

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM
CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA
(FRANCHISOR) DENGAN PENERIMA WARALABA
(FRANCHISEE) DI MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Mendapat Gelar Sarjana Hukum**

Oleh:

HILMI SAD

1606200071



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2021



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini, agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Muchtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

Website : <http://www.umsu.ac.id>, <http://www.fahum.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id, fahum@umsu.ac.id

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA
UJIAN MEMPERTAHANKAN SKRIPSI SARJANA
BAGI MAHASISWA PROGRAM STRATA I

Panitia Ujian Sarjana Strata I Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 07 MEI 2021 Jam 08,30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan menimbang:

MENETAPKAN

NAMA : HILMI SAD
NPM : 1606200071
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ PERDATA
JUDUL SKRIPSI : PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR) DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI MEDAN

Dinyatakan : (A) Lulus Yudisium dengan predikat Istimewa
() Lulus Bersyarat, memperbaiki/Ujian Ulang
() Tidak Lulus

Setelah lulus, dinyatakan berhak dan berwenang mendapatkan gelar Sarjana Hukum (SH) dalam BAGIAN HUKUM PERDATA.

PANITIA UJIAN

Ketua

Sekretaris


Assoc. Prof. Dr. IDA HANIFAH, S.H., M.H
NIDN: 0003036001


Dr. FAISAL, S.H., M.Hum
NIDN: 0122087502

ANGGOTA PENGUJI:

1. EKA N.A.M. SIHOMBING, S.H., M.Hum.
2. FAISAL RIZA, S.H., M.H.
3. M. SYUKRAN YAMIN LUBIS, S.H., CN., M.Kn.

1. 

2. 

3. 



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini, agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Mochtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

Website : <http://www.umsu.ac.id>, <http://www.fahum.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id, fahum@umsu.ac.id

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENDAFTARAN UJIAN SKRIPSI

Pendaftaran Skripsi Sarjana Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Strata I bagi:

NAMA : HILMI SAD
NPM : 1606200071
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ PERDATA
JUDUL SKRIPSI : PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR) DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI MEDAN

PENDAFTARAN : Tanggal 03 Mei 2021

Dengan diterimanya Skripsi ini, sesudah lulus dari Ujian Skripsi, penulis berhak memakai gelar:

SARJANA HUKUM (S.H)

Diketahui
Dekan Fakultas Hukum

Pembimbing


Assoc. Prof. Dr. IDA HANIFAH, S.H., M.H
NIDN: 0003036001


M. SYUKRAN YAMIN LUBIS, SH., CN., M.Kn
NIDN: 0103057201

Unggul | Cerdas | Terpercaya



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Muchtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

Website : <http://www.umsu.ac.id>, <http://www.fahum.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id, fahum@umsu.ac.id

Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila menjawab surat ini, agar disebutkan nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

NAMA : HILMI SAD
NPM : 1606200071
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ PERDATA
JUDUL SKRIPSI : PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM
CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR)
DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI
MEDAN

Disetujui Untuk Disampaikan Kepada
Panitia Ujian Skripsi

Medan, 07 April 2021

Pembimbing

M. SYUKRAN YAMIN LUBIS, SH., CN., M.Kn
NIDN: 0103057201

UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI, PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id
Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HILMI SAD
NPM : 1606200071
Program : Strata – I
Fakultas : Hukum
Program Studi : Ilmu Hukum
Bagian : Hukum Perdata
Judul : **PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM
CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR)
DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI
MEDAN**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata di kemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau merupakan karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, April 2021

Saya yang menyatakan



HILMI SAD

PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR) DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI MEDAN

HILMI SAD

M.SYUKRAN YAMIN LUBIS

Fakultas Hukum

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Medan

2021

Hilmisad12@gmail.com

ABSTRAK

Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki seseorang atau badan hukum yang memiliki sistem bisnis dengan ciri khas khusus untuk dikembangkan dengan cara digunakan oleh orang lain berdasarkan perjanjian waralaba, waralaba terikat oleh suatu perjanjian tertulis yang dilakukan di bawah tangan maupun perjanjian yang dilakukan di hadapan notaris. Dalam perjanjian waralaba berisikan klausula-klausula tentang kepentingan kedua belah pihak yang harus dilaksanakan, di dalam waralaba para pihak tersebut disebut pemberi waralaba dan penerima waralaba. adapun fenomena yang diangkat dalam penelitian ini adalah pelaksanaan perjanjian yang tidak sesuai dengan perjanjian, maupun peraturan perundang-undangan dan hukum perjanjian. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian yuridis empiris dengan pendekatan efektivitas hukum, yang dilakukan menggunakan data primier yaitu data yang di dapat langsung dengan wawancara, observasi, kusioner, sample dan sebagainya, data tersebut kemudian dianalisis melalui metode analisis guna mendapatkan kesimpulan jawaban atas rumusan masalah yang di teliti. Berdasarkan hasil penelitian ini peneliti dapat mengetahui pelaksanaan perjanjian yang terjadi di Dimsum Citra dan pelaksanaan perjanjian yang tidak dijalankan dan tidak sesuai dengan isi diperjanjian juga apa-apa saja kebiasaan antara kedua belah pihak yang terjadi namun tidak diatur di dalam isi perjanjian Dimsum Citra. Para pemberi waralaba pada umumnya dalam mewaralabakan suatu bisnis membuat suatu perjanjian baku yang berisikan klausula-klausula tentang kepentingan pemberi waralaba (Franchisor) maupun penerima waralaba (Franchisee), Dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 tentang warlaba (PP 42/20007), serta Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Warlaba (Permendag 53/2012) setiap perjanjian dan pelaksanaan perjanjian Dimsum Citra wajib sesuai dengan hukum Indonesia.

Kata Kunci : *Pelaksanaan, Perjanjian, Waralaba*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wbr.

Alhamdulillah Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan nikmat kesehatan, keselamatan dan ilmu pengetahuan yang merupakan amanah, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sebagai sebuah karya ilmiah yang berbentuk skripsi. Shalawat dan salam juga dipersembahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW.

Skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Skripsi ini yang berjudul **“PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR) DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI MEDAN ”**

Disadari skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya bantuan, perhatian dan kasih sayang dari berbagai pihak yang mendukung pembuatan skripsi ini, baik moril maupun materil yang telah diberikan dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih secara khusus dan istimewa diberikan kepada orang yang paling berharga dan berjasa dalam hidup saya, merekalah yang selalu menjadi panutan dan inspirasi bagi saya selama ini yakni Ayahanda **“Hafiswar Kadir S.H.”** dan Ibunda **“Elvina Yuliana S.H.”** Semoga Allah SWT senantiasa melindungi dan memberikan kesehatan serta rezeki yang berlimpah kepada mereka.

Selanjutnya dengan selesainya skripsi ini, perkenankanlah saya haturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Bapak Dr. Agussani, M.A.P. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Ibu Dr. Ida Hanifah, S.H, M.H. Selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Faisal, S.H, M.Hum. Selaku Wakil Dekan I dan Bapak Zainuddin, S.H, M.H. Selaku Wakil Dekan III Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak M. Syukran Yamin Lubis, S.H., CN., M.Kn selaku Dosen Pembimbing yang dengan penuh perhatian, motivasi dan arahan serta saran dalam membimbing sehingga skripsi ini selesai dengan baik.
5. Bapak Faisal Riza, S.H., M.H selaku Kepala Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Dr. Ida Hanifah, S.H, M.H. selaku Dosen Penasehat Akademik.
7. Bapak dan Ibu dosen yang mengajar selama ini di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
8. Disampaikan juga terima kasih kepada seluruh Staf Biro Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah memberikan pelayanan administrasi yang sangat bersahaja kepada seluruh mahasiswa.
9. Kepada Ananda Dian Pratiwi yang setia menemani dan membantu saya dan semua teman seperjuanganku di Fakultas Hukum UMSU stambuk 2016, yang

lainnya yang sangat berperan penting dalam proses selama perkuliahan saya ucapkan banyak terima kasih.

Akhirnya, saya berharap semoga skripsi ini bermanfaat bukan hanya bagi saya, akan tetapi juga bagi para pembaca. Semoga Allah senantiasa melimpahkan Taufiq dan Hidayah-Nya kepada kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, 3 Mei 2021

Penulis

Hilmi Sad

DAFTAR ISI

Pendaftaran Ujian	
Berita Acara Ujian	
Persetujuan Pembimbing	
Pernyataan Keaslian	
Abstrak	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi.....	v
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
1. Rumusan Masalah	7
2. Faedah Penelitian	7
B. Tujuan Penelitian.....	8
C. Definisi Operasional	8
D. Keaslian Penelitian.....	9
E. Metode Penelitian	10
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	11
2. Sifat Penelitian	12
3. Sumber Data	12
4. Alat Pengumpul Data	13
5. Analisis Data	13
6. Jadwal penelitian.....	13
BAB II: TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Umum Tentang Waralaba	14
1. Sejarah dan Perkembangan Waralaba.....	14

2. Pengertian Waralaba dan Perjanjian Waralaba	16
3. Subjek dan Objek Waralaba	18
4. Pengaturan dan Dasar Hukum Waralaba	21
B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian	24
1. Pengertian Perjanjian dan Syarat-Syaratnya Perjanjian	24
2. Asas-Asas Dalam Perjanjian	26
3. Akibat Hukum dan Sumber Perjanjian	29
BAB III: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Terjadinya perjanjian antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba Dimsum citra di Medan	32
B. Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba (franchise) Dimsum citra di Medan	49
C. Pelaksanaan perjanjian waralaba (franchise) Dimsum citra di Medan	56
BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	71
B. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Waralaba berbeda dengan perjanjian bisnis lainnya walaupun mempunyai beberapa kesamaan (misal dengan perjanjian lisensi, perjanjian keagenan, distributorship, dan sebagainya, yang pada dasarnya merupakan kegiatan yang dapat digolongkan sebagai “jual beli”), Waralaba terbangun dari berbagai unsur yang saling terkait, misalnya: standar mutu, proses produksi, sistem manajemen yang handal, termasuk reputasi merek dagang, di mana unsur-unsur tersebut saling mendukung sehingga waralaba merupakan suatu bentuk usaha yang khas.¹

Waralaba saat ini begitu populer dikalangan pengusaha di mana-mana bermunculan gerai-gerai waralaba. Semakin banyak penawaran diajukan kepada para pemilik modal untuk berkejasama dengan sistem waralaba. Harus diakui, tren memiliki unit usaha tanpa repot-repot menciptakan sistem dan melakukan promosi, telah menarik minat banyak pihak. Tidak mengherankan bila waralaba dikatakan menjadi primadona bagi mereka yang ingin terjun ke dunia bisnis, atau bagi pengusaha mapan yang ingin terjun ke dunia bisnis, atau bagi pengusaha mapan yang ingin mengembangkan bisnisnya lebih luas ke sector lain.

Walaupun waralaba kini telah menjadi kosakata sehari-hari dalam dunia bisnis, namun masih ada persilangan pendapat mengenai apa definisi waralaba itu persisnya. Apalagi, dewasa ini muncul konsep-konsep kerja sama yang menyerupai waralaba, tetapi sesungguhnya bukan waralaba.²

¹ Pan, Lindawaty Suherman Sewu. 2020. *Aspek Hukum Dalam Membangun Pola Bisnis Waralaba*. Bandung: CV. Mandar Maju, halaman 5.

² Lukman Hakim. 2008. *Info Lengkap Waralaba*. Yogyakarta: MedPress, halaman 13.

Menurut para ahli waralaba adalah salah satu bentuk metode untuk pengembangan suatu usaha. seperti yang dikatakan Harjowidigdo pengertian Waralaba adalah kerjasama dibidang perdagangan atau jasa yang dipandang sebagai salah satu cara untuk mengembangkan sistem usaha di lain tempat, dimana franchisor secara bisnis sangat untung karena ia mendapatkan management fee dari franchisee, barang produknya bisa tersebar ke tempat lain dimana franchisee mengusahakan franchisenya, dan bagi konsumen yang memerlukan barang hasil produksinya franchisee cepat didapat serta dalam keadaan fresh dan belum atau tidak rusak.³

Yang di ketahui franchise adalah kegiatan usaha dengan cara membeli sistem bisnis yang sudah jadi sehingga mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis yang di jalani sudah tercipta dan siap pakai, dimana si pembeli bisnis tinggal menjalankan saja di dalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula pasar sudah ada, sehingga pemilik bisnis baru ini tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Tetapi di balik kelebihan sudah pasti memiliki kelemahan adapun kelemahan dari franchise adalah pemilik modal tidak akan bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya berdasarkan perjanjian yang sudah di sepakati.

Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan resiko kegagalan yang terbilang kecil dan memiliki pertumbuhan yang sangat pesat serta memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat di tambah lagi semakin banyaknya masyarakat Indonesia yang merambah ke dunia bisnis. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang terbilang efektif keberadaan waralaba dianggap dapat menjangkau pangsa

³ Seputar Pengetahuan “Waralaba adalah : Pengertian, Jenis, Tipe, Kelebihan dan Kekurangannya”, <https://www.seputarpengetahuan.co.id/2020/03/waralaba-adalah.html>, diakses pada 20 agustus 2020 pukul 13.45 Wib.

pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Besarnya peluang bisnis waralaba di Indonesia pada saat ini membuat para wirausaha menggunakan sistem franchise dalam menjalankan bisnisnya sehingga menjadikan waralaba baik asing maupun lokal bermunculan dan mengalami peningkatan yang sangat luar biasa. Untuk seorang pemula dalam dunia bisnis, bentuk waralaba ini merupakan alternatif untuk memulai sebuah bisnis.⁴

Pada umumnya pemberi waralaba dalam mewaralabakan bisnisnya membuat suatu perjanjian baku yang berisikan klausula-klausula yang berisikan kepentingan para pihak, baik pihak pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Pemberi waralaba sebagai pihak yang menyusun perjanjian seringkali dalam menyusun klausula-klausula perjanjian baku lebih baik dibandingkan penerima waralaba. Hal ini mengakibatkan posisi tawar penerima waralaba berada dalam kondisi yang kurang kuat dibandingkan dengan posisi tawar dari pemberi waralaba.

Penyusun perjanjian waralaba perlu diperhatikan agar kepentingan para pihak dapat terakomodasi dengan baik, selain itu dapat memberikan posisi berimbang bagi para pihak yakni pemberi waralaba dan penerima waralaba, atau minimal dapat mengurangi ketidakseimbangan atau ketidakselarasan hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.⁵

Pada tahun 1997, untuk pertama kalinya Pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, yang diikuti dengan dikeluarkannya Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Dalam peraturan

⁴Arifa'i. 2015. *Proposal Bisnis, Personal Franchise (Waralaba Pribadi) Bentuk Usaha Alternatif Menjadi Jutawan Dalam Waktu Relatif Singkat*. Surakarta: L4L Press, halaman 56.

⁵ Pan, Lindawaty Suherman Sewu, *Op.Cit.*, halaman. 7.

perundang-undangan tersebut ditegaskan bahwa waralaba (franchise) adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak 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.⁶

Perkembangan bisnis waralaba sangat dipengaruhi faktor kepastian hukum dan perlindungan hukum. Di negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Inggris, dan Jepang, bisnis waralaba berkembang pesat karena adanya kepastian hukum dan perlindungan hukum yang kuat dari negara. Perlindungan hukum bagi bisnis waralaba meliputi dua hal:

- a) Perlindungan hukum terhadap jaringan bisnis waralaba, dan
- b) Perlindungan hukum terhadap Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)⁷

Perlindungan hukum terhadap jaringan bisnis waralaba di Indonesia mulai muncul sejak diterbitkan peraturan pemerintah RI atau PP Nomor 16 tahun 1997 tentang warlaba (PP 16/1997), serta Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba (SK Menperindag 259/1997).

Saat ini perlindungan hukum terhadap kegiatan bisnis waralaba di Indonesia diatur dalam Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 tentang warlaba (PP 42/2007), serta Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Warlaba (Permendag 53/2012).⁸ Di sini, pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas

⁶ Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

⁷ Cita Yustisia Serfiyani, dkk, *FRANCHISE TOP SECRET-Ramuan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa*. Yogyakarta: ANDI, 2015, halaman. 11

⁸ *Ibid.*, halaman 12

dan bonafiditas usaha pemberi waralaba guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh penerima waralaba nasional.

