), *Kamus Versi Online/darling (dalam jaringan)* , sebagaimana diakses pada <https://kbbi.web.id/tinjau>,

Sumber Penelitian, *Pengertian Waralaba (Franchise) Menurut Para Ahli Beserta Jenis-Jenisnya*, sebagaimana diakses pada <http://www.sumberpengertian.co/pengertian-waralaba-franchise>,