

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI *FRANCHISOR* DALAM PERJANJIAN
WARALABA DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR R-LANGGA BANGIL**

SKRIPSI

Oleh:

**Zaqiyatul Fitri
NIM 08220001**



**JURUSAN HUKUM BISNIS SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2012**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan, penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindah data milik orang lain, jika dikemudian hari terbukti skripsi ini ada kesamaan, baik isi logika maupun datanya, secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar sarjana yang di peroleh karenanya secara otomatis batal demi hukum.

Malang, 26 Juli 2012
Penulis,

Zaqiyatul Fitri
NIM 08220001

HALAMAN PERSETUJUAN

Pembimbing penulisan skripsi saudara Zaqiyatul Fitri, NIM 08220001, mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, setelah membaca, mengamati kembali berbagai data yang ada di dalamnya, dan mengoreksi, maka skripsi yang bersangkutan dengan judul:

Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

Oleh:

Zaqiyatul Fitri
NIM 08220001

Telah diperiksa dan disetujui oleh:

Mengetahui
Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah,

Dosen Pembimbing,

Dr. Suwandi, M.H.
NIP 196104152000031001

Dr. Suwandi, M.H.
NIP 196104152000031001

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan penguji skripsi saudara Zaqiyatul Fitri, NIM 08220001, mahasiswa Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, angkatan 2008, dengan judul:

**Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba
di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil**

Telah dinyatakan lulus dengan Nilai B+ (sangat baik).

Dosen Penguji:

1. Dr. H. Badruddin, M.H.I. (_____)
NIP 196411272000031001 (Ketua)

2. Drs. M. Nur Yasin, M.Ag. (_____)
NIP 196910241995031003 (Penguji Utama)

3. Dr. Suwandi, M.H. (_____)
NIP 196807101999031002 (Sekretaris)

Malang, 26 Juli 2012
Mengetahui
Dekan,

Dr. Hj. Tutik Hamidah, M.Ag.
NIP 195904231986032003



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARIAH

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor:
013/BAN-PT/Ak- X/S1/VI/2007
Jl. Gajayana 50 Malang Telp. (0341) 551354 Fax. (0341)572533

BUKTI KONSULTASI

Nama : Zaqiyatul Fitri
NIM : 08220001
Dosen Pembimbing : Dr. Suwandi, M.H.
Judul Skripsi : Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian
Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1	Rabu, 21 Desember 2011	Konsultasi Proposal	
2	Selasa, 3 Januari 2012	Perbaikan Proposal	
3	Senin, 19 Maret 2012	Konsultasi Bab I, II, dan III	
4	Senin, 30 April 2012	Revisi Bab I, II, dan III	
5	Sabtu, 26 Mei 2012	Konsultasi Bab IV, dan V	
6	Selasa, 18 Juni 2012	Revisi Bab IV, dan V	
7	Senin, 17 Juli 2012	Acc Bab I, II, III, IV, dan V	

Mengetahui
Ketua Jurusan
Hukum Bisnis Syariah,

Dr. Suwandi, M.H.
NIP 196104152000031001

PERSEMBAHAN

Syukur *Alhamdulillah* kami sampaikan kehadiran Allah SWT atas semua nikmat serta limpahan Rahmat dan HidayahNya yang selalu mengiringi setiap kaki melangkah dan nafas yang keluar. Sehingga telah Engkau jadikan hambaMu ini orang yang bersyukur atas nikmat yang Engkau berikan.

Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW berkat syafaat pada *yaumul* akhir kelak, serta lantunan shalawat yang terucap, telah menyadarkan nuraniku untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini yang *insyaallah* akan banyak memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya, khususnya bagi penulis sendiri.

Ku persembahkan karya kecil ini untuk orang-orang yang paling berjasa dalam hidupku, yang telah memberikan arti penting dalam hidupku.

Teruntuk Ayahanda Umar Musadad tercinta dan Ibunda Jazula tersayang... yang dengan cinta, kasih sayang dan doa-doa mereka berdua untukku untuk selalu optimis meraih kesuksesan yang gemilang dalam hidup ini. Sayangilah beliau ya Allah sebagaimana mereka telah menyayangiku dengan penuh kasih sayang dan kecintaan yang tulus dari hati sanubarinya. Berjuta terimakasih tak kan cukup untuk menggantikan segala kasih sayang dan perhatiannya selama ini. Semoga kelak kami dapat membahagiakan lebih dari yang dapat kami haturkan.

Untuk kakakku M. Syafrudin dan adikku Abdillah semoga tercapai semua cita-cita kalian, jangan pernah patah semangat melihat kenyataan untuk selalu berusaha dan berusaha. Terimakasih atas semua keceriaan yang mewarnai perjalanan hidupku.

Kepada semua guru-guruku yang telah memberikan asupan pendidikan, ilmu pengetahuan, arahan serta bimbingannya, semoga menjadi ilmu yang bermanfaat dan *barokah fiddunya wal akhirah...amin...*

Teman-teman fakultas syariah angkatan 2008 yang telah mewarnai hidupku dengan penuh suka cita, canda tawa dan cinta.
Untuk semua yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini, semoga kelak mendapatkan pahalanya.

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

(QS. An-Nisa': 29)

“Asal Kita Mau Berusaha, Berdo'a, Belajar dari Kegagalan, dan Tidak Mudah Putus Asa Pasti Apa yang Kita Impikan Akan Jadi Kenyataan. Sukses Bukan Impian Tapi Kenyataan dan Sukses Harus Diciptakan, Bukan Keturunan”

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur senantiasa dipanjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya kepada penulis. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada beliau yang menjadi suri tauladan manusia, rahmat semesta alam Nabi Muhammad SAW beserta para keluarganya, para sahabatnya, serta pengikutnya yang istiqomah hingga akhir zaman. Tiada kata yang layak kita haturkan selain mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas segala kesempatan dan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil** dapat diselesaikan dengan curahan kasih sayang-Nya, kedamaian dan ketenangan jiwa.

Dengan segala daya dan upaya serta bantuan, bimbingan maupun pengarahan dan hasil diskusi dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Hj. Tutik Hamidah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Suwandi, M.H., selaku Ketua Jurusan Hukum Bisnis Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

4. Dr. Suwandi, M.H., selaku dosen pembimbing penulis. *Syukron Katsiron* penulis haturkan atas waktu yang telah beliau limpahkan untuk bimbingan, arahan, serta motivasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Semoga beliau beserta seluruh keluarga besar, selalu mendapatkan rahmat dan hidayah Allah SWT.
5. Dr. K.H. Dahlan Tamrin, M.Ag., selaku dosen wali penulis selama menempuh kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terima kasih penulis haturkan kepada beliau yang telah memberikan bimbingan, saran, serta motivasi selama menempuh perkuliahan.
6. Bapak Ashari Sutikto, Bapak Eko Kurniawan, Bapak Muhammad Nuh dan semua karyawan di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil yang telah banyak memberikan banyak bantuan, informasi, pengetahuan dan data yang dibutuhkan.
7. Segenap Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah menyampaikan pengajaran, mendidik, membimbing, serta mengamalkan ilmunya dengan ikhlas. Semoga Allah SWT memberikan pahala-Nya yang sepadan kepada beliau semua.
8. Para Staf Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terima kasih atas partisipasinya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga apa yang telah saya peroleh selama kuliah di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini, bisa bermanfaat bagi semua pembaca, khususnya bagi saya pribadi. Disini penulis sebagai manusia biasa yang tak pernah luput dari salah dan dosa, menyadari bahwasannya skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharap kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Malang, 26 Juli 2012
Penulis,

Zaqiyatul Fitri
NIM 08220001

DAFTAR TRANSLITERASI

A. Umum

Transliterasi yang dimaksud di sini adalah pemindahalihan dari bahasa Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemahan bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia.

Konsonan

ا	Tidak ditambahkan	ض	dl
ب	b	ط	th
ت	t	ظ	dh
ث	ts	ع	‘(koma menghadap ke atas)
ج	j	غ	gh
ح	h	ف	f
خ	kh	ق	q
د	d	ك	k
ذ	dz	ل	l
ر	r	م	m
ز	z	ن	n
س	s	و	w
ش	sy	ه	h
ص	sh	ي	y

B. Vokal, pandang dan Diftong

Setiap penulisan Arab dalam bentuk tulisan Latin vokal *fathah* ditulis dengan “a”, *kasrah* dengan “i”, *dlommah* dengan “u”, sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vokal (a) panjang = â misalnya قال menjadi qâla

Vokal (i) panjang= î misalnya قيل menjadi qîla

Vokal (u) panjang= û misalnya دون menjadi dûna

Khusus bacaan ya’nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “î”, melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya’ nisbat di akhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya’ setelah *fathah* ditulis dengan “aw” dan “ay” seperti contoh berikut:

Diftong (aw) = و misalnya قول menjadi qawlun

Diftong (ay) = ي misalnya خير menjadi khayrun

C. Ta’ marbûthah (ة)

Ta’ marbûthah ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah-tengah kalimat, tetapi apabila *Ta’ marbûthah* tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya: المدرسة الرسالة menjadi *al-risalat li al-mudarrisah*.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
BUKTI KONSULTASI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
ABSTRAK.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9

C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Definisi Operasional.....	11
F. Penelitian Terdahulu.....	11
G. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA	16
A. Tinjauan Umum Perjanjian.....	16
1. Pengertian Perjanjian.....	16
2. Syarat-Syarat Dalam Hukum Perjanjian.....	19
3. Asas-Asas Dalam Hukum Perjanjian.....	22
4. Prestasi dan <i>Wanprestasi</i> Dalam Perjanjian.....	24
5. Bentuk-Bentuk Perjanjian.....	28
6. Perjanjian Baku.....	29
7. Berakhirnya Perjanjian.....	30
8. Penyelesaian Sengketa Dalam Perjanjian.....	31
B. Tinjauan Umum Waralaba.....	35
1. Pengertian Waralaba.....	35
2. Jenis-Jenis Waralaba.....	39
3. Pengaturan Waralaba di Indonesia	47
a. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.....	47
b. Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/	

2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan	
Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.....	52
C. Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Waralaba.....	57
1. Perjanjian Waralaba.....	57
2. Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Hukum Perdata.....	65
3. Perjanjian Waralaba Dalam Tinjauan Syariah.....	67
4. Hubungan Waralaba Dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)	75
D. Perbedaan Pemberian Waralaba dan Lisensi	81
E. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum.....	83
BAB III METODE PENELITIAN	87
A. Paradigma Penelitian.....	87
B. Lokasi Penelitian	88
C. Jenis Penelitian	88
D. Pendekatan Penelitian.....	89
E. Sumber Data Penelitian.....	89
F. Metode Pengumpulan Data	91
G. Metode Pengolahan Data	92
H. Pengecekan Keabsahan Data	94
I. Analisis Data.....	95
BAB IV HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN	96
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	96

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian	102
1. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga.....	102
2. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Pihak <i>Franchisor</i> Dalam Hal Terjadi <i>Wanprestasi</i> di Bidang Keuangan Oleh Pihak <i>Franchisee</i> Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil	112
BAB V PENUTUP	121
A. Kesimpulan.....	121
B. Saran-Saran.....	122

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penelitian Terdahulu	11
Tabel 2	Bentuk Perlindungan Hukum di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga.....	117

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Foto Penelitian
- Lampiran 2 Struktur Perusahaan Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga
- Lampiran 3 Struktur Cabang (*Franchisee*) Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga
- Lampiran 4 Surat Keterangan dari Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga
- Lampiran 5 Surat Pengantar Penelitian dari Fakultas Syariah

ABSTRACT

Zaqiyatul Fitri. 2012. ***Legal Protection For Franchisor Franchise Agreement In The Tutoring Agencies R-Langga Bangil***. Minor Thesis. Department of Business Law of Syariah. Faculty of Syari'ah. State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Advisor: Dr. Suwandi, M.H.

Keywords: Franchise Agreement, Legal Protection

In an implementation of the franchise agreement, a lease contract occurs in the form of licenses, namely Intellectual Property Rights (HAKI). Where franchisees to get permission from the franchisor to use trademark and all the typical franchisor owned. In Islamic law it can be seen from two people who are pledged to implement a form of lease terms, so that there is *ijab* and *qabul* consent and that is a form of execution of an agreement. Form of legal protection in the execution of the franchise agreement, is an effort to provide protection for the parties.

This study purpose to determine the implementation of the franchise agreement, as well as the form of legal protection for the franchisor in the event of default by the franchisee in financial management at the agency tutoring R-Langga Bangil.

This study includes non-doctrinal/sociological legal research of descriptive qualitative study used a form of evaluative research with research sites in tutoring agencies R-Langga Bangil. The research data consists of primary data through interviews and secondary data from scientific documents and literature related to the problem studied.

Based on the results of research conducted it can be concluded, that the execution of franchise agreements at the agency tutoring R-Langga Bangil must be in writing in a way that the parties should sign a franchise agreement or the so-called MOU (Memorandum Of Understanding), which read, period validity of the agreement. Form of legal protection for the franchisor in tutoring institute R-Langga Bangil, particularly in financial management set out in SOP (Standard Operating Procedure), in which the SOP is arranged on the prohibitions to the franchisee in the field of finance.

ABSTRAK

Zaqiyatul Fitri. 2012. ***Perlindungan Hukum Bagi Franchisor Dalam Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil***. Skripsi. Jurusan Hukum Bisnis Syariah. Fakultas Syariah. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Dr. Suwandi, M.H.

Kata Kunci : Perjanjian Waralaba, Perlindungan Hukum

Di dalam suatu pelaksanaan perjanjian waralaba, terjadi akad sewa menyewa yang berupa lisensi, yakni Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI). Dimana penerima waralaba (*franchisee*) mendapatkan izin dari pemberi waralaba (*franchisor*) untuk menggunakan merek dagang dan semua ciri khas yang dimiliki *franchisor*. Dalam hukum Islam hal ini dapat dilihat dari dua orang yang saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal berupa sewa menyewa, sehingga ada pertalian *ijab* dan *qabul* yang merupakan bentuk pelaksanaan suatu perjanjian. Bentuk dari perlindungan hukum dalam pelaksanaan perjanjian waralaba, merupakan upaya untuk memberikan perlindungan bagi para pihak.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba, serta bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* dalam hal terjadi *wanprestasi* dibidang keuangan oleh pihak *franchisee* di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

Penelitian ini termasuk penelitian hukum non doktrinal/sosiologis yang bersifat deskriptif kualitatif dengan bentuk penelitian yang digunakan yaitu penelitian evaluatif dengan lokasi penelitian di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil. Data penelitian ini terdiri dari data primer melalui wawancara dan data sekunder berupa dokumen-dokumen ilmiah dan literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan, bahwa pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil harus dilakukan secara tertulis yakni dengan cara para pihak harus menandatangani surat perjanjian waralaba atau yang disebut dengan MOU (*Memorandum Of Understanding*), yang didalamnya tertulis jangka waktu berlakunya perjanjian. Bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, khususnya dibidang keuangan sudah diatur dalam SOP (*Standard Operating Procedure*), di mana dalam SOP tersebut diatur mengenai larangan-larangan bagi pihak *franchisee* dibidang keuangan.

مستخلص البحث

الفطر، زقية، من عام 2012، الحماية القانونية للاتفاقية الامتياز الامتياز في خصوصي المعهدلا **R-Langga Bangil**. البحث. قسم القانون التجاري الشريعة. كلية الشريعة. الجامعة الحكيمة الإسلامية مولانا ابراهيم مالك، مالانج.

المشرف: الدكتور سواندى، الماجستير

الكلمات البحث: اتفاق امتياز، الحماية القانونية.

في تنفيذ اتفاق امتياز، عقد الإيجار يحدث في شكل تراخيص، وهي حقوق الملكية الفكرية. حيث الامتياز (الامتياز) للحصول على إذن من صاحب حق الامتياز (صاحب الامتياز) لاستخدام العلامات التجارية وجميع نموذجي الامتياز التي تملكها. ويمكن في الشريعة الإسلامية أن ينظر إليه من اثنين من الناس الذين تعهد لتنفيذ شكل من أشكال شروط عقد الإيجار، بحيث هناك موافق الربط والذي هو شكل من أشكال تنفيذ هذا الاتفاق. شكل من أشكال الحماية القانونية في تنفيذ اتفاقية الامتياز، هو محاولة لتوفير الحماية للطرفين.

تهدف هذه الدراسة لتحديد تنفيذ اتفاق امتياز، فضلا عن شكل من أشكال الحماية القانونية لصاحب الامتياز في حال حدوث تقصير من قبل صاحب الامتياز في مجال الإدارة المالية في معهد الدروس الخصوصية **R-Langga Bangil**.

وتشمل هذه الدراسة غير مذهبي البحوث القانونية / الاجتماعية دراسة نوعية وصفي تستخدم شكلا من أشكال البحوث التقييمية هي مواقع الدراسة في مؤسسة خصوصي **R-Langga Bangil**. بيانات البحث يتكون من البيانات الأولية من خلال المقابلات والبيانات الثانوية من الوثائق العلمية والدراسات ذات الصلة المشكلة قيد الدراسة.

ويمكن بناء على نتائج البحوث التي أجريت أن نخلص إلى أن تنفيذ اتفاقات امتياز في التدريس وكالة **R-Langga Bangil** يجب أن يكون خطيا في الطريقة التي ينبغي للطرفين أن التوقيع على اتفاق امتياز أو ما يسمى مذكرة التفاهم (مذكرة تفاهم)، ونصه، فترة قوة من الاتفاق. شكل من أشكال الحماية القانونية لصاحب الامتياز في التدريس الخصوصي معهد **R-Langga Bangil**، لا سيما في مجال الإدارة المالية المنصوص عليها في سوب (الاجراءات التنفيذية الموحدة)، والتي يتم ترتيب على الحظر الاجراءات التنفيذية الموحدة على الامتياز في مجال التمويل.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan dibidang perekonomian merupakan salah satu unsur penting bagi suatu negara. Hal ini dikarenakan keberhasilan dalam membangun bidang ekonomi akan membawa dampak pembangunan dibidang-bidang lainnya, karena keberhasilan pembangunan dibidang ekonomi akan nampak dalam kesejahteraan masyarakatnya dan jika masyarakat sudah sejahtera maka pemerintah akan lebih mudah untuk membangun bidang-bidang lainnya seperti bidang politik, hukum, dan sosial budaya.

Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha, karena dengan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri dan dengan wirausaha akan membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang diciptakan tersebut. Selain itu wirausaha dapat berguna untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain yang berada di

sekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan kepada masyarakat untuk melakukan wirausaha.

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan sudah berjalan. Diantara pilihan-pilihan itu ada kelebihan dan kekurangannya, yaitu mendirikan bisnis sendiri memiliki keuntungan bahwa si pemilik bisnis dapat dengan leluasa untuk melakukan atau membuat aturan untuk menjalankan bisnisnya, sedangkan kekurangan dari mendirikan bisnis sendiri antara lain bahwa sistem bisnisnya belum teruji dan pasar belum tentu ada sehingga peluang gagal besar.

Membeli sistem bisnis yang telah ada memiliki keuntungan bahwa pembeli sistem tersebut tidak perlu memulai dari nol, karena biasanya sistem itu telah teruji dan siap dijalankan oleh si pembeli sistem bisnis itu, namun dalam membeli sistem bisnis juga ada kekurangan atau kelemahannya antara lain bahwa si pembeli sistem tersebut tidak memiliki keleluasaan menjalankan bisnis, karena telah ada aturan-aturan yang telah dibuat oleh si pemilik sistem bisnis tersebut.¹

Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah *franchise* yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba (*franchise*) berasal dari kata “wara” yang berarti lebih dan “laba” yang berarti untung.² Secara *harfiah* waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan keuntungan lebih.

¹Budi Darmawan Suseno, *Waralaba Bisnis Minim Resiko* (Yogyakarta: Pilar Humania, 2005), 05.

²Budi Darmawan Suseno, *Waralaba Bisnis Minim Resiko...*, 08.

Bisnis waralaba (*franchise*) adalah salah satu cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di dunia, karena mengingat produk atau jasa *franchise* adalah mayoritas produk atau jasa yang global dan mempunyai kualitas yang tinggi.³ Contoh produk atau jasa waralaba asing yang telah mendunia adalah Mc. Donald, KFC, dan Pizza Hut. Sedangkan waralaba lokal yang telah sukses antara lain Es Teller 77, Alfa, Makro, Rudi Hadisuwarno, Yopie, dan Johnny Andrean.

Seiring dengan berkembangnya bisnis waralaba di Indonesia bisnis ini tumbuh dan berkembang dengan pesat.⁴ Mulai era 90-an sampai saat ini bisnis waralaba telah mencakup mulai dari produk makanan, minuman, resto, dan jasa (salon kecantikan, ritel, foto copy, hotel, obat-obatan dan bimbingan belajar) sudah menyebar di seluruh Indonesia telah melakukan sistem waralaba dalam memasarkan produk atau jasa ke konsumen.

Dalam melakukan suatu kegiatan usaha kadangkala suatu badan usaha kurang mampu menjalankannya sendiri tanpa mengadakan kerja sama dengan badan usaha lainnya. Ada beberapa motif yang sering kali disebutkan sebagai dasar kerja sama ini, yaitu mengatasi masalah pajak, persaingan, kemajuan teknologi dan sebagainya. Dapat dikatakan secara umum tujuan dari kerja sama ini adalah:⁵

1. Memperbesar perusahaan;
2. Meningkatkan efisiensi;

³Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Lisensi* (Cet. I; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), 07.

⁴BR Internasional, "Asal Usul Franchise", <http://www.brindonesia.com/2004/06/20/asal-usul-franchise/>, diakses tanggal 20 Januari 2012.

⁵Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), 123.

3. Menghilangkan atau mengurangi resiko persaingan;
4. Menjamin tersedianya pasokan atau penjualan dan distribusi;
5. Membuat produk dan pelayanan;
6. Upaya terhadap kemungkinan *take over*;
7. Penyaluran modal yang tidak digunakan.

Waralaba (*franchise*) termasuk salah satu cara pengembangan usaha secara internasional, hal ini dikarenakan waralaba ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usahanya hanya melalui tata cara, proses, dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Dalam bisnis waralaba ini, dapat dikatakan sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba.

Mitra usaha diberikan hak untuk memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang. Pengusaha pemberi waralaba (*franchisor*) selanjutnya memperoleh imbalan (*royalty*) atas penggunaan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba (*franchisee*).

Dalam hal pengembangan usaha secara waralaba (*franchise*) ini, ada beberapa sisi positif yang dapat diperoleh, antara lain:⁶

⁶Budi Darmawan Suseno, *Waralaba Bisnis Minim Resiko...*, 12.

1. Masalah Alih Teknologi

Pemerataan penggunaan teknologi modern, baik peralatan dari luar maupun dalam negeri dengan cepat akan dapat dinikmati oleh pelaku bisnis waralaba, tentunya dengan standard mutu terjamin yang telah dijanjikan oleh pihak pemberi waralaba (*franchisor*).

2. Memperbesar Peluang Usaha

Dengan adanya pola waralaba tersebut, jelas sangat memperbesar peluang usaha, karena dalam waralaba ini seseorang yang telah berhasil dalam sebuah sektor bisnis, telah dengan sengaja menularkan keberhasilan tersebut terhadap pihak lain. Mereka bekerja sama tanpa saling merugikan, akan tetapi saling menguntungkan. Sekaligus juga membuka peluang usaha lainnya.

3. Memperluas Kesempatan Kerja

Prospek daya serap ketenagakerjaan dalam waralaba tidak diragukan lagi, yang efeknya tentu saja meningkatkan perekonomian nasional secara keseluruhan.

Waralaba tak ubahnya pola bisnis maupun pola pemasaran yang melibatkan kerja sama antara dua belah pihak. Hubungan dua belah pihak tersebut dibangun atas dasar perjanjian. Perjanjian kerja sama antara kedua belah pihak ini disebut dengan perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemberi waralaba atau yang sering disebut *franchisor* dan penerima waralaba atau yang sering

disebut *franchisee*.⁷ Pada dasarnya perjanjian ini disesuaikan dengan kebutuhan antara kedua belah pihak dan tentunya harus menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak baik pihak *franchisor* maupun pihak *franchisee*. Perjanjian waralaba ini memuat ketentuan hak dan kewajiban para pihak, antara lain persyaratan lokasi, biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem bisnis tersebut yang wajib dibayarkan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*, jangka waktu perjanjian waralaba dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pihak *franchisor* dan *franchisee*.⁸

Dilihat dari sudut perjanjiannya, perjanjian waralaba adalah perjanjian formal sehingga disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini sesuai dengan asas tertulis yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكُتَبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكُتَبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَنْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ.

⁷Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), 09.

⁸Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Cet. I; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), 55.

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu’amalahmu itu), kecuali jika mu’amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”* (QS. Al-Baqarah: 282).⁹

Dalam ayat tersebut Allah memerintahkan kepada hambanya yang hendak melakukan suatu perjanjian hendaklah dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian.

Dalam pelaksanaan perjanjian waralaba akan ada kemungkinan terjadi *wanprestasi*. *Wanprestasi* ini terjadi jika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana yang tertera didalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya *wanprestasi* tersebut menyebabkan kerugian dipihak lain, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut kepada pihak yang melakukan *wanprestasi* untuk memenuhi prestasinya.

⁹Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: CV. Asy Syifa', 2004), 70.

Dalam perjanjian waralaba *wanprestasi* dapat dilakukan oleh pihak *franchisee* atau pihak *franchisor*. *Wanprestasi* yang dilakukan oleh pihak *franchisor* antara lain, tidak melakukan pembinaan manajemen kepada pihak *franchisee*, sedangkan *wanprestasi* dari pihak *franchisee* dapat berupa tidak membayar *fee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian waralaba. Semua *wanprestasi* ini dapat terjadi dalam semua waralaba, termasuk pula dalam waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

Lembaga bimbingan belajar R-Langga pada mulanya didirikan dengan tujuan membimbing pelajar kelas 3 SLTA yang ingin memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi yakni ke Perguruan Tinggi Negeri (PTN). Berkembangnya lembaga bimbingan belajar R-Langga ini diyakini para pendirinya akan terus berkembang karena pengguna jasa pendidikan memang diperlukan.

Lembaga bimbingan belajar R-Langga semakin dikenal masyarakat karena pengajar lembaga bimbingan belajar R-Langga memiliki kemampuan mengantarkan sukses para siswanya menembus Perguruan Tinggi Negeri (PTN), dan menjadikan lembaga bimbingan belajar R-Langga mudah diterima masyarakat di manapun cabang dibuka. Aspek hukum keberadaan lembaga bimbingan belajar R-Langga kian berakar kuat setelah mendapat ijin dari DIKNAS dengan SK No: 412.9/D. 15/424.059/2004.¹⁰

Untuk pengembangan kedepannya lembaga bimbingan belajar R-Langga menawarkan progam kemitraan dengan pola waralaba (*franchise*), di mana dalam

¹⁰Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 10 April 2012).

sistem bisnis waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga ini berupa sistem pengembangan dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar *franchise fee*. Semua hal yang terkait dengan waralaba ini diatur dalam suatu perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak, baik *franchisor* maupun *franchisee*.

Untuk mengetahui secara mendalam tentang bentuk perlindungan hukum dan pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut, maka diperlukan penelitian tentang “Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba Di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil”.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka permasalahan pokok yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil?
2. Bagaimanakah bentuk perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam hal terjadi *wanprestasi* dibidang keuangan oleh pihak *franchisee* di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, yakni sebagai berikut:

1. Mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil;
2. Mengetahui bentuk perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam hal terjadi *wanprestasi* dibidang keuangan oleh pihak *franchisee* di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran bagi disiplin keilmuan secara umum, dan sekurang-kurangnya dapat digunakan untuk dua aspek, yaitu:

1. Aspek teoritis

Sebagai upaya pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang hukum bisnis yang berkaitan dengan perjanjian waralaba. Disamping itu, dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk mengkaji, mengevaluasi, dan menganalisis kembali tentang pelaksanaan perjanjian waralaba.

2. Aspek praktis

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan untuk berfikir kritis dalam menghadapi permasalahan yang terjadi;
- b. Bahwa hasil dari penelitian nantinya dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi masyarakat akademisi maupun praktisi tentang pelaksanaan perjanjian waralaba.

E. Definisi Operasional

1. Perjanjian adalah kata sepakat¹¹ untuk melakukan suatu kontrak yang dibuat secara tertulis atau lisan antara dua orang atau lebih.
2. Waralaba adalah usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa¹² dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang.
3. Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara *franchisor* dengan *franchisee*, di mana pihak *franchisor* memberikan hak kepada pihak *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang dan/atau jasa dalam waktu dan tempat tertentu yang di bawah pengawasan *franchisor*.¹³
4. Perlindungan Hukum adalah perlindungan terhadap hak-hak yang dimiliki oleh para pihak yang merasa dirugikan oleh salah satu pihak dalam suatu perjanjian.¹⁴
5. Bimbingan belajar adalah pemberian bantuan pelajaran tambahan¹⁵ kepada murid dengan memperhatikan murid itu sebagai individu dan makhluk sosial.

F. Penelitian Terdahulu

Sesuai dengan pembahasan dalam penelitian ini, penyusun membutuhkan penelusuran pustaka yang relevan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dari penelusuran pustaka tersebut diperoleh sebuah gambaran yang jelas mengenai bentuk

¹¹Tim Penyusun, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 1032.

¹²Tim Penyusun, *Kamus Bahasa Indonesia...*, 1225.

¹³Juajir Sumardi, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), 09.

¹⁴R. Wiryono Projodikoro, *Asas-Asas Hukum Franchise* (Bandung: Sumur, 1993), 112.

¹⁵Tim Penyusun, *Kamus Bahasa Indonesia...*, 212.

perlindungan hukum dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Penulis menemukan penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini. Penelitian yang dimaksud antara lain:

Penelitian Nurin Dewi Arifah (2009) dalam skripsinya yang berjudul “Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Serta Perlindungan Hukumnya Bagi Para Pihak (Studi di Apotek K-24 Semarang)”.¹⁶ Pembahasan ini memberikan kesimpulan bahwa pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba di Apotek K-24 berpedoman kepada perundang-undangan dan tunduk kepada Buku III KUHPdata tentang perjanjian. Dalam praktek di lapangan terjadi penyimpangan atau pelanggaran yang dilakukan oleh pihak *franchisee*. Penyimpangan ini menimbulkan *wanprestasi* yang berakibat kerugian pada pihak *franchisor*.

Penelitian Adesia Adilman (2008) dalam skripsinya yang berjudul “Perlindungan Hukum HAKI Dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Pelaksanaan Perjanjian Waralaba”.¹⁷ Perlindungan Hukum terhadap HAKI yang dimiliki oleh pihak *franchisor* akan dapat lebih terlindungi apabila dalam perjanjian waralaba telah mengatur tentang perlindungan HAKI secara *spesifik*, yakni dengan memperjanjikan batasan-batasan tertentu yang harus dipatuhi oleh *franchisee*, yang secara langsung maupun tidak langsung ditujukan untuk melindungi hak kekayaan intelektual dari pihak *franchisor*.

¹⁶Nurin Dewi Arifah, *Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Serta Perlindungan Hukumnya Bagi Para Pihak (Studi di Apotek K-24 Semarang)*, Skripsi (Surabaya: Universitas Airlangga, 2009), 11.

¹⁷Adesia Adilman, *Perlindungan Hukum HAKI Dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Pelaksanaan Perjanjian Waralaba*, Skripsi (Malang: Universitas Brawijaya, 2008), 10.

Tabel 1

Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Ini:

No	Peneliti	Judul	Objek Formal	Objek Material
1.	Nurin Dewi Arifah, Universitas Airlangga Surabaya (2009)	Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Serta Perlindungan Hukumnya Bagi Para Pihak (Studi di Apotek K-24 Semarang)	Perjanjian Waralaba	Pelaksanaan waralaba serta bentuk perlindungan hukum bagi para pihak
2.	Adesia Adilman, Universitas Brawijaya Malang (2008)	Perlindungan Hukum HAKI Dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba	Perjanjian Waralaba	Perlindungan Hukum HAKI Dalam Perjanjian Waralaba
3.	Zaqiyatul Fitri, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (2012)	Perlindungan Hukum Bagi <i>Franchisor</i> Dalam Perjanjian Waralaba Di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil	Perjanjian Waralaba	Bentuk Perlindungan Hukum Bagi <i>Franchisor</i> Dalam Perjanjian Waralaba

Berdasarkan pada penelitian terdahulu tersebut, maka perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian sebelumnya terletak pada bentuk perlindungan hukum, serta dari segi judul “Perlindungan Hukum Bagi *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba Di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil”. Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* dalam perjanjian waralaba itu sendiri.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini mengacu pada buku pedoman penulisan karya ilmiah Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Skripsi ini terdiri dari V bab dimana masing-masing bab ada keterkaitannya antara satu dengan lainnya. Adapun gambaran yang jelas mengenai skripsi ini akan diuraikan dalam sistematika sebagai berikut:

Bab pertama adalah pendahuluan, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan. Bab ini sangat penting karena merupakan awal pertama agar bisa memahami pada bab-bab selanjutnya.

Bab kedua memuat tentang landasan yang berkaitan dengan studi ini dan terdiri dari sub-sub bab dan anak sub bab tentang tinjauan perjanjian, tinjauan umum waralaba, beberapa aspek hukum perjanjian waralaba, perbedaan pemberian waralaba dan lisensi, dan tinjauan umum perlindungan hukum.

Bab ketiga merupakan metode penelitian yang meliputi tentang paradigma penelitian, lokasi penelitian, jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data penelitian, baik data primer maupun data sekunder, metode pengumpulan data, metode pengolahan data, pengecekan keabsahan data dan analisis data.

Bab keempat merupakan paparan data yang meliputi kondisi obyektif para pihak di lembaga bimbingan belajar R-Langga. Dan analisis data yang merupakan jawaban dari rumusan masalah, yang berisi analisis perlindungan hukum bagi

franchisor dalam perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

Bab kelima yakni penutup yang meliputi kesimpulan, saran, dan lampiran-lampiran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian yang tercantum dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) buku III bab kedua bagian kesatu Pasal 1313, yaitu “Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.¹⁸ M. Yahya Harahap menegaskan maksud dalam pasal tersebut bahwa tindakan atau perbuatan yang menciptakan persetujuan, berisi “pernyataan kehendak” antara para pihak.¹⁹ Selanjutnya dijelaskan bahwa tidak semua tindakan atau perbuatan mempunyai akibat hukum dan hanya tindakan hukum sajalah yang dapat menimbulkan akibat hukum.

Untuk memperjelas pengertian tersebut digunakan *doktrin* (teori lama), yang disebut perjanjian adalah perbuatan hukum berdasarkan kata sepakat untuk

¹⁸R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2004), 338.

¹⁹M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian* (Bandung: Alumni, 1986), 23.

menimbulkan akibat hukum. Definisi ini telah tampak adanya asas *konsensualisme* dan timbulnya akibat hukum (tumbuh/lenyapnya hak dan kewajiban). Unsur-unsur perjanjian menurut teori lama adalah sebagai berikut:²⁰

- a. Adanya perbuatan hukum;
- b. Persesuaian pernyataan harus dipublikasikan;
- c. Persesuaian kehendak harus dipublikasikan/dinyatakan;
- d. Perbuatan hukum terjadi karena kerja sama antar dua orang atau lebih;
- e. Pernyataan kehendak yang sesuai harus bergantung satu sama lain;
- f. Kehendak ditujukan untuk menimbulkan akibat hukum;
- g. Akibat hukum itu untuk kepentingan yang satu atas beban yang lain atau timbal balik;
- h. Persesuaian kehendak harus dengan mengingat peraturan perundang-undangan.

Dalam teori tersebut tersirat bahwa dari suatu perjanjian lahirlah kewajiban atau prestasi dari satu pihak ke pihak lainnya yang berhak atas prestasi tersebut. Hukum perjanjian ini disebut juga "Hukum Perutangan", karena sifatnya menuntut menuntut yaitu yang menuntut disebut kreditur, yang dituntut disebut debitur, dan sesuatu yang dituntut disebut dengan prestasi.²¹

²⁰Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak* (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), 26.

²¹Rahayu Hartini, *Aspek Hukum Bisnis* (Malang: UMM Press, 1999), 21.