Kegiatan bisnis waralaba (franchise) dapat dilihat dari berbagai aspek dan sudut pandang. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba Pasal 1 (1) mengartikan waralaba sebagai 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.⁹

Franchise harus memiliki dasar hukum yang merupakan bagian dari perjanjian atau kontrak. Perjanjian sebagai dasar hukum KUHPerduta Pasal 1338 ayat (1), 1233 s/d 1456 KUHPerduta; para pihak bebas melakukan apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum, juga tentang syarat-syarat sahnya perjanjian.¹⁰

Waralaba berkembang dengan pesat karena sistem ini memiliki beberapa keunggulan yang layak untuk dipertimbangkan. Waralaba merupakan konsep baru dalam perdagangan yang sangat efektif digunakan oleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Keunggulan yang lain adalah waralaba dapat dipakai oleh perusahaan besar dalam pembiayaan perusahaan. Pada sisi yang lain waralaba memungkinkan terjadinya transfer sumber daya dengan melintasi batas-batas negara. Waralaba merupakan bisnis yang menawarkan keuntungan cash back yang dapat mencapai 100% dalam jangka waktu tertentu. Prosedurnya yang tidak begitu rumit mengundang banyak kalangan masyarakat untuk ingin mengetahui lebih dalam mengenai bisnis franchise tersebut.

⁹Pasal 1 angka 1 peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba.

¹⁰Pasal 1338 Kitab undang undang hukum perdata.

Maraknya bisnis franchise ini tidak lepas dari perilaku konsumtif masyarakat itu sendiri. Namun di Indonesia franchise asing lebih diminati daripada franchise lokal. Hal ini disebabkan karena mudahnya perizinan bagi waralaba atau franchise asing di Indonesia serta franchise asing sendiri dinilai lebih menjanjikan oleh para investor karena memiliki sistem yang jelas, merek dagang sudah dikenal dunia, dan dirasa lebih bergengsi. Dalam perkembangannya franchise asing selalu mengutamakan bagaimana mereka membangun bisnisnya sehingga dalam mencari calon mitranya atau franchiseenya mereka sangat selektif tidak sembarang karena mereka tahu bahwa mitra atau franchisee mereka merupakan ujung tombak perusahaannya.

Berbeda dengan franchise lokal yang kalau dilihat masih banyak yang mengutamakan keuntungan dari pada membangun bisnisnya sehingga dalam mencari mitra atau calon franchisee kurang selektif dan tidak memahami karakter dan latar belakang calon franchiseenya. Sangat disayangkan karena dapat merugikan franchisee dan franchisornya sendiri.¹¹ Dikarenakan franchise bukan hanya sekedar menjual merek sebuah produk, tetapi juga konsep bisnis, target pencapaian, dan strategi operasional agar selalu terkendali. Serta kurang pemahannya franchisor lokal terhadap hukum peraturan waralaba di Indonesia dan banyaknya perjanjian yang masih menguntungkan salah satu pihak atau kurang jelasnya suatu perjanjian sehingga tidak sesuai dengan pelaksanaannya.

Atas dasar pemikiran di atas maka penulis terdorong untuk melakukan penulisan skripsi dengan judul “pelaksanaan Perjanjian waralaba Dimsum Citra antara pemberi waralaba (franchisor) dengan penerima waralaba (franchisee) di medan”, dengan tujuan mengkaji isi perjanjian yang dianggap kurang memadai atau tidak sesuai pelaksanaannya dengan perjanjian tertulisnya dan mendapatkan pemahaman yang lebih jelas tentang

¹¹Kompasiana ”Perkembangan Franchise di Indonesia”, <https://www.kompasiana.com/dwisekar15/5da015130d82305ced4467a3/akankah-waralaba-asing-mengusai-negeri>, diakses pada 8 september 2020 pukul 15.50 Wib.

pelaksanaan perjanjian waralaba serta kendala-kendala yang ada dalam hubungan hukum yang akan dibahas dalam penelitian ini.

1. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka dapat diambil suatu rumusan yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Bagaimana terjadinya atau lahirnya perjanjian antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba Dimsum citra di Medan
2. Bagaimana hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba Dimsum citra di Medan
3. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba Dimsum citra di Medan

2. Faedah Penelitian

Penelitian yang dilaksanakan harus berfaedah baik secara teoritis maupun praktis. Faedah dari segi teoritisnya adalah faedah sebagai sumbangan baik kepada ilmu pengetahuan pada umumnya maupun kepada ilmu hukum pada khususnya. Dari segi praktisnya penelitian tersebut berfaedah bagi kepentingan negara, bangsa, masyarakat dan pembangunan.¹²

1. Secara teoritis

Dalam hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada penulis khususnya pada umumnya pihak-pihak yang terdapat didalam penelitian ini dan masyarakat luas, terkait dalam membuat perjanjian kontrak waralaba dan pelaksanaanya.

¹² Ida hanifah, dkk, *Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa*, Medan: Pustaka prima, 2018, Halaman 16.

2. Secara praktis

Dengan dibuatnya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan wacana bagi semua pihak yang terkait, sekaligus dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pelaksanaan perjanjian dan tiap-tiap perjanjian kontrak didalamnya.

B. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah mengungkapkan sasaran yang hendak dicapai dalam penelitian tersebut. Adapun tujuan dalam penelitian yang hendak dicapai oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk memahami bagaimana terjadinya perjanjian yang dibuat oleh pihak-pihak terkait berdasarkan hukum perjanjian dan undang-undang tentang waralaba
2. Untuk mengetahui hak-hak dan kewajiban yang sudah terdapat didalam kontrak sesuai dengan hukum perjanjian dan undang-undang tentang waralaba
3. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perjanjian antara para-pihak terkait pada Dimsum citra di Medan

C. Definisi operasional

Definisi operasional atau kerangka konsep adalah kerangka yang menggambarkan hubungan antara definisi-definisni/ konsep-konsep khusus yang akan diteliti. Konsep merupakan salah satu unsur konkrit dari teori. Namun demikian, masih diperlukan penjabaran lebih lanjut dari konsep ini dengan jalan memberikan definisi operasionalnya.

Untuk ilmu hukm dapat diambil misalnya dari peraturan perundang-undangan dan pendapat dari para ahli. Definisi operasional mempunyai tujuan untuk mempersempit cakupan makna variable sehingga data yang diambil akan lebih terfokus dengan menggunakan kalimat yang dimaksud dengan **Pelaksanaan Waralaba Dimsum Citra Antara Pemberi Waralaba (Franchisor) dengan Penerima Waralaba (Franchisee) Di Medan**, maka dalam definisi operasionalnya, dijelaskan apa yang

dimaksudkan dengan; Perjanjian Waralaba, Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba, Dimsum Citra.¹³

1. Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba adalah instrumen hukum yang didalamnya mengatur secara detail mengenai hak dan kewajiban para pihak yang melakukan perjanjian yaitu pemberi waralaba dengan penerima waralaba, atau pemberi waralaba lanjutan kepada penerima waralaba lanjutan.

2. Pemberi waralaba dengan Penerima waralaba

Pemberi waralaba (franchisor) dengan Penerima waralaba (franchisee) adalah pihak-pihak yang terkait menjalankan kontrak waralaba dimana kedua belah pihak tersebut terikat secara hukum untuk menjalankan hak dan kewajibannya masing-masing berdasarkan kontrak yang sudah disetujui atau disepakati bersama berdasarkan hukum perjanjian dan undang undang warlaba.

3. Dimsum citra

Dimsum citra adalah resto makanan chinnese yang menyediakan beragam makanan olahan yang dibuat menjadi dimsum, dimsum citra memiliki 14 cabang yang bertitik pusat di jalan Brigdjen Zein Hamid, resto ini menyediakan tempat untuk pelanggan agar bisa makan ditempat dan memesan langsung melalui aplikasi online.

F. Keaslian Penelitian

Beberapa judul penelitian yang pernah di angkat oleh peneliti sebelumnya, ada judul yang hampir mendekati sama dengan penelitian dalam penulisan skripsi antara lain:

1. Nurin Dewi Arifiah, NIM: B4B006192, Mahasiswa Universitas Dipenogoro Semarang, Pasca Sarjana Program Studi Magister Kenotariatan tahun 2008, yang

¹³ *Ibid*, halaman 17.

berjudul “Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Serta Perlindungan Hukumnya Bagi Para Pihak (Studi di Apotek K-24 Semarang)”. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian yuridis empiris yang berfokus pada perlindungan hukum para pihak waralaba.

2. Ika Crisnawati, NIM: 30301308152, Mahasiswa Universitas Islam Sultan Agung Semarang, Fakultas Hukum Progam Kekhususan Hukum Perdata tahun 2017, yang berjudul “Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) Pada Kebab Alii Baba Di Kecamatan Genuk Kota Semarang”. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian yuridis empiris yang berfokus pada pelaksanaan perjanjian waralaba berdasarkan hukum islam.

Melihat dari apa yang sudah ada dibuat oleh penulis lain yang berkaitan dan sedikit menyerupai dari isi penelitian ini yang menyangkut pada masalah “Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Dimsum Citra Antara Pemberi Waralaba (Franchisor) Dengan Penerima Waralaba (Franchisee) Di Medan” sehingga dari penjelasan mengenai perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh mahasiswa lain tersebut, maka dapat dilihat secara jelas bahwasanya penelitian yang dilakukan penulis adalah bersifat asli, baru, dan tidak mengandung unsur plagiarisme dan guna untuk melengkapi sebagai persyaratan menjadi Sarjana Hukum pada Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)

G. Metode Penelitian

1. Metode penelitian merupakan langkah yang dimiliki dan dilakukan oleh peneliti dalam rangka untuk mengumpulkan informasi atau data serta melakukan investigasi pada data yang telah didapatkan tersebut. Metode penelitian memberikan gambaran

rancangan penelitian yang meliputi antara lain prosedur dan langkah-langkah yang harus ditempuh, waktu penelitian, sumber data, dan dengan langkah apa data-data tersebut diperoleh. Tujuan penelitian sendiri secara umum untuk memperoleh pengetahuan atau penemuan baru dan membuktikan kebenaran dan mengembangkannya dari pengetahuan yang sudah ada. Secara teoritis, tujuan penelitian merupakan usaha yang dilakukan untuk mengetahui satu hal. Pengetahuan yang diperoleh dari jenis penelitian seperti ini tidak dapat dimanfaatkan secara langsung atau secara praktis

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini untuk mendapatkan hasil yang maksimal ialah:

a. Jenis dan pendekatan penelitian.

Jenis penelitian ini adalah yuridis empiris yaitu metode penelitian hukum yang berfungsi untuk melihat hukum dalam artian nyata dan meneliti bagaimana berkerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Penelitian ini menggunakan pendekatan efektivitas hukum sehingga dengan begitu penelitian hukum diambil dari fakta-fakta yang ada di suatu masyarakat, badan hukum atau badan pemerintah. Dalam metode penelitian yuridis empiris ini menggunakan data primer yaitu data yang di dapat langsung dengan wawancara, observasi, kuesioner, sample dan sebagainya. Penggunaan dari metode yuridis empiris dalam penelitian skripsi ini adalah dari hasil pengumpulan data dan informasi melalui studi lapangan pada Dimsum Citra di Medan. Penulis memilih pendekatan yuridis empiris karena penelitian ini memerlukan data yang ada dilapangan berdasarkan pengalaman nyata yang kemudian dipergunakan untuk menganalisa data serta membuat kesimpulan mengenai permasalahan yang diteliti.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui wawancara observasi analisis dokumen ataupun diskusi yang dianggap sebagai cara untuk melakukan pengamatan langsung pada individu dan berhubungan dengan orang atau objek tersebut untuk mendapatkan data yang akan dijadikan penelitian agar penelitian ini benar-benar sesuai dengan kondisi lapangan yang ada.

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data sekunder dan primer yang terdiri sebagai berikut:

a. Data primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti melalui sumber nya dengan melalui penelitian terhadap objek yang diteliti dengan melalui metode wawancara, yaitu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung mengenai gambaran umum dan masalah yang berhubungan dengan pokok masalah penelitian kepada pihak yang berwenang terhadap data-data tersebut untuk digunakan.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, karena data tersebut didapat melalui orang lain atau mencari melalui dokumen, data yang diperoleh menggunakan studi literatur seperti contohnya yang diperoleh dari jurnal, buku-buku, karya ilmiah serta data-data penelitian terdahulu sebelumnya

4. Alat Pengumpulan Data

Alat pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yaitu penulis atau peneliti bertindak sebagai alat sekaligus pengumpul data dengan metode pengumpulan data depth interview (wawancara mendalam) alat pengumpulan data nya adalah pedoman wawancara terbuka atau tidak terstruktur.

5. Analisis Data

Data yang sudah dikumpulkan dapat dijadikan sebagai acuan pokok dalam melakukan analisis penelitian dan dijadikan sebagai pemecah masalah. Untuk mendapatkan hasil penelitian ini, penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu data yang terkumpul dituangkan dalam bentuk uraian logis dan sistematis, selanjutnya dianalisis untuk memperoleh kejelasan penyelesaian masalah, kemudian ditarik kesimpulan secara deduktif, yaitu dari hal yang bersifat umum menuju ke hal yang bersifat khusus mengenai pelaksanaan perjanjian waralaba pada Dimsum Citra di Medan.

6. Jadwal penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif dipilih menyesuaikan pendapat antara peneliti dengan informan. Penelitian ini dipilih dikarenakan analisisnya tidak bisa dalam bentuk angka dan peneliti lebih mendeskripsikan segala fenomena yang terjadi di tempat penelitian Dimsum Citra di Medan. Jadwal penelitian yang meliputi persiapan, pelaksanaan dan pelaporan hasil penelitian dalam bentuk table wawancara. Jadwal maksimal 1 bulan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

1. Sejarah dan perkembangan waralaba

Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Isaac Singer dikenal sebagai orang yang pertama kali memperkenalkan waralaba di Amerika Serikat walaupun usahanya gagal. Terdapat sumber lain yang berbeda mengenai waralaba bahwa lembaga franchise, pertama kali di Amerika Serikat ketika perusahaan bir memberi lisensi kepada perusahaan-perusahaan kecil untuk mendistribusikan bir produksi pabrik yang bersangkutan serta distribusi atau penjualan mobil dan mesin, franchise pada saat itu dilakukan pada tingkat distributor.¹⁴

Saat itu franchise dikenal sebagai keseluruhan aktivitas bisnis yang ditujukan untuk membangun jalan, pembuatan bir. Pada intinya, raja memberikan hak untuk monopoli kepada seseorang dalam melaksanakan aktivitas bisnis tertentu.

Sekitar tahun 1880an kota-kota besar mulai memberikan hak untuk pekerjaan umum dan perlengkapan untuk air (dalam hal ini kota besar bertindak sebagai franchisor di Indonesia dapat disamakan dengan pengertian perusahaan air minum, PAM) pemeliharaan gorong-gorong, dan penyediaan sarana gas.¹⁵

¹⁴ Raba Nathaniel, *Pengantar Bisnis*. Surabaya: Penerbit Uwais Inspirasi Indonesia, 2020, halaman-

¹⁵ Pan, Lindawaty Suherman Sewu, *Op.Cit.*, halaman 27.

Konsep franchise berkembang di Jerman pada sekitar tahun 1840an. Saat itu telah mulai diberikan hak khusus untuk menjual minuman. Hal ini merupakan konsep awal dari franchising yang kita kenal sekarang.

Perkembangan usaha melalui franchise ini dalam dasawarsa terakhir ini banyak diteraokan oleh perusahaan-perusahaan Indonesia. Franchise internasional yang masuk ke pasar Indonesia cukup banyak yang beroperasi di Indonesia. Franchise internasional bahwa franchise disini adalah franchise yang berasal dari luar Indonesia dan beroperasi di Indonesia, sedangkan franchise domestik/lokal merupakan konsep franchise yang lahir di Indonesia, baik yang beroperasi di Indonesia maupun manca negara.

Jenis bidang usaha yang dijalankan oleh franchise lokal masih terbatas antara lain terdiri dari usaha eceran, restoran, salon, kursus, serta pompa bensin. Saat ini masih terdapat pula perusahaan yang menggunakan sistem franchise tetapi cenderung mengembangkan franchise berdasarkan persepsi dan kepentingannya masing-masing.¹⁶

Di Indonesia waralaba mulai dikenal pada tahun 1970 hingga 1980-an dengan hadirnya waralaba asing seperti Shakey Pizza, KFC, Swensen dan Burger King. Perkembangannya semakin pesat pada tahun 1990-an dengan munculnya berbagai waralaba lokal seperti Indomaret, Alfamart, Es Teler 77, Papa Rons Pizza dan sebagainya.

