

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Suatu kontrak (perjanjian) harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yaitu kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal, sebagaimana dinyatakan dalam pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya. Permasalahan hukum akan timbul jika sebelum perjanjian tersebut sah dan mengikat para pihak yaitu dalam proses perundingan, salah satu pihak telah melakukan perbuatan hukum seperti meminjam uang, membeli tanah dan lainlain, padahal belum tercapai kesepakatan final antara mereka mengenai kontrak bisnis yang dirundingkan.

Hal ini dapat terjadi karena salah satu pihak begitu percaya dan menaruh penghargaan dan harapan akan janji yang diberikan oleh rekan bisnisnya jika pada akhirnya perundingan mengalami jalan buntu dan tidak tercapai kesepakatan, misalnya tidak tercapai kesepakatan mengenai *fees*, *royalty* atau jangka waktu *lisensi*, maka tidak dapat dituntut ganti rugi atas segala biaya, investasi yang telah dikeluarkan kepada rekan bisnisnya karena menurut teori kontrak yang *klasik* belum terjadi kontrak, mengingat besarnya *fees*, *royalty* dan jangka waktu perjanjian merupakan hal yang *esensial* dalam suatu perjanjian lisensi dan *Franchising*.

1. Kehendak para pihak yang diwujudkan dalam kesepakatan adalah merupakan dasar mengikatnya suatu perjanjian dalam suatu hukum kontrak.
2. Kehendak itu dapat dinyatakan dengan berbagai cara baik lisan maupun tertulis dan mengikat para pihak dengan segala akibat hukumnya. Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara menyebutkan bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.

Akan tetapi pasal 1338 ayat 3 nya menyebutkan bahwa setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Dalam melaksanakan haknya seorang kreditor harus memperhatikan kepentingan debitur dalam situasi tertentu. Jika kreditor menuntut haknya pada saat yang paling sulit bagi debitur mungkin kreditor dapat dianggap melaksanakan kontrak tidak dengan itikad baik. Menurut Subekti, jika pelaksanaan perjanjian menurut hurufnya, justru akan menimbulkan ketidakadilan, maka hakim mempunyai wewenang untuk menyimpang dari isi perjanjian menurut hurufnya.<sup>1</sup>

Konsep bisnis waralaba akhir-akhir ini telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang diwaralabakan adalah usaha-usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat “menjamin” mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi “magnet” untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik. Pada saat sekarang ini,

---

<sup>1</sup> Suhamoko, *Hukum Perjanjian, Teori dari Analisis Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2004,) hlm.58

sulitnya mencari pekerjaan dan adanya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) membuat sebagian orang berminat untuk melakukan usaha waralaba. Para pihak yang terlibat dalam waralaba dijelaskan pada Pasal 1 ayat (2) dan (3) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa pemberi waralaba (*Franchisor*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Sedangkan penerima waralaba (*Franchisee*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.<sup>2</sup> Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.<sup>3</sup> Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan bahwa:

Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka

---

<sup>2</sup> Anki Novairi Dari dan Aditya Bayu Aji, 2011, *Kaya Raya dengan Waralaba*, (Jakarta: Kata Hati), hlm.107

<sup>3</sup> Lathifah Hanim, "Perlindungan Hukum Hak Dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia" dalam Jurnal Hukum, Vol XXVI, No. 2. [http \(http://jurnal.blog.com/skripsi/waralaba\)](http://jurnal.blog.com/skripsi/waralaba) diunduh 17 September 2020, pukul 15.33 WIB .

memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Lebih lanjut Diperjelas pada Pasal 3 Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa usaha yang dapat digolongkan sebagai usaha *Franchise* atau waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut: memiliki ciri khas usaha, terbukti sudah memberikan keuntungan, memiliki standart atas pelayanan dan barang dan / atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan,. 3 adanya dukungan yang berkesinambungan, dan hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar. Pasal 3 ayat (6) menyatakan bahwa kriteria waralaba adalah Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dalam penelitian ini dipilih judul, yaitu: TINJAUAN YURIDIS WARALABA (STUDI PERJANJIAN WARALABA NO. :123/33/45 ANTARA RIRI SEBAGAI PENERIMA WARALABA DENGAN PT. XINONA).

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian-uraian pada latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahannya adalah Bagaimana Bentuk Perjanjian Waralaba Antara Riri (Penerima Waralaba) Dengan PT Xinona berdasarkan surat kontrak perjanjian waralaba Nomor 123/33/45

### **C. TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

Bagaimana Bentuk Perjanjian Waralaba Antara Riri (Penerima Waralaba) Dengan PT. Xinona berdasarkan surat kontrak perjanjian waralaba Nomor 123/33/45.