Dalam pasal 1319 KUHPerdato disebutkan dua macam kontrak menurut namanya, yaitu kontrak *nominaat* (bernama) dan kontrak *innominaat* (tidak bernama) yang tunduk pada buku III KUHPerdato.²²

Kontrak *nominaat* adalah kontrak yang dikenal dan terdapat dalam Pasal 1319 KUHPerdato yang berbunyi “semua perjanjian baik yang mempunyai nama khusus, maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lain”. Yang termasuk di dalam kontrak *nominaat* adalah jual beli, tukar menukar, sewa-menyewa, persekutuan perdata, hibah, penitipan barang, pinjam pakai, pinjam meminjam, pemberian kuasa, penanggungan utang, perdamaian dan lain-lain. Timbulnya kontrak ini karena adanya asas kebebasan berkontrak.²³

Kontrak *innominaat* adalah kontrak yang timbul, tumbuh dan berkembang dalam masyarakat seperti kontrak *production sharing*, *joint venture*, kontrak karya, kontrak *konstruksi*, *leasing*, beli sewa, *franchise*, *surrogate mother*, manajemen kontrak, *technical assistance contract*. Untuk mewujudkan kesempurnaan hukum kontrak *inominaat* harus memenuhi lima unsur yaitu:²⁴

- a. Adanya kaidah hukum, baik kaidah tertulis maupun tidak tertulis;
- b. Adanya subjek hukum, yaitu pendukung hak dan kewajiban;
- c. Adanya obyek hukum, yang erat kaitannya dengan pokok prestasi;

²²R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*..., 338.

²³Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)* (Yogyakarta: Mida Pustaka, 2005), 67.

²⁴Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*..., 33.

- d. Adanya kata sepakat yang merupakan persesuaian pernyataan kehendak para pihak tentang substansi dan obyek kontrak;
- e. Akibat hukum yaitu yang berkaitan dengan timbulnya hak dan kewajiban dari para pihak.

Timbulnya kontrak ini karena adanya asas kebebasan berkontrak sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 1338 Ayat (1) KUHPerdara, yaitu “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Maksud dari pasal tersebut adalah pelaksanaan perjanjian harus megindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan. Salah satunya untuk memperoleh hak milik ialah jual beli. Pelaksanaan perjanjian ialah pemenuhan hak dan kewajiban yang telah diperjanjikan oleh pihak-pihak supaya perjanjian itu mencapai tujuannya.²⁵

2. Syarat-Syarat Dalam Hukum Perjanjian

Suatu perjanjian dianggap sah (legal) dan mengikat, maka perjanjian tersebut harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Menurut ketentuan pasal 1320 KUHP Perdata, ada empat syarat yang harus dipenuhi untuk sahnya suatu perjanjian, yaitu :²⁶

- a. Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya

²⁵Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*..., 35.

²⁶R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*..., 339.

Syarat pertama merupakan awal dari terbentuknya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan antara para pihak tentang isi perjanjian yang akan mereka laksanakan. Oleh karena itu timbulnya kata sepakat tidak boleh disebabkan oleh tiga hal, yaitu adanya unsur paksaan, penipuan, dan kekeliruan. Apabila perjanjian tersebut dibuat berdasarkan adanya paksaan dari salah satu pihak, maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan.

b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Pada saat penyusunan kontrak, para pihak khususnya manusia secara hukum telah dewasa atau cakap berbuat atau belum dewasa tetapi ada walinya. Di dalam KUH Perdata yang disebut pihak yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah orang-orang yang belum dewasa dan mereka yang berada dibawah pengampunan.

c. Mengenai suatu hal tertentu

Secara yuridis suatu perjanjian harus mengenai hal tertentu yang telah disetujui. Suatu hal tertentu disini adalah objek perjanjian dan isi perjanjian. Setiap perjanjian harus memiliki objek tertentu, jelas, dan tegas. Dalam perjanjian penilaian, maka objek yang akan dinilai haruslah jelas dan ada, sehingga tidak mengira-ngira.

d. Suatu sebab yang halal

Setiap perjanjian yang dibuat para pihak tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Dalam akta perjanjian sebab dari perjanjian dapat dilihat pada bagian setelah komparasi, dengan syarat pertama dan

kedua disebut syarat subjektif, yaitu syarat mengenai orang-orang atau subjek hukum yang mengadakan perjanjian, apabila kedua syarat ini dilanggar, maka perjanjian tersebut dapat diminta pembatalan. Juga syarat ketiga dan keempat merupakan syarat objektif, yaitu mengenai objek perjanjian dan isi perjanjian, apabila syarat tersebut dilanggar, maka perjanjian tersebut batal demi hukum. Namun, apabila perjanjian telah memenuhi unsur-unsur sahnya suatu perjanjian dan asas-asas perjanjian, maka perjanjian tersebut sah dan dapat dijalankan.

Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat-syarat subyektif, karena mengenai orang-orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat-syarat obyektif karena mengenai perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan. Apabila syarat pertama dan kedua tidak terpenuhi maka perjanjian itu dapat dibatalkan. Artinya, bahwa salah satu pihak dapat mengajukan kepada pengadilan untuk membatalkan perjanjian yang disepakatinya. Tetapi apabila para pihak tidak ada yang keberatan maka perjanjian itu tetap dianggap sah. Syarat ketiga dan keempat tidak terpenuhi maka perjanjian itu batal demi hukum. Artinya bahwa dari semula perjanjian itu dianggap tidak ada.²⁷

Ada beberapa syarat untuk kontrak yang berlaku umum tetapi di atur di luar Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu sebagai berikut:²⁸

- a. Kontrak harus dilakukan dengan itikad baik;
- b. Kontrak tidak boleh bertentangan dengan kebiasaan yang berlaku;

²⁷Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 33.

²⁸Subekti, *Hukum Perjanjian* (Cet. XI; Jakarta: PT Intermasa, 1987), 17.

- c. Kontrak harus dilakukan berdasarkan asas kepatutan;
- d. Kontrak tidak boleh melanggar kepentingan umum.

Apabila kontrak dilakukan dengan melanggar salah satu dari empat prinsip tersebut, maka konsekuensi yuridisnya adalah bahwa kontrak yang demikian tidak sah dan batal demi hukum. Walaupun dalam suatu perjanjian mengatur sistem terbuka/bebas (*open system*) namun tetap dibatasi oleh beberapa hal, misalnya:²⁹

- a. Dibatasi undang-undang, misalnya dilarang membuat perjanjian tanpa harga, perjanjian penetapan di bawah harga dan lain-lain, karena menyangkut persaingan ekonomi yang tidak sehat;
- b. Dibatasi untuk ketertiban umum, misalnya perjanjian pemboikotan terhadap produk, perjanjian tertutup;
- c. Bertentangan dengan kesusilaan, misalnya perjanjian tentang perdagangan wanita, perjanjian tentang bentuk pertaruhan dan lain-lain.

3. Asas-Asas Dalam Hukum Perjanjian

Asas-asas hukum dalam perjanjian menurut Sudikno Mertokusumo adalah pikiran dasar yang umum sifatnya dan merupakan latar belakang dari peraturan hukum yang kongkrit, yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan dan putusan hakim yang merupakan hukum positif dan dapat diketemukan dengan mencari sifat-sifat dalam peraturan kongkrit tersebut.³⁰ Ada lima asas penting yang ada didalam hukum perjanjian, yaitu:³¹

²⁹Subekti, *Hukum Perjanjian...*, 25.

³⁰Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum* (Yogyakarta: Liberty, 1991), 97.

³¹Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 09.

a. Asas Kebebasan Berkontrak (*freedom of contract*)

Sistem pengaturan hukum kontrak adalah sistem terbuka (*open system*) artinya bahwa setiap orang bebas untuk mengadakan perjanjian baik yang sudah diatur maupun yang belum diatur di dalam undang-undang.

b. Asas *konsensualisme*

Asas konsensualisme dapat disimpulkan dalam Pasal 1320 ayat (1) KUHPerdata. Dalam pasal itu ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas konsensualisme 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 oleh kedua belah pihak.

c. Asas *pacta sunt servanda*

Asas *pacta sunt servanda* atau diebut juga dengan asas kepastian hukum. Asas ini berhubungan dengan akibat perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* merupakan asas bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak, sebagaimana layaknya sebuah undang-undang. Mereka tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak. Asas *pacta sunt servanda* dapat disimpulkan dalam Pasal 1338 Ayat (1) KUHPerdata yang bunyinya “Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang.

d. Asas itikad baik (*goede trouw*)

Asas itikad baik dapat disimpulkan dari Pasal 1338 Ayat (3) KUH Perdata Pasal 1338 Ayat (3) KUHPdata berbunyi “Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Asas itikad merupakan asas bahwa para pihak, yaitu pihak kreditur dan debitur harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh atau kemauan baik dari para pihak.

e. Asas kepribadian (personalitas)

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan saja. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 dan Pasal 1320 KUHPdata. Pasal 1315 KUHPdata berbunyi “Pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri”.

4. Prestasi dan Wanprestasi Dalam Perjanjian

Istilah prestasi dalam hukum kontrak adalah pelaksanaan dari isi kontrak yang telah dibuat para pihak dengan kesepakatan bersama. Suatu kontrak yang bermakna prestasi ada tiga yaitu:³²

- a. Menyerahkan suatu barang;
- b. Melakukan suatu perbuatan;
- c. Tidak melakukan suatu perbuatan.

Dalam hukum kontrak syariah, salah satu pihak dikatakan melakukan *wanprestasi* apabila tidak menjalankan apa yang telah menjadi kewajibannya sebagaimana mestinya. Konsekuensi yang timbul akibat tidak menjalankan kewajiban

³²Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*..., 08.

sebagaimana mestinya akan merugikan pihak lain. Karena itu sebagai antipasi melindungi kepentingan para pihak, dalam penyusunan kontrak diperlukan sanksi berupa tuntutan ganti rugi kepada para pihak yang melakukan *wanprestasi*. Namun untuk menjatuhkan sanksi ganti rugi kepada pihak yang melakukan *wanprestasi*, paling tidak harus memenuhi tiga persyaratan:³³

a. *Dhaman* yang terjadi karena adanya perbuatan yang dipermasalahkan

Dhaman merupakan bentuk tanggung jawab yang dibebankan kepada para pihak yang melakukan kesalahan dalam akad. Sebab-sebab kesalahan yang dapat menimbulkan *dhaman* ada dua macam, yaitu:

- 1) Ingkar janji tidak memenuhi akad;
- 2) Adanya kealpaan dalam melaksanakan akad.

Karena kedua sebab tersebut merupakan bentuk kesalahan yang merugikan salah satu pihak, maka dapat dituntut dengan ganti rugi.

b. Adanya kesalahan dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak

Syarat berlakunya *dhaman* selain sebab kesalahan (*ta'addi*), juga karena adanya pihak lain yang dirugikan. Dengan demikian meskipun ada kesalahan namun tidak merugikan (*adh-dhahar*), maka tidak dapat dikatakan sebagai *dhaman*. Karena hanya dengan kerugian itulah kemudian menjadi sebab *dhaman* untuk memberi ganti rugi. Ketentuan ini mengacu pada kaidah fiqh yang menyatakan: *الضَّرَرُ يُزَالُ*

“kemudharatan harus dihilangkan”.³⁴ Dan untuk menghilangkan kemudharatan

³³Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah* (Cet. I; Yogyakarta: BPFE, 2009), 184.

³⁴H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih* (Cet. II; Jakarta: Kencana, 2007), 16.

dapat ditempuh dengan cara menghindari kesalahan atau memberikan sanksi ganti rugi.

c. Adanya hubungan kausalitas antara kerugian dengan kesalahan tersebut

Kewajiban menanggung ganti rugi (*dhaman al-'udwan*) berlaku ketika salah satu pihak tidak memenuhi akad sehingga merugikan pihak lain. Namun sebelum menuntut ganti rugi, perlu dipastikan apakah ada hubungan kausalitas di antara kerugian dengan kesalahan tersebut. Apabila ada hubungan kausalitas, maka pihak yang membuat kesalahan dapat dituntut ganti rugi sesuai dengan besarnya kerugian yang ditimbulkan. Begitu pula sebaliknya, apabila tidak ada hubungan kausalitas maka tidak boleh dituntut ganti rugi.

Sedangkan *wanprestasi* menurut Subekti adalah apabila si berutang (debitur) tidak melakukan apa yang dijanjikannya, alpa atau lalai atau ingkar janji atau juga melanggar perjanjian, bila melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya maka dikatakan melakukan *wanprestasi*.³⁵

Seorang debitur baru dikatakan *wanprestasi* apabila telah diberikan somasi oleh kreditur atau juru sita. Somasi itu minimal telah dilakukan sebanyak tiga kali oleh kreditur atau juru sita. Apabila somasi itu tidak diindahkannya, maka kreditur berhak membawa persoalan ke pengadilan. Dan pengadilanlah yang akan memutuskan, apakah debitur *wanprestasi* atau tidak. *Wanprestasi* oleh salah satu pihak berakibat hukum berat dengan ancaman sebagai berikut:³⁶

³⁵Subekti, *Hukum Perjanjian*..., 45.

³⁶Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*..., 47.

- a. Debitur diharuskan membayar kerugian yang diderita oleh kreditur sebagaimana disebutkan dalam pasal 1243 BW, yang berbunyi “Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan (*wanprestasi*) barulah mulai diwajibkan, apabila si berhutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya (kontrak) tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukan”;
- b. Dalam kontrak timbal balik (*bilateral*), *wanprestasi* dari satu pihak memberikan hak kepada pihak lainnya untuk membatalkan atau memutuskan kontrak lewat hakim. Pasal 1266 BW menyatakan, “Syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan-persetujuan yang bertimbal balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya”;
- c. Resiko beralih kepada debitur sejak *wanprestasi* terjadi, yakni bagi kontrak yang memberikan sesuatu. Pasal 1237 Ayat (2) BW menegaskan, “Jika si berhutang lalai akan menyerahkannya, maka semenjak saat kelalaiannya, kebendaan adalah atas tanggungannya;
- d. Membayar biaya perkara apabila diperkarakan. Debitur yang *wanprestasi* tentu akan dikalahkan dalam perkara, dan ini berlaku untuk semua kontrak;
- e. Memenuhi kontrak jika masih dapat dilakukan, atau pembatalan kontrak disertai dengan pembayaran ganti rugi Pasal 1267 ini berlaku bagi semua jenis kontrak.

5. Bentuk-Bentuk Perjanjian

Bentuk-bentuk perjanjian dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu tertulis dan lisan. Perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan. Sedangkan perjanjian lisan suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam wujud lisan (cukup kesepakatan para pihak). Ada tiga bentuk perjanjian tertulis, sebagaimana dikemukakan berikut ini:³⁷

- a. Perjanjian di bawah tangan yang ditandatangani oleh para pihak yang bersangkutan saja. Perjanjian itu hanya mengikat para pihak dalam perjanjian, tetapi tidak mempunyai kekuatan mengikat pihak ketiga;
- b. Perjanjian dengan saksi notaris untuk melegalisir tanda tangan para pihak. Fungsi kesaksian notaris atas suatu dokumen semata-mata hanya untuk melegalisir kebenaran tanda tangan para pihak. Akan tetapi, kesaksian tersebut tidaklah mempengaruhi kekuatan hukum dari isi perjanjian;
- c. Perjanjian yang dibuat di hadapan dan oleh notaris dalam bentuk akta notariel. Akta notariel adalah akta yang dibuat di hadapan dan di muka pejabat yang berwenang untuk itu. Ada tiga fungsi akta notariel (akta otentik) yaitu:
 - 1) Sebagai bukti bahwa para pihak yang bersangkutan telah mengadakan perjanjian tertentu;
 - 2) Sebagai bukti bagi para pihak bahwa apa yang tertulis dalam perjanjian adalah menjadi tujuan dan keinginan para pihak;

³⁷Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 43.

- 3) Sebagai bukti kepada pihak ketiga bahwa pada tanggal tertentu, kecuali jika ditentukan sebaliknya para pihak telah mengadakan perjanjian dan bahwa isi perjanjian adalah sesuai dengan kehendak para pihak.

Akta notaris merupakan bukti *prima facie* mengenai akta, yaitu pernyataan atau perjanjian yang termuat dalam akta notaris, mengingat notaris adalah pejabat umum yang mempunyai kewenangan untuk memberikan kesaksian atau melegalisir suatu akta.

6. Perjanjian Baku

Mariam Darus Badruzaman merumuskan pengertian perjanjian baku sebagai suatu perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir. Perumusan ini dilandasi dari perumusan-perumusan yang dikemukakan oleh kalangan intelektual bangsa asing, seperti Hondius dan Drooglever Fortuijn.³⁸

Dalam praktek penggunaan perjanjian baku dapat dibedakan dalam berbagai jenis. Prof. DR. Mariam Darus Badruzaman, S.H membedakan perjanjian baku kedalam empat jenis, yaitu:³⁹

- a. Perjanjian baku sepihak adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya dalam perjanjian itu. Pihak yang kuat ialah pihak kreditur yang mempunyai posisi (ekonomi) kuat dibandingkan pihak debitur;

³⁸Mariam Darus Badruzaman, *Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya* (Bandung: Alumni, 1981), 49.

³⁹Mariam Darus Badruzaman, *Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya...*, 50.

- b. Perjanjian baku timbal balik adalah perjanjian baku yang isinya ditentukan kedua belah pihak dan berkewajiban melakukan prestasi. Kedua pihak lazimnya terikat dalam organisasi;
- c. Perjanjian baku yang ditetapkan Pemerintah adalah perjanjian baku yang mempunyai objek hak-hak atas tanah;
- d. Perjanjian baku yang ditentukan di lingkungan notaris atau advokat terdapat perjanjian-perjanjian yang konsepnya sejak semula sudah disediakan untuk memenuhi permintaan dari anggota masyarakat yang minta bantuan Notaris atau Advokat yang bersangkutan.

Selanjutnya A. Qirom Syamsudin Meliala mengemukakan ciri-ciri perjanjian baku adalah sebagai berikut:⁴⁰

- a. Isinya ditetapkan secara sepihak oleh kreditur yang posisinya relatif kuat dari debitur;
- b. Debitur sama sekali tidak ikut menentukan isi perjanjian;
- c. Terdorong oleh kebutuhannya debitur terpaksa menerima perjanjian itu;
- d. Bentuknya tertulis;
- e. Dipersiapkan terlebih dahulu secara massal atau individual.