Sejak tahun 2003 hingga kini, perkembangan waralaba mengalami kemajuan. Pada 2009 terdapat 1010 merk, yang terdiri atas 750 waralaba lokal dan 260 asing dengan menampung 819.200 karyawan. Jumlah ini meningkat dibandingkan pada 2008 yang mencapai 850 merk, yaitu 600 lokal dan 255 asing dengan 523.162

¹⁶ *ibid.*, halaman 29.

karyawan (SWA, 16 juli 2009). Berdasarkan data Asosiasi Franchise Indonesia (AFI), jumlah waralaba Indonesia pada 2019 adalah sebanyak 510 merk, yang meliputi 390 merek waralaba luar negeri dan 120 dalam negeri. Dari 120 waralaba merk dalam negeri, sekitar 60 persen merupakan waralaba mikro.¹⁷

2. Pengertian waralaba dan perjanjian waralaba

Menurut bahasa franchise berasal dari bahasa Prancis yaitu franch (bebas), fancher (membebaskan, memberikan hak istimewa), dan dalam bahasa Indonesia Franchis adalah waralaba. Waralaba itu sendiri adalah berasal dari kata wara yang artinya lebih dan laba yang artinya untung. Jadi Franchise/waralaba dalam bahasa Indonesia adalah usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa. Sedangkan menurut para ahli franchise adalah sebagai sebuah lisensi merek dari pemilik yang mengizinkan orang lain untuk menjual produk atau service atas nama merek tersebut (Campbell Black dalam bukunya Black's Law Dict).

Dalam pengertian yang demikian dapat kita tarik suatu kesimpulan bahwa seorang penerima waralaba juga menjalankan usahanya sendiri tetapi dengan mempergunakan merek dagang atau merek jasa serta dengan memanfaatkan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Menurut Ani Yunita Kewajiban untuk mempergunakan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba membawa akibat lebih lanjut bahwa suatu usaha waralaba merupakan usaha yang mandiri yang tidak mungkin digabungkan dengan kegiatan usaha lainnya (milik penerima waralaba).¹⁸

Perjanjian franchise adalah merupakan perjanjian istimewa bagi para pihak yang terikat di dalamnya, karena berkaitan dengan hak-hak kekayaan intelektual dan

¹⁷ Franky Slamet, *Pengantar Manajemen Waralaba*. Jakarta: Penerbit Indeks, 2016, halaman 3.

¹⁸ Nila Trisna "Tinjauan Yuridis Terhadap Kedudukan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise (waralaba)". *Jurnal Lus Civile*. Vol. 2. No 1, 2018.halaman 16.

model perjanjian standar dengan penerapan klausula baku adalah sangat tidak seimbang dalam hal pemenuhan prestasi maupun kontra prestasi, selain itu perjanjian franchise (waralaba) hampir selalu dibuat dalam bentuk perjanjian standar dengan klausula baku, mengingat perjanjian tersebut berkaitan dengan "permohonan" pihak penerima waralaba (franchisee) untuk dapat menggunakan merek dagang dari franchisor, sehingga oleh karena itu franchisor harus memproteksi hak-hak istimewanya, dalam hal ini caranya adalah melalui penggunaan perjanjian standar dan klausula baku.¹⁹

Bagi waralaba asing juga dapat mengembangkan produk dalam negeri, selain membagi keuntungan kepada pelaku usaha didalam negeri, pemberi waralaba juga diwajibkan berkerja sama dengan pelaku usaha kecil dan menengah dalam menerima pasokan barang dan/ atau jasa, selain tetap menjaga mutu sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

Oleh sebab itu, kehadiran waralaba tidak meamtikan usaha kecil dan menengah dilingkungnya, sebaliknya dapat menumbuhkan usaha kecil dan menengah. Dalam kaitan dengan dsitribusi barang dan/ atau jasa, pemberi waralaba diwajibkan memberikan hak atas penggunaan merek kepada penerima waralaba.²⁰

Dapat dirumuskan unsur-unsur waralaba, yakni:

1. adanya perikatan
2. adanya hak pemanfaatan dan/atau penggunaan
3. adanya objek yaitu hak atas kekayaan intelektual atau penemuan baru atau ciri khas usaha
4. adanya imbalan atau jasa

¹⁹Tami Rusli "Analisis Terhadap Perjanjian Waralaba (franchise) Usaha Toko Alfa Mart". Keadilan Progresif. Vol. 6. No 1, Maret 2015, halaman 67.

²⁰ Slamet Yuswanto "Merek Nafas Waralaba", Jakarta: Deepublish, 2019, halaman 22.

5.adanya persyaratan dan penjualan barang

3. Subjek dan objek waralaba

a. Pemberi waralaba

Pemberi waralaba yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba, dengan tujuan mengembangkan usahanya dan mensejahterakan usaha kecil dan menengah disekitarnya

b. Penerima waralaba

Penerima waralaba yaitu perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba, dengan ketentuan penerima waralaba harus menjaga kualitas dan merek yang dia gunakan kepada pemberi waralaba demi keuntungan kedua belah pihak yang terus berjalan selama masih terikat perjanjian waralaba²¹

Pemberi waralaba diwajibkan memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Pembinaan yang diberikan pemberi waralaba dilaksanakan secara berkesinambungan, termasuk melakukan pengendalian mutu dan evaluasi terhadap bisnis yang dilakukan oleh penerima waralaba. Selaku penerima waralaba Muhammad Aldi Kurniawan dalam wawancaranya menjelaskan bahwa “Dalam pasal 6 perjanjian kontrak dijelaskan bahwa pihak pertama dan

²¹ Toman Sony Tambunan, Wilson R.G. Tambunan, *Hukum Bisnis*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2019, halaman 48.

kedua sepakat untuk menjaga kualitas dan menerapkan quality control yang akan dijalankan sebagai kewajiban oleh pihak pertama dan kedua. Pihak pertama berhak memeriksa/ inspeksi setiap bulan untuk menjaimn kualitas dan kesepakatan dalam pasal 5 dilaksanakan”

Pemberi waralaba dan penerima waralaba, sesuai ketentuan pasal 9 Ayat 1 PP 42/2007, diwajibkan untuk mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standard mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba. ketentuan ini diperlukan guna menghindari pemborosan devisa negara serta untuk meningkatkan sector usaha riil di dalam negeri. Penggunaan produk dalam negeri lebih diprioritaskan dibandingkan produk luar negeri, sepanjang produk pengganti dari dalam negeri memang tersedia dan memenuhi standard mutu produk yang dibutuhkan. Dengan cara demikian, keuntungan dari jaringan usaha waralaba (terutama waralaba asing) tidak hanya mengalir keluar negeri, tetapi juga mengalir kedalam negeri.²²

Pemberi waralaba (franchisor), sesuai Pasal 9 ayat 2 PP 42/2007, juga diwajibkan bekerja sama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau sebagai pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. ketentuan ini diperlukan guna meningkatkan peran serta pelaku usaha UMKM di daerah serta untuk menumbuhkan lingkungan bisnis dan social yang kondusif khususnya bagi pengembangan jaringan waralaba di

²² Cita Yustisia Serfiyani, dkk, *Op.Cit.*, halaman 92.

daerah. Dengan cara demikian, pengembangan jaringan usaha waralaba di daerah-daerah

Adapun biaya-biaya yang harus ditanggung oleh penerima waralaba untuk diberikan kepada pemberi waralaba adalah sebagai berikut:

a. Direct Expenses

Direct Expenses adalah biaya langsung yang harus dikeluarkan sehubungan dengan berkembangnya bisnis franchise berupa biaya pelatihan dan biaya pada saat pembukaan

b. Biaya sewa

Dalam biaya sewa ada beberapa pemberi waralaba yang menyediakan tempat bisnis, maka dalam hal demikian pihak penerima waralaba harus membayar harga sewa tempat tersebut kepada pemberi waralaba agar tidak timbul disputes dikemudian hari.

c. Marketing dan advertising fees

Penerima waralaba ikut menanggung biaya yang dihitung baik secara persentase dari omset penjualan maupun biaya marketing atau iklan dari ketentuan perjanjian waralaba.

d. Assignment fees

Biaya yang harus diterima oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba jika pihak penerima waralaba mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain, oleh pihak pemberi waralaba biaya tersebut dimanfaatkan untuk kepentingan persiapan pembuatan perjanjian

penyerahan, pelatihan pemegang franchise yang baru atau yang dialihkan.²³

Dalam setiap hubungan bisnis franchise yang ada selalu saja terdapat faktor kerugian maupun faktor keuntungan, keuntungan tersebut dari bisnis franchise adalah sebagai berikut:

1. Di berikannya pelatihan dan pengarahan oleh pemberi waralaba berupa pelatihan awal yang diikuti oleh pengawasan yang berkelanjutan
2. Di berikannya bantuan finansial dari pemberi waralaba yang berupa biaya permulaan tinggi, dan sumber modal yang didapat dari pengusaha sering terbatas apabila prospek usaha dianggap berjalan dengan baik, pemberi waralaba akan memberikan dukungan berupa finansial kepada penerima waralaba untuk semakin memajukan bisnisnya.
3. Di berikannya hak unuk menggunakan nama dagang, produk atau merk yang telah dikenal secara luas atau sudah memiliki konsumen yang banyak. diharapkan tidak malah mematikan jaringan usaha lokal yang sudah ada di daerah tersebut.²⁴

4. Pengaturan dan dasar hukum waralaba di Indonesia

Bisnis waralaba (franchise) di Indonesia sangat berkembang dengan pesat, namun belum ada pengaturan yang mengatur secara khusus mengenai bisnis waralaba tersebut. Adapun beberapa pengaturan yang memiliki hubungan dengan waralaba (franchise) adalah:

- a. Pasal 1338 dan pasal 1320 KUHPperdata;

²³ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003, halaman. 60 – 61.

²⁴ *Ibid.*, halaman 93

- b. Undang – Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang;
- c. Undang – Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten;
- d. Undang – Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek;
- e. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba;
- f. Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 376/KEP/XI/1988 tentang Kegiatan Perdagangan;
- g. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- h. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Pengaturan waralaba (franchise) di Indonesia yang diatur dalam Peraturan Pemerintah RI NO. 42 tahun 2007 tentang waralaba di Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 12/MDAF/3/2006 tanggal 29 Maret 2006 tentang ketentuan oleh tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, dalam peraturan tersebut menjelaskan waralaba adalah “hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri kas usaha dalam rangka memasarkan barang dan / atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.²⁵

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba mencabut:

1. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 859) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 57/M-

²⁵Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah RI NO 42 tahun 2007 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 12/MDAF/3/2006.

DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1343);

2. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 68/M-DAG/PER/10/2012 tentang Waralaba untuk Jenis Usaha Toko Modern (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 1149);
3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 07/M-DAG/PER/2/2013 tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 279) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 58/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 07/M-DAG/PER/2/2013 tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1344); dan
4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 60/M-DAG/PER/9/2013 tentang Logo Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 1194),

Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba atau franchisor wajib memberikan keterangan tertulis kepada penerima waralaba atau franchise, sekurang-kurangnya mengenai:

- a. Identitas pemberi waralaba
- b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang mejadi 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 kepada penerima waralaba
- f. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan., dan perpanjangan perjanjian waralaba.²⁶

Kepastian hukum yang masih belum kuat didalam bidang waralaba di Indonesia dikarenakan belum adanya peraturan khusus yang mengatur menjadikan banyaknya orang yang masih belum yakin dalam bidang bisnis waralaba. Namun saat ini kepastian hukum dalam bisnis waralaba jauh lebih baik dari sebelum tahun 1977. Hal ini dikarenakan banyaknya payung hukum yang dianggap dapat melindungi bisnis waralaba tersebut, contohnya dari beberapa peraturan diatas yang berkaitan dengan bisnis waralaba (franchise).

B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian perjanjian dan syarat syahnya perjanjian

Perjanjian menurut pasal 1313 KUHPdata adalah suatu perbuatan

dengan mana satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang

atau lebih.²⁷ Syarat syahnya Perjanjian menurut pasal 1320 KUHPdata:

- a) Sepakat mereka yang mengikatkan diri
- b) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
- c) Suatu hal tertentu
- d) Suatu sebab yang halal.²⁸

²⁶Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*.Jakarta: Penerbit Kencana, 27 januari 2015, halaman. 93-94.

²⁷ Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

²⁸ Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

1. Teori Hasrat

Teori ini disebut juga sebagai will theory, yang mendasarkan kepada hasrat dari para pihak dalam kontrak tersebut, ketimbang apa yang secara nyata dilakukan.

2. Teori Benda

Teori ini menyatakan bahwa suatu kontrak secara objektif keberadaannya adalah dianggap sebagai suatu “benda” – sebelum dilaksanakannya pelaksanaan (performance) dari kontrak tersebut. Dengan demikian, kontrak merupakan benda yang dibuat, disimpangi atau bahkan dibatalkan oleh para pihak. Teori ini perwujudannya adalah dalam bentuk tertulis, sehingga, seolah-olah yang menjadi benda yang dinamakan kontrak tersebut adalah kertas-kertas yang bertuliskan kontrak dan ditandatangani oleh masing-masing pihak.

3. Teori Pelaksanaan

Teori ini mengajarkan bahwa yang terpenting dari suatu kontrak adalah pelaksanaan (enforcement; performance) dari kontrak yang bersangkutan.

4. Teori Prinsip Umum

Menurut teori ini, suatu kontrak tetap mengacu pada efek general (umum) dari suatu konsep kontrak itu sendiri. Maknanya adalah bahwa walaupun ada pengaturan khusus terhadap kontrak baik itu yang lahir dari suatu undang-undang maupun kesepakatan para pihak sendiri, namun secara umum prinsip-prinsip yang ada tetap dipakai.

Perjanjian antara dua belah pihak boleh dilakukan secara lisan dan tertulis. Para pihak bebas menentukan perjanjian selama perjanjian tersebut tidak melanggar undang-undang, kesusilaan, dan kepatutan. Akan tetapi, yang harus diingat adalah akibat hukum dari suatu perjanjian tersebut dibuat menimbulkan masalah di kemudian hari.

Perjanjian memberikan fungsi yuridis, yaitu mewujudkan kepastian hukum bagi para pihak yang membuat kontrak, juga bagi pihak ketiga yang berkepentingan terhadap kontrak. Aspek-aspek kepastian hukum dalam kontrak, antara lain:

- a. Perlindungan hukum terhadap subjek hukum kontrak (orang dan badan hukum) dari kesewenang-wenangan subjek hukum kontrak lainnya
- b. Subjek hukum kontrak harus dapat menilai akibat hukum dari perbuatannya, baik akibat tindakan maupun kesalahan/kelalaian. Sehingga tercipta kepastian hukum yang memberikan jaminan bahwa terhadap kontrak dapat dituntut pertanggung jawaban hukum atas terlaksananya kontrak.²⁹

2. Asas-asas dalam perjanjian

Menurut Salim HS (2006), di dalam hukum kontrak atau hukum perjanjian, dikenal danya 5 asas penting yaitu:

- a. Asas kebebasan bekontrak
- b. Asas konsesualisme
- c. Asas kepastian hukum
- d. Asas itikad baik

²⁹Shirdata, Erni Herawati, *Aspek Hukum Ekonomi dan Bisnis*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2019, halaman 48.

e. Asas kepribadian.

1) Asas kebebasan kontrak dapat dianalisis dari ketentuan pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara yang berbunyi: “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Asas Kebebasan Berkontrak memberikan kebebasan kepada para pihak untuk:³⁰

a) membuat atau tidak membuat perjanjian

b) mengadakan perjanjian dengan siapapun

c) menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya

d) menentukan bentuk perjanjian, yaitu tertulis atau lisan

2) Asas konsesualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas konsesualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak. Kesepakatan merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat kedua belah pihak.

3) Asas kepastian hukum merupakan asas bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak sebagai mana layaknya sebuah undang-undang. Mereka tidak boleh melakukan *intervensi ta sunt servanda* dapat disimpulkan dalam pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang berbunyi: Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang.

(4) Asas itikad baik merupakan asas bahwa para pihak, yaitu kreditor dan debitor harus melaksanakan substansi kontrak, berdasarkan kepercayaan dan keyakinan

³⁰ Cita Yustisia Serfiyani, dkk, *Op.Cit.*, halaman 98.

yang teguh atau kemauan baik para pihak. Asas ini dibagi menjadi dua macam, yaitu itikad baik nisbi, dan itikad baik mutlak. Pada itikad baik nisbi, orang memperhatikan sikap dan tingkah laku yang nyata dari subjek perjanjian. Pada itikad baik mutlak, penilaiannya terletak pada akal sehat dan keadilan, dengan dibuat ukuran yang obyektif untuk menilai keadaan atau membuat penilaian yang tidak memihak menurut norma-norma yang obyektif.