### **D. MANFAAT PENELITIAN**

Dari Tujuan penelitian yang diuraikan, maka manfaat dari penelitian saya adalah:

1. Secara Praktis yaitu mempelajari Bagaimanakah Bentuk Perjanjian Waralaba Antara Riri (Penerima Waralaba) Dengan PT Xinona berdasarkan surat kontrak perjanjian waralaba Nomor 123/33/45
2. Secara Teoritis yaitu untuk memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu hukum, khususnya yang berkaitan dengan bentuk Perjanjian Waralaba antara Riri (Penerima Waralaba) dengan Restu (Pemberi Waralaba) menurut surat kontrak perjanjian waralaba Nomor 123/33/45.
3. Secara individu yaitu sebagai syarat kelulusan penulis sebagai mahasiswa di Fakultas Hukum Universitas HKBP Nommensen Jurusan Hukum Bisnis. Selain itu juga untuk mengerti bagaiman kondisi Sumber Daya Manusia pada perusahaan di lapangan secara faktual untuk mempersiapkan diri memasuki dunia pekerjaan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Umum Waralaba

##### 1. Pengertian Waralaba Menurut Hukum Indonesia

Waralaba (*Franchise*) pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Dalam hal ini *franchisor* memberikan *lisensi* kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu, dimana usaha tersebut dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor* dan *franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchisee*<sup>4</sup>

Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana 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.<sup>5</sup>

Waralaba (*Franchise*) berasal dari bahasa Perancis, yaitu *franchir* yang mempunyai arti memberi kebebasan kepada para pihak. PH. Collin, dalam Law Dictionary memberikan definisi franchise sebagai, *Lincense to trade using and*

---

<sup>4</sup> Sri Redjeki Slamet, *Waralaba (Franchise) di Indonesia*, Lex Jurnalica Volume 8 Nomor 2, April 2011, hlm, 128

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm, 129.

*paying a royalty for it dan Franchising sebagai act of selling a license to trade as a Franchisee*. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan royalti.<sup>6</sup>

Istilah *franchise* dipakai sebagai padanan istilah bahasa Indonesia “waralaba”. Waralaba terdiri atas kata “wara” dan “laba”. Wara artinya lebih atau istimewa, sedangkan laba artinya untung. Jadi, menurut arti kata, waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan untung lebih atau laba istimewa. Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) di Jakarta. Namun, dalam dunia bisnis para pelaku bisnis di Indonesia lebih mengenal dan senang menggunakan istilah aslinya *franchise* daripada waralaba. Kedua istilah tersebut muncul dalam hukum bisnis di Indonesia<sup>7</sup>

Pasal 1 ayat (1) Keputusan Menteri Perdagangan No. 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana 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.<sup>8</sup>

Bryce Webster mengemukakan pengertian Waralaba (*Franchise*) dari aspek yuridis, yaitu: lisensi yang diberikan oleh franchisor dengan pembayaran

---

<sup>6</sup> *Ibid*, hal 130.

<sup>7</sup> Abdulkadir Muhammad, Hukum Perusahaan Indonesia, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), h. 560-561.

<sup>8</sup> Keputusan Menteri Perdagangan No. 12/M-DAG/PER/3/2006

tertentu, lisensi yang diberikan itu bisa berupa lisensi paten, merek perdagangan, merek jasa, dan lain-lain yang digunakan untuk tujuan perdagangan tersebut di atas.<sup>9</sup>

Selanjutnya dalam kamus *Dictionary of Business Terms, franchise* mempunyai banyak arti antara lain : (Jack P. Friedman)<sup>10</sup>

1. Suatu izin yang diberikan oleh sebuah perusahaan kepada seseorang atau kepada suatu perusahaan (*franchisee*) untuk mengoperasikan suatu *outlet retail*, makanan atau supermarket dimana pihak franchisee setuju untuk menggunakan milik franchisor berupa nam, produk, servis, promosi, penjualan, distribusi, metode untuk *display*, dan lain-lain *company support*.
2. Hak untuk memasarkan barang-barang atau jasa perusahaan (*company's good and service*) dalam suatu wilayah tertentu, hak tersebut telah diberikan oleh perusahaan kepada seseorang individu, kelompok individu, kelompok marketing, pengecer, atau grosir.

Menurut Janet Housden memberi arti kepada suatu waralaba sebagai suatu ikatan kontraktual terhadap suatu kepentingan dalam mana suatu ikatan kontraktual terhadap suatu kepentingan dalam mana suatu organisasi, yaitu pihak *franchisor*, yang telah mengembangkan suatu formula untuk menghasilkan dan/atau menjual produk atau servis, diperluas haknya untuk menjalankan bisnis kepada perusahaan lain, yaitu pihak *franchisee*, dengan batasan-batasan dan pengawasan tertentu.<sup>11</sup>

Menurut V. Winarto Franchise adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dalam usaha tersebut dengan tujuan saling menguntungkan,

---

<sup>9</sup> *Op, Cit*, Sri Redjeki Slamet, hlm 131.

<sup>10</sup> Munir Fuady, 1997, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm, 135.

<sup>11</sup> *Ibid*, hlm, 136.



khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dalam bidang usaha penyediaan produk jasa langsung.<sup>12</sup>

## 2. Ketentuan Mengenai Waralaba

Di era globalisasi saat ini orang-orang membutuhkan suatu sistem usaha yang dimana usaha tersebut sudah mulai banyak dikenal orang sehingga terjadilah usaha *franchise* ini yang mungkin banyak memberikan keuntungan bagi franchisor dan *franchise*. Tetapi karna belum adanya Undang Undang khusus yang mengatur mengenai *franchise*, oleh karna itu dirasa perlu untuk membuat peraturan pemerintah. Maka tahun 1997 dibuatlah Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba (*franchise*).<sup>13</sup>

Tetapi seiring maraknya pertumbuhan *franchise* di Indonesia, maka pemerintah menyempurnakan kembali Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 yang merupakan revisi dari peraturan sebelumnya, yang kemudian disebut dengan PP Waralaba.

Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 juga mengakui adanya dua bentuk waralaba yaitu<sup>14</sup>:

- a. Waralaba dalam bentuk lisensi merek dagang atau produk.
- b. Waralaba sebagai suatu format bisnis.

waralaba diberikan dengan suatu imbaian berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Ketentuan ini pada dasarnya menekankan kembali bahwa waralaba tidaklah diberikan dengan cuma-cuma, Pemberian waralaba senantiasa dikaitkan dengan suatu bentuk imbalan tertentu, Secara umum dikenal adanya dua macam atau dua jenis kompensasi yang dapat

---

<sup>12</sup> *Ibid*, hlm, 137.

<sup>13</sup> Tami Rusli, *ANALISIS TERHADAP PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE) USAHA TOKO ALFA MART (Studi Pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk*, KEADILAN PROGRESIF Volume 6 Nomor 1 Maret 2015, hlm, 65.

<sup>14</sup> Gunawan Widjaya, 2014, Lisensi atau waralaba suatu panduan praktis, Jakarta ,Raja Grafindo Persada, hlm, 48.

diminta oleh Pemberi Waralaba dari Penerima Waralaba. Yang pertama adalah kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary compensation*), dan yang kedua adalah kompensasi tidak langsung yang dalam bentuk nilai moneter atau kompensasi yang diberikan dalam bentuk nilai moneter (*indirect and nonmonetary compensation*).

Ketentuan Pasal 2 pp No. 16 Tahun 1997 menegaskan bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Dan juga Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259 tahun 1997 ini merupakan pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997. Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini yang diberikan pengertian secara umum dari berbagai kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan usaha waralaba. Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini diberikan pengertian sebagai berikut<sup>15</sup>:

1. Waralaba adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
2. Pemberi Waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.
3. Penerima Waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.
4. Penerima Waralaba Utama adalah Penerima Waralaba yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan yang diperoleh dari Pemberi Waralaba.
5. Penerima Waralaba Lanjutan adalah badan usaha atau perorangan yang menerima hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba melalui Penerima Waralaba Utama.
6. Perjanjian Waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba
7. Perjanjian waralaba Lanjutan adalah perjanjian secara tertulis antara Penerima waralaba Utama dengan Penerima waralaba Lanjutan.

Rumusan sebagaimana diberikan dalam angka 1, 2, dan 3 dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan tersebut pada pokoknya

---

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm, 54-57.

hanya merupakan pengulangan dari rumusan yang diberikan dalam Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997., Pengertian yang diberikan dalam angka 4 dan 5 menegaskan kembali bahwa pemberian waralaba dapat dilakukan dengan pemberian hak lebih lanjut kepada Penerima Waralaba utama untuk mewaralabakannya kembali kepada Penerima Waralaba lanjutan. Dalam praktik biasanya disebut dengan istilah *Master Franchise* yang kesepakatan pemberian waralabanya dibuat dalam suatu *Master, Franchise Agreement*.

Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini tidak dirumuskan pengertian dari *Master Franchise Agreement*, melainkan hanya diberikan pengertian dari Perjanjian Waralaba, yang dibedakan dari Perjanjian Waralaba Lanjutan. Dalam pengertian yang demikian berarti ada tidaknya hak untuk memberikan waralaba lanjutan dalam suatu perjanjian pemberian waralaba kepada Penerima Waralaba Utama dapat kita temukan dalam Perjanjian Waralaba.

Ketentuan tersebut dipertegas dengan rumusan Pasal 3 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan, yang menyatakan bahwa: 1. Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dapat disertai atau tidak disertai dengan pemberian hak untuk membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan. 2. Semua ketentuan mengenai Pemberi Waralaba sebagaimana yang diatur dalam Keputusan ini berlaku juga bagi Penerima Waralaba Utama yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan dengan Penerima Waralaba Lanjutan.

Ketentuan Pasal 4 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan mengulang dan menekankan kembali rumusan yang telah diberikan dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997. Dalam ketentuan tersebut disyaratkan bahwa dalam hal Penerima Waralaba diberikan hak untuk menunjuk lebih lanjut Penerima Waralaba Lanjutan.

maka Penerima Waralaba Utama tersebut wajib mempunyai dan melaksanakan sendiri sekurang-kurangnya 1 tempat usaha untuk melakukan kegiatan usaha waralaba. Pada dasarnya ketentuan ini dibuat untuk menghindari terjadinya "makelar .waralaba", yang menerima suatu pemberian waralaba utama tanpa kewajiban pelaksanaan hak, untuk kemudian mewaralabakan kembali kepada pihak lain<sup>16</sup>

Menurut ketentuan Pasal 2 dikatakan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, yang dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Ketentuan tersebut .membawa akibat bahwa para pihak dalam suatu perjanjian waralaba tidak dimungkinkan untuk melakukan pilihan hukum. Rumusan ini merupakan suatu ketentuan yang bersifat memaksa dan harus ditaati oleh baik pihak Pemberi Waralaba maupun pihak Penerima Waralaba.<sup>17</sup>

Sebagai pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997, dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini juga disyaratkan bahwa sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan

---

<sup>16</sup> *Ibid*, hal, 59.