7. Berakhirnya Perjanjian

Berakhirnya perjanjian merupakan selesai atau hapusnya sebuah perjanjian yang dibuat antara dua pihak tentang sesuatu hal. Sesuatu hal bisa berarti segala

⁴⁰A. Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya* (Yogyakarta: Liberty, 1985), 73.

perbuatan hukum yang dilakukan oleh kedua pihak. Dalam praktek, dikenal pula cara berakhirnya perjanjian yaitu:⁴¹

- a. Jangka waktu berakhir;
- b. Dilaksanakan obyek perjanjian;
- c. Kesepakatan ke dua belah pihak;
- d. Pemutusan perjanjian secara sepihak oleh salah satu pihak;
- e. Adanya putusan pengadilan.

Kaitannya dalam pemutusan perjanjian secara sepihak, merupakan salah satu cara untuk mengakhiri perjanjian yang dibuat oleh para pihak. Hal ini disebabkan salah satu pihak lalai melaksanakan prestasinya maka dengan sangat terpaksa memutuskan perjanjian tersebut. Artinya pihak kreditur menghentikan berlakunya perjanjian yang dibuat dengan debitur walaupun jangka waktunya belum berakhir.

Didalam praktek pembuatan perjanjian yang dibuat oleh para pihak, banyak ditemui substansi perjanjian yang telah mencantumkan berakhirnya perjanjian berdasarkan pemutusan perjanjian oleh salah satu pihak.

8. Penyelesaian Sengketa Dalam Perjanjian

Menurut jalur hukum ada tiga cara penyelesaian sengketa dalam kontrak yang dapat ditempuh, yaitu:⁴²

- a. Jalur pengadilan;
- b. Jalur arbitrase (perwasitan);
- c. Jalur negosiasi (perundingan).

⁴¹Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 163.

⁴²Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2005), 163.

Apabila terjadi sengketa dari sebuah kontrak (*breach of contrac*), diselesaikan secara perdata yang harus didahului dengan adanya surat gugatan ke pengadilan di wilayah hukum tergugat berada. Selanjutnya proses di pengadilan ini diupayakan melalui usaha perdamaian oleh Hakim Pengadilan Perdata. Perdamaian bisa dilakukan di luar pengadilan atau di muka pengadilan. Apabila tercapai perdamaian maka gugatan dicabut oleh penggugat. Tetapi apabila jalan perdamaian tidak berhasil diupayakan, maka proses penyelesaian lewat jalur pengadilan yang akan ditempuh. Mengingat akan sifat dari pemberian waralaba khususnya format bisnis, maka penyelesaian lewat forum pengadilan relatif tidak menguntungkan.

Arbitrase adalah cara penyelesaian sengketa perdata swasta di luar pengadilan umum yang didasarkan pada kontrak arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa, di mana pihak penyelesai sengketa dipilih oleh para pihak yang bersangkutan yang terdiri dari orang-orang yang tidak berkepentingan dengan perkara yang bersangkutan, orang-orang mana akan memeriksa dan memberi putusan terhadap sengketa tersebut. Dasar hukum arbitrase adalah bahwa menurut hukum dianggap wajar apabila dua orang atau lebih pihak yang terlibat dalam suatu sengketa mengadakan persetujuan dan menunjuk pihak ketiga untuk memutus sengketa.

Sengketa atau beda pendapat dapat diselesaikan oleh para pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa yang didasari dengan itikad baik dan mengesampingkan penyelesaian litigasi di Pengadilan Negeri. Dimana sengketa

tersebut hanya pada dunia bisnis saja seperti masalah perdagangan, perindustrian, keuangan dan sebagainya.

Para pihak dalam perjanjian yang menghendaki agar penyelesaian sengketa yang timbul akan diselesaikan dengan arbitrase dapat mempergunakan salah satu dari dua cara yang dapat membuka jalan timbulnya perwasitan, yaitu:⁴³

- a. Dengan mencantumkan klausul dalam perjanjian pokok, yang berisi bahwa penyelesaian sengketa yang mungkin timbul akan diselesaikan dengan peradilan wasit (*pactum de compromittendo*);
- b. Dengan suatu perjanjian tersendiri, di luar perjanjian pokok dibuat secara khusus bila timbul sengketa dalam melaksanakan perjanjian pokok (akta kompromis). Akta kompromis ini ditulis dalam suatu akta dan ditandatangani para pihak. Jika para pihak tidak dapat menandatangani, akta kompromis harus dibuat di muka notaris dan saksi- saksi. Akta kompromis berisi pokok-pokok dari perselisihan nama dan tempat tinggal para pihak, nama dan tempat tinggal wasit.

Keuntungan dari lembaga arbitrase adalah:⁴⁴

- a. Penyelesaian cepat, bersifat final dan mengikat;
- b. Terjaga kerahasiaannya (*confidential*);
- c. Adanya orang-orang yang ahli;
- d. Biaya lebih rendah.

⁴³Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996), 56.

⁴⁴Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis...*, 60.

Sementara itu yang dimaksud dengan negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar atau pembicaraan untuk mencapai suatu kesepakatan terhadap masalah tertentu yang terjadi di antara para pihak. Negosiasi dilakukan jika:⁴⁵

- a. Telah ada sengketa antara para pihak;
- b. Belum ada sengketa karena masalahnya belum pernah dibicarakan.

Salim HS mengatakan, bahwa negosiasi merupakan sarana bagi para pihak untuk mengadakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan sebagai akibat adanya perbedaan pandangan, terhadap sesuatu hal dan dilatarbelakangi oleh kesamaan atau ketidaksamaan kepentingan di antara mereka.⁴⁶

Dikatakan kembali bahwa ada dua tahap yang harus dilakukan oleh negosiator dalam melakukan negoisasi terhadap kontrak, yaitu tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan negoisator harus melakukan hal-hal sebagai berikut:⁴⁷

- a. Sedapat mungkin memimpin organisasi;
- b. Mengetahui betul siapa yang dihadapi dan mengukur kekuatan dengan menanyakan berbagai hal;
- c. Menetapkan apa saja yang hendak dicapai dalam organisasi;
- d. Menyelesaikan poin-poin yang mudah untuk diselesaikan terlebih dahulu;
- e. Menunda hal-hal yang rumit untuk diselesaikan;

⁴⁵Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 124.

⁴⁶Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak...*, 126

⁴⁷Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis...*, 125.

- f. Memberikan argumentasi yang logis serta analogi untuk menjelaskan posisi/pandangan.

Negosiasi ini bisa sederhana yang hanya dilakukan para pihak yang berkepentingan, dan bisa juga kompleks melibatkan negosiator khusus seperti *lawyer*, disini para pihak telah mempunyai negosiator sendiri.

B. Tinjauan Umum Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjalinkan dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh *franchisor* kepada pihak independen atau *franchisee* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.⁴⁸

Franchise sendiri berasal dari bahasa latin, yaitu *Francorum Rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *franchise* berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian *franchise* diinterpretasikan pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang. Dalam bahasa

⁴⁸Anonymous, “Sejarah Franchise”, <http://www.franchise.com/2006/06/16/sejarah-franchise/>, diakses tanggal 20 Januari 2012.

inggris, *franchise* diterjemahkan dalam pengertian *privilege* (hak istimewa/hak khusus). Di Amerika Serikat, *franchise* diartikan konsensi.

Pada awalnya, istilah *franchise* tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia. Hal ini dapat dimaklumi karena memang lembaga *franchise* sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis masyarakat Indonesia. Namun, karena pengaruh globalisasi yang melanda di berbagai bidang, maka *franchise* kemudian masuk ke dalam tatanan budaya dan tatanan hukum masyarakat Indonesia. Istilah *franchise* selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya. Kemudian istilah *franchise* di Indonesiakan dengan istilah “waralaba” yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung) sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.⁴⁹

Dalam bukunya, A. Abdurrahman dari sudut hubungan kemitraan usaha dan perjanjian, waralaba dapat didefinisikan sebagai berikut. “Secara umum waralaba yang dikenal dengan istilah *franchise* berarti suatu persetujuan atau perjanjian (kontrak) antara leveransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberikan kepada yang tersebut

⁴⁹Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 07.

terakhir itu suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak”.⁵⁰

Sejak diberlakukannya Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, terutama dalam Pasal 01 butir 01 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007, waralaba diartikan sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan /jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, ditegaskan bahwa “Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba”. Dalam peraturan ini juga dijelaskan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba. Sedangkan penerima waralaba (*franchisee*) adalah

⁵⁰A. Abdurrahman, *Ensiklopedi Ekonomi, Keuangan, Perdagangan* (Jakarta: Prandya Paramita, 1970), 42.

badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.⁵¹

Peraturan menteri tersebut dengan jelas dan tegas menambahkan rumusan kata-kata “dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan”. Hal ini pada pokoknya merefleksikan bahwa kegiatan waralaba merupakan kegiatan yang berkesinambungan, yang memerlukan dan menghasilkan *output* yang secara terus-menerus dapat dipertanggung jawabkan secara bersama oleh *franchisor* dan *franchisee*. Tanpa adanya dukungan dan pemberian bantuan secara terus-menerus oleh *franchisor*, dalam pelaksanaannya mungkin saja *franchisee* menghasilkan *output* yang dari waktu ke waktu dapat berbeda dengan harapan *franchisor*. Homogenitas dalam seluruh rangkaian produksi, mulai dari bahan baku, bahan pembantu, sarana, prasarana dan bentuk-bentuk masukan (*input*) lainnya, proses, prosedur, keahlian sumber daya manusia yang sepadan, hingga hasil akhir (*output*) berupa produk barang dan/atau jasa yang memberikan rasa kepuasan, kenikmatan, dan hasil yang sepadan, merupakan sasaran utama dari suatu pemberian waralaba.⁵²

Dengan demikian maka pada prinsipnya, penyelenggaraan waralaba tidak jauh berbeda dengan pembukaan kantor cabang. Hanya saja, dalam pembukaan kantor cabang segala sesuatu didanai dan dikerjakan sendiri, sedangkan pada waralaba penyelenggaraan perluasan usaha didanai dan dikerjakan oleh pihak lain

⁵¹Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006.

⁵²Amir Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba* (Cet. I; Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996), 03.

yang dinamakan *franchisee* atas risiko dan tanggung jawabnya sendiri, dalam bentuk usaha sendiri, tetapi sesuai dengan arahan dan instruksi serta petunjuk *franchisor*. Pada sisi lain, waralaba juga tidak berbeda jauh dari bentuk distribusi dalam kegiatan perdagangan barang dan/jasa. Hanya saja distributor menyelenggarakan sendiri kegiatan penjualannya, sedangkan dalam bisnis waralaba, *franchisee* melaksanakan segala sesuatunya berdasarkan arahan atau petunjuk atau instruksi yang telah ditetapkan atau digariskan oleh *franchisor*.

Dari pengertian, definisi, maupun rumusan yang telah diuraikan, waralaba juga dapat dikatakan salah satu bentuk pemberian lisensi, hanya saja berbeda dengan pengertian lisensi pada umumnya. Waralaba menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan, maupun hal-hal lain yang telah ditentukan oleh *franchisor* secara eksklusif, serta tidak boleh melanggar maupun diabaikan oleh penerima lisensi. Selain itu, waralaba memiliki sejumlah ciri khas dibandingkan dengan lisensi biasa. Bisnis dengan format waralaba umumnya memperoleh jaminan bisnis. Hal ini terjadi karena *franchisor* telah menguji sistem bisnisnya dan dapat memberikan jaminan kepada *franchisee* akan bekerjanya sistem tersebut.⁵³

2. Jenis-Jenis Waralaba

Pada umumnya, waralaba dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu:⁵⁴

a. *Distributorships (product franchise)*

⁵³T. Lindsey dan E. Damian (eds), *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar* (Bandung: Asian Law Group, bekerja sama dengan PT. Alumni, 2002), 34.

⁵⁴Setiawan, *Aneka Masalah Hukum dan Hukum Acara Perdata* (Bandung: PT. Alumni, 1992), 157.

Dalam waralaba ini, *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang-barang hasil produksinya. Pemberian lisensi ini bisa bersifat eksklusif (khusus) ataupun non eksklusif (tidak khusus). Seringkali terjadi *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan di suatu wilayah.

b. *Chain-style business*

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

c. *Manufacturing* atau *processing plants*

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

Sedangkan model bisnis waralaba ada tiga macam, yaitu waralaba jasa, waralaba barang, dan waralaba distribusi. Tiga bentuk waralaba ini ditemukan dalam kategorisasi waralaba yang dibuat oleh *European Court of Justice* pada putusannya dalam kasus “*Pronuptia*”.⁵⁵ Kombinasi ketiga bentuk waralaba tersebut terdapat di

⁵⁵Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 15.

Indonesia yang umumnya dapat ditemui pada usaha restoran cepat saji, seperti pada Mc Donadls dan Kentucky Fried Chicken.

Di Indonesia sistem waralaba setidaknya dibagi menjadi empat jenis, yaitu:

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

Dari keempat sistem waralaba tersebut, sistem waralaba yang berkembang di Indonesia saat ini ialah waralaba produk dan merek dagang serta waralaba sistem format bisnis.⁵⁶

Waralaba produk dan merek dagang (*Product and Trade Franchise*) merupakan bentuk waralaba paling sederhana. Dalam waralaba produk merek dan dagang, *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjual produk yang dikembangkan oleh *franchisor* yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik *franchisor*. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut, biasanya *franchisor* mendapatkan bentuk pembayaran royalty di muka, dan selanjutnya *franchisor* memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada *franchisee*. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang sering kali mengambil bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. Dalam bentuk waralaba ini, *franchisor* membantu *franchisee* untuk memilih lokasi yang tepat serta menyediakan jasa orang

⁵⁶Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional...*, 23.

untuk membantu mengambil keputusan.⁵⁷ Contoh waralaba bentuk ini ialah *dealer* mobil (auto 2000 dari Toyota) dan stasiun pompa bensin (Pertamina).

Sedangkan waralaba format bisnis (*business format franchise*) adalah sistem waralaba yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif mengenai tata cara menjalankan bisnis, termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan, dan pengembangan bisnis. Dengan kata lain, waralaba format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*). Lisensi tersebut memberikan hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagang *franchisor* dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen, yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum berlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan.⁵⁸

Martin Mandelson menyimpulkan bahwa dalam waralaba format bisnis terdapat ciri-ciri sebagai berikut:⁵⁹

a. Konsep bisnis yang menyeluruh dari *franchisor*

Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari *franchisor*. *Franchisor* akan

⁵⁷ Anonymous, "Mengenal Istilah Dalam Waralaba", <http://www.wirusaha.com/2007/07/07/mengenal-istilah-dalam-waralaba/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

⁵⁸ Martin Mendelson, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee* (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1997), 87.

⁵⁹ Martin Mendelson, *Franchise: Petunjuk Prektis Bagi Franchisor dan Franchisee...*, 90.

mengembangkan suatu “cetak biru” sebagai dasar pengelolaan waralaba format bisnis tersebut.

- b. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis yang sesuai dengan konsep *franchisor*

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

- c. Proses bantuan dan bimbingan yang terus-menerus dari pihak *franchisor*

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

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

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

Menurut Juajir Sumardi, usaha waralaba dibagi menjadi dua jenis, yaitu waralaba format bisnis dan waralaba format distribusi pokok, yakni penjelasannya:⁶⁰

a. Waralaba format bisnis

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

1) Waralaba format pekerjaan

Waralaba yang menjalankan usaha berupa format pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri, misalnya bisnis penjualan jasa penyetelan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu. Bentuk usaha waralaba seperti itu cenderung paling mudah dan umumnya membutuhkan

⁶⁰Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum dan Perusahaan Transnasional...*, 35.

modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan yang berlebihan.

2) Waralaba format usaha

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

3) Waralaba format investasi

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

b. Waralaba format distribusi pokok

Dalam waralaba format ini, *franchisee* memperoleh lisensi untuk memasarkan produk dari suatu perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik. *Franchisor* juga dapat memberikan *franchisee* wilayah tertentu, di mana *franchisee* wilayah mendapat hak untuk menjual kepada sub-*franchisee* di wilayah geografis tertentu.

Franchisee itu bertanggung jawab atas beberapa atau seluruh pemasaran sub-*franchisee*, melatih dan membantu sub-*franchisee* baru, dan melakukan pengendalian dukungan operasi, serta program penagihan royalty.

Berdasarkan jumlah usaha yang berhak dimiliki *franchisee*, ada beberapa format waralaba, yaitu:⁶¹

a. *Single unit franchisee*

Format ini adalah format yang paling sederhana dan paling banyak digunakan karena kemudahannya. *Franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjalankan usaha atas nama usahanya serta dengan panduan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. *Franchisee* hanya diperkenankan untuk menjalankan usahanya pada sebuah cabang atau unit yang telah disepakati.

b. *Area franchise*

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

c. *Master franchise*

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

⁶¹Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 19.

3. Pengaturan Waralaba di Indonesia

a. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menggantikan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997. Lahirlah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba ini dilandasi upaya pemerintah meningkatkan pembinaan usaha waralaba di seluruh Indonesia sehingga perlu mendorong pengusaha nasional, terutama pengusaha kecil dan menengah untuk tumbuh sebagai *franchisor* nasional handal dan mempunyai daya saing di dalam negeri dan luar negeri khususnya dalam rangka memasarkan produk dalam negeri.

Pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha *franchisor*, baik *franchisor* dari luar dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat di manfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan /atau jasa melalui bisnis waralaba. Di samping itu, pemerintah perlu memantau dan menyusun data waralaba, baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Untuk itu, sebelum *franchisor* membuat perjanjian waralaba dengan *franchisee*, *franchisor* harus menyampaikan penawaran waralaba kepada pemerintah dan calon *franchisee*. Selain itu, apabila terjadi kesepakatan perjanjian waralaba, *franchisor* harus menyampaikan perjanjian waralaba tersebut kepada pemerintah. Dengan peraturan pemerintah yang baru ini setidaknya-tidaknya dapat memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum bagi *franchisor* dan *franchisee* dalam memasarkan produknya.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tersebut terdapat definisi waralaba, yakni waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Sesuai peraturan tersebut diharapkan bisnis waralaba yang dijual di pasar benar-benar bisnis yang telah solid dan terbukti layak untuk dikembangkan oleh *franchisee*. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 memuat salah satu point penting, yaitu persyaratan bisnis yang bias diwaralabakan, yang dimuat pada Pasal 3. Ada pun persyaratannya ialah bisnis memiliki ciri khas usaha, terbukti telah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan barang dan/jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya dukungan yang berkesinambungan, serta hak atas kekayaan intelektual yang telah terdaftar.