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan. Hal ini dapat dilihat dalam pasal 1315 dan pasal 1340 KUH Perdata. Pasal 1315 berbunyi: pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri. Pasal 1340 berbunyi; perjanjian hanya berlaku antara pihak yang membuatnya³¹

Namun ketentuan tersebut ada pengecualiannya sebagaimana diatur dalam pasal 1317 KUH Perdata yang berbunyi: dapat pula perjanjian diadakan untuk kepentingan pihak ketiga, apabila suatu perjanjian yang dibuat untuk diri sendiri, atau suatu pemberian kepada orang lain, mengandung suatu syarat semacam itu.

Sedangkan dalam pasal 1318 KUH Perdata tidak hanya mengatur perjanjian untuk diri sendiri, tetapi juga untuk kepentingan ahli warisnya atau untuk orang-orang yang memperoleh hak darinya. Perjanjian waralaba yang pada umumnya bersifat standar/baku meskipun dapat dibenarkan, tidak boleh bertentangan dengan Pasal 18 UU Nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen. Pelaku usaha, sesuai pasal 18, dilarang membuat kalusula baku yang mencantumkan hal-hal berikut:

³¹ *Ibid.*, halaman 99.

1. pelaku usaha dilarang membuat aturan baru, aturan tambahan dan/ aturan lanjutan yang dibuat secara sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya (pasal 18 ayat 1 huruf g)
2. pelaku usaha dilarang membuat klausul yang menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli konsumen secara angsuran (pasal 18 ayat 1 huruf h)
3. pelaku usaha dilarang mencatumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas atau yang pengungkapannya sulit dimengerti (pasal 18 ayat 2).

3. Akibat hukum dan sumber perjanjian

Suatu perjanjian atau kontrak atau perikatan yang dibuat oleh para pihak dapat memiliki akibat hukum. Akibat hukum dari suatu perjanjian berdasarkan pasal 1338 KUHPerdara meliputi tiga macam yaitu:

- a) Perjanjian bersifat mengikat para pihak. Hal ini senada dengan bunyi Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara yang menyatakan “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Ketentuan ini mengisyaratkan betapa kuatnya kedudukan hukum suatu perjanjian meskipun perjanjian tersebut dibuat oleh para pihak yang bukan tergolong pejabat publik.
- b) Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali, kecuali berdasarkan kata sepakat kedua belah pihak atau berdasarkan alasan-alasan yang dibenarkan oleh undang-undang (pasal 1338 ayat 2 KUHPerdara). Ketentuan ini dimaksudkan agar setiap orang yang membuat perjanjian harus berkomitmen penuh untuk

melaksanakan semua isi perjanjian dan tidak mudah mempermainkan sebuah perjanjian.

- c) Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik (pasal 1338 ayat 3). Perjanjian tidak didasari itikad baik, misalnya didasari motif penipuan dan atau penggelapan, dapat berpotensi untuk dinyatakan batal demi hukum karena melanggar salah satu asas perjanjian, yaitu “sebab yang halal”. Jika unsur penipuan dan penggelapan tersebut dapat dibuktikan, maka pelakunya dapat dikenakan sanksi pidana penjara sesuai aturan Kitab Undang-Undang Hukum Pidana.³²

Perjanjian dapat bersumber dari dua hal:

- a) dari persetujuan antara pihak-pihak sebagai subjek hukum privat (contoh: perjanjian jual beli, sewa-menyewa, hibah) perjanjian ini biasa dilakukan oleh kedua belah pihak dan disetujui kedua belah pihak dimana disaksikan oleh pejabat atau wali setempat yang dibuat berdasarkan akta otentik dan akta dibawah tangan, disesuaikan kedua belah pihak yang mengikat perjanjian.
- b) karena undang- undang.

Tiap perjanjian yang dibuat para pihak dapat meliputi tiga bentuk prestasi yaitu:

1. prestasi untuk memberikan sesuatu
2. prestasi untuk berbuat sesuatu, dan
3. prestasi untuk tidak berbuat sesuatu (selanjutnya lihat pasal 1233 dan 1234 KUH Perdata).

Sesuai pasal 1353, perikatan/perjanjian yang bersumber dari undang undang dapat timbul karena undang-undang saja, atau dari undang undang sebagai akibat

³² *Ibid.*, halaman 101.

perbuatan orang. Sedangkan pasal 1353 menyatakan bahwa perikatan yang lahir dari undang-undang sebagai akibat perbuatan orang dapat terbit karena perbuatan halal atau perbuatan melanggar hukum.³³

³³ *Ibid.*, halaman 102.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Terjadinya Atau Lahirnya Perjanjian Antara Pemberi Waralaba Dengan Penerima Waralaba Dimsum Citra Di Medan

Saat lahirnya perjanjian di jelaskan di pasal 1338 (a) KUHPdt: semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Artinya, apabila objek hukum yang dilakukan tidak berdasarkan niat yang tulus, maka secara otomatis hukum perjanjian tersebut batal demi hukum. Sehingga masing-masing tidak mempunyai dasar penuntutan di hadapan hakim.³⁴

Menetapkan kapan saat lahirnya perjanjian mempunyai arti penting bagi:

1. kesempatan penarikan kembali penawaran
2. penentuan resiko
3. saat mulai dihitungnya jangka waktu kadaluwarsa
4. menentukan tempat terjadinya perjanjian.³⁵

Berdasarkan Pasal 1320 jo 1338 ayat (1) KUHPdt dikenal adanya asas konsensualisme, yang dimaksud adalah bahwa perjanjian lahir pada saat terjadinya konsensus/sepakat dari para pihak pembuat perjanjian terhadap objek yang diperjanjikan.

Pada umumnya perjanjian yang diatur dalam KUHPdt bersifat konsensual. Sedang yang dimaksud konsensus/ sepakat adalah pertemuan kehendak atau persesuaian kehendak antara para pihak di dalam perjanjian. Seorang dikatakan memberikan persetujuannya/ kesepakatannya (toestemming), jika ia memang menghendaki apa yang disepakati. Menurut

³⁴ Pasal 1331 ayat 1 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

³⁵ Suparman makmur “Saat dan Tempat Terjadinya Perjanjian”, <https://slideplayer.info/slide/12619339/>, diakses pada 03 febuari 2021 pukul 14.00 Wib.

Mariam Darus Badruzaman pengertian sepakat sebagai pernyataan kehendak yang disetujui antar pihak-pihak.³⁶

Kontrak atau perjanjian akan melindungi proses dan hubungan hukum bisnis yang dilakukan oleh para pelaku bisnis, dengan syarat bahwa kontrak yang dibuat tersebut sah menurut hukum. Selain itu juga bahwa kontrak akan menjembatani pertukaran hak dan kewajiban yang diharapkan dapat di langungkan secara adil, pasti, dan efisien, sesuai dengan kesepakatan yang dibuat oleh para pihak.³⁷

Selain teori diatas adapula teori dasar klasik yang menjadi landasan awal berpijaknya suatu kontrak, yakni:

1. Teori hasrat
2. Teori benda
3. Teori pelaksanaan
4. Teori prinsip umum³⁸

Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 dalam pasal 4 ayat 1 dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara franchisor dengan franchisee berdasarkan hukum Indonesia, dengan demikian perjanjian waralaba dapat dilakukan dibawah tangan ataupun melibatkan notaris yang disebut akta otentik, hal ini sesuai pasal 1320 KUHperdata yang menjelaskan pada poin pertama bahwa syarat sahnya perjanjian ialah adanya kesepakatan (isi atau klausula perjanjian), namun suatu perjanjian yang mengikat para pihaknya dengan hanya perjanjian dibawah tangan khususnya waralaba akan mengakibatkan resiko dan kerugian karena tidak terjaminnya hak dan kewajiban dari para

³⁶ Suparman makmur, *Loc.Cit.*

³⁷ Shirdita, *Op.Cit.*, halaman 49.

³⁸ Nanda Amalia, dkk, *Praktek Kemahiran Hukum Perancangan Kontrak*, Aceh: Unimal Press, 2015, halaman. 80

pihak baik sang franchisor maupun franchisee, pembuatan akta otentik untuk menjamin dan memberikan kepastian hukum untuk kedua belah pihak.

Bedasarkan keterangan sang franchise Novansah Arditio, “kontrak tersebut terjadi dan lahir berdasarkan akta dibawah tangan di hadapan kedua belah pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba, selanjutnya disetujui juga oleh kedua belah pihak tersebut”.³⁹ Sebelum terjadi atau lahirnya sebuah perjanjian haruslah memahami pentingnya perjanjian atau kontrak tersebut, yang dilahirkan dan terjadi karena kepentingan bisnis yaitu bisnis yang bergerak di jasa makanan Dimsum Citra di Medan. Disini selaku franchisee membaca dan memahami terlebih dahulu perjanjian isi kontrak tersebut.

Warabala diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Dalam hal perjanjian waralaba Dimsum Citra ditulis dalam Bahasa Indonesia. Kewajiban untuk membuat perjanjian waralaba berbahasa Indonesia kemungkinan besar di latar belakang tekad pemerintah untuk melindungi para pelaku UMKM dan pengusaha nasional yang banyak terlibat sebagai penerima waralaba asing.⁴⁰ Pemberian lisensi HAKI dapat digunakan sebagai salah satu cara untuk melakukan ekspansi usaha, baik ekspansi dalam lingkup nasional maupun internasional. Jika kita memiliki Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), maka kita diperbolehkan memberikan lisensi HAKI atau izin kepada pihak lain untuk menggunakan HAKI milik kita guna kepentingan bisnis (mencari keuntungan).

Dalam hal pendaftaran perjanjian waralaba ada pembagian tugas, yaitu:

1. Pemberi waralaba (franchisor) bertugas membawa perjanjian waralaba sebagai perjanjian lisensi HAKI untuk didaftarkan kepada Ditjen HAKI

³⁹ Hasil wawancara, pemilik Dimsum citra, Novansah Arditio, 24 febuari 2021 pukul 13.00 WIB.

⁴⁰ *Ibid.*, halaman 79.

2. Penerima waralaba (franchisee) bertugas membawa perjanjian waralaba untuk didaftarkan kepada instansi yang berwenang menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Perjanjian lisensi HAKI (dalam hal ini berbentuk perjanjian waralaba) yang tidak didaftarkan kepada Ditjen HKI atau Kantor pusat PVT tidak memiliki akibat hukum kepada pihak ketiga. Artinya, perjanjian lisensi HAKI (perjanjian waralaba) tersebut tidak dapat dialihkan kepada pihak ketiga. Dengan kata lain, perjanjian lisensi HAKI/perjanjian waralaba yang tidak didaftarkan kepada Ditjen HKI tidak otomatis batal demi hukum, tetapi hanya dianggap seperti perjanjian dibawah tangan yang hanya mengikat kedua belah pihak, yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. jika misalnya penerima waralaba meninggal, maka perjanjian tersebut tidak dapat dialihkan kepada pihak ketiga, yaitu ahli warisnya. Begitu pula, jika perusahaan penerima waralaba mengalami kebangkrutan, maka perjanjian waralaba (perjanjian lisensi) tersebut tidak dapat dialihkan kepada pihak ketiga, yaitu pemberi harta pailit.⁴¹

Dalam menjaga hek merk yang dimiliki oleh pemberi waralaba, franchise tersebut diikat oleh undang-undang HAKI, selaku franchisor Novansah Arditio menjelaskan tentang HAKI dalam wawancaranya “untuk hak merk sendiri kami telah mendaftarkannya ke HAKI untuk menjaga agar tidak terjadi pembukaan outlet lain yang mengatas namakan merk kami”.⁴²

Suatu waralaba untuk digunakan oleh penerima waralaba sebagai suatu usaha waralaba dimulai dari tahapan sang pemberi waralaba sudah mendaftarkan hak merknya ke HAKI lalu memberikan prospektur penawaran kepada penerima waralaba yang mengajukan permohonan memakai lisensi waralaba, setelah penerima waralaba menyetujui menggunakan waralaba sesuai prospektur penawaran yang diberikan barulah kedua belah pihak melakukan

⁴¹ *Ibid.*, halaman 80.

⁴² Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

perjanjian tertulis yang di tanda tangani kedua belah pihak, selanjutnya prospektur penawaran didaftarkan oleh pemberi waralaba untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), yang diikuti oleh penerima waralaba yang mendaftarkan perjanjian waralaba tersebut untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), barulah waralaba tersebut dapat di jalankan atau dilaksanakan sesuai perjanjian.⁴³

Tahapan pertama untuk melaksanakan waralaba Dimsum Citra adalah penerima waralaba mengajukan permohonan untuk menggunakan lisensi waralaba dan meminta prospektur penawaran secara lisan kepada pemilik Dimsum Citra atau sang franchisor Novansah Arditio, selanjutnya Novansah arditio menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba apabila mensetujui dan sesuai dengan calon penerima waralaba, prospektur penawaran dapat ditawarkan bagi para calon penerima waralaba yang mengajukan permohonan dengan persyaratan yang tercantum di prospektur penawaran juga hasil pertimbangan dari franchisor apakah sang calon penerima waralaba sesuai bedasarkan persyaratan-persyaratan lain seperti lokasi dan tempat membuat usaha franchise tersebut sebelum kedua belah pihak menandatangani perjanjian waralaba. Untuk waralaba Dimsum Citra prospektur penawaran berupa penawaran yang diberikan oleh franchisor yang tidak di umumkan atau dimediasi oleh franchisor sehingga prospektur penawarannya tidak terbuka untuk umum. Bagi para calon penerima waralaba Dimsum Citra yang mengajukan kerja sama tidak dapat berbentuk perusahaan, namun calon penerima waralaba adalah perorangan yang tidak terikat oleh suatu perusahaan yang menggunakan atas nama perusahaan untuk menjadi penerima waralaba.⁴⁴

Adapun prospektur penawaran dalam waralaba Dimsum Citra di Medan adalah sebagai berikut:

⁴³ Shirdita, *Op.Cit.*, halaman 49.

⁴⁴ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

1. Sejarah pendirian waralaba Dimsum citra

Dimsum citra pertama kali didirikan di Medan pada tanggal 8 agustus 2019 oleh Novansah Arditio serta sang istri Savira Warliana dengan tujuan menjadi perusahaan waralaba kuliner Dimsum terbesar dan terdapat di seluruh kota Indonesia dengan kualitas dan rasa No 1 Se-Indonesia dengan slogan eat share love.

2. Stuktur organisasi pemberi waralaba

Pemilik Usaha: a. Novansah Arditio

b. Savira Warliana

Sekretaris: Putri

Kepala gudang: Nanda Pratama Siregar

3. Jumlah tempat usaha:

Saat ini sudah ada 15 penerima walaraba Dimsum citra yang tersebar di Sumatera utara dan Aceh, yaitu terdapat di:

Tabel

Penerima waralaba Dimsum Citra

NO.	Kota/Kabupaten	Alamat
1.	Medan	1. Jl. Brigjend Zein Hamid no 42f 2. Jl. Brigjend Katamso 3. JL. HM Joni 4. JL. Cik Ditiro 5. JL. Setia Budi 6. JL. Mustafa No. 130 8. JL. Gatot Subroto No 64 9. Jl. Tuasan No 21
2.	Binjai	1. JL. Soekarno Hatta

3.	Pakam	1. JL. Bakaran Batu No. 358
4.	Kaban jahe	1. JL. Mumah Purba 2. JL. Veterean No. 76
5.	Lhoksmawe	1. JL. Ramai
6.	Ranto Prapat	1. JL.Kampung Baru No. 16

Sumber:

Dimsum

Citra

Adapun isi dari prospektur penawaran Dimsum Citra lainnya adalah hak dan kewajiban yang harus dilakukan kedua belah pihak dan laporan keuangan atau keuntungan dari usaha franchise dimsum citra selama ini. Berdasarkan prospektur penawaran Dimsum Citra diatas sudah sesuai dengan persyaratan yang harus dimuat dalam suatu propektur penawaran, prospektur penawaran waralaba tersebut harus memuat paling sedikit data-data berikut:

1. Data identitas pemberi waralaba
2. Legalitas usaha pemberi warlaba
3. Sejarah kegiatan usahanya
4. Struktur organisasi pemberi waralaba
5. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
6. Jumlah tempat usaha

Setelah menerima prospektur penawaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, dan penerima waralaba setuju untuk melakukan usaha waralaba tersebut barulah pemberi waralaba dan penerima waralaba membuat perjanjian tertulis yang setuju oleh kedua belah pihak, selanjutnya kedua belah pihak mendaftar untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Di Indonesia keabsahan secara legal sebuah usaha waralaba, didasarkan pada kepemilikan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). STPW diajukan kepada Direktur Bina Usaha perdagangan kementerian perdagangan (kemendag). Yang dapat

mengajukan diri untuk memperoleh STPW adalah pemberi waralaba dan penerima waralaba. pewaralaba meliputi:

1. Pewaralaba berasal dari luar negeri
2. Pewaralaba berasal dari dalam negeri
3. Pewaralaba lanjutan berasal dari dalam negeri dan/ atau luar negeri

Yang dimaksud pewaralaba lanjutan adalah seorang atau badan usaha yang memiliki lisensi untuk mewaralabakan kembali usaha yang dibelinya dari pewaralaba di dalam atau luar negeri.