<sup>17</sup> *Ibid* hal, 40.

keterangan tertulis dan benar kepada Penerima Waralaba yang sekurang-kurangnya mengenai<sup>18</sup>:

- a. Identitas Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama 2 tahun terakhir
- b. Hak atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba
- e. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba
- f. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan dan perpanjangan Perjanjian Waralaba
- g. Hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba.

Adanya peraturan perundang-undangan yang mempunyai hubungan dengan waralaba adalah sebagai berikut<sup>19</sup>:

- a. Pasal 1320 KUHperdata tentang syarat - syarat yang diperlukan untuk sahnya suatu perjanjian. Mengenai hal itu dijelaskan pula dalam pasal 1321 KUHperdata yang berbunyi : “Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan. Atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan”. Dan dalam pasal 1322 KUHperdata : “Kekhilafan tidak Pasal 1338 KUH perdata menganut sistem terbuka, maksudnya setiap orang atau badan hukum diberikan kebebasan untuk menentukan kontrak, baik yang sudah dikenal didalam KUH perdata maupun yang belum dikenal dalam KUH perdata. Disamping itu, yang menjadi dasar hukum dalam pengembangan waralaba (*Franchise*) di Indonesia adalah pasal 1320 KUHperdata. Pasal 1320 KUHperdata mengatur tentang syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak, cakap untuk melakukan perbuatan hukum, adanya objek tertentu, dan adanya kausa yang halal mengakibatkan batalnya suatu perjanjian selain apabila kekhilafan itu terjadi mengenai hakikat barang yang menjadi pokok perjanjian”.
- b. Dalam Pasal 1338 KUHperdata Tentang Akibat suatu perjanjian, yang berbunyi : “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan

---

<sup>18</sup> *Ibid* hal, 41.

<sup>19</sup> Subekti dan Tjitrosudibio, Kitab undang-undang Hukum Perdata, (Jakarta : PT Pradnya Paramita,2004) cet 35. Hal 339.

- yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.
- c. Peraturan Pemerintah No 16 tahun 1997 tentang Waralaba, yang kemudian digantikan dengan Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yang terdiri dari 9 (Sembilan) bab dan 22 pasal dengan pembahasan mulai dari ketentuan umum (pengertian waralaba, para pihak pemberi dan penerima waralaba), Kriteria Waralaba, Perjanjian waralaba, kewajiban pemberi waralaba, Pendaftaran, Pembinaan dan Pengawasan, Sanksi, Ketentuan Peralihan, Ketentuan Penutup
  - d. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 12 tahun 2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran usaha waralaba, yang terdiri dari VIII (delapan) bab dengan 26 Pasal. Di dalamnya dijelaskan mengenai Pengertian waralaba, Para pihak yang terlibat dalam waralaba, Tata cara persyaratan Waralaba, dan hal hal yang berkaitan dengan administrasi waralaba diatur dalam Peraturan menteri Perdagangan ini.
  - e. Keputusan Menteri perdagangan Nomor:376/kep/XI/1998 tentang Kegiatan Perdagangan.

### 3. Jenis-jenis Waralaba Di Indonesia

Bryce Webster Mengemukakan tiga bentuk *franchise*, yaitu sebagai berikut<sup>20</sup> :

#### 1. *Product Franchising*

*Product Franchising*, adalah suatu *Franchise*, yang *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang hasil produksinya. *Franchisee* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*. Seringkali terjadi dalam prakteknya *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu.

#### 2. *Manufacturing franchises*

*Manufacturing franchises*, *franchisor* memberikan *know-how* dari suatu proses produksi. *Franchisee* memasarkan barang-barang itu dengan standar

---

<sup>20</sup> Salim, H.S. Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia,(Jakarta : Sinar Grafika, 2014), hal.169

produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* semacam ini banyak digunakan dalam produksi dan distribusi minuman soft drink, seperti coca cola dan pepsi.

### 3. *Business format franchising*

*Business format franchising* adalah suatu bentuk *franchise* yang *franchisee*-nya mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. *Franchisee* diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam bisnis ini. 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 karyawan dan lain-lain.

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan:

1. Waralaba produk dan merek dagang;
2. Waralaba format bisnis.

Waralaba produk dan merek dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut.

Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka, dan selanjutnya pemberian waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.<sup>21</sup>

*East Asian Executive Repot* pada tahun 1983 menggolongkan *franchise* menjadi tiga macam, yaitu antara lain sebagai berikut<sup>22</sup> :

1. *Product Franchise*, suatu bentuk *Franchise* dimana penerima *Franchise* hanya bertindak mendistribusikan saja produk dari patnernya dengan pembatasan areal, seperti pengecer bahan bakar *Shell* atau *British Petroleum*
2. *Processing Franchise or Manufacturing Franchise*, di sini pemberi *franchise* hanya memegang peranan memberi *Know-how*, dari suatu proses produksi seperti minuman *Coca Cola* atau *Fanta*.
3. *Bussiness Format atau System Franchise*, dimana pemberi *franchise* sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti *Dunkin Donuts*, *KFC*, *Pizza Hut*, dan lain-lain.