Untuk lebih menjamin kelayakan usaha bisnis yang diwaralabakan, pada bagian lain peraturan pemerintah ini, *franchisor* diwajibkan memperlihatkan prospek kepada calon *franchisee*. Isi prospek setidaknya memuat data identitas *franchisor*, legalitas usaha, sejarah kegiatan usaha, struktur organisasi, laporan keuangan dua tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar *franchisee*, serta hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*.

Peminat baru bisnis waralaba juga patut lebih lega karena sesuai dengan peraturan baru tersebut, para *franchisor* tidak dapat seenak hati menjual, kemudian

acuh tak acuh lagi dengan bisnis waralaba yang telah diserahkan pada *franchisee*. Pasalnya, dalam peraturan ini tercantum kewajiban *franchisor* untuk memberikan pembinaan dalam bentuk bimbingan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran penelitian dan pengembangan kepada *franchisee* secara berkesinambungan. Saksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba menanti *franchisor* yang tidak melakukan pembinaan kepada *franchisee* sebagaimana dimaksud pada Pasal 8, setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke-3.⁶²

Penggunaan bahasa Indonesia dalam perjanjian merupakan salah satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi *franchisee* dalam negeri. Yang juga penting bisnia waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum di Indonesia. Hal ini telah ditegaskan dalam Pasal 4 pada Ayat (1) ditegaskan bahwa, “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”. Pada Pasal (2) ditegaskan, “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia”.

Perjanjian waralaba tersebut harus memuat klausul nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan intelektual, kegiatan usaha, serta hak dan kewajiban semua pihak. Perjanjian tersebut juga harus mencantumkan wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan dan ahli waris, penyelesaian sengketa, tata cara perpanjangan, dan pemutusan perjanjian. Hal ini

⁶²Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 34.

ditegaskan dalam Pasal (5) yang menyatakan, Perjanjian waralaba memuat klausul paling sedikit:

- 1) Nama dan alamat;
- 2) Jenis hak atas kekayaan intelektual;
- 3) Kegiatan usaha;
- 4) Hak dan kewajiban para pihak;
- 5) Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- 6) Wilayah usaha;
- 7) Jangka waktu perjanjian;
- 8) Tata cara pembayaran imbalan;
- 9) Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- 10) Penyelesaian sengketa; dan
- 11) Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Selanjutnya ketentuan Pasal 6 Ayat (1) menyatakan, “Perjanjian waralaba dapat memuat klausul pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain”. Pasal 6 Ayat (2) menyatakan, “Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit satu (1) tempat usaha waralaba”.

Pasal 10 Peraturan Pemerintah Tahun 2007 berisi pemberi waralaba (pewaralaba) dan penerima waralaba (terwaralaba) harus mendaftarkan usahanya ke Departemen Perdagangan paling lambat satu tahun sejak Peraturan Pemerintah No.

42 Tahun 2007 diberlakukan (23 Juli 2007). Menteri Perdagangan lalu menerbitkan surat tanda pendaftaran waralaba apabila permohonan telah memenuhi syarat. Bila tidak mendaftarkan, maka dikenakan sanksi administrative berupa denda Rp. 100 juta atau pencabutan STPUW (Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba). Syarat waralaba serta sanksi denda bagi pewaralaba dan terwaralaba yang tidak mendaftarkan diri memang baru ada di Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007. Tujuannya adalah untuk mendidik dan menerbitkan para pengusaha waralaba di Indonesia agar patuh kepada peraturan.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tersebut akan sangat efektif dalam menata bisnis waralaba di Indonesia untuk menjadi lebih baik, asalkan ada pembinaan dari pemerintah. Karena bagaimana pun, jika hanya sebatas peraturan tidak akan berjalan efektif. Efektif tidaknya peraturan pemerintah ini sangat tergantung pada komitmen pemerintah. Pemerintah sudah mengeluarkan peraturan pemerintah tersebut sehingga pemerintah juga konsekuen.

Selain itu, keberadaan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 sangat penting sebagai filter untuk membatasi maraknya peluang bisnis atau waralaba yang eksistensi usahanya belum terbukti. Dengan Peraturan Pemerintah ini diharapkan mampu menjamin hak-hak *franchisee* yang telah menanamkan modalnya dan menerbitkan peluang bisnis yang tidak layak usahanya.

**b. Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 Tentang
Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha
Waralaba**

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba Pasal (1) Angka 4 ditegaskan bahwa, “Pemberi waralaba dapat dilakukan dengan pemberian hak lebih lanjut kepada penerima waralaba utama untuk mewaralabakannya kembali kepada penerima waralaba lanjutan”. Pada praktiknya hal ini biasa disebut dengan istilah *master franchise*, yang kesepakatan pemberian waralabanya dibuat dalam perjanjian penerima waralaba lanjutan (*master franchise agreement*). Namun, dalam peraturan ini tidak dirumuskan pengertian dari *master franchise agreement*, hanya diberikan pengertian perjanjian waralaba yang dibedakan dari perjanjian waralaba lanjutan.

Kewajiban *franchisor* untuk menyampaikan keterangan kepada *franchisee* juga dirumuskan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba Pasal 5, yang mensyaratkan bahwa, “Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis atau prospectus mengenai data atau informasi usahanya dengan benar kepada penerima waralaba”.

Dalam peraturan ini juga diisyaratkan bahwa sebelum membuat perjanjian waralaba lanjutan, penerima waralaba utama wajib memberitahukan secara tertulis dengan dokumen otentik kepada penerima waralaba lanjutan bahwa penerima

waralaba utama memiliki hak atau izin membuat perjanjian waralaba lanjutan yang dibuat antara penerima waralaba utama dengan penerima waralaba lanjutan dengan sepengetahuan pemberi waralaba.⁶³

Perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba diatur dalam Pasal 5 dan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, yang menyebutkan bahwa perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba sekurang-kurangnya membuat klausul, mengenai hal-hal sebagai berikut:

- 1) Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak. Hal ini berhubungan dengan identitas pemberi waralaba, yang meliputi:
 - a) Pemberi waralaba dari luar negeri harus mempunyai bukti legalitas dari instansi berwenang di negara asalnya dan diketahui oleh pejabat perwakilan Republik Indonesia setempat;
 - b) Pemberi waralaba dari dalam negeri wajib memiliki SIUP dan/atau izin usaha dari departemen teknis lainnya.
- 2) Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian. Ketentuan ini pada prinsipnya berhubungan dengan kewenangan bertindak para pihak, yang merupakan persyaratan sahnyanya suatu perjanjian menurut ketentuan yang diatur dalam KUHPerdara.

⁶³Harjowidigdo Rooseno, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise* (Jakarta: BPHN, 1993), 18.

- 3) Nama dan jenis hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen serta cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 4) Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba. Secara umum, hak dan kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba dapat dirumuskan sebagai berikut:
 - a) Kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*)
 1. Memberikan semua informasi yang berhubungan dengan hak atau kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 2. Memberikan bantuan pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada penerima waralaba.
 - b) Hak pemberi waralaba
 1. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan;
 2. Memperoleh laporan-laporan secara berskala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
 3. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atau kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;

4. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang diwaralabakan;
 5. Menerima pembayaran royalty dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang dianggap layak olehnya;
 6. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- c) Kewajiban penerima waralaba (*franchisee*)
1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 2. Memberikan keleluasaan inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik;
 3. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba;
 4. Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba;

5. Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 6. Melakukan pendaftaran waralaba;
 7. Melakukan pembayaran royalty dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang telah disepakati secara bersama;
 8. Jika terjadi pengakhiran waralaba, maka wajib mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh.
- d) Hak penerima waralaba
1. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba yang diperlukan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut;
 2. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

C. Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Waralaba

1. Perjanjian Waralaba

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

Dilihat dari sudut yuridis dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, dikenal adanya pemberi dan penerima waralaba, di antara keduanya ada suatu perjanjian atau kontrak waralaba yang wajib didaftarkan kepada Departemen Perdagangan.⁶⁴

Dalam setiap model perjanjian waralaba sekurang-kurangnya terdapat unsur-unsur sebagai berikut:⁶⁵

- a. Adanya minimal dua pihak, yaitu pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*, di mana pihak *franchisor* sebagai pihak memberikan bisnis waralaba, sementara pihak *franchisee* merupakan pihak yang menerima bisnis waralaba tersebut;
- b. Adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari *franchisor*;

⁶⁴Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Cet. II; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 60.

⁶⁵Harjowidigdo Rooseno, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise...*, 35.

- c. Adanya kerja sama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara pihak *franchisor* dengan *franchisee*;
- d. Adanya unit usaha tertentu (outlet) oleh pihak *franchisee* yang akan memanfaatkan paket usaha milik pihak *franchisor*;
- e. Terdapat kontrak tertulis berupa perjanjian baku antara pihak *franchisor* dengan pihak *franchisee*.

Setiap perjanjian waralaba memiliki tiga prinsip, yaitu harus jujur dan jelas, tiap pasal dalam perjanjian harus adil. Serta dari perjanjian dapat dipaksakan berdasarkan hukum.⁶⁶ Perjanjian waralaba harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:⁶⁷

- a. Kesepakatan kerja sama waralaba tertuang dalam perjanjian waralaba yang disahkan secara hukum;
- b. Kesepakatan kerja sama ini menjelaskan secara rinci semua hak, kewajiban, dan tugas dari *franchisor* dan *franchisee*;
- c. Masing-masing pihak yang bersepakat sangat dianjurkan, bahkan untuk beberapa negara dijadikan syarat, mendapatkan nasihat dari ahli hukum yang kompeten untuk memahami isi dari perjanjian tersebut dan dengan waktu yang dianggap cukup untuk memahaminya.

Seperti yang telah dijelaskan, dalam kebanyakan sistem waralaba, *franchisee* mempunyai hak atas:⁶⁸

⁶⁶Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah...*, 240.

⁶⁷Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 81.

⁶⁸Amir Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba...*, 50.

- a. Logo merk dagang (*trade mark*), nama dagang (*trade name*), dan nama baik atau reputasi (*goodwill*) yang terkait dengan merk dan/atau nama tersebut;
- b. Format/pola usaha, yaitu suatu sistem usaha yang terekam dalam bentuk buku pegangan (*manual*), yang sebagian isinya adalah rahasia usaha; serta
- c. Dalam kasus tertentu berupa rumus, resep, desain, dan program khusus.

Hal-hal yang berhak dimiliki *franchisee* tersebut harus tercantum dalam perjanjian waralaba sehingga perjanjian tersebut bersifat sebagai berikut:

- a. Suatu perjanjian yang dikuatkan oleh hukum (*legal agreement*);
- b. Memberi kemungkinan *franchisor* untuk tetap memiliki hak atas nama dagang dan atau merk dagang, format/pola usaha, dan hal-hal khusus yang dikembangkannya untuk suksesnya usaha tersebut;
- c. Memberi kemungkinan *franchisor* mengendalikan sistem usaha yang dilisensikan;
- d. Hak, kewajiban, dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh *franchisee*.

Walaupun suatu perjanjian waralaba merupakan kesepakatan antara dua pihak, tetapi paling tidak ada dua pihak lain yang terkena dampak dalam isi perjanjian waralaba, yaitu sebagai berikut:

- a. *Franchisee* lain dalam sistem waralaba yang sama;
- b. Konsumen atau klien dari *franchisee* maupun masyarakat umumnya.

Franchisee lain dalam sistem waralaba (*franchising*) yang sama berharap bahwa *franchisee* yang baru, akan menjaga nama dari seluruh sistem dengan menepati standar yang telah menyebabkan seluruh sistem berhasil. Konsumen atau masyarakat pada umumnya mengharapkan adanya produk atau jasa yang

konsisten/standar yang diterimanya di tempat lain. Oleh karena itu, di dalam isi perjanjian waralaba dicantumkan kekhasan produk/jasa yang ditawarkan yang tidak dimiliki sistem usaha yang lain. Ini sekaligus menjadi kekuatan dari sistem waralaba yang dikembangkan. Selain itu, *franchisor* juga berkewajiban untuk mengembangkan paket usaha yang semuanya tertuang secara rinci dalam perjanjian waralaba.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007, perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam Bahasa Indonesia. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang menegaskan “Bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia”. Pada praktiknya, apabila sarana komunikasi dan instruksi yang dipergunakan antara para pihak yang terlibat dalam pembuatan perjanjian bukanlah bahasa Indonesia, contohnya bahasa Inggris, maka terjemahan bahasa Inggris dari perjanjian waralaba dapat dilampirkan. Dalam hal ini, harus ada suatu klausul yang secara *eksplisit* menyatakan bahwa bahasa Indonesia adalah bahasa resmi dari perjanjian waralaba tersebut, bukan terjemahannya ke dalam bahasa-bahasa lain.

Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 selanjutnya menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai:

- a. Nama dan alamat para pihak;
- b. Jenis Hak atas Kekayaan Intelektual;

- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan kewajiban para pihak;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. Wilayah usaha;
- g. Jangka waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Perjanjian waralaba juga dapat mengatur suatu ketentuan yang memungkinkan *franchisee* untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa *franchisee* tersebut harus mengoperasikan sekurang-kurangnya satu *outlet* waralaba dan perjanjian waralaba lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan *franchisor*. Dalam memberikan waralaba lanjutan, *franchisee* utama wajib membuktikan kepada *franchisee* lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut.⁶⁹ Hal tersebut sesuai dengan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan yang memuat ketentuan yang mengenai isi klausul minimal yang harus diatur dalam perjanjian waralaba. Di antaranya ialah sebagai berikut:

⁶⁹Harjowidigdo Rooseno, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise...*, 91.

- a. Jangka waktu perjanjian minimal 10 tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* utama;
- b. Minimal 5 tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisee* utama dengan *franchisee* lanjutan (Pasal 7 Permendag);
- c. Jenis HAKI Pasal 6 huruf b, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya:
 - 1) Sistem manajemen;
 - 2) Cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - 3) Hak dan kewajiban para pihak;
 - 4) Bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada *franchisee*.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan tersebut, maka anggapan *franchisee* dilarang mengalihkan *know how* yang diterimanya kepada pihak lain kurang tepat, sebab Pasal 3 Permendag tersebut membolehkan perjanjian waralaba disertai pemberian hak untuk membuat perjanjian waralaba lanjutan. Artinya, pendapat yang secara absolut menolak *franchisee* untuk mengalihkan *know how* (salah satu elemen dalam HAKI) yang diterimanya kepada pihak lain, bertentangan dengan Permendag. Sebab, Permendag member opsi (bukan larangan) para pihak, yaitu apakah ada kewajiban bagi *franchisee* untuk merahasiakan serta tidak memberitahukan kepada pihak ketiga apa yang diperolehnya dari *franchisor*, maka dalam perjanjian harus dicantumkan keterangan-keterangan apa sajakah yang harus diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.

Pada saat *franchisor* terikat pada suatu perjanjian waralaba dengan *franchisee*, *franchisor* tidak diperkenankan untuk mewaralabakan produk atau jasa yang sama dengan *franchisee* lainnya di lokasi-lokasi yang berdekatan. Apabila hal tersebut terjadi dapat mengakibatkan persaingan antar unit waralaba di lokasi-lokasi tersebut. Pembatasan ini juga berlaku bagi *franchisee* terhadap *franchisee* lanjutan.

Jika *franchisor* mengakhiri perjanjian waralaba sebelum jangka waktunya berakhir, maka *franchisor* dapat membuat perjanjian waralaba lain apabila semua masalah yang timbul dari perjanjian yang berakhir tersebut telah diselesaikan dan dinyatakan dengan jelas dalam suatu surat pernyataan bersama antara para pihak yang terlibat.⁷⁰

Dengan demikian, pada dasarnya waralaba berkenaan dengan pemberian izin oleh *franchisor* kepada orang lain atau beberapa orang untuk mempergunakan sistem atau cara pengoperasian suatu bisnis. Pemberian izin ini meliputi penggunaan hak-hak pemilik waralaba yang berada di bidang hak milik intelektual (*intelektual property rights*). Pemberian izin ini kadang kala disebut dengan pemberian lisensi.

Setelah perjanjian waralaba disetujui oleh pihak-pihak yang terlibat, *franchisee* harus memiliki Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) yang dapat diperoleh dari Departemen Perdagangan. Untuk mendapatkan STPUW tersebut, *franchisee* harus mendaftarkan perjanjian waralabanya di Departemen Perdagangan selambat-lambatnya 30 hari semenjak perjanjian waralaba tersebut berlaku efektif.

⁷⁰Anonymous, "Tinjauan Hukum tentang Peraturan waralaba di Indonesia", <http://ekonid.com/2005/09/07/tinjauan-hukum-tentang-waralaba-di-indonesia/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

Jika *franchisee* lalai untuk melakukan pendaftaran setelah diberikan tiga kali peringatan, maka Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin-izin usaha sejenis milik *franchisee* dapat dicabut.

Daftar isian permintaan STPUW yang dibuat dalam rangkap dua, ditandatangani oleh *franchisee* dan diserahkan ke Departemen Perdagangan beserta salinan dari perjanjian waralaba dan SIUP dan/atau izin-izin usaha dari departemen lainnya. Departemen Perdagangan akan memutuskan untuk menerbitkan STPUW atau menolak permohonan tersebut dalam jangka waktu lima hari kerja semenjak diterimanya berkas permohonan tersebut. Jika permohonan tersebut ditolak, maka pemohon dapat mengajukan permohonan STPUW kembali.