Sementara itu untuk terwaralaba meliputi:

1. Terwaralaba berasal dari waralaba luar negeri
2. Terwaralaba berasal dari waralaba dalam negeri⁴⁵
3. Terwaralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri dan/atau waralaba luar negeri.

Yang dimaksud dengan terwaralaba lanjutan adalah seorang atau badan usaha yang menjadi terwaralaba dari seseorang atau badan usaha yang memiliki lisensi dari waralaba yang dibelinya dari dalam atau luar negeri.⁴⁶

Pendaftaran waralaba kepada instansi yang berwenang menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) memiliki akibat hukum berbeda. Pemberi waralaba atau penerima waralaba yang tidak punya STPW, tidak boleh menjalankan kegiatan bisnis waralaba di Indonesia. Pemberi waralaba yang memiliki sertifikat HAKI dan telah mendaftarkan Perjanjian lisensi HAKI, namun belum memiliki STPW tetap tidak diperbolehkan menjalankan bisnis waralaba di Indonesia. STPW baru dapat diberikan kepada

⁴⁵ Franky slamet, *Op.Cit.*, halaman 88.

⁴⁶ *Ibid.*, halaman 89.

pemberi waralaba (franchisor) yang telah menyerahkan bukti prospektus penawaran waralaba.⁴⁷ sedangkan bagi penerima waralaba (franchisee), STPW baru dapat diberikan jika penerima waralaba (franchisee) telah menyerahkan bukti perjanjian waralaba yang sudah disepakati.

Disini selaku penerima waralaba yaitu Willy Syahputra harus melakukan pendaftaran untuk STPW (surat tanda pendaftaran waralaba) setelah menyetujui isi dari perjanjian waralaba adapun isi surat tersebut adalah sebagai berikut

Yang bertandatangan dibawah ini:

1. Nama: Willy Syahputra
2. Umur: 24 Tahun
3. Pekerjaan: Pelajar/Mahasiswa
4. Warga Negara: Indonesia
5. Alamat: Jl. B Z Hamid GG Sado

Dengan ini kami mengajukan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), dengan data-data sebagai berikut:

1. Nama Usaha: Dimsum Citra
2. Jenis Usaha: Makanan/ Restaurant
3. Alamat: Jl Brigdjen Hamid GG Kenangan No 20 A

Dilanjutkan syarat-syarat yang harus dilampirkan kedua belah pihak.

Kewenangan penertiban STPW pada dasarnya menjadi hak Menteri Perdagangan RI, namun sesuai Permendag No. 31 Tahun 2008 kewenangan tersebut kemudian didelegasikan kepada tiga pihak, yaitu:

⁴⁷ Cita Yustisia Serfiyani, dkk, *Op.Cit.*, halaman 80.

1. Dirjen perdagangan dalam negeri cq Direktur Bina Usaha dan pendaftaran perusahaan (khusus pendaftaran waralaba asing)
2. Gubernur DKI Jakarta cq kepala dinas Perdagangan Provinsi DKI Jakarta (khusus pendaftaran waralaba lokal dari DKI Jakarta), dan
3. Bupati dan Walikota di luar wilayah DKI Jakarta cq Kepala Dinas Perdagangan Kabupaten/Kota (khusus pendaftaran waralaba lokal dari daerah setempat).⁴⁸

Permendag No. 31 Tahun 2008 saat ini telah diubah menjadi Permendag No. 53 Tahun 2012 tentang penyelenggaraan waralaba. Berdasarkan peraturan Permendag No. 53 Tahun 2012, instansi yang diberi kewenangan oleh menteri perdagangan untuk menerbitkan STPW adalah:

1. Kementerian Perdagangan cq Ditjen Perdagangan Dalam Negeri cq Direktorat Bina Usaha Perdagangan di Jakarta. Instansi ini berwenang menerbitkan STPW bagi pemberi waralaba asing, pemberi waralaba lokal pemberi waralaba lanjutan, dan penerima waralaba asing.
2. Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Satu Pintu di provinsi DKI Jakarta atau di setiap kabupaten/kota. Instansi ini berwenang menerbitkan STPW bagi penerima waralaba lokal dan penerima waralaba lanjutan.⁴⁹

Jadi apabila tetap menjalankan waralaba tetapi kedua belah pihak belum mendaftarkan prospektur penawarannya dan perjanjian waralabanya maka perjanjian tersebut tidak memenuhi sesuai yang ditetapkan undang-undang maka akan batal demi hukum, dan akan dikenakan sanksi administratif oleh Menteri Perdagangan, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing masing, sanksi tersebut berupa:

- a. peringatan tertulis

⁴⁸ Peraturan Menteri Perdagangan No 32 Tahun 2008 Tentang Waralaba

⁴⁹ Peraturan Menteri Perdagangan No 53 Tahun 2012 Tentang Waralaba

b. denda

c. pencabutan STPW .⁵⁰

Terjadinya suatu perjanjian harusla memiliki suatu hal tertentu dan sebab yang halal didalamnya menurut Mariam Darus Badruzaman suatu perjanjian haruslah mempunyai obyek (bepaald onderwerp) tertentu, sekurang-kurangnya dapat ditentukan bahwa obyek tertentu itu dapat berupa benda yang sekarang ada dan nanti akan ada. Syarat dari barang tersebut adalah

1. Barang itu adalah barang yang dapat diperdagangkan. Hal ini sesuai dengan bunyi Pasal 1332 KUH Perdata yang menyatakan bahwa “hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok perjanjian”
2. Barang-barang yang dipergunakan untuk kepentingan umum antara lain jalan umum, pelabuhan umum, gedung umum tidaklah dapat dijadikan obyek perjanjian.⁵¹
3. Dapat ditentukan jenisnya. Pasal 1333 ayat (1) KUH Perdata menyatakan bahwa suatu perjanjian harus mempunyai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya.
4. Barang yang akan datang. Contoh yang paling sering untuk barang yang akan datang adalah hasil panen yang dijual sebelum masa panen itu tiba. Hal ini sesuai dengan pasal 1333 ayat (2) KUH Perdata yang menyatakan bahwa tidakla menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu di kemudian hari dapat ditentukan atau dapat dihitung.
5. Merupakan obyek perjanjian. Semua barang harus merupakan obyek perjanjian. Hal ini sudah sangat jelas sebab jika perjanjian tidak ada obyeknya maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

⁵⁰ Peratutan Pemerintah RI No. 42 tahun 2007 Pasal 16 ayat 2 Tentang waralaba

⁵¹ Nur syarifah, *Hukum Perjanjian*, Tangerang Selatan: CV. Dwicitra Grafindo, 2019, halaman. 3.35.

6. barang yang akan ada. Pasal 1334 KUH Perdata menyatakan bahwa barang yang baru ada pada waktu yang akan datang, dapat menjadi pokok suatu perjanjian.⁵²

Novansah Arditio dalam wawancaranya mengatakan “setiap ketentuan dan perjanjian dibuat dikonsultasikan terlebih dahulu oleh profesi hukum terkait agar tidak terjadinya kesalahan dalam membuat perjanjian atau melanggar hal-hal yang dilarang secara hukum, karena kami tidak mau merugikan pihak franchisee”.⁵³

Perjanjian kontrak Dimsum cintra adalah perjanjian kontrak baku dimana sang franchisor menawarkan perjanjian sesuai dengan kewajiban dan hak-hak yang harus dilakukan kedua belah pihak dan tidak dapat diubah, selaku franchisee meminta izin untuk mendapatkan hak lisensi dalam hal ini franchise kepada franchisor dan bersedia menerima segala ketentuan perjanjian yang telah dibuat oleh sang franchisor Novansah Arditio sang franchisor mengatakan “perjanjian Dimsum citra tersebut adalah perjanjian baku dimana kami selaku pemilik membuat kontrak tersebut untuk diberikan kepada franchisee yang meminta penawaran perjanjian franchise Dimsum citra”.⁵⁴

PERJANJIAN FRANCHISE DIMSUM CITRA

Yang bertandatangan di bawah ini :

I. Novansah Arditio S.Ak, Pemilik Outlet beralamat di Jl. Brigjend Zein Hamid No 42F, Medan; dalam hal ini bertindak untuk dan atas Dimsum Citra dalam perjanjian ini selanjutnya disebut *Franchisor*

⁵² *Ibid.*, halaman 3.37.

⁵³ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

⁵⁴ *Loc.Cit.*

II. Willy Syahputra, beralamat di Jl. B. Zein Hamid Gg Sado No 38,, Medan; dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri selaku penerima Franchise yang selanjutnya disebut *Franchisee*

Pada hari ini Senin, Tanggal dua puluh tujuh bulan tujuh tahun dua ribu dua puluh (27-07-2020) bertempat dikantor Dimsum Citra di alamat tersebut di atas *Franchisor* dan *Franchisee* sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian kerja sama Franchise dengan menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut :

- Bahwa *Franchisor* adalah outlet yang menyajikan Dimsum yang dikenal dengan nama “**Dimsum Citra**”
- Bahwa *Franchisor* setuju memberikan izin dan membantu *Franchisee* untuk menjual dan menyajikan makanan **Dimsum Citra** untuk wilayah Medan.
- Bahwa *Franchisee* berjanji akan mengawasi, menjaga dan mengendalikan mutu makanan **Dimsum Citra** serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh *Franchisor*.
- Bahwa *Franchisor* memberikan hak eksklusif kepada *Franchisee* untuk membuka outlet yang menyediakan dan menyajikan makanan yang ditetapkan *Franchisor* di Wilayah Medan.
- *Franchisor* memberikan ijin (lisensi) kepada *Franchisee* dengan nama Dimsum Citra untuk itu *Franchisee* dapat menggunakan merek dan sistem secara bersamaan dengan *Franchisee* lainnya yang sudah diijinkan oleh *Franchisor* sebelumnya.
- *Franchisee* setuju membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan yang ditetapkan oleh *Franchisor*.

Bahwa berdasarkan hal-hal yang telah ditetapkan di atas dengan ini *Franchisor* dan *Franchisee* sepakat untuk melaksanakan Perjanjian ini dalam bentuk kerjasama yang untuk selanjutnya disebut sebagai “**Perjanjian** ” dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut :

Pasal 1

Syarat-syarat

Franchisee menyatakan bersedia untuk memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh *Franchisor* antara lain :

1. Memiliki tempat usaha baik milik sendiri atau hak sewa
2. Tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atau usaha lain selain makanan Dimsum Citra yang ditetapkan oleh *Franchisor*.

3. Mendapatkan laporan penjualan secara periodik setiap bulan yang diserahkan paling lambat tanggal 5 setiap bulannya untuk laporan penjualan bulan sebelumnya.
4. Franchisee berkewajiban membayarkan biaya selama perjanjian franchise setiap bulannya sejumlah 10% dari omzet yang didapat franchisee selama sebulan kepada franchisor
5. Franchisee berkewajiban membayar royalty fee diawal kepada franchisor untuk penggunaan HAKI atas penggunaan merk dan izin penggunaan resep Dimsum citra sebesar Rp. 40.000.000 juta rupiah.

Pasal 2

Sengketa dengan Pihak Ketiga

Franchisee tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung *Franchisor* bila *Franchisee* terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan usaha outlet yang dikelolanya.

Pasal 3

Jam Buka Outlet

Franchisee tidak diperkenankan memindahkan alamat outlet ke tempat lain tanpa persetujuan tertulis dari *Franchisor*.

Pasal 4

Kewajiban *Franchisor*

Selama perjanjian ini berlaku *Franchisor* berkewajiban untuk :

1. Memberikan panduan operasional pengelolaan outlet kepada *Franchisee* dan menyediakan secara Cuma-Cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian menu Dimsum Citra.
2. Menyediakan materi pelatihan untuk para pekerja Outlet *Franchisee* atas biaya *Franchisor* sendiri.
3. Memberikan konsultasi gratis kepada *Franchisee* apabila outlet *Franchisee* berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis outlet *Franchisee*.
4. Franchisee berkewajiban memberikan bantuan ke penerima lisensi atas segala macam cara pemanfaatan dan/atau penggunaan HAKI yang dilisensikan tersebut.
3. Franchisor berkewajiban memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan HAKI yang dilisensikan, yang diperlukan oleh Franchisee untuk melaksanakan lisensi tersebut.

Pasal 5

Kewajiban *Franchisee*

1. Seluruh biaya untuk pengadaan perabot untuk keperluan outlet serta bahan-bahan baku pembuat menu Dimsum Citra yang sesuai dengan standar *Franchisor* serta biaya-biaya lain seperti pengurusan ijin atas pembukaan dan pengoperasian outlet menjadi tanggungan *Franchisee* sendiri
2. *Franchisee* setuju bahwa pengadaan brosur, kartu nama, formulir, kwitansi, seragam, bahan alat promosi dan benda-benda lain yang diperlukan untuk menunjang usaha outlet, *Franchisee* sepakat untuk membeli dari *Franchisor* atas biaya *Franchisee*.
3. *Franchisee* atau pekerja yang dipekerjakan oleh *Franchisee* pada outlet yang dimaksudkan dalam perjanjian ini wajib mengikuti program training dan kerja praktek yang diselenggarakan *Franchisor*.
4. Mewajibkan penerima lisensi agar tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan HAKI yang dilisensikan
5. *Franchisor* berhak mewajibkan *franchisee* untuk tetap menjaga kerahasiaan HAKI dari *franchisor*

Pasal 6

Perubahan Sistem

Franchisor berhak untuk mengubah dan menyesuaikan system marketing, termasuk penentuan adanya pemakaian nama dagang, tanda dagang, tanda pelayanan baru, identifikasi baru, produk dan menu-menu baru yang dilakukannya dengan itikad baik demi usaha *Franchisee*.

Pasal 7

Jangka Waktu

Perjanjian ini berlaku selama 5 tahun sejak perjanjian ini ditanda tangani yakni tanggal 27 Juli 2020 dan berakhir pada tanggal 27 Juli 2025 dan atas kesepakatan kedua belah pihak dapat diperpanjang dengan syarat dan jangka waktu yang akan ditetapkan kemudian.

Pasal 8

Kuasa

Franchisee dengan ini memberikan kuasa kepada Franchisor untuk sewaktu-waktu sesuai dengan keinginan Franchisor untuk memeriksa dan atau mengaudit segala catatan dan pembukuan tanpa pengecualian *Franchisee* apapun juga

Pasal 9

Laporan

Franchisee setuju untuk memberikan laporan penjualan secara periodik setiap bulan yang diserahkan paling lambat tanggal 5 setiap bulannya untuk laporan penjualan bulan sebelumnya

Pasal 10

Rahasia Dagang

Franchisee diwajibkan untuk merahasiakan system, manajemen dan cara-cara pengelolaan outlet yang didapat dari *Franchisor*.

Pasal 11

Pembatalan

Franchisor dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal-hal sebagai berikut :

1. Apabila *Franchisee* lalai atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberi peringatan ketiga oleh *Franchisor* namun masih melakukan pelanggaran yang sama ataupun pelanggaran yang berbeda baik sengaja maupun tidak dan/atau membuat pelanggaran yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan yang menurut ukuran *Franchisor*.
2. Apabila *Franchisee* dinyatakan failed kecuali jika *Franchisee* dengan segera memenuhi kembali semua kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
3. Dalam hal perjanjian diakhiri, *Franchisee* berkewajiban untuk :
 - a. Membayar kepada *Franchisor* dengan segera seluruh jumlah hutang-hutangnya sekaligus dan lunas dalam waktu selambat-lambatnya 30 hari setelah tanggal perjanjian ini berakhir.
 - b. Tidak menuntut dan meminta kembali biaya lain yang sudah dikeluarkan.
 - c. Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda / label *Franchisor*.
 - d. *Franchisee* harus dengan segera mengembalikan kepada *Franchisor* semua buku-buku manual/penuntun, video, kaset, formulir dan barang-barang cetakan yang berisi tanda-tanda produk makanan milik *Franchisor* paling lambat 14 hari setelah perjanjian ini berakhir.

e. *Franchisee* memberikan kuasa penuh kepada *Franchisor* untuk melakukan pemeriksaan dan memasuki outlet *Franchisee* serta mengambil tanda-tanda yang bercirikan merek *Franchisor*.

Pasal 12

Penyelesaian perselisihan

Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum dan kedua belah pihak memilih domisili hukum yang tetap di kantor Pengadilan Negeri Medan.