## **B. Tinjauan Umum Tentang Pemberi Waralaba**

### **1. Dasar hukum pengaturan dan definisi hapusnya perikatan**

Hapusnya perikatan dalam kontrak yang timbul dari persetujuan maupun dari undang-undang diatur dalam bab ke-IV buku ke-III KUH Perdata, yaitu pasal 1381.

Dalam pasal tersebut, terdapat beberapa cara hapusnya suatu perikatan, yaitu:

#### **a. Pembayaran**

---

<sup>21</sup> Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta:, RajaGrafindo Persada, 2003), hlm. 13.

<sup>22</sup> Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 168-169.



- b. Penawaran pembayaran diikuti oleh penyimpanan.
- c. Pembaruan utang (inovatif)
- d. Perjumpaan utang (konvensasi)
- e. Percampuran utang
- f. Pembebasan utang.
- g. Musnahnya barang yang terutang.
- h. Kebatalan dan pembatalan perikatan-perikatani.

Perikatan berasal dari bahasa Belanda "*Verbinten*" atau dalam bahasa Inggris "*Binding*". *Verbinten* berasal dari perkataan bahasa Perancis "*Obligation*" yang terdapat dalam "*codecivil Perancis*", yang selanjutnya merupakan terjemahan dari kata "*obligation*" yang terdapat dalam Hukum Romawi "*Corpus iuris Civilis*". Subekti memberikan definisi dari Perikatan sebagai suatu hubungan antara dua orang atau dua pihak berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu hal dari pihak yang lain dan pihak yang lainnya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tersebut.<sup>23</sup>

Menurut Hofmann, Perikatan atau "*Verbinten*" adalah suatu hubungan hukum antar sejumlah terbatas subjek-subjek hukum, sehubungan dengan itu, seseorang mengikat dirinya untuk bersikap menurut cara-cara tertentu terhadap pihak yang lain, yang berhak atas sikap yang demikian itu, sedangkan menurut Pitlo, perikatan adalah suatu hubungan hukum yang bersifat harta kekayaan antara dua

---

<sup>23</sup> L.C. Hoffman, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Putra Abardin, Jakarta, 1999, hal. 2

orang atau lebih, atas dasar mana pihak yang satu berhak (kreditur) dan pihak lain berkewajiban (debitur) atas sesuatu prestasi.<sup>24</sup>

Dalam suatu perikatan, satu pihak berhak atas suatu prestasi, tetapi mungkin juga pihak yang berkewajiban memenuhi prestasi itu di samping kewajiban tersebut juga berhak atas suatu prestasi. Sebaliknya pula, pihak lain itu di samping berhak atas suatu prestasi juga berkewajiban memenuhi suatu prestasi. Jadi kedua belah pihak memiliki hak dan kewajiban timbal balik.<sup>25</sup>

Debitur memiliki kewajiban untuk menyerahkan prestasi kepada kreditur, oleh sebab itu debitur memiliki kewajiban untuk membayar hutang (schuld). Di samping itu, debitur juga memiliki kewajiban lain, yaitu bahwa debitur berkewajiban untuk memberikan hartanya diambil oleh kreditur sebanyak hutang debitur, guna pelunasan hutang tadi, apabila debitur tidak memenuhi kewajibannya membayar hutang tersebut.<sup>26</sup>

## **2. Cara Hapusnya Perikatan**

Syarat yang membatalkan (diatur dalam BAB I) j.

Kedaluarsaan (diatur dalam buku ke IV, BAB 7) Jadi didalam KUH Perdata, ada sepuluh cara yang mengatur tentang hapusnya perikatan. Cara-cara lainnya yang belum disebutkan, yaitu “berakhirnya suatu ketetapan waktu (terjamin) dalam suatu atau meninggalnya salah satu pihak dalam beberapa macam perjanjian”, seperti meninggalnya seorang persero dalam suatu perjanjian firma dan pada umumnya

---

<sup>24</sup> *Ibid*, hal 3

<sup>25</sup> *Ibid*, hal 5.

<sup>26</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Kerangka Dasar Hukum Perjanjian, dalam Hukum Kontrak Indonesia*, ELIPS, Jakarta, 1998, hal. 4.

dalam perjanjian-perjanjian yang di dalamnya prestasi hanya dapat dilaksanakan oleh oranglain.Selain sebab-sebab hapusnya perikatan yang ditentukan oleh Pasal 1381 KUH Perdata tersebut, ada beberapa penyebab lain untuk hapusnya suatu perikatan, yaitu:

1. Berakhirnya suatu ketetapan waktu dalam suatu perjanjian.
2. Meninggalnya salah satu pihak dalam perjanjian, misalnya meninggalnya pemberi kuasaatau penerima kuasa (Pasal 1813 KUH Perdata).
3. Meninggalnya orang yang memberikan perintah.
4. Karena pernyataan pailit dalam perjanjian maatschap.
5. Adanya syarat yang membatalkan perjanjian

Menurut ketentuan Pasal 1381 KUHper, sesuatu perikatan baik yang lahir dari perjanjian maupun undang-undang dapat berakhir karena, beberapa hal antara lain :

1. Pembayaran (Betaling)

Pembayaran (betaling) yaitu jika kewajibannya terhadap perikatan itu telah dipenuhi (pasal1382 KUHPperdata)<sup>27</sup>. Dalam subrogasi, apabila pihak ketiga melunasi utang seorang debitor kepada kreditornyayang asli, maka lenyaplah hubungan hukum antara debitor, dengan kreditor asli. Dengan pembayaran itu maka perikatan itu sendiri tidak lenyap, tetapi yang terjadi adalah pergeserankedudukan kreditur kepada orang lain. Subrogasi dapat lahir karena perjanjian maupun karenaundang-undang. Subrogasi karena perjanjian terjadi antara kreditur dengan pihak ketiga ataudebitur dengan pihak ketiga.