Departemen Perdagangan akan melimpahkan kewenangannya untuk menerbitkan STPUW kepada Direktur Jendral Perdagangan Dalam Negeri, jika perjanjian waralaba melibatkan *franchisor* asing. Apabila *franchisor* dan *franchisee* merupakan pihak-pihak dalam negeri atau dalam hal perjanjian waralaba lanjutan, STPUW akan diterbitkan oleh kepala Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan dan daerah setempat. Para pemegang STPUW berkewajiban untuk memberikan laporan secara berkala setiap enam bulan atas perkembangan usaha waralabanya kepada pejabat yang menerbitkan STPUW.⁷¹

Setiap perubahan terhadap usaha waralaba seperti perluasan atau penambahan atau penyusutan atau pengurangan kegiatan waralaba, perubahan kepemilikan usaha, perubahan alamat tempat usaha waralaba atau kantor pusat,

⁷¹Anonymous, "Regulasi Waralaba di Indonesia", <http://deperin.go.id/2005/11/07/regulasi-waralaba-di-indonesia/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

perubahan struktur manajemen dari *franchisor* atau *franchisee*, dan perubahan jangka waktu perjanjian waralaba, harus dilaporkan kepada pejabat yang menerbitkan STPUW untuk dilakukan penyesuaian. Kelalaian untuk melaporkan perubahan-perubahan sebagaimana tersebut di atas termasuk juga kelalaian dalam memenuhi kewajiban-kewajiban perpajakan atau pelanggaran terhadap hak atas kekayaan intelektual pihak lain dapat menyebabkan pembekuan STPUW setelah diberikan tiga kali peringatan. Jika dalam jangka waktu enam bulan sejak pembekuan STPUW tersebut *franchisee* tidak memenuhi kewajiban pelaporannya dan/atau kewajiban perpajakannya, atau oleh pengadilan yang berwenang telah dijatuhi hukuman yang telah berkekuatan hukum tetap, STPUW yang dibekukan tersebut dapat dicabut. Persyaratan ini juga berlaku bagi *franchisee* lanjutan.

2. Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Hukum Perdata

Dalam hukum perjanjian, perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak di jumpai dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Perjanjian ini dapat diterima dalam hukum karena di dalam KUHPerdata ditemui satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan berkontrak (*freedom of contract*). Pasal itu mengatakan bahwa “Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya” (Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata). Suatu perjanjian yang dibuat menjadi sah jika memenuhi syarat-syarat yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdata. Oleh karena itu, hukum kontrak di Indonesia

menganut suatu “sistem terbuka” (*open system*), yang berarti bahwa setiap orang adalah bebas untuk membuat segala macam kontrak.⁷²

Agar perjanjian yang dibuat oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba menjadi sah, harus dipenuhinya empat syarat yang ditentukan dalam Pasal KUHPerdata, yaitu sebagai berikut:

a. Adanya kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian

Artinya, untuk membuat perjanjian tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada penipuan, dan tidak boleh ada kekhilafan. Jika perjanjian yang dibuat tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

b. Para pihak harus cakap (mampu) bertindak dalam hukum

Artinya, pihak-pihak yang membuat perjanjian tersebut harus mampu membuat perjanjian. Yang dimaksud orang yang cakap adalah orang yang sudah dewasa serta orang yang tidak berada di bawah pengampuan (*curatele*), seperti orang yang sakit jiwa, pemabuk, penjudi, dan sebagainya.

c. Suatu hal tertentu

Artinya, di dalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek perjanjian, misalkan perjanjian waralaba jenis makanan. Jika hal ini tidak dicantumkan, maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau tidak sah.

d. Sebab yang halal

⁷²I.G.Rai Wijaya, *Merancang Suatu Kontrak (Contract drafting Teori dan Praktek)*, (Jakarta: Kesaint Blanc, 2002), 89.

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

Keempat syarat inilah yang harus dipenuhi. Apabila sudah dipenuhi, barulah suatu perjanjian disebut perjanjian yang sah. Sesuai dengan Pasal 1338 KUHPerdara, “Apabila suatu perjanjian dibuat secara sah, maka berlakulah ia sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya”. Oleh karena itu, sebuah perjanjian waralaba yang sah akan mengikat baik *franchisor* maupun *franchisee*, sehingga amat penting bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian mengatur isi perjanjian secara rinci.

Selain itu disyaratkan pula untuk mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa sesuai perjanjian waralaba.

3. Perjanjian Waralaba Dalam Tinjauan Syariah

Kehadiran para pihak dalam kontrak perjanjian merupakan suatu hal yang lazim, baik dalam bentuk perseorangan maupun badan hukum. Namun yang khas pada perjanjian waralaba adalah objek transaksinya. Yang menjadi objek transaksi dalam perjanjian waralaba adalah berupa Hak Atas Kekayaan Intelaktual (HAKI), yang keberadaannya biasanya diwujudkan dalam bentuk merek dan produk dagang (*product and trade franchise*) dan format bisnis (*business format franchise*).

Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual. Secara syariah, landasan

hukum HAKI ditegaskan dalam firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain, antara lain sebagai berikut:

a. QS. An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “*Hai orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*” (QS. An-Nisa’: 29).⁷³

b. QS. Asy-Syura’ara’ ayat 183

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya: “*Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan*” (QS. Asy-Syu’ara: 183).⁷⁴

c. QS. Al-Baqarah ayat 279

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

Artinya: “*Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu*

⁷³Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 122.

⁷⁴Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 586.

*bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu menganiaya dan tidak (pula) dianiaya” (QS. Al-Baqarah: 279).*⁷⁵

Dalam waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam dan larangan transaksi *gharar* (ketidak jelasan).

Seiring perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, memungkinkan manusia untuk meningkatkan produksi barang atau jasa sesuai kebutuhannya. Namun penggunaan barang atau jasa sebagai objek perjanjian, tentu tidak harus mengesampingkan keberadaan akad-akad syariah yang telah ditetapkan. Karena itu, menjadikan HAKI sebagai objek perjanjian waralaba, hukumnya adalah mubah (boleh).⁷⁶ Dalam fiqh muamalah, ukuran kebolehan menjadikan sesuatu sebagai objek perjanjian ialah selama tidak mengandung unsur keharaman, baik ditinjau dari segi zatnya (*haram li dzatihi*) maupun haram selain zatnya (*haram li ghairihi*), serta selama tidak bertentangan dengan ketentuan akad-akad syariah itu sendiri.⁷⁷

Pada umumnya objek perjanjian waralaba yang berupa merek dan produk dagang adalah masuk dalam kategori barang (*‘ain*). Sedangkan penyampaian ilmu pengetahuan tentang format bisnis masuk dalam kategori jasa perbuatan (*fi’i*). Meskipun dalam praktek perjanjian waralaba kedua objek tersebut tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, namun keberadaannya tetap tidak menggugurkan kewajiban berlakunya akad-akad yang digunakan.⁷⁸

⁷⁵Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya...*, 70.

⁷⁶Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah...*, 248.

⁷⁷Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Press, 2001), 28.

⁷⁸Rahmad Syafei, *Fiqh Muamalah* (Cet. II; Bandung: Pustaka Setia, 2004), 42.

Dalam perjanjian waralaba, hak kepemilikan objek perjanjian berada pada pihak pemberi waralaba (*franchisor*). Karena itu konsekuensi pemanfaatan objek tersebut oleh penerima waralaba (*franchisee*) akan dikenakan kompensasi berupa pembayaran sejumlah uang (*direct monetary compensation*). Apabila kewajiban membayar disyaratkan sebagai bentuk imbalan, berarti ketentuan akad yang berlaku adalah *ijarah*. Akad *ijarah* merupakan bentuk pertukaran yang objeknya berupa manfaat dengan disertai imbalan tertentu. *Ijarah* apabila objeknya berupa benda disebut sewa-menyewa, sedangkan jika objeknya berupa manfaat perbuatan disebut upah. Dalam akad *ijarah*, imbalan boleh dibayarkan secara tunai (*naqdan*) maupun tangguh (*muajjal*). Untuk menentukan jumlah imbalan selain dapat dilakukan melalui perkiraan, juga dapat dihitung dari hasil penjualan produk (*royalty*).⁷⁹

Landasan syariah dalam *ijarah* adalah:⁸⁰

a. QS. Ath-Thalaq ayat 6

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ ۚ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمِلٌ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ ۚ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ۚ وَتَمَرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ ۚ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُمْ فاستَرْضِعْ لَهُ أُخْرَىٰ ۚ

Artinya: “Tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada

⁷⁹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*..., 30.

⁸⁰Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat* (Yogyakarta: UII Press, 2000), 99.

mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya” (QS. Ath-Thalaq: 06).⁸¹

b. QS. Al-Qashash ayat 26

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ^{صَلِّ} إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya: “Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya” (QS.Al-Qashash:26).⁸²

c. Hadist

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: {أَعْطُوا

لِأَجِيرٍ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ} رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ

Artinya: “Berikanlah upah/jasa kepada orang yang kamu pekerjakan sebelum kering keringatnya” (HR. Ibnu Majah).

Untuk memanfaatkan objek tertentu tidak harus disertai dengan pemindahan hak kepemilikan. Pemanfaatan suatu objek tertentu tanpa disertai adanya pemindahan hak kepemilikan disebut dengan *ijarah*.⁸³

Ijarah dianggap sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat akad yang telah ditetapkan syara’ sebagaimana akad pada umumnya. Adapun rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam akad *ijarah* adalah:⁸⁴

⁸¹Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 946.

⁸²Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 613.

⁸³Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat...*, 100.

⁸⁴Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...*, 65.

a. Rukun *Ijarah*

Menurut ulama Hanafiyah, rukun *ijarah* adalah *ijab* dan *qabul* dengan menggunakan kalimat: *al-ijarah*, *al-isti'jar*, *al-iktira'* dan *al-ikra*.⁸⁵ *Ijarah* menjadi sah dengan *ijab qabul lafazh* sewa atau kalimat yang berhubungan dengannya, serta *lafazh* (ungkapan) apa saja yang dapat menunjukkan hal tersebut. Adapun menurut kesepakatan jumhur ulama rukun *ijarah* ada empat antara lain:

- 1) *'Aqidain* adalah kedua pihak yang berakad yang terdiri dari *mu'jir* (orang yang menyewakan) dan *musta'jir* (orang yang mendapatkan manfaat dari sewa). Untuk dapat menjalankan *ijarah*, baik *mu'jir* maupun *musta'jir* harus memenuhi syarat sebagai subjek hukum ditinjau dari segi kecakapan maupun kewenangannya.
- 2) Objek *ijarah* adalah suatu manfaat benda atau perbuatan yang dijadikan sebagai objek *ijarah*. Jika objek *ijarah* berupa manfaat harta benda disebut sewa menyewa, sedangkan apabila objek *ijarah* berupa manfaat suatu perbuatan disebut upah mengupah.
- 3) *Shighat al-'aqd* ialah pernyataan *ijab qabul* dari *mu'jir* dan *musta'jir* sebagai bentuk kesepakatan.
- 4) *Ujrah* adalah harga sewa yang merupakan nilai harta yang dikeluarkan sebagai pengganti manfaat dari barang.

b. Syarat Sahnya *Ijarah*

⁸⁵Rahmad Syafei, *Fiqih Muamalah* (Cet. III; Bandung: CV. Pustaka Setia, 2006), 125.

Orang yang berakad, menurut ulama Hanafiyah adalah *aqid* disyaratkan berakal dan *mumayyiz* dan tidak baligh. Ulama Malikiyah berpendapat bahwa *tamyiz* adalah syarat *ijarah* dan jual beli, sedangkan baligh adalah syarat penyerahan. Akad anak *mumayyiz* adalah sah selama atas keridhaan walinya. Pendapat ini berbeda dengan ulama Hanabilah dan Syafi'i yang mensyaratkan orang berakad harus *mukallaf* (baligh dan berakal), sedangkan anak *mumayyiz* belum dapat dikategorikan ahli akad. Syarat sah objek *ijarah* adalah bentuk objek harus diketahui secara jelas sehingga dapat diserahkan terimakan secara langsung. Misalnya rumah untuk ditempati, mobil untuk dikendarai, buku untuk dibaca dan lain-lain. Dilarang hukumnya menyewakan sesuatu yang keberadaannya tidak diketahui secara jelas karena akad *ijarah* pada pemilik sewa disyaratkan untuk memberikan informasi secara transparan mengenai objek yang disewakan. Dalam manfaat objek *ijarah* haruslah tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syara' agar pemanfaatan objek mendatangkan kemaslahatan. Harta benda yang digunakan sebagai objek *ijarah* haruslah bersifat *mal al-isti'mali* yaitu harta benda yang dapat diambil manfaatnya tanpa merusak zatnya. Hal tersebut merujuk pada kaidah fiqh:

كُلُّ مَا يَنْتَفَعُ بِهِ مَعَ بَقَاءِ عَيْنِهِ تَجُوزُ إِجَارَتُهُ وَإِلَّا فَلَا

Artinya: “Setiap harta benda yang dapat dimanfaatkan tanpa ada perubahan zatnya boleh diijarahkan, namun jika sebaliknya tidak boleh”.⁸⁶

⁸⁶H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih...*, 18.

Shighat al-'aqd syaratnya adalah tercapainya kesepakatan karena adanya keridhaan dari pihak. Pernyataan *ijab qabul* merupakan bentuk keridhaan para pihak untuk melakukan akad *ijarah*. Apabila salah satu pihak diantaranya dalam keadaan terpaksa, maka *ijarah* hukumnya tidak sah. *Shighat al-'aqd* dapat dilakukan dapat dilakukan beberapa cara:

- a. Lisan, contohnya “saya sepakati perjanjian waralaba ini dengan ketentuan setiap lima tahun Rp. 100.000.000,-“ maka *mu'jir* menjawab “saya terima perjanjian tersebut dengan harga demikian setiap lima tahun”. Sedangkan *ijab qabul* dalam upah mengupah misalnya A berkata kepada B, “kuserahkan kebun ini kepadamu untuk dicangkuli dengan upah setiap hari Rp 20.000,-“ kemudian *musta'jir* menjawab “saya akan kerjakan pekerjaan itu sesuai apa yang engkau ucapkan”;
- b. Tulisan, misalnya sewa menyewa yang dilakukan oleh pihak bank dengan nasabah dalam pembiayaan *ijarah*;
- c. Perbuatan, dalam beberapa kasus akad dapat terjadi tanpa harus menggunakan ucapan, namun cukup dengan perbuatan yang menunjukkan persetujuan kedua belah pihak bertransaksi dilakukan dengan perbuatan menunjukkan kehendak dua belah pihak untuk melakukan suatu akad dalam suatu tempat. Contohnya transaksi perdagangan atau *ijarah* yang memiliki harga jelas dan tidak memerlukan tawar menawar, ketika ada seorang pembeli yang mengambil suatu barang dagangan di pasar swalayan lalu membayarnya sesuai dengan harga yang tertera di labelnya kepada kasir tanpa diiringi ucapan atau isyarat;

- d. Isyarat, dilakukan oleh orang yang tuna wicara (bisu) karena bahasa bagi orang bisu adalah dengan bahasa isyarat, sehingga untuk mencapai sebuah kesepakatan diperlukan sarana komunikasi yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak;
- e. Syarat sahnya *ujrah* dalam *ijarah* berdasarkan kesepakatan para ulama, yaitu berupa harta tetap yang telah diketahui dan tidak boleh sejenis dengan barang manfaat dari *ijarah* seperti upah.

Supaya pelaksanaan akad sewa menyewa dapat berjalan dengan lancar dan tidak ada pihak mana pun merasa dirugikan, maka perlu diperhatikan kewajiban-kewajiban dalam sewa menyewa.

4. Hubungan Waralaba Dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)

Hak milik intelektual (*intellectual property right*) atau disebut juga hak milik immaterial adalah hak milik yang tercipta dari karya, kreasi, daya pikir, atau intelektualita seseorang. Hak milik intelektual secara umum dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu sebagai berikut:⁸⁷

- a. Hak milik industri (*industrial property*) yang terdiri dari:
 - 1) Hak paten (*patent*);
 - 2) Hak merek (*merk*);
 - 3) Hak desain produk industri (*industrial design product*).
- b. Hak cipta (*copy right*)

⁸⁷T. Lindsey dan E. Damian (eds), *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar...*, 99.

Perjanjian waralaba (*franchise agreement*) mengakibatkan adanya pemberian hak untuk menggunakan sistem waralaba yang bersangkutan. Pemberian hak-hak tersebut ialah sebagai berikut:

a. Hak Merek

Hak merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang dan jasa. Berdasarkan Pasal 1 Angka (1) Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001, suatu merek dianggap sah apabila merek itu telah di daftarkan dalam daftar merek. Pihak yang pertama mendaftarkan berhak atas merek dan secara eksklusif dapat memakai merek tersebut, sedangkan pihak lain tidak boleh memakainya, kecuali dengan izin. Tanpa pendaftaran, tidak akan ada hak atas merek. Hal ini tercantum dalam Pasal 3 Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001 yang menyatakan, “Hak atas merek adalah hak khusus yang di berikan negara kepada pemilik merek yang terdaftar dalam daftar merek umum untuk jangka waktu tertentu menggunakan sendiri merek itu atau member izin kepada seorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk menggunakannya”. Dari undang-undang tersebut perlu dijelaskan bahwa pengguna merek berbeda dengan kepemilikan merek.

Tidak semua merek dapat di daftarkan. Pasal 4 Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001 menyatakan, “Merek tidak dapat di daftarkan atas dasar permohonan yang diajukan oleh pemohon yang beritikad tidak baik”. Suatu merek tidak dapat

didaftarkan apabila merek tersebut mengandung salah satu unsur sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5, yaitu:

- 1) Bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, moralitas agama, kesusilaan, atau ketertiban umum;
- 2) Tidak memiliki daya pembeda;
- 3) Telah menjadi milik umum; atau
- 4) Merupakan keterangan atau berkaitan dengan barang atau jasa yang dimohonkan pendaftarannya.

Jadi, dalam hukum pemberian lisensi merek, dengan tegas menyebutkan bahwa merek yang dilisensikan adalah merek yang harus mempunyai perbedaan dengan merek-merek lainnya yang telah terdaftar pada kantor merek. Dan karenanya telah memperoleh perlindungan hukum tersendiri.

Menurut Pasal 40 Ayat (1) Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001, kepemilikan merek dapat diperoleh dengan cara pewarisan, wasiat, hibah, perjanjian, atau sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh undang-undang. Sedangkan pemakaian merek dapat dilakukan oleh pemilik sendiri, maupun oleh orang lain dengan izin pemilik merek. Izin ini dapat diperoleh melalui lisensi atau waralaba. Apabila seseorang memakai merek orang tanpa izin pemilik merek, maka pemilik dapat menuntut pemakai merek tanpa izin itu. Tuntutan itu dapat dilakukan berdasarkan hukum perdata maupun hukum pidana. Hal ini dapat disimpulkan dari Pasal 72 sampai dengan Pasal 77 Undang-Undang Merek No. 5 Tahun 2001.

b. Hak Paten

Berdasarkan Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 Pasal 1 Angka (1), “Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya”.