Pasal 13

Penutup

Demikian perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh para pihak dalam keadaan sehat jasmani dan rohani tanpa paksaan dari pihak manapun juga serta dibuat 2 rangkap masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Demikianlah Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani di Medan pada tanggal 27 Juli tahun 2020.

Franchisee

Franchisor

Willy Syahputra

Novansah Arditio S. Ak.

B. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Dimsum Citra di Medan

Franchising adalah sistem pemasaran barang atau jasa dan atau teknologi, yang didasarkan pada kerjasama tertutup (antara franchisor dan franchisee) dan terus menerus antara pelaku-pelaku independen (franchisor dan franchisee) dan terpisah baik secara hukum dan keuangan, dimana franchisor memberikan hak kepada franchisee, dan membebaskan kewajiban untuk melaksanakan bisnisnya sesuai dengan konsep franchisor.

Suatu paket franchise pada dasarnya merupakan suatu paket yang terdiri dari beberapa jenis perjanjian. Perjanjian yang dimaksud biasanya terdiri dari perjanjian lisensi, perjanjian merek, perjanjian paten, perjanjian bantuan teknis dan mengenai perjanjian yang menyangkut kerahasiaan. Para pihak yang bersepakat dalam suatu transaksi franchise selain mempermasalahkan persoalan-persoalan yuridis, juga mengutamakan hal lain yang lebih penting yaitu adanya jaminan bahwa baik franchisor maupun franchisee adalah pihak-pihak yang secara bisnis dapat diandalkan kerjasamanya, kemampuan manajerialnya dan bonafiditasnya untuk bersama-sama membangun kerjasama bisnis.

Tuntutan-tuntutan diatas sebenarnya menjadi ukuran dalam menentukan unsur-unsur pokok kesepakatan, persyaratan, hak dan kewajiban para pihak yang pada akhirnya dituangkan didalam klausula-klausula suatu perjanjian franchise, karena itu perjanjian franchise harus disusun dengan sangat cermat agar kerjasama bisnis yang dijalankan mengutamakan kedua belah pihak secara seimbang.⁵⁵ Martin Mandelson menyatakan bahwa: Prinsip-prinsip fundamental harus tetap ada sebagaimana halnya dalam semua transaksi franchise. Sekali lagi, penting untuk menekankan bahwa dalam menyusun pengaturan tersebut ciri-ciri fundamental, karakteristik serta syarat-syarat suatu transaksi franchise harus

⁵⁵ Pan, dkk, *Op.Cit.*, halaman 72.

tetap dijaga. Sekali keutuhan konsep dan sistem yang telah difranchisekan dirusak maka masa depan pengembangan franchise penuh dengan resiko.⁵⁶

Hak dan kewajiban yang paling awal dari perjanjian waralaba adalah prospektur penawaran, pemberi waralaba (franchisor) diwajibkan memberikan prospektur penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba (franchisee) pada saat melakukan penawaran. Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba adalah data yang harus disampaikan oleh pemberi waralaba saat menawarkan prospektur waralaba kepada penerima waralaba. Setelah semua data-data tersebut terpenuhi dan kedua belah pihak baik pemberi waralaba dan penerima waralaba menyetujui perjanjian franchise tersebut maka lahirlah perjanjian tersebut yang mengikat dua belah pihak.

Setelah itu dijelaskan bahwa kedua belah pihak masing-masing baik dari pemberi waralaba dan penerima waralaba memiliki hak dan kewajiban yang terdapat di poin-poin kontrak, adapun hak-hak dan kewajiban tersebut adalah sebagai berikut:

Pemberi waralaba memiliki kewajiban sebagai berikut:

1. Memberikan panduan operasional pengelolaan outlet kepada franchisee dan menyediakan secara Cuma-Cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian menu Dimsum citra.
2. Menyediakan materi pelatihan untuk para pekerja Outlet franchisee atas biaya franchisor sendiri.
3. Memberikan konsultasi gratis kepada franchisee apabila outlet franchisee berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis outlet franchisee.

⁵⁶ *Ibid.*, halaman 74.

Pemberi waralaba memiliki hak sebagai berikut:

1. Mewajibkan penerima lisensi agar tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan HAKI yang dilisensikan
2. Franchisor berhak untuk mengubah dan menyesuaikan system marketing, termasuk penentuan adanya pemakaian nama dagang, tanda dagang, tanda pelayanan baru, identifikasi baru, produk dan menu-menu baru yang dilakukannya dengan itikad baik demi usaha franchise.
3. Tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atau usaha lain selain makanan Dimsum Citra yang ditetapkan oleh *Franchisor*.
4. Franchise dengan ini memberikan kuasa kepada franchisor untuk sewaktu-waktu sesuai dengan keinginan franchisor untuk memeriksa dan mengaudit segala catatan dan pembukuan tanpa pengecualian franchisee apapun juga.
5. Franchisor memiliki hak untuk mendapatkan laporan penjualan secara priodik setiap bulan yang diserahkan paling lambat tanggal 5 setiap bulannya untuk laporan penjualan bulan sebelumnya.
6. Franchisor berhak menerima pembagian hasil dari keuntungan bersih usaha yang harus dibayarkan oleh franchisee sebesar 10% selama 5 tahun

Penerima waralaba memiliki kewajiban sebagai berikut:

1. Seluruh biaya untuk pengadaan perabot untuk keperluan outlet serta bahan-bahan baku pembuat menu Dimsum citra sesuai dengan standar franchisor serta biaya-biaya lain seperti pengurusan ijin atas pembukaan dan pengoperasian outlet menjadi tanggungan franchisee sendiri

2. Franchisee setuju bahwa pengadaan brosur, kartu nama, formulir, kwitansi, seragam, bahan alat promosi dan benda-benda lain yang diperlukan untuk menunjang usaha outlet, franchisee sepakat untuk membeli dari franchisor atas biaya franchisee.
3. Franchisee atau pekerja yang dipekerjakan oleh franchisee pada outlet yang dimaksudkan dalam perjanjian ini wajib mengikuti program training dan kerja praktek yang diselenggarakan franchisor.
4. Franchisee diwajibkan untuk merahasiakan system, manajemen dan cara-cara pengelolaan outlet yang didapat dari franchisor.

Penerima waralaba memiliki hak sebagai berikut:

1. Franchisee berhak mendapatkan panduan operasional pengelolaan outlet dari franchisor dan mendapatkan secara Cuma-Cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian menu Dimsum citra.
2. Franchisee berhak memperoleh bantuan dari pemberi lisensi atas segala macam cara pemanfaatan dan/atau penggunaan HAKI yang dilisensikan tersebut.
3. Franchisee berhak memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan HAKI yang dilisensikan, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan lisensi tersebut.

Dalam hak dan kewajiban yang terdapat di perjanjian Dimsum citra diatas wajib sudah sesuai dengan ketentuan peraturan Indonesia, dimana terdapat hal yang wajib dan hal yang diutamakan, hal tersebut seperti yang terdapat di Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007, pasal (8) yakni pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Selanjutnya hal yang diutamakan seperti yang terdapat di Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 pasal 9 ayat (1) yakni

pemberi waralaba dan penerima waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/ atau jasa hasil produksi dalam negeri sepa jang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh penerima waralaba.⁵⁷ Dalam pasal diatas dijelaskan bahwa terdapat kata mengutamakan yakni hal tersebut tidak wajib dimasukkan oleh pemberi waralaba sebagai perjanjian tertulis yang dibuatnya.

Dalam UU HAKI memang dimungkinkan adanya hak eksklusif (hak istimewa) bagi para pencipta/ penemu/ pendesain untuk memanfaatkan haknya secara mandiri maupun dengan cara memberikan lisensi kepada pihak lain guna mendapatkan manfaat ekonomis.⁵⁸

Disamping memiliki hak ekonomis, para pencipta/pendesain juga memilki hak moral, yaitu hak untuk selalu dicantumkan namanya pada hasil karyanya meskipun hasil karya tesebut telah dialihkan berkali-kali kepada pihak lain. Pemberian hak eksklusif, hak ekonomis, dan hak moral kepada para pencipta/penemu/pendesain merupakan bentuk penghargaan yang tinggi dari negara kepada para pemilik HAKI agar mereka semakin giat menciptakan/menemukan/mendesain hal-hal baru demi kemajuan peradaban umat manusia.⁵⁹

Adapun biaya-biaya dalam waralaba yang menjadi hak dari pemberi waralaba antara lain sebagai berikut:

1. Royalty

Menurut Agus Yudha Hernoko pembayaran royalty merupakan bentuk pembayaran terhadap hasil penggunaan atau pemanfaatan hak (HAKI), yang pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman dapat berupa pembayaran terhadap izin penggunaan logo restoran atau kafe, dan izin penggunaan resep makanan dan minuman milik pemberi waralaba.

2. Initial fee

⁵⁷ Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 Tentang Waralaba.

⁵⁸ Pan, dkk, *Op.Cit.*, halaman 88.

⁵⁹ *Ibid.*, halaman 89

Initial fee menurut Moch. Basarah dan M. faiz Mufidin adalah biaya yang dibayarkan franchisee pada saat pertama kali menutup perjanjian dengan franchisor. Biaya ini biasanya dibebankan kepada penerima waralaba atau jasa-jasa awal yang telah dilakukan atau disediakan oleh pemberi waralaba.

3. Continuing fee

Continuing fee menurut Moch. Basarah dan M. faiz Mufidin adalah biaya yang dikeluarkan franchisee kepada franchisor secara periodic. Biasanya besarnya biaya ini didasarkan pada omzet penjualan franchisee. Oleh karena itu dalam sebuah kontrak waralaba, khususnya pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman, penerima waralaba sering kali diwajibkan untuk memenuhi omzet penjualan dalam jumlah tertentu.

4. Biaya-biaya lain

Contoh dari biaya ini misalnya biaya pemasaran dan biaya iklan.⁶⁰

Sang franchisor menjelaskan dalam wawancaranya mengenai biaya-biaya apa saja yang menjadi hak yang didapatnya dari penerima waralaba “dijelaskan di pasal 1 yang tertera di isi kontrak bahwa franchisee berkewajiban membayar royalty fee diawal kepada franchisor untuk penggunaan HAKI atas penggunaan merk dan izin penggunaan resep Dimsum citra sebesar Rp. 40.000.000 juta rupiah.”⁶¹

Keterangan franchisor diatas menjelaskan bahwa sang franchisee berkewajiban membayar sejumlah royalty kepada sang franchisor untuk menggunakan HAKI nya berupa penggunaan merk dan izin penggunaan resep Dimsum citra poin tersebut menjadi hak yang dimiliki oleh sang franchisor berdasarkan yang tertera di perjanjian.

⁶⁰ Kevin kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, Jakarta: PT. Tatanusa, 2014, halaman 40.

⁶¹ Novansah Arditio. *Loc.cit.*

Selanjutnya untuk pembiayaan sang franchisor menjelaskan dalam wawancaranya di pasal 1 “Franchisee berkewajiban membayarkan biaya selama perjanjian franchise setiap bulannya sejumlah 10% dari omzet yang didapat franchisee selama sebulan kepada franchisor”

Dari ketentuan isi perjanjian diatas dijelaskan bahwa franchisee berkewajiban membayar sejumlah *fee* kepada sang franchisor yang menjadi haknya, dimana segala pembiayaan tersebut terdapat di awal dan berkelanjutan, sang franchisor juga menjelaskan bahwa untuk pembiayaan hanya dua hal itu saja yang harus dilakukan oleh franchisee, franchisor menjelaskan dalam wawancaranya “untuk masalah pembiayaan franchisee hanya dikenakan *royalty fee* diawal lalu yang kedua pembiayaan berkelanjutan setiap bulannya” franchisor juga menjelaskan “apabila terjadi pembiayaan lain seperti renovasi ataupun kerusakan peralatan-peralatan yang melibatkan franchisee biayanya ditanggung oleh franchisee tersebut”⁶²

Suatu perjanjian haruslah dipahami dan dibaca terlebih dahulu, dalam perjanjian ini adalah penerima waralaba harus membaca dan memahami isi dari suatu perjanjian dikarenakan perjanjian tersebut dibuat berdasarkan perjanjian baku, yang paling penting dari suatu perjanjian yang benar-benar harus dipahami dan dibaca adalah hak dan kewajiban dari kedua belah pihak agar kedua belah pihak tahu apa-apa saja yang menjadi kewajibannya dan haknya, sang franchisor Novansah Ardianto mengatakan dalam wawancaranya “setiap kali membuat perjanjian franchise, franchisee haruslah membaca terlebih dahulu dan memahami isi dari kontrak, sehingga tidak terjadi kesalah pahaman”.⁶³

Ketika perjanjian telah dibuat, maka pada dasarnya kedua belah pihak telah sepakat untuk melaksanakan hak dan kewajiban yang ada dalam perjanjian tersebut. Hal ini tercantum secara tegas dalam Pasal 1338 KUH Perdata yang menyatakan bahwa:

⁶² *Ibid.*

⁶³ *Ibid.*

1. Semua persetujuan yang dibuat sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya
2. Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang
3. Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Pemberi waralaba maupun penerima waralaba meskipun terikat dengan perjanjian waralaba, keduanya masih mempunyai kemandirian dalam berusaha. Pemberi waralaba masih bebas untuk membuat perjanjian waralaba dengan pihak lain asalkan tidak bertentangan dengan perjanjian waralaba yang telah disepakati. Sebaliknya, penerima waralaba juga masih memiliki kemandirian usaha anatara lain bertanggung jawab terhadap manajemen usaha seperti membayar gaji karyawan, membayar pajak, dan lain lain maupun hak untuk mendapatkan penghasilan usaha. Penerima waralaba juga diperbolehkan menciptakan kiat-kiat bisnis tertentu agar gerainya tumbuh besar dan mendatangkan keuntungan, asalkan kiat-kiat bisnis tersebut tidak bertentangan dengan perjanjian waralaba yang telah disepakati.

C. Pelaksanakan Perjanjian Waralaba Dimsum Citra di Medan

Suatu perjanjian memiliki hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh kedua belah pihak dalam hal ini pemberi waralaba dan penerima waralaba melaksanakan perjanjian sesuai isi kontrak, dimana dalam pelaksanaannya terdapat hak dan kewajiban yang tidak sesuai dengan perjanjian, maka dari itu suatu kontrak dan perjanjian terikat perlindungan hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba terhadap setiap kalusul-klausul kontrak waralaba yang tidak seimbang dan bertentangan dengan perjanjian kontrak.

Tujuan hukum tidak lain adalah damai sejahtera. Hal ini ditegaskan oleh L. J. Van Apeldoorn tujuan hukum ialah mengatur pergaulan hidup secara damai. Hukum menghendaki

perdamaian. Menurut Peter Mahmud Marzuki: di dalam keadaan damai sejahtera terdapat kelimpahan, yang kuat tidak menindas yang lemah, yang berhak benar-benar mendapatkan haknya, dan adanya perlindungan hukum bagi rakyat. Terkait bisnis waralaba khususnya pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman, untuk mencapai tujuan damai sejahtera tersebut, diperlukan instrument hukum yang dapat secara adil mengadakan keseimbangan diantara para pihak dalam bisnis waralaba yang dilaksanakan berdasarkan kontrak waralaba.

L. J. van Apeldoorn berpendapat: dan hukum mempertahankan perdamaian dengan menimbang kepentingan yang bertentangan secara teliti dan mengadakan kesimbangan di antaranya, karena hukum hanya dapat mencapai tujuan mengatur pergaulan hidup secara damai jika ia menuju peraturan yang adil PP No. 42/2007 ditetapkan guna mengadakan keseimbangan di antara para pihak dalam kontrak waralaba melalui berbagai prodesur yang wajib dipenuhi oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam suatu bisnis waralaba.⁶⁴

Waralaba harus diselenggarakan berdasarkan perjanjian waralaba yang dibuat secara tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang mempunyai kedudukan hukum setara dan terhadap mereka berlaku Hukum Indonesia. Perjanjian waralaba tersebut harus memuat paling sedikit klausul sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Permendag 53/2012. Selanjutnya, perjanjian waralaba tersebut harus disampaikan kepada calon penerima waralaba paling singkat 2 minggu sebelum penandatanganan perjanjian. Perjanjian waralaba harus ditulis dalam Bahasa Indonesia, atau jika perjanjian waralaba ditulis dalam bahasa asing, maka perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.