---

<sup>27</sup> Titik Triwulan Titik, Hukum Perdata dalam Sistem Hukum Nasional, Jakarta: Kencana Prenadmedia Group,2008, hlm. 243.

Pembayaran Yang dimaksud dengan pembayaran dalam hukum perikatan adalah setiap pemenuhan prestasi secara sukarela. Dengan dipenuhinya prestasi itu perikatan menjaditerhapus. Pembayaran merupakan pelaksanaan perikatan dalam arti yang sebenarnya, dimanadengan dilakukannya pembayaran ini tercapailah tujuan perikatan/perjanjian yang diadakan.Pihak yang wajib memenuhi prestasi adalah debitur. Namun, menurut Pasal 1382 BW selaindiripada debitur sendiri, orang-orang lain juga dapat memenuhi prestasi itu<sup>28</sup>

## 2. Penawaran bayar tunai diikuti penyimpanan/penitipan (Consignatie)

Penawaran bayar tunai diikuti penyimpanan/penitipan (consignatie), yaitu pembayarantunai yang diberikan oleh debitor, namun tidak diterima kredior kemudian oleh debitor disimpan pada pengadilan (pasal 1404 KUH Perdata)<sup>29</sup>

## 3. Pembaharuan Utang (Novasi)

Pembaruan utang (novasi), yaitu apabila utang yang lama digantikan oleh utang yang baru(Pasal 1416 dan 1417 KUH perdata). Pembaharuan utang (novasi) adalah suatu perjanjian yang menghapuskan perikatan lama, tetapi pada saat yang sama menimbulkan perikatan baru yang menggantikan perikatan lama.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> *Ibid*, hal 244.

<sup>29</sup> *Ibid*, hal 246.

<sup>30</sup> *Ibid*, 243.

4. Kompensasi atau imbalan (Vergerlijking)

Kompensasi atau imbalan (vergerlijking), yaitu apabila kedua belah pihak saling berutang, maka utang mereka masing-masing diperhitungkan.<sup>31</sup>

5. Pencampuran Utang (Schuldvermenging)

Pencampuran utang (Schuldvermenging), yaitu apabila pada suatu perikatan kedudukan kreditor dan debitor ada di satu tangan seperti pada warisan (pasal 1436 dan Pasal 1437 KUHPdt).

6. Pembebasan Utang (Kwitjtschelding der schuld)

Pembebasan utang (kwitjtschelding der schuld) yaitu apabila kreditor membebaskan segala utang-utang dan kewajiban pihak debitor (Pasal 1438-1441 KUHPdt). Pembebasan hutang adalah perbuatan hukum dimana kreditor melepaskan haknya untuk menagih piutangnya kepada debitor. Undang-undang tidak ada mengatur bagaimana terjadi pembebasan hutang ini, sehingga menimbulkan persoalan apakah pembebasan hutang itu terjadi dengan perbuatan hukum sepihak atau timbal balik.

7. Hilangnya benda yang diperjanjikan (Het vergaan der verschuldigde zaak)

Hilangnya benda yang diperjanjikan (het vergaan der verschuldigde zaak) yaitu apabila benda yang diperjanjikan binasa, hilang atau menjadi tidak dapat diperdagangkan (pasal 1444-1445 KUHPdt.)

8. Batal dan Pembatalan (Nietigheid ot te niet doening)

Batal dan Pembatalan (nietigheid ot te niet doening), yaitu apabila perikatan itu batal atau dibatalkan; misalnya terdapat paksaan (pasal 1446 KUHPdt.).

---

<sup>31</sup> *Ibid*, 247.

Meskipun titel IV bagian kedelapan berjudul kebatalan dan pembatalan perikatan-perikatan, tetapi yang benar adalah pembatalan saja. Perkataan batal demi hukum pada Pasal 1446 KUH Perdata yang dimaksudkan sebenarnya adalah dapat dibatalkan. Jika suatu perjanjian batal demi hukum, tidak ada perikatan hukum yang lahir karenanya. Oleh karena itu, tidak ada perikatan hukum yang hapus.

#### 1. Perlindungan Dalam Waralaba

Menurut Satjipto Raharjo perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman kepada hak asasi manusia yang dirugikan orang lain dan perlindungan tersebut diberikan kepada masyarakat agar mereka dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.<sup>32</sup>

Perjanjian merupakan perbuatan yang mengikat antara satu orang atau lebih terhadap satu orang lain atau lebih sesuai dengan Pasal 1313 KUH Perdata. Agar suatu perjanjian dapat dikatakan sah dan mengikat para pihak, perjanjian harus memenuhi syarat yang terdapat di dalam Pasal 1320 KUH Perdata yaitu :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. Cakap untuk membuat suatu perikatan
3. Hal tertentu
4. Sebab yang halal.