Selanjutnya pada Pasal 1 Angka (2) dijelaskan, “Invensi adalah ide inventor yang dituangkan ke dalam suatu kegiatan pemecahan masalah yang spesifik di bidang teknologi dapat berupa produk atau proses, atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses”.

Dari Pasal 1 Angka (2) Undang-Undang Paten tersebut dapat disimpulkan bahwa invensi atau penemuan adalah kegiatan pemecahan masalah tertentu di bidang teknologi yang dapat berupa:

- 1) Proses produksi; atau
- 2) Hasil produksi; atau
- 3) Penyempurnaan proses produksi; atau
- 4) Penyempurnaan hasil produksi; atau
- 5) Pengembangan proses produksi; atau
- 6) Pengembangan hasil produksi.

Pada Pasal 7 Undang-Undang Paten dijelaskan bahwa paten tidak diberikan untuk invensi tentang:

- 1) Proses atau produk yang pengumuman dan penggunaan atau pelaksanaannya bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, moralitas agama, ketertiban umum, atau kesusilaan;
- 2) Metode pemeriksaan, perawatan, pengobatan dan/atau pembedahan yang diterapkan terhadap manusia dan/atau hewan;
- 3) Teori dan metode di bidang ilmu pengetahuan dan matematika; atau
- 4) Semua makhluk hidup, kecuali jasad renik;
- 5) Proses biologis yang *esensial* untuk memproduksi tanaman atau hewan, kecuali proses non-biologis atau proses *mikrobiologis*.

Pasal 16 Undang-Undang Paten menyatakan bahwa apabila ada seseorang memakai dan/atau melaksanakan hak paten milik orang lain, yaitu pemakaian hak untuk menikmati manfaat ekonomi dari paten, maka perbuatannya itu tidak sah sehingga dapat dituntut.

Pasal 118 Ayat (1) Undang-Undang Paten menjelaskan bahwa pelanggaran terhadap paten dapat dituntut secara perdata dan pidana. Pemegang paten atau penerima lisensi berhak mengajukan gugatan ganti rugi kepada pengadilan niaga setempat terhadap siapa pun yang dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16.

Di samping itu, siapa pun yang melanggar hak pemegang paten dengan melakukan salah satu tindakan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 dapat dituntut secara pidana, yaitu dipidana dengan pidana penjara paling lama empat tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah). Pada paten

sederhana, apabila melakukan salah satu tindakan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 dipidana penjara paling lama dua tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 250.000.000.00 (dua ratus lima puluh juta rupiah). Hal ini dijelaskan dalam Pasal 130 Undang-Undang Paten.

Pasal 66 Undang-Undang Paten menjelaskan bahwa suatu paten dapat beralih atau dialihkan baik seluruhnya maupun sebagian karena pewarisan, hibah, wasiat, perjanjian tertulis, atau sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan.

c. Hak Cipta

Pengaturan hak cipta di jumpai dalam Undang-Undang No.19 Tahun 2002. Berdasarkan Pasal 1 Angka (1) Undang-Undang Hak Cipta, “Hak cipta adalah hak eksklusif bagi pencipta dan penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya atau memberikan izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku”.

Selanjutnya Pasal 1 Angka (2) menjelaskan, “Hak cipta diberikan pada pencipta atau penerima hak atas suatu ciptaan. Pencipta adalah seorang atau beberapa orang secara bersama-sama yang atas inspirasinya melahirkan suatu ciptaan berdasarkan kemampuan pikiran, imajinasi, kecekatan, keterampilan, atau keahlian yang dituangkan ke dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi”. Pada Pasal 1 Angka (3) dijelaskan, “Ciptaan adalah hasil dari setiap karya cipta yang menunjukkan keasliannya dalam lapangan ilmu pengetahuan, seni, atau sastra”. Dalam Pasal 1 Angka (4) dijelaskan, “Pemegang hak cipta adalah pencipta sebagai pemilik hak

cipta, atau pihak yang menerima hak tersebut dari pencipta, atau pihak lain yang menerima lebih lanjut hak dari pihak yang menerima hak tersebut”.

Undang-Undang Merek memberikan penegasan bahwa tidak ada hak cipta atas sebagai berikut:

- 1) Hasil rapat terbuka lembaga-lembaga negara;
- 2) Peraturan perundang-undangan;
- 3) Pidato kenegaraan atau pidato pejabat pemerintah;
- 4) Putusan pengadilan atau penetapan hakim; atau
- 5) Keputusan badan arbitrase atau keputusan badan-badan sejenis lainnya.

Hak dari ciptaan dapat beralih pada orang lain melalui lima cara, yaitu warisan, hibah, wasiat, perjanjian tertulis, atau sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan. Setiap orang yang mempergunakan ciptaan orang lain tanpa izin pencipta dapat dituduh sebagai perbuatan kejahatan dan ditindak dengan ketentuan pidana, seperti tersebut dalam Pasal 72 dan Pasal 73.⁸⁸

D. Perbedaan Pemberian Waralaba dan Lisensi

Pengertian waralaba (*franchise*) selalu diartikan berbeda dengan lisensi. Padahal intinya hampir sama. Dalam praktik lisensi (*licensing*) diartikan lebih sempit, yakni perusahaan atau seseorang (*licencor*) yang memberi hak kepada pihak tertentu (*licensee*) untuk memakai merek, hak cipta, dan paten (hak milik kekayaan intelektual) untuk memproduksi atau menyalurkan produk dari pihak *licencor*,

⁸⁸Tengku Keizerina Devi Azwar, *Perlindungan Hukum Dalam Franchise* (Jakarta: Rajawali Press, 2005), 104.

dengan imbalan pihak *licensee* membayar *fee* kepada pihak *licensor*.⁸⁹ *Lisencor* tidak mencampuri urusan manajemen dan pemasaran pihak *licensee*. Misalnya, perusahaan *Mattel Inc* yang memiliki hak karakter barbie (boneka anak-anak) di AS memberikan hak lisensi kepada perusahaan mainan di Indonesia. Lisensi merupakan ijin yang diberikan kepada pihak lain untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa tertentu. Pihak pemberi lisensi (*licensor*) hanya berkewajiban mengawasi mutu produk atau jasa yang dijual oleh penerima lisensi (*licensee*).⁹⁰

Dalam perjanjian *franchise* ada beberapa ketentuan yang menonjol yang dapat membedakan *franchise* dengan lisensi. Di dalam perjanjian waralaba (*franchise*), adanya lisensi merek dagang atau merek jasa diikuti oleh kewenangan pemilik merek melakukan control, guna menjamin kualitas barang atau jasa yang dilisensikan itu. Pemilik merek juga mempunyai kewenangan melakukan kontrol atas bisnis yang bersangkutan yang tidak bertalian dengan persyaratan kualitas yang disebutkan di atas. Dalam perjanjian *franchise* pemberian lisensi selalu diikuti pelayanan (*service*) dalam bidang teknik (*technical assistance*), pelatihan (*training*), perdagangan dan manajemen.

Perbedaan antara kedua sistem ini terletak pada tanggung jawab masing-masing pihak, dimana pada sistem *franchise* kedua belah pihak terikat dalam sebuah kontrak kemitraan yang diikuti dengan kewajiban dan tanggung jawab masing-masing pihak. Dalam konteks itu, *franchisor* bertanggung jawab untuk memberikan

⁸⁹Iman Sjahputra, "Franchise: Perikatan Haki yang diperluas", <http://wordpress.com/> 2008 /03/30/ waralaba/, diakses tanggal 08 Maret 2012.

⁹⁰Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syari'ah...*, 249.

seluruh informasi, mulai dari proses produksi, sistem manajemen dan keuangan dari produk atau jasa yang di *franchise*-kan sepanjang kontrak masih berlaku. Di samping itu, perlu diketahui sejak awal oleh pihak *franchisee* bahwa bisnis *franchise* (waralaba) harus dijalankan sendiri oleh orang yang bersangkutan. Artinya pihak *franchisee* tidak boleh bersikap pasif dengan cara memberikan atau menjual lagi hak bisnis itu kepada orang lain.

Dalam hal pemberian lisensi, pihak pemberi lisensi (*licencor*) tidak mempunyai kewajiban dan tanggung jawab atas bisnis yang dijalankan oleh pihak penerima lisensi (*licensee*). Pemberi lisensi hanya berkepentingan pada perhitungan *royalti* atau pembagian keuntungan dari volume atau omzet penjualan setiap waktu. Selain itu pemberi lisensi (*licencor*) tidak mempunyai tanggung jawab untuk melakukan bimbingan atau pelatihan kepada penerima lisensi (*licensee*).⁹¹

E. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum

Bisnis *franchise* ini dibangun atas dasar perjanjian, oleh karena itu masing-masing pihak harus mengetahui apa isi dari perjanjian itu. Dengan diketahuinya isi perjanjian tersebut maka masing-masing pihak mengetahui kewajiban dan haknya. Dengan demikian diharapkan para pihak tidak merasa dirugikan satu sama lain. Dalam KUHPdata Pasal 1338, disebutkan bahwa:⁹²

⁹¹Ridwan Khairandy, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi* (Yogyakarta: UII Press, 2008), 135.

⁹²R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata...*, 342.

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Berdasarkan Pasal 1338 KUHPdata tersebut diatas, maka tiap-tiap pihak dalam perjanjian wajib mematuhi hal-hal yang telah diperjanjikan dan melaksanakan perjanjian dengan itikad baik. Apabila ada pihak yang tidak mematuhi dan tidak melaksanakan perjanjian dengan baik maka dapat dikatakan pihak tersebut tidak beritikad baik. Pihak yang dirugikan oleh pihak yang tidak beritikad baik akan mendapat perlindungan hukum. Perlindungan hukum yang dimaksud disini adalah perlindungan terhadap hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang dirugikan tersebut dalam perjanjian. Pasal 1341 KUHPdata menyebutkan bahwa:⁹³

“Tiap orang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak diwajibkan yang dilakukan oleh si berutang dengan nama apapun juga, yang merugikan orang-orang berpiutang, asal dibuktikan, bahwa ketika perbuatan dilakukan, baik si berutang maupun orang dengan atau untuk siapa si berutang itu berbuat, mengetahui bahwa perbuatan itu membawa akibat yang merugikan orang-orang berpiutang.

Hak-hak yang diperolehnya dengan itikad baik oleh orang-orang pihak ketiga atas barang-barang yang menjadi pokok perbuatan yang batal itu, dilindungi.

⁹³R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*..., 342.

Untuk mengajukan hal batalnya perbuatan-perbuatan yang dilakukan dengan cuma-cuma oleh si berutang, cukuplah si berpiutang membuktikan bahwa si berutang pada waktu melakukan perbuatan itu tahu, bahwa ia dengan berbuat demikian merugikan orang-orang yang menguntungkan padanya, tak peduli apakah orang yang menerima keuntungan juga mengetahuinya atau tidak”.

Dengan adanya Pasal 1341 KUHPerdara tersebut di atas, pihak yang beritikad baik akan dilindungi hak-haknya dengan cara tidak mencabut hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang beritikad baik tersebut di dalam perjanjian.

Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba diatur ketentuan yang bersifat *preventif*, yaitu yang dilakukan dalam bentuk:⁹⁴

1. Kewajiban bagi pemberi waralaba (*franchisor*) untuk menyampaikan keterangan tertulis dan benar kepada penerima waralaba (*franchisee*) sebelum perjanjian waralaba ditanda tangani oleh kedua belah pihak, pemberi waralaba dan penerima waralaba;
2. Adanya ketentuan yang mengatur mengenai klausula minimum yang diatur dalam perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba;
3. Kewajiban untuk melakukan pendaftaran perjanjian waralaba pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan, termasuk atas setiap perubahannya;
4. Kewajiban untuk melakukan pelaporan berkala atas pelaksanaan waralaba.

⁹⁴Gunawan Widjaja, *Waralaba...*, 148.

Ketentuan yang bersifat *preventif* ini dimaksudkan agar kedua belah pihak, pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) tidak ada yang dirugikan dalam perjanjian waralaba, sehingga kelak kegiatan waralaba dapat berjalan dengan baik.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Paradigma Penelitian

Pada prinsipnya metode penelitian memberikan pedoman tentang tata cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa, serta memahami permasalahan yang dihadapinya untuk menemukan kebenaran. Penelitian adalah merupakan suatu sarana pokok pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metodologis, dan konsisten.⁹⁵ Oleh karena itu, metode penelitian sangat penting keberadaannya. Penulis menggunakan paradigma *interpretif fenomenologis* dimana paradigma ini dipakai dalam penelitian kualitatif. Paradigma fenomenologis bahwa kebenaran sesuatu itu dapat diperoleh dengan cara menangkap fenomena atau gejala yang memancar dari objek yang diteliti.⁹⁶

⁹⁵Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji (eds) *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat* (Jakarta: Rajawali Press, 1998), 01.

⁹⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 12.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah di kantor pusat lembaga bimbingan belajar R-Langga, yang beralamat di Jl. Udang No. 72 Sangeng Bangil-Pasuruan. Adapun alasan peneliti memilih lokasi di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, dikarenakan lembaga bimbingan belajar R-Langga merupakan salah satu lembaga bimbingan belajar yang menggunakan program kemitraan dengan pola waralaba (*franchise*). Dan sejauh ini belum ada penelitian dengan topik dan metode sejenis atau sama dengan yang dilakukan oleh peneliti di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

C. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian hukum non doktrinal/sosiologis yang bersifat deskriptif kualitatif dengan bentuk penelitian evaluatif yaitu suatu penelitian yang pada umumnya dilakukan apabila seseorang ingin menilai program-program yang dijalankan.⁹⁷

Analisis deskriptif yaitu pemaparan apa yang dimaksud oleh suatu teks dengan cara memfrasekan dengan bahasa peneliti. Sehingga dari penelitian tersebut dapat menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari objek kajian tersebut.⁹⁸ Metode deskriptif adalah suatu metode dalam

⁹⁷Amiruddin, H. Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), 28.

⁹⁸Sumadi Suyasubrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: CV Rajawali Press, 1989), 19

meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.⁹⁹

D. Pendekatan Penelitian

Pendekatan adalah suatu pola pemikiran secara ilmiah dalam suatu penelitian. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *socio legal approach* yaitu hukum tidak hanya dipandang sebagai seperangkat kaidah yang bersifat norma atau apa yang menjadi teks undang-undang (*law in books*) akan tetapi juga melihat bagaimana hukum berinteraksi dengan masyarakat (*law in action*). Sehubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah perlindungan hukum bagi *franchisor* dalam perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil.

E. Sumber Data Penelitian

Sumber data adalah sumber dari mana data itu diperoleh. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang di peroleh langsung dari sumber pertama. Data hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil penguji.¹⁰⁰ Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau

⁹⁹Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 54.

¹⁰⁰Gabriel Amin Silalahi, *Metode Penelitian dan Study Kasus* (Sidoarjo: CV. Citra Media, 2003), 57.

kelompok. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dengan menggunakan metode wawancara atau interview yang dilakukan dengan direktur dan devisi operasional *franchise*, yaitu:

1. Ashari Sutikto, sebagai direktur lembaga bimbingan belajar R-Langga;
2. Muhammad Nuh, bagian devisi pemasaran waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga;
3. Eko Kurniawan, bagian devisi pemasaran waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga.

Wawancara yang dilakukan oleh peneliti tersebut dijadikan sebagai informan kunci yang dapat memberikan banyak informasi tentang pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di dapat dari sumber kedua. Data ini merupakan data pelengkap yang nantinya secara tegas di korelasikan dengan data primer, antara lain dalam wujud buku, jurnal, dan majalah.¹⁰¹ Data sekunder ini membantu peneliti untuk mendapatkan bukti maupun bahan yang akan diteliti, sehingga peneliti dapat memecahkan atau menyelesaikan suatu penelitian dengan baik karena didukung dari buku-buku baik yang sudah dipublikasikan maupun yang belum dipublikasikan.¹⁰² Dalam hal ini data sekunder diperoleh dari buku, jurnal,

12. ¹⁰¹Sorjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: Universitas Indonesia, 1986),

¹⁰²Gabriel Amin Silalahi, *Metode Penelitian dan Study Kasus...*, 57.

literatur-literatur ilmiah, karya ilmiah, dan pendapat-pendapat para pakar yang berkaitan pelaksanaan perjanjian waralaba,

F. Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data tersebut harus dilakukan secara akurat dengan pokok kajian penelitian, maka diperlukan metode untuk mengumpulkannya. Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Metode Observasi

Observasi adalah mendeskripsikan setting, kegiatan yang terjadi, orang yang terlibat di dalam kegiatan, dan maksud yang diberikan oleh pelaku yang diamati tentang peristiwa yang bersangkutan.¹⁰³ Untuk mendapatkan data-data yang akurat dan autentik, peneliti mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti, termasuk didalamnya kejadian atau peristiwa-peristiwa tertentu yang erat hubungannya dengan penelitian.¹⁰⁴ Data yang ingin diperoleh dengan metode ini adalah data tentang pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga.

b. Metode Interview (wawancara)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas

¹⁰³Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT.Rineka Cipta, 2004), 58

¹⁰⁴Hamdani Nawawi, *Pengantar Metodologi Riset* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996),

pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara (*interviewer*).¹⁰⁵ Menurut Arikunto interview yang sering juga disebut dengan wawancara atau *kuesioner* lisan, adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (*interviewee*).¹⁰⁶ Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan pihak yang terkait. Khususnya dengan manager dan divisi pemasaran *franchise* R-Langga.

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian. Dokumen merupakan sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data dengan cara membaca, pengumuman, artikel, literatur dan data yang relevan dengan penelitian. Untuk mendapatkan data-data yang terkait dengan penelitian, maka peneliti menggunakan arsip-arsip yang ada pada Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga untuk dipergunakan dalam penelitian, yaitu profil perusahaan yang berisi gambaran umum Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga, formulir yang digunakan dalam sistem dan prosedur untuk mengadakan pelaksanaan perjanjian waralaba.

G. Metode Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah:

¹⁰⁵Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), 186.

¹⁰⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 198.