Dalam pelaksanaan perjanjian terkadang menimbulkan perselisihan atau salah satu pihak merasa kurang mendapatkan haknya, meskipun kedua belah pihak memiliki itikad baik untuk menjalankan setiap kewajibannya baik itu pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Dalam wawancaranya sang franchisor Novansyah Ardianto mengatakan “segala

⁶⁴ *ibid.*, halaman 73

hak-hak pastilah terkadang tidak terpenuhi tepat waktu namun harus melihat itikad baik franchisee selaku disini adalah Willy Syahputra beberapa kewajiban franchisee seperti keterlambatan melaporkan laporan bulanan, keterlambatan membayar *fee* perbulan, sampai masalah terakhir memasukan menu lain. Namun sang franchisor menambahkan “Dalam peraturan perjanjian franchise sudah dijelaskan apabila terjadi masalah atau perselisihan dimana salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya maka penyelesaiannya akan dilakukan secara musyawarah terlebih dahulu”.⁶⁵

Penyelesaian perselisihan antara kedua belah pemberi waralaba dan penerima waralaba dijelaskan dalam pasal 12, berikut:

“Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum dan kedua belah pihak memilih domisili hukum yang tetap di kantor Pengadilan Negeri Medan.”⁶⁶

Dari keterangan diatas tersebut penerima waralaba tidak mendapatkan hak miliknya dari pemberi waralaba yang sesuai dengan perjanjian kontrak, maka pemberi waralaba disini tidak menjalankan prestasinya atau dikatakan wanprestasi, sebelum membicarakan wanprestasi, ada baiknya terlebih dahulu kita mengenal yang dimaksud dengan prestasi. Dalam suatu perjanjian pihak-pihak yang bertemu saling menyatakan janji dan sepakat untuk mengikatkan diri satu sama lain dalam perikatan untuk melaksanakan sesuatu. Pelaksanaan sesuatu tersebut disebut prestasi.

Dalam pelaksanaannya masih banyak yang belum tercatat kebiasaan-kebiasaan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang tidak tercantum dalam kontrak, setelah hasil wawancara penulis masih menemukan kebiasaan yang dilakukan oleh pemberi waralaba

⁶⁵ Novansah Arditio. *Loc. cit.*,

⁶⁶ *ibid.*,

kesemua penerima waralaba bahwa seperti batas waktu pembayaran *fee* di setiap bulan yang sering menjadi perselisihan juga jasa pengiriman barang atau produk dalam hal ini stok dimsum yang dilakukan pemberi waralaba yang tidak tepat waktu sehingga membuat penerima waralaba merasa dirugikan.

Harusnya setiap pelaksanaan yang dilakukan kedua belah pihak harus dijelaskan didalam isi perjanjian agar tidak mengakibatkan kerancuan. Pelaksanaan dimulai pada saat perjanjian tersebut dan setiap persyaratan sudah dilaksanakan, pelaksanaan pertama kali dilakukan adalah membuat tempat usaha itu sendiri dari mulai tahapan perlengkapan barang-barang dan merk-merk yang sudah diberikan lisensi, selanjutnya penerima waralaba membeli setiap bahan baku dari pemberi waralaba, dalam hal ini adalah makanan atau produk yang akan dijual itu sendiri, penerima waralaba berhak mengambil produk dalam bentuk makanan tersebut kepada pemberi waralaba di mana produk makanan tersebut adalah makanan dimsum, dimsum tersebut diambil langsung dan dibayar setelah pengambilan di tempat pembuatan dimsum tersebut. Hal ini tidak dijelaskan didalam isi perjanjian secara rinci bagaimana metode pembayaran dan pengambilan produk tersebut”

Prestasi adalah kewajiban yang harus dilaksanakan. Prestasi merupakan obyek perikatan. Dalam ilmu hukum kewajiban adalah suatu beban yang ditanggung oleh seseorang yang bersifat mengikat. Hak dan kewajiban dapat timbul apabila terjadi hubungan antara 2 belah pihak yang berdasarkan pada suatu kontrak atau perjanjian. Jadi, selama hubungan hukum yang lahir dari perjanjian itu belum berakhir maka pada salah satu pihak ada beban kontraktual, ada keharusan atau kewajiban untuk memenuhinya (prestasi).

Selanjutnya, kewajiban tidak selalu muncul sebagai akibat adanya kontrak, melainkan dapat pula muncul dari peraturan hukum yang telah ditentukan oleh lembaga yang berwenang. Kewajiban disini merupakan keharusan untuk menaati hukum yang disebut wajib

hukum, misalnya mempunyai mobil wajib membayar pajak mobil, mempunyai rumah wajib membayar Pajak Bumi dan Bangunan, mempunyai toko wajib harus ada izin dari instansi yang berwenang, dan lain lain.

Menurut pasal 1234 KUH Pedata, prestasi adalah memberikan, untuk berbuat sesuatu atau untuk tidak berbuat sesuatu. Dari pengertian diatas maka prestasi dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) seperti berikut

1. memberikan/menyerahkan suatu barang
2. berbuat sesuatu
3. tidak berbuat sesuatu.⁶⁷

Adapun syarat syarat prestasi antara lain adalah:

1. tertentu atau setidaknya dapat ditentukan
2. obyek prestasi diperkenalkan oleh hukum
3. dimungkinkan untuk dilaksanakan.

Menurut Prof. Subekti, wanprestasi berasal dari Bahasa belanda yang berarti prestasi buruk. Wanprestasi atau lalai atau ingkar janji dapat diartikan sebagai tidak terlaksananya prestasi karena kesalahan debitur baik karena kesengajaan atau kelalaian. Dalam suatu perjanjian apabila salah satu pihak tidak dapat memenuhi atau melaksanakan secara sempurna apa yang diperjanjikannya maka yang melanggar perjanjian tersebut dinyatakan telah melakukan wanprestasi.

Menurut J. Satrio, wanprestasi adalah suatu keadaan manakala debitur tidak memenuhi janjinya, atau tidak memenuhi sebagaimana mestinya dan kesemuanya itu dapat dipersalahkan kepadanya.

⁶⁷ Nur Syarifah, *Op.Cit.*, halaman 5.4.

Yahya Harahap mendefinisikan wanprestasi sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya sehingga menimbulkan keharusan bagi pihak debitur untuk memberikan atau membayar ganti rugi, atau dengan adanya wanprestasi oleh salah satu pihak, pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian. Hal ini sesuai dengan yang tertulis dalam keputusan Mahkamah Agung tanggal 21 mei 1973 No. 70HK/Sip/1972 yang menyatakan bahwa apabila salah satu pihak melakukan wanprestasi karena tidak melaksanakan pembayaran barang yang dibeli, pihak yang dirugikan dapat menuntut pembatalan jual-beli.

Bedasarkan definisi Yahya Harahap yang mengatakan bahwa pelaksanaan kewajiban yang tidak pada waktunya dapat dikatakan wanprestasi, dalam pelaksanaan perjanjian Dimsum Citra seperti membayar 10% pembagian hasil kepada franchisor yang dilakukan franchisee dari isi perjanjian tersebut tidak dijelaskan tenggang waktu atau batas waktu yang harus dibayar kebanyakan dari franchisee menunggak sampai 1 minggu, dari hasil wawancara sang franchisor hanya menjelaskan bahwa 10% pembagian hasil ditagih selama 5 tahun dan sekali dalam sebulan diakhir bulannya, namun tidak ada tenggang waktu pembayarannya.

Pelaksanaan perjanjian lainnya yang tidak dibuat didalam kontrak perjanjian yakni jam operasional dari kios dimsum citra itu sendiri, banyak dari franchisee dalam membuka ataupun menutup outletnya tidak ditentukan kepastiannya, antara kios satu dengan kios lainnya berbeda-beda waktu jam operasionalnya, hal ini membuat franchisor mendapatkan banyak keluhan dari kostumer yang kurang puas dengan jam operasional yang tidak jelas franchisor mengatakan “ memang banyak keluhan dari kostumer kami mengenai masalah jam operasional usaha kami yang tertera di aplikasi online yang membuat kostumer bingung, memang didalam kontrak kami tidak dijelaskan mengenai jam operasionalnya sehingga membuat berantakan dan kecewa kostumer.”

Seperti yang dijelaskan diatas franchisor mengatakan bahwa usaha tersebut menggunakan aplikasi jasa online dimana kostumer bisa memesan setiap menu dari aplikasi tersebut dan sekaligus jasa antar kirimnya hal tersebut diwajibkan oleh semua franchisee untuk digunakan agar menunjang penjualan dan memajukan usaha Dimsum citra tersebut. Hal inipun seharusnya masuk dalam perjanjian isi kontrak namun penulis tidak menemukan kewajiban tersebut didalam isi kontrak, franchisor mengatakan dalam wawancaranya “kami mewajibkan untuk semua franchisee menggunakan jasa aplikasi online agar memajukan usaha mereka dan memperluas lagi pasaran dari Dimsum citra. Diakui oleh sang franchisor bahwa setiap franchisee diwajibkan untuk menggunakan jasa aplikasi online tersebut namun tidak tertera didalam isi perjanjian yang membuat hal ini menjadi rancu.⁶⁸

Dalam pelaksanaan perjanjian yang terjadi secara langsung pihak franchisee pastilah tidak luput dari hal tidak menjalankan kewajibannya yang berujung kerugian oleh sang franchisor contohnya seperti kewajibannya yaitu, franchisee atau pekerja yang dipekerjakan oleh franchisee pada outlet yang dimaksudkan dalam perjanjian ini wajib mengikuti program training dan kerja praktek yang diselenggarakan franchisor. Kewajiban ini tidak dilakukan oleh sang franchisee selaku Willy syahputra dikarenakan hal mendesak yakni, sang franchisee kekurangan pekerja pada saat jam operasional berlangsung sehingga memaksa franchisee untuk memperkejakan langsung pekerjanya yang baru bekerja saat belum melakukan program training seperti yang sudah diperjanjikan dan menjadi kewajiban franchisee, Novan Arditio menanggapi kasus tersebut dengan menjelaskan “kami memaklumi kejadian seperti ini, dikarenakan usaha tersebut bisa berakibat rugi atau tidak terkendali namun, disatu sisi kami pun mendapat kerugian seperti pelaporan kurang memuaskan dari konsumen, dikarenakan kinerja yang kurang baik.” Dalam kasus ini kedua belah pihak dapat

⁶⁸ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

mengalami kerugian sehingga langkah yang diambil franchisor adalah musyawarah agar tidak terjadi lagi hal serupa seperti ini.

Franchisorpun memberi jalan keluar dalam kasus tersebut “untuk jalan keluar yang kami ambil adalah, melakukan pemberitahuan kepada pihak franchisor apabila terjadi hal serupa sehingga dari pihak franchisor bisa membantu franchisee dengan cara mengirim pekerja dari pusat untuk bekerja sementara di tempat franchisee selagi pekerjanya melakukan program training tersebut hingga selesai”. Didalam perjanjian pastilah tidak mau mengalami kerugian dari kedua belah pihak sehingga jalan keluar atau peraturan sering dibuat saat pelaksanaan perjanjian itu berlangsung.

Pengertian yang disampaikan dua ahli hukum diatas senada dengan apa yang disampaikan oleh Prof. Subekti, S.H. yang menyatakan bahwa bentuk-bentuk wanprestasi ada 4 seperti berikut ini

1. debitur tidak melaksanakan prestasi sama sekali.
2. debitur melaksanakan prestasi, tetapi tidak seperti yang diperjanjikan.
3. debitur berprestasi, tetapi tidak tepat waktu (terlambat)
4. debitur melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.⁶⁹

Dalam kasus wanprestasi yang terjadi di franchise Dimsum citra, penulis mendapatkan informasi dari sang franchisor bahwa ada terjadi perselisihan sebelumnya yang dilakukan oleh pihak penerima waralaba, yaitu tidak melakukan pembelian barang/ produk dari pemberi waralaba dimana pihak penerima waralaba membeli produk tersebut dari orang lain, kasus tersebut diselesaikan secara musyawarah yang dilakukan kedua belah pihak seperti yang dikatakan sang franchisor “pernah terjadi perselisihan yang dilakukan pihak penerima waralaba, mereka ketahuan memasukan produk atau barang lain yang dimana produk itu

⁶⁹ *ibid.*, halaman 5.8.

adalah stok dimsum dari penjual lain, langkah yang kami ambil adalah musyawarah yang dimana menemukan titik terang kedua belah pihak setuju untuk membuat perjanjian yang berisi apabila pihak kedua yaitu penerima waralaba mengulangi lagi perbuatannya maka akan diputus kontrak atau dilakukan pembatalan dan diproses secara hukum yaitu pengadilan”

Apabila debitur melakukan wanprestasi maka akan timbul akibat hukum. Menurut Prof. Subekti, S.H. hukuman bagi debitur yang melakukan wanprestasi ada 4 (empat) macam seperti berikut.

1. membayar kerugian yang diderita oleh kreditur (membayar ganti rugi)

ganti rugi diatur dalam pasal 1239 KUH Perdata yang menyatakan bahwa tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, wajib diselesaikan dengan menggunakan penggantian biaya, kerugian, dan bunga, bila debitur tidak memenuhi kewajibannya. Dari Pasal 1239 KUH Perdata tersebut dapat diketahui bahwa ganti rugi dapat dibagi dalam tiga unsur yaitu, rugi, dan bunga (dalam bahasa belanda). Menurut Prof Subekti, S.H., biaya adalah segala pengeluaran atau ongkos yang secara nyata (riil) sudah dikeluarkan oleh satu pihak.

2. pembatalan perjanjian atau pemecahan perjanjian

menurut Prof Subekti, S.H. pembatalan perjanjian bertujuan membawa kedua belah pihak kepada keadaan sebelum perjanjian diadakan. Jika salah satu pihak telah menerima sesuatu dari pihak lain, baik uang maupun barang maka hal itu harus dikembalikan. Intinya, perjanjian ditiadakan. Beberapa orang beranggapan bahwa pembatalan perjanjian bukan merupakan hukuman atas wanprestasi. Hal ini beralasan sebab ada debitur yang merasa lega jika perjanjian dibatalkan karena debitur melakukan wanprestasi.

3. peralihan resiko

peralihan risikon yang merupakan sanksi terhadap wanprestasi yang diatur dalam pasal 1237 ayat (2) KUH Perdata yang menyatakan bahwa jika debitur lalai untuk menyerahkan barang yang bersangkutan, maka barang itu, semenjak perikatan dilakukan, menjadi tanggungannya. Makna dari Pasal 1237 ayat (2) KUH Perdata adalah apabila debitur tidak menyerahkan barang, maka segala sesuatu yang terjadi atas obyek yang diperjanjikan, resiko berada dalam tanggung jawabnya.

4. membayar biaya perkara, jika sampai diperkarakan di depan pengadilan

dalam hukum acara perdata Pasal 181 Ayat HIR disebutkan bahwa pembayaran ongkos perkara dibebankan kepada pihak yang dikalahkan dalam suatu perkara di muka pengadilan.⁷⁰

Kontrak waralaba di bidang usaha jasa makanan dan minuman berdasarkan kesucian kontrak merupakan hak yang sacral bagi para pihak dalam kontrak waralaba sehingga tidak boleh dilanggar. Jika pemberi waralaba tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati oleh para pihak dalam kontrak waralaba, pemberi waralaba dikatakan wanprestasi (cidera janji). Namun, menurut Mariam Darus Badruzaman, dkk untuk adanya kewajiban ganti rugi bagi debitur maka undang-undang menentukan debitur harus terlebih dahulu dinyatakan berada dalam keadaan lalai. Hal ini ditegaskan dalam Pasal 1243 BW: penggantian biaya, rugi dan bunga tidak dipenuhinya suatu perjanjian, barulah mulai diwajibkan apabila debitur setelah dinyatakan lalai memenuhi perjanjiannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya dalam tenggang waktu tertentu telah dilampauinya.

Bedasarkan hal tersebut di atas, manakala pemberi waralaba tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati oleh para pihak dalam kontrak waralaba telah dinyatakan lalai (somasi), namun tetap melalaikannya, maka pemberi waralaba barulah dapat digugat untuk

⁷⁰ *ibid.*, halaman 5.22

menggantikan kerugian yang diderita oleh penerima waralaba. Gugatan berdasarkan wanprestasi yang ditujukan kepada pemberi waralaba tersebut diajukan di pengadilan negeri sesuai dengan kompetensi absolut dan relative dalam hukum acara perdata.

Dalam hal perjanjian waralaba diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian berakhir, maka pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba. Penerima waralaba yang baru, dapat diberikan STPW apabila sudah terjadi kesepakatan atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba.

Prinsip *clean break* tersebut di atas diberlakukan dengan maksud agar kedua belah pihak (pemberi waralaba dan penerima waralaba) bersegera menyelesaikan perselisihan di antara mereka. Namun demikian, demi alasan kepastian hukum, Permendag 31/2008 tetap memberikan batas waktu 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba sebagai batas akhir penyelesaian sengketa tersebut.