---

<sup>32</sup> Atina Sesaria, *Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Di Kabupaten Kendal (Studi Pada Alfamart Desa Pucang Rejo)*, Diponegoro Law Journal Volume 6, Nomor 1, Tahun 2017, hlm 4.

Terbentuknya perjanjian waralaba adalah pada saat terjadi kesepakatan antara *franchisor* dengan *franchisee* yang dituangkan dalam penandatanganan perjanjian sehingga telah terjadi hubungan hukum yang mengakibatkan timbulnya hak dan kewajiban dari perjanjian tersebut. Akibat hukum suatu perjanjian ialah setiap perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak sesuai dengan Pasal 1338 Ayat 1 KUH Perdata. Dari Pasal tersebut menggambarkan adanya asas kebebasan berkontrak akan tetapi kebebasan ini dibatasi oleh hukum yang bersifat memaksa.

Sehingga suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan yang dibenarkan oleh undang – undang. Dalam hal ini apabila dalam suatu perjanjian waralaba terdapat klausula baku yang membatasi *Franchisee* maka klausula tersebut dapat dibatalkan atau ditarik kembali sebagai alasan yang dibenarkan oleh Undang – Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Perlindungan hukum *franchise* atau waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 yang mengatur tentang Waralaba dan diatur lebih lanjut oleh Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan mengenai aturan maupun perlindungan hukum bagi kedua pihak *franchise* tersebut diatur lebih spesialis dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012:<sup>33</sup>

Lebih jauh berbicara mengenai perlindungan hukum, perlindungan hukum yang dapat dilakukan kepada para pihak yakni subjek pelaku penerima waralaba (*franchisee*) dan pemberi waralaba (*franchisor*) yakni perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan Hukum preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya suatu sengketa yang dilakukan kedua belah pihak pelaku

---

<sup>33</sup> Ahmadi Miru, 2011, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Rajawali Pers, Jakarta, hal. 148.

bisnis waralaba serta memberikan ramburambu atau batasan dalam melaksanakan kewajiban dalam waralaba.<sup>34</sup>

Sedangkan perlindungan hukum represif menitik beratkan pada mekanisme penyelesaian sengketa apabila terjadi permasalahan di kemudian hari. Perlindungan hukum ini adalah perlindungan hukum akhir dimana perlindungan yang diberikan berupa sanksi seperti denda, penjara, dan hukuman tambahan yang diberikan apabila sudah menjadi sengketa atau telah dilakukan suatu pelanggaran.<sup>35</sup>

Pengaturan mengenai klausula minimal dalam sebuah perjanjian waralaba dimaksudkan untuk memberikan upaya perlindungan hukum terhadap kedua pihak khususnya penerima waralaba yang pada umumnya memiliki kedudukan atau posisi yang lemah dibanding pemberi waralaba. Dengan adanya pengaturan mengenai klausula minimal dalam sebuah perjanjian waralaba diharapkan tidak ada pihak yang dirugikan atau terpaksa.<sup>36</sup>

Berdasarkan Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit: a. Nama dan alamat para pihak; b. Jenis dan Hak Kekayaan Intelektual; c. Kegiatan usaha; d. Hak dan kewajiban para pihak; e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi waralaba kepada Penerima waralaba; f. Wilayah usaha; g. Jangka waktu perjanjian; h. Tata cara pembayaran imbalan; i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli

---

<sup>34</sup> Zil Aidi, Hasna Farida, *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan*, Jurnal Cendekia Hukum: Vol. 4, No 2, Maret 2019, hlm 216.

<sup>35</sup> *Ibid*, hlm 217.

<sup>36</sup> *Ibid*, hlm 211-219.



waris; j. Penyelesaian sengketa; dan k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.<sup>37</sup>

Di samping itu, pengaturan mengenai klausula minimum yang harus dimuat dalam suatu perjanjian waralaba juga diatur dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Akan tetapi, terdapat perbedaan antara Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/MDAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Pada Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba memuat 2 (dua) klausula tambahan mengenai klausula yang harus dimuat dalam perjanjian waralaba, dimana hal tersebut tidak diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.<sup>38</sup>

Klausula tersebut yakni adanya klausul mengenai jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir dan mengenai Jumlah gerai yang akan dikelola oleh penerima waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengharuskan adanya klausul mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, dimana hal tersebut tidak termasuk klausula minimum yang

---

<sup>37</sup> *Ibid*, hlm 222.

<sup>38</sup> *Ibid*, hlm 238.

harus dimuat dalam suatu perjanjian waralaba dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam penulisan skripsi ini, sangatlah perlu ditegaskan mengenai batasan atau ruang lingkup penelitian. Ruang lingkup penulisan ini bertujuan untuk membatasi sejauh mana masalah yang dibahas, agar penelitian ini lebih terarah pada sasaran dan tidak mengambang dari permasalahan yang diangkat dalam penulisan ini.

Ruang lingkup penulisan ini adalah sebatas membahas Bentuk Perjanjian Waralaba Antara Riri (Penerima Waralaba) Dengan PT Xinona (Studi Perjanjian Waralaba Nomor 123/33/45).