Jika persengketaan tersebut tetap belum dapat diselesaikan setelah batas waktu 6 bulan terlewati, maka pemberi waralaba dapat melanjutkan untuk meneruskan pemberian waralaba kepada penerima waralaba yang baru. Pemberi waralaba yang baru, setelah masa tenggang 6 bulan terlewati, dapat mengajukan permohonan untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Seperti yang dijelaskan oleh sang franchisor dalam masalah wanprestasi terkait menyuplai produk dan barang dari tempat lain, Novansah Arditio mengatakan bahwa “kasus

perselisihan yang terjadi hanya berlangsung kurang dari 1 bulan dan diselesaikan langsung dengan persyaratan perjanjian”.⁷¹

Aturan tentang perlunya *clean break* tersebut saat ini telah diubah berdasarkan pasal 8 Permendag 53/2012 yang menyatakan bahwa perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian waralaba berakhir, pemberi waralaba tidak dapat menunjukan penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkuat hukum tetap.⁷²

Penerima waralaba memiliki kewenangan (*legal standing*) secara mutlak baik sendiri maupun bersama-sama dengan pemberi waralaba, untuk melakukan gugatan kepada pihak ketiga yang melakukan pelanggaran terkait HKI yang telah dilisensikan dalam kontrak waralaba. kewenangan tersebut dapat dilaksanakan oleh penerima waralaba dengan syarat kontrak waralaba tersebut harus terlebih dahulu dicatatkan pada direktorat jenderal HKI dan diumumkan dalam berita resmi merek dan rahasia dagang. Khusus untuk kontrak waralaba pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman HKI yang terkait adalah merek dan rahasia dagang.

Pada perkara merek, gugatan diajukan oleh penerima waralaba kepada pihak ketiga yang secara tanpa hak menggunakan merek yang mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya dengan merek yang telah dilisensikan dalam kontrak waralaba. hal ini diatur dalam pasal 77 UU No. 15/2001: gugatan atas pelanggaran merek sebagaimana dimaksud dalam pasal 76 dapat diajukan oleh penerima lisensi merek terdapat baik secara sendiri maupun bersama-sama dengan pemilik merek yang bersangkutan. Dalam Pasal 76 UU No. 15/2001 ditentukan:

⁷¹ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

⁷² Cita Yustisia Serfiyani, *Op.Cit.*, halaman 84-85.

1. pemilik merek terdaftar dapat mengajukan gugatan terhadap pihak lain yang secara tanpa hak menggunakan merek yang mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya untuk barang atau jasa yang sejenis berupa:
 - a. gugatan ganti rugi, dan/atau
 - b. penghentian semua perbuatan yang berkaitan dengan penggunaan merek tersebut.
2. gugatan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diajukan kepada pengadilan niaga.

Bedasarkan ketentuan tersebut, gugatan oleh penerima waralaba kepada pihak ketiga yang secara tanpa hak menggunakan merek yang mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya dengan merek yang telah dilisensikan dalam kontrak waralaba merupakan kewenangan absolut dari pengadilan niaga untuk menyelesaikannya.⁷³

Dijelaskan dalam perjanjian mengenai pihak ketiga yang dalam hal ini ikut sangkut paut dalam salah satu pihak maka sang franchisor Novansah arditio mengatakan “apabila terjadi sengketa dari pihak ketiga oleh franchisee maka sesuai isi perjanjian Pasal 2 Franchisee tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung franchisor bila franchisee terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan usaha outlet yang dikelolanya”.⁷⁴

Suatu kontrak/perjanjian/perikatan dapat berakhir atau hapus karena berbagai macam sebab. Perjanjian waralaba pun juga dapat berakhir karena berbagai macam sebab antara lain karena masa berlakunya sudah habis, kontrak dihentikan secara sepihak, kontrak dibatalkan oleh pengadilan, atau sebab lainnya.

Menurut Salim HS (2006), berakhirnya kontrak/perjanjian/perikatan dapat digolongkan menjadi 12 macam sebab, yaitu:

⁷³ Kevin Kogin, *Op.Cit.*, halaman 104.

⁷⁴ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

1. pembayaran
2. novasi atau pembaruan utang
3. kompensasi atau perjumpaan
4. konfusio atau pencampuran utang
5. pembebasan utang
6. kebatalan atau pembatalan
7. berlaku syarat batal
8. jangka waktu kontrak telah berakhir
9. dilaksanakannya objek perjanjian
10. kesepakatan kedua belah pihak
11. pemutusan kontrak secara sepihak
12. adanya putusan pengadilan.

Novasi atau pembaruan utang piutang, dapat berakhir atau hapus karena sebab pembayaran, maka perjanjian tersebut dengan sendirinya berakhir. Berakhirnya perjanjian karena pembayaran diatur dalam pasal 1382 hingga 1403 KUH Perdata. Pelunasan utang oleh debitur dapat berbentuk uang tunai, barang, atau jasa.

Novasi atau pembaruan utang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian. Dalam. Novasi, perjanjian lama dihapuskan untuk kemudian dibuatkan perjanjian baru. Novasi diatur dalam Pasal 1413 hingga Pasal 1424 KUH Perdata. Praktik novasi sudah biasa terjadi dalam pembaruan kredit didunia perbankan. Berakhirnya perjanjian juga dapat disebabkan adanya kompensasi atau perjumpaan utang.⁷⁵

Berakhirnya perjanjian bisa disebabkan juga oleh jangka waktu kontrak yang sudah habis seperti yang jelaskan didalam isi kontrak pasal 7 “Perjanjian ini berlaku selama 5 tahun sejak perjanjian ini ditanda tangani yakni tanggal 27 Juli 2020 dan berakhir pada

⁷⁵ Cita Yustisia Serfiyani, *Op.Cit.*, halaman 102-103.

tanggal 27 Juli 2025 dan atas kesepakatan kedua belah pihak dapat diperpanjang dengan syarat dan jangka waktu yang akan ditetapkan kemudian.”

Target besaran keuntungan yang didapat oleh franchisee juga tidak dijelaskan dalam perjanjian kontrak Novansah Arditio sementara sang franchisor mendapatkan setiap bulannya 10% dari keuntungan sang franchisee, hal ini tentu saja dapat merugikan sang franchisee, selaku franchisor Novansah Arditio menanggapi hal tersebut dalam wawancaranya “untuk target keuntungan yang didapat oleh franchisee tidak dijelaskan diperjanjian karena Dimsum citra tidak melakukan sistem investasi seperti kebanyakan usaha kemitraan, namun apabila keuntungan yang didapat franchisee tidak lebih dari apa yang diperkirakan biasanya kami tidak mengambil keuntungan sebesar 10% tersebut”.⁷⁶

Banyaknya pelaksanaan yang tidak tercatat di dalam perjanjian kontrak tersebut namun dilakukan oleh kedua belah pihak disini selaku franchisor yaitu pemberi waralaba dan franchisee yaitu penerima waralaba membuat perjanjian tersebut sangatlah lemah dan tidak memiliki kekuatan hukum di setiap pelaksanaan langsungnya.

⁷⁶ Novansah Arditio. *Loc.cit.*,

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Terjadinya atau lahirnya suatu perjanjian Dimsum citra dibuat berdasarkan tahapan awal dari sang franchisee memohonkan kepada sang franchisor Novansah Arditio secara lisan untuk menggunakan lisensi waralabanya sebagai usaha, selanjutnya apabila sesuai dengan kriteria sang franchisor maka sang franchisor akan memberikan prospektur penawaran kepada calon penerima waralaba, jika prospektur penawaran tersebut disetujui dan disanggupi oleh penerima waralaba barulah pemberi waralaba dan penerima waralaba mengikatkan perjanjian dibawah tangan, yang selanjutnya pemberi waralaba mendaftarkan prospektur penawarannya untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), diikuti dengan penerima waralaba mendaftarkan perjanjian untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), barulah kedua belah pihak dapat melaksanakan perjanjiannya.
2. Hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba adalah isi didalam perjanjian yang di lakukan oleh kedua belah pihak, dimulai dari hak penerima waralaba menerima prospektur penawaran waralaba apabila sudah sepakat lalu kewajiban mendaftarkan perjanjian dan prospektur penawaran waralaba, hingga hak dan kewajiban kedua belah pihak di dalam perjanjian isi kontrak yang berupa kewajiban pemberi waralaba memberikan panduan operasional, menyediakan materi pelatihan, memberikan konsultasi gratis, adapun kewajiban penerima waralaba adalah membayar uang royalti sebesar Rp. 40.000.000. juta, membeli segala macam keperluan ke pemberi waralaba mengikuti program training untuk pekerja, dan yang terakhir merahasiakan sistem menenjem dan cara-cara pengolaan, kemudian kedua belah pihak memiliki masing

masing haknya yang harus didapatkannya, adapun hak pemberi waralaba adalah berhak mengubah dan menyesuaikan system marketing, berhak memeriksa dan mengaudit segala catatan pembukuan franchisee, menerima pembagian 10% dari omzet. Begitu juga ada hak yang harus didapat oleh penerima waralaba yaitu, mendapatkan panduan operasional, memperoleh bantuan bantuan atas segala macam cara pemanfaatan atau penggunaan yang dilisensikan, memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan HAKI yang dilisensikan. Setiap hak dan kewajiban sesuai dengan hukum perjanjian dan undang-undang dasar waralaba.

3. Pelaksanaan perjanjian sudah dilakukan dengan baik oleh kedua belah pihak yaitu sesuai dengan isi perjanjian namun ada beberapa masalah yang timbul dalam pelaksanaannya, yang diakibatkan oleh kesengajaan maupun lalainya kedua belah pihak dikarenakan kurang jelas dan rincinya isi perjanjian tersebut, adapun masalah tersebut adalah keterlambatan melaporkan laporan bulanan, keterlambatan membayar *fee* perbulan, memasukan menu lain, tidak tercantumnya batas waktu pembayaran setiap bulannya, jam operasional yang tidak dijelaskan, tidak melakukan program training, memasukan produk atau barang lain, beberapa permasalahan pelaksanaan perjanjian tersebut selama ini diselesaikan kedua belah pihak melalui musyawarah seperti yang dijelaskan didalam perjanjian namun sang franchisor menerangkan akan menggunakan jalur hukum ke pengadilan apabila kesalahan tersebut dilanggar kembali.

B. Saran

1. Pelaksanaan perjanjian haruslah dibuat dan terjadi dalam keadaan dimana kedua belah pihak menyetujui atau tidak merasa dirugikan oleh perjanjian tersebut, terlebih dalam pelaksanaan perjanjian ini kedua belah pihak hanya terikat perjanjian dibawah tangan dimana perjanjian tersebut masihlah sangat lemah dan tidak menjamin hak dan kewajiban

kedua belah pihak, saran peneliti adalah kedua belah pihak haruslah mengikat perjanjian mereka di hadapan notaris, khususnya sang franchisor haruslah membuat perjanjian otentik untuk perjanjian waralaba selanjutnya dan penerima waralaba haruslah lebih teliti dalam memahami setiap poin yang ada pada perjanjian tersebut.

2. Hak dan kewajiban kedua belah pihak harusnya dilakukan dengan itikad baik, agar kedua belah pihak tidak merasa dirugikan, hak dan kewajiban tersebut harus menerangkan dengan rinci dan dipahami dengan baik oleh kedua belah pihak sehingga tidak menimbulkan permasalahan di kemudian harinya, terdapatnya perjanjian yang tidak menjelaskan secara rinci dan tidak jelas sehingga membuat kerugian di salah satu pihak, seperti pada pasal 3 tentang judul jam buka outlet dimana isinya tidak sesuai dengan judul yang dibuat hal inilah yang harus diperbaiki oleh sang franchisor selaku pembuat perjanjian secara baku.
3. Pelaksanaan waralaba secara langsung yang menjadi kebiasaan kedua belah pihak yang tidak tercantum didalam isi perjanjian, harusnya dimuat didalam perjanjian sehingga kebiasaan-kebiasaan tersebut memiliki hak dan kewajiban, dan kedua belah pihak tidak dirugikan dan memiliki tanggung jawab atas hal tersebut. Saran peneliti dalam kejadian tersebut adalah harusnya sang franchisor memuat atau mencantumkan setiap pelaksanaan waralaba yang memang sering terjadi namun tidak dibuat didalam isi perjanjian antara franchisor dengan franchisee, agar terjadi kepastian hukum dan mengikat kedua belah pihak secara hukum atas pelaksanaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

Arifa'i. 2015. *Proposal Bisnis, Personal Franchise (Waralaba Pribadi) Bentuk Usaha Alternatif Menjadi Jutawan Dalam Waktu Relatif Singkat*. Surakarta: L4L Press.

Cita Yustisia Serfiyani, dkk. 2015. *FRANCHISE TOP SECRET-Ramuan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa*. Yogyakarta: ANDI.

Franky Slamet. 2016. *Pengantar Manajemen Waralaba*. Jakarta: Penerbit Indeks.

Ida Hanifah. 2018. *Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa*. Medan: Pustaka Prima.

Kevin Kogin. 2014. *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*. Jakarta: PT Tatanusa.

Lukman Hakim. 2008. *Info Lengkap Waralaba*. Yogyakarta: MedPress.

Nanda Amalia, dkk. 2015. *Praktek Kemahiran Hukum Perancangan Kontrak*. Aceh: Unimal Press.

Nur Syarifah. 2019. *Hukum Perjanjian*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.

Pan dan Lindawaty Suherman Sewu. 2020. *Aspek Hukum Dalam Membangun Pola Bisnis Waralaba*. Bandung: CV. Mandar Maju.

Raba Nathaniel. 2020. *Pengantar Bisnis*. Surabaya: Penerbit Uwais Inspirasi Indonesia.

Suharnoko. 2015. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*. Jakarta: Penerbit Kencana.

Shirdata, dkk. 2019. *Aspek Hukum Ekonomi dan Bisnis*, Jakarta: Prenadamedia Group.

Toman Sony Tambunan dan Wilson R.G. Tambunan. 2019. *Hukum Bisnis*, Jakarta: Prenadamedia Group.

B. UNDANG UNDANG

.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Peraturan Pemerintah RI NO 42 tahun 2007Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 12/MDAF/3/2006 tanggal 29 Maret 2006.

Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

..

C. JURNAL

Nila Trisna. "Tinjauan Yuridis Terhadap Kedudukan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise (waralaba)". *dalam Jurnal Lus Civile* Vol. 2 No. 1 Oktober 2018.

Tami Rusli "Analisis Terhadap Perjanjian Waralaba (franchise) Usaha Toko Alfa Mart". *dalam Jurnal Keadilan Progresif* Vol. 6 No. 1 Maret 2015.

D. INTERNET

Suparman makmur, "Saat dan Tempat Terjadinya Perjanjian", <https://slideplayer.info/slide/12619339/>, diakses pada 03 febuari 2021 pukul 14.00 Wib.

Seputar Pengetahuan, "Waralaba adalah : Pengertian, Jenis, Tipe, Kelebihan dan Kekurangannya", <https://www.seputarpengetahuan.co.id/2020/03/waralaba-adalah.html>, diakses pada 20 agustus 2020 pukul 13.45 Wib.

Kompasiana, "Perkembangan Franchise di Indonesia", <https://www.kompasiana.com/dwisekar15/5da015130d82305ced4467a3/akankah-waralaba-asing-mengusai-negeri>, diakses pada 8 september 2020 pukul 15.50 Wib.



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6624567 Fax. (061) 6625474

Website : <http://www.umsu.ac.id> <http://www.fahum.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id fahum@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini, agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA

NAMA : HLMI SAD
NPM : 1606200071
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ PERDATA
JUDUL SKRIPSI : PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA DIMSUM
 CITRA ANTARA PEMBERI WARALABA (FRANCHISOR)
 DENGAN PENERIMA WARALABA (FRANCHISEE) DI
 MEDAN

Pembimbing : M. SYUKRAN YAMIN LUBIS, SH., CN., M.KN

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN
17/10/2020	Seminar Proposal	
20/11/2020	Metode Penelitian	
30/11/2020	Bab II (Tinjauan Pustaka)	
8/02/2021	Bab III (Pembahasan)	
16/02/2021	Bab IV Pembahasan dan Saran	
15/03/2021	Penulisan skripsi	
23/03/2021	Bedah buku / Daftar pustaka	
07/04/2021	Revisi skripsi	

Diketahui
DEKAN FAKULTAS HUKUM

DOSEN PEMBIMBING

(Assoc. Prof. Dr. IDA HANIFAH, S.H., M.H)

(M. SYUKRAN YAMIN LUBIS, SH., CN., M.KN)