#### **B. Sumber Data**

Sumber data terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh penulis secara langsung (dari tangan pertama), sementara data sekunder adalah data yang diperoleh penulis dari sumber yang sudah ada. Sumber data primer yang diperoleh dari Hasil wawancara dengan para Narasumber, pengamatan penulis terhadap Bentuk Perjanjian Waralaba (Studi Perjanjian Waralaba No. :123/33/45 Antara Riri Sebagai Penerima Waralaba Dengan PT. XINONA).

Sedangkan sumber data sekunder dapat berupa buku teks yang berisi mengenai prinsip-prinsip dasar ilmu hukum dan pandangan-pandangan klasik para sarjana yang mempunyai kualifikasi tinggi, catatan atau dokumentasi mengenai tinjauan yuridis, Perlindungan Hukum, tindakan-tindakan pelanggaran *Franchiser* di Paser.

## **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer yang digunakan dalam penulisan ini terdiri dari hasil wawancara yang akan penulis tinjau, yaitu:

1. Wawancara dengan Penerima Waralaba
2. Wawancara dengan Pemberi Waralaba

Selain menggunakan Wawancara yang berkaitan menjadi bahan penulisan, penulis juga melakukan penelaahan terhadap surat kontrak kedua belah Pihak yang hasilnya kemudian digunakan sebagai bahan acuan dalam penulisan skripsi ini.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder yang utama adalah buku teks yang berisi mengenai prinsip-prinsip dasar ilmu hukum dan pandangan-pandangan klasik para sarjana yang mempunyai kualifikasi tinggi, Bentuk Perjanjian Waralaba Antara Riri (Penerima Waralaba) Dengan PT Xinona (Studi Perjanjian Nomor : 123/33/45)

Dalam penulisan ini sumber data sekunder yang digunakan meliputi :

- a. Buku-buku ilmiah dibidang hukum;
- b. Jurnal ilmiah

## **3. Sumber Data Tersier**

Sumber data tersier adalah bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder. Dalam penulisan ini bahan hukum tertier yang digunakan meliputi :

- a. Kamus Besar Bahasa Indonesia
- b. Kamus hukum

c. Situs internet yang berkaitan mengenai Bentuk Terhadap Penerima Waralaba (Studi Perjanjian Waralaba No. :123/33/45 Antara Riri Sebagai Penerima Waralaba Dengan PT. XINONA).

### **C. Metode Pengumpulan Data**

Karya ilmiah ini menggunakan metode analisa yuridis dan studi kepustakaan serta wawancara. Studi, sebagaimana dikemukakan oleh Nazir. “Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan”.<sup>39</sup>

Menurut Nazir studi kepustakaan merupakan langkah yang penting dimana setelah seorang penulis menetapkan topik penulisan, langkah selanjutnya adalah melakukan kajian yang berkaitan dengan teori yang berkaitan dengan topik penulisan.<sup>40</sup> Dalam pencarian teori, penulis akan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan. Sumber-sumber kepustakaan dapat diperoleh dari: buku, jurnal, majalah, hasil-hasil penulisan (tesis dan disertasi), dan sumber-sumber lainnya yang sesuai (internet, koran dll). Berdasarkan teori tersebut, studi kepustakaan, merupakan daya yang diperoleh dari sumber-sumber kepustakaan.

Wawancara yang dilakukan penulis dilakukan kepada Riri (Penerima Waralaba).

### **D. Analisis Data**

---

<sup>39</sup> M Nazir, 1998, *Metode Penulisan*, Jakarta: GHal.ia Indonesia, Hal. 112.

<sup>40</sup> *Ibid*

Analisis data bertujuan untuk memberikan makna pada setiap data yang dikumpulkan. Penulisan ini menggunakan teknik analisis data dengan logika deduktif. Logika deduktif atau pengolahan bahan hukum dengan cara deduktif yaitu menjelaskan suatu hal yang bersifat umum kemudian menariknya menjadi kesimpulan yang lebih khusus.

Analisis dilakukan dengan melakukan telaah terhadap wawancara dengan pelaku usaha PT.XINONA dengan dibantu oleh sumber data berkualitas tinggi karya sarjana berkualitas baik dalam bentuk buku, jurnal, maupun artikel.

Penulis melakukan pendekatan integrasi keilmuan antara perspektif ilmu hukum dengan berbagai teori hukum. Dimana dari sudut pandang teori hukum, ilmu hukum dibagi atas tiga lapisan utama, yaitu dogmatik hukum, teori hukum dan filsafat hukum.<sup>41</sup> Dimana pendekatan *conceptual approach* dengan melakukan pendekatan integrasi keilmuan antara perspektif ilmu hukum dengan teori hukum digunakan dalam mengkaji permasalahan terkait. Pendekatan konseptual beranjak dari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang di dalam ilmu hukum. Dengan mempelajari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang di dalam ilmu hukum penulis akan menemukan ide-ide yang melahirkan pengertian-pengertian hukum, konsep-konsep hukum, dan asas-asas hukum yang relevan dengan isu yang dihadapi.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Hadjon, P. M., & Djatmiati, T. S. 2005. *Argumentasi Hukum*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

<sup>42</sup> Marzuki, P. M. 2005. *Penulisan Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.