1. *Editing*, yaitu pemeriksaan kembali semua data yang diperoleh terutama dari kelengkapannya, kejelasan makna, kesesuaian serta relevansinya kelompok data yang lain. Hal ini bertujuan untuk mengecek kelengkapan, keakuratan, dan keseragaman jawaban informan. Dengan teknik ini peneliti memilah-memilah antara data dan bukan data. Peneliti jua memeriksa hasil wawancara dan dokumentasi disesuaikan dengan pokok pembahasan peneliti yakni pelaksanaan perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil;
2. *Classifying*, yaitu proses pengelompokan semua data baik yang berasal dari wawancara dengan subjek penelitian, pengamatan dan pencatatan langsung di lapangan atau observasi. Seluruh data yang di dapat tersebut dibaca dan ditelaah secara mendalam, kemudian digolongkan sesuai dengan kebutuhan penelitian;¹⁰⁷
3. *Verifying*, yaitu suatu tindakan untuk mencari kebenaran tentang data yang telah diperoleh, sehingga pada nantinya dapat meyakinkan kepada pembaca tentang kebenaran penelitian tersebut. Data tentang pelaksanaan perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil yang masih menimbulkan pertanyaan atau masih bersifat umum, peneliti berusaha menjelaskan kembali sehingga mudah untuk dipahami oleh peneliti atau pembaca;

¹⁰⁷Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, 104.

4. *Analizing*, yaitu proses penyederhanaan kata dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan juga mudah untuk diinterpretasikan;¹⁰⁸
5. *Concluding*, yaitu menarik kesimpulan penelitian didasarkan data-data yang diperoleh melalui pengumpulan data yakni tentang pelaksanaan perjanjian waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil untuk mendapatkan hasil yang diinginkan oleh peneliti.

H. Pengecekan Keabsahan Data

1. Ketekunan pengamatan, bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur yang relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dengan kata lain, jika perpanjangan keikutsertaan menyediakan lingkup, maka ketekunan pengamatan menyediakan kedalaman;
2. Triangulasi, adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk kepentingan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dimana Denzin membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori;

¹⁰⁸Masri Singarimbun dan Sofyan Effendi (eds), *Metode Penelitian Survey* (Jakarta: LP3ES,1987), 263.

3. Kecukupan referensi, konsep kecukupan referensi ini mula-mula diusulkan.

Sehingga alat untuk menampung dan menyesuaikan dengan kritik tertulis untuk keperluan evaluasi.

I. Analisis Data

Tahapan terakhir dari prosedur penelitian ini adalah analisis data. Analisis data kualitatif menurut Bogdan & Biklen, 1982 dalam Lexi J. Moleong adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan data yang dapat dikelola, mensitesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹⁰⁹ Proses analisis pada penelitian ini secara sistematis sebagai berikut:

- a. Menelaah seluruh data yang terkumpul, baik dari wawancara maupun observasi;
- b. Setelah semua data dapat dikumpulkan dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi maka dilakukan pengumpulan data yang diperoleh dalam penelitian untuk diolah sehingga bisa diperoleh keterangan-keterangan yang berguna;
- c. Penafsiran data yang merupakan jawaban atas masalah yang diperoleh secara penelitian;
- d. Kesimpulan.

¹⁰⁹Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif...*, 248.

BAB IV

HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

Lembaga bimbingan belajar R-Langga memiliki maksud dan tujuan dalam pendiriannya, yaitu turut serta berpartisipasi secara aktif dalam mencerdaskan kehidupan bangsa, menggali dan melestarikan kebudayaan bangsa serta menciptakan manusia Indonesia yang terampil dan ahli. Lembaga bimbingan belajar R-Langga didirikan pada tanggal 28 Mei 2005.¹¹⁰ Aspek hukum keberadaan lembaga bimbingan belajar R-Langga kian berakar kuat setelah mendapat ijin dari DIKNAS dengan SK No: 412.9/D. 15/424.059/2004.

Perkembangan lembaga bimbingan belajar R-Langga yang cukup pesat ini seiring dengan visi dan misi yang telah ditetapkan oleh manajemen. Pada umumnya visi dan misi sebuah perusahaan dihasilkan dari para pendiri perusahaan tersebut,

¹¹⁰ Ashari Sutikto, *Direktur Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga* (Wawancara: 10 April 2012).

yang tidak lain merupakan cita-cita yang ingin diwujudkan dalam jangka panjang. Di lembaga bimbingan belajar R-Langga telah disusun sebagai berikut:¹¹¹

- a. Menjadi lembaga bimbingan belajar berskala nasional yang terdepan dalam prestasi (memenuhi kepentingan organisasi, pemilik dan konsumen);
- b. Menjadi tempat karyawan untuk membangun kesejahteraan bersama dan bersama-sama membangun kesejahteraan (memenuhi kepentingan profesional);
- c. Menjadi perusahaan yang sanggup dijadikan mitra usaha yang handal dan terpercaya (memenuhi kepentingan organisasi dan mitra usaha);
- d. Menjadi tempat bagi setiap insan untuk berkreasi, berkarya dan mengembangkan diri (memenuhi kepentingan konsumen, profesional dan pemilik);
- e. Menjadi aset pendidikan nasional dan kebanggaan masyarakat (memenuhi kepentingan pemerintah dan masyarakat).

Lembaga bimbingan belajar R-Langga adalah lembaga bimbingan belajar yang memberikan program layanan berupa pelajaran tambahan dan membimbing siswa untuk dapat meningkatkan prestasi belajar di sekolah. Manajemen lembaga bimbingan belajar R-Langga berkeyakinan bahwa bimbingan belajar sampai kapanpun akan dapat diterima oleh masyarakat, oleh karena itu manajemen lembaga bimbingan belajar R-Langga berobsesi akan tetap mendampingi belajar para siswa dengan layanan yang berkualitas.

Untuk pengembangan kedepan lembaga bimbingan belajar R-Langga menawarkan program kemitraan dengan pola waralaba (*franchise*) kepada para calon *franchisee* yang mau bergabung dalam bisnis waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga, dengan ketentuan sebagai berikut:¹¹²

- a. Sistem waralaba (*franchise*) lembaga bimbingan belajar R-Langga adalah sistem pengembangan *outlet*, dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak

¹¹¹ Ashari Sutikto, *Direktur Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga* (Wawancara: 10 April 2012).

¹¹² Ashari Sutikto, *Direktur Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga* (Wawancara: 10 April 2012).

intelektual dengan membayar *franchise fee* untuk jangka waktu lima tahun dan membayar *royalty fee* sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian lembaga bimbingan belajar R-Langga;

- b. *Franchise fee* lembaga bimbingan belajar R-Langga untuk satu *outlet* adalah sebesar Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) untuk lima tahun, dibayar saat penandatanganan perjanjian kontrak *franchise (MoU)*;
- c. Membayar biaya *survey* sebesar Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) untuk pulau Jawa dan Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah) untuk luar pulau Jawa;
- d. *Franchisee* sanggup menyediakan tempat *representative* di lokasi yang strategis dengan memiliki minimal 6 ruang kelas dan beberapa ruang pendukung operasional lainnya seperti *front office*, ruang administrasi, ruang pengajar, dll;
- e. *Franchisee* sanggup menyediakan dana modal kerja yang cukup untuk biaya pengoperasian *outlet* yang dimaksud minimal untuk 6 bulan pertama;
- f. Pengoperasian cabang atau *outlet* diserahkan sepenuhnya kepada *franchisee*, tetapi dengan standar pelayanan lembaga bimbingan belajar R-Langga. Lembaga bimbingan belajar R-Langga akan memberikan *SOP (Standard Operating Procedure)* sebagai pedoman operasionalisasi;
- g. Pembelian sarana siswa (modul) dll, dapat dilakukan secara bertahap;
- h. Rekrutmen dan training SDM (karyawan dan tentor) dilakukan oleh *franchisee* dengan dibantu dari lembaga bimbingan belajar R-Langga atas biaya *franchisee*;
- i. Lembaga bimbingan belajar R-Langga mendukung pemasaran secara periodik melalui *above the line media* (iklan, surat kabar, majalah dan tabloid nasional);
- j. Jaminan pembukaan *outlet* baru minimal berjarak 4,0 km;
- k. *Franchisee* mendapat prioritas pertama untuk perpanjangan masa *franchise* lima tahun kedua pada *outlet* yang sama. Rencana perpanjangan harus sudah dikomunikasikan minimal 6 bulan sebelum masa perjanjian berakhir. Kinerja *franchisee* selama masa kontrak akan menjadi pertimbangan.

Dalam penawaran konsep *franchise* ini, pihak R-Langga menawarkan kepada calon *franchisee* dua model pengambilan waralaba (*franchise*) R-Langga, yaitu:¹¹³

a. Model *New Outlet*

Model *new outlet* adalah merupakan model *franchise* lembaga bimbingan belajar R-Langga dimana pihak *franchisee* membuka *outlet* di lembaga bimbingan belajar

¹¹³ Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).

R-Langga di daerah yang sebelumnya memang belum ada *outlet* lembaga bimbingan belajar R-Langga. Dalam membuka *new outlet* lembaga bimbingan belajar R-Langga ini, *franchisee* wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:¹¹⁴

- 1) *Franchise fee* lembaga bimbingan belajar R-Langga untuk satu *outlet* adalah sebesar antara Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) sampai Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) untuk lima tahun. Sesuai wilayah pembukaan cabang (sesuai ketentuan penjualan *franchise*);
- 2) Membayar biaya *survey* sebesar Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) untuk pulau Jawa dan minimal Rp. 3.500.000,- (tiga juta rupiah) atau sejumlah harga tiket dan akomodasi untuk 2 hari, untuk wilayah luar Jawa;
- 3) *Franchisee* sanggup menyediakan tempat yang *representative* di lokasi strategis yang bisa di *set up* menjadi 6 ruang kelas (luas per kelas minimal 20 m²) dan beberapa ruang pendukung operasional lainnya seperti *front office*, ruang administrator, ruang pengajar dll;
- 4) Ada pembekalan bagi *franchisee* dan kepala cabang yang direkrut oleh pihak *franchisee*;
- 5) *Franchisee* dapat meminta bantuan kepala cabang dari *franchisor* untuk memulai usahanya dengan minimal evaluasi satu tahun apabila tidak merekrut kepala cabang sendiri;
- 6) Rekrutmen dan training SDM profesional (karyawan dan pengajar/tentor) dilakukan oleh *franchisee* dan akan dibantu manajemen lembaga bimbingan belajar R-Langga atas biaya *franchisee*;
- 7) Diberikan *starter kit* berupa program kerja, *SOP*, sarana atau prasarana akademik dan pemasaran standar awal.

b. Model *Existing Outlet*

Merupakan bentuk waralaba (*franchise*) yang ditawarkan di mana *outlet* lembaga bimbingan belajar R-Langga itu telah ada dan telah berjalan sehingga pihak *franchisee* tinggal meneruskan kinerja *outlet* tersebut. Ketentuan-ketentuan dalam membuka *Existing Outlet* adalah sebagai berikut:¹¹⁵

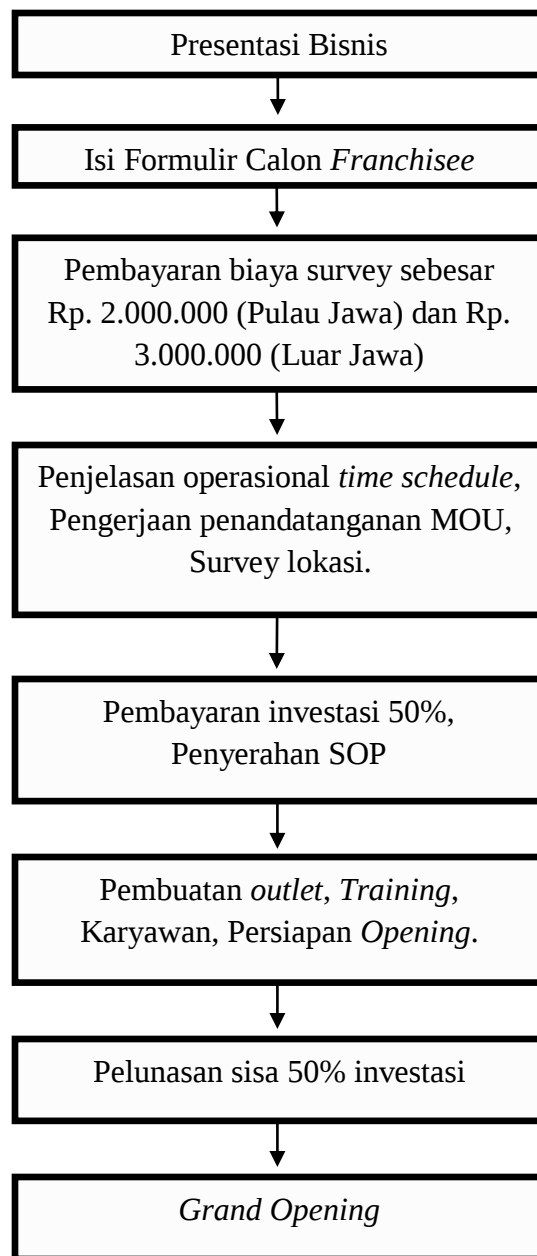
¹¹⁴ Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).

¹¹⁵ Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).

- 1) *Franchise fee* lembaga bimbingan belajar R-Langga untuk satu *existing outlet* minimal sebesar Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) tergantung besar kecilnya potensi *outlet* tersebut, dibayar lunas saat penandatanganan perjanjian kontrak *franchise* di hadapan notaries;
- 2) Prospektus kelayakan bisnis *existing outlet* akan disampaikan setelah ditetapkan *outlet* yang diminati (daftar *outlet* bisa menghubungi divisi *franchise*);
- 3) Seluruh SDM (karyawan dan tenaga pengajar) diikutsertakan didalam proses *take over franchise* dan dapat dievaluasi minimal dalam waktu 2 (dua) tahun;
- 4) Diberikan *starterkit* berupa program kerja dan SOP lembaga bimbingan belajar R-Langga.

Setelah berhasil menguji konsep tersebut dengan dibukanya *outlet* di lebih satu lokasi, pihak *franchisor* kemudian menawarkan konsep waralaba tersebut kepada calon *franchisee*. Konsep tersebut dilakukan melalui promosi, aktivitas dan pemasaran. Tahap yang harus dilakukan oleh calon *franchisee* agar dapat bergabung dalam bisnis waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil adalah sebagai berikut:¹¹⁶

¹¹⁶Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).



Sumber: Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

Dari hasil penelitian yang dilakukan tentang pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil dalam pelaksanaan perjanjiannya terjadi akad sewa menyewa yang berupa lisensi, yakni Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI).¹¹⁷ Dimana penerima waralaba (*franchisee*) mendapatkan izin dari pemberi waralaba (*franchisor*) untuk menggunakan merek dagang dan semua ciri khas yang dimiliki *franchisor*. Dalam hukum Islam hal ini dapat dilihat dari dua orang yang saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal berupa sewa menyewa, sehingga ada pertalian *ijab* dan *qabul* yang merupakan bentuk pelaksanaan suatu perjanjian.

Pelaksanaan perjanjian akad sewa di lembaga bimbingan belajar R-Langga tersebut sudah menjelaskan manfaat yang menjadi objek *ijarah*. Hal tersebut sesuai dengan syarat akad *ijarah* dalam menentukan masa sewa. Menurut madzab Syafi'i memberikan syarat dalam tenggang waktu sewa harus jelas.¹¹⁸ Dalam akad *ijarah* penetapan jangka waktu sewa harus dinyatakan secara tegas karena berkaitan dengan hak dan kewajiban. Objek akad merupakan sesuatu yang oleh syara' dijadikan objek dan kepadanya dikenakan akibat hukum yang ditimbulkannya, sehingga objek akad berkaitan dengan perbuatan manusia ketika melakukan akad.

¹¹⁷ Ashari Sutikto, *Direktur Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga* (Wawancara: 10 April 2012).

¹¹⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Cet. II; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 232.

Masa sewa dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di R-Langga yang berupa lisensi yaitu Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), untuk satu *outlet* sebesar Rp. 100.000.000,- sampai dengan Rp. 150.000.000,- untuk lima tahun dan dibayar saat melaksanakan penandatanganan surat perjanjian waralaba atau yang disebut dengan *MOU (Memorandum Of Understanding)*. Secara garis besar *MOU* beisikan hal-hal sebagai berikut:¹¹⁹

- a. Isinya ringkas bahkan sering sekali hanya satu halaman saja;
- b. Berisikan hal yang pokok-pokok;
- c. Hanya bersifat pendahuluan saja dan akan diikuti oleh perjanjian lain yang lebih rinci;
- d. Mempunyai jangka waktu berlakunya, dan apabila dalam jangka waktu tersebut tidak ditindaklanjuti dengan penandatanganan suatu perjanjian yang lebih rinci, maka perjanjian tersebut batal kecuali diperpanjang oleh para pihak;
- e. Dibuat dalam bentuk perjanjian di bawah tangan saja;
- f. Tidak ada kewajiban bersifat memaksa kepada para pihak untuk harus membuat suatu perjanjian yang lebih detail setelah penandatanganan *MOU*, walaupun secara *reasonable* (layak) kedua belah pihak tidak punya rintangan untuk membuat dan menandatangani perjanjian yang detail tersebut.

Pihak penerima waralaba (*franchisee*) lembaga bimbingan belajar R-Langga mendapat prioritas pertama untuk perpanjangan masa kontrak waralaba selama lima tahun kedua pada *outlet* yang sama. Rencana untuk perpanjangan masa

¹¹⁹Harjowidigdo Rooseno, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise...*, 100.

kontrak harus sudah di komunikasikan minimal enam bulan sebelum masa perjanjian berakhir.

Hal tersebut sesuai dengan syarat sahnya *ijarah*, yaitu adanya kejelasan barang (*ma'qud 'alaih*) sehingga tidak menjadi pertentangan antara *mu'jir* dan *musta'jir*. Sehingga *ma'qud 'alaih* (barang) yang akan diserahkan haruslah dijelaskan manfaat dan penjelasan waktu sehingga akad *ijarah* yang dilakukan oleh pemilik waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) sesuai dengan ajaran Islam.

Suatu perjanjian apabila memenuhi rukun dan syarat yang telah ditetapkan, maka perjanjian tersebut dikatakan sah dan bersifat mengikat bagi para pihak yang membuatnya. Hal tersebut sesuai dengan pasal 1338 KUHPerdara, bahwa “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Dalam hukum kontrak syariah, akibat hukum yang timbul dari suatu perjanjian atau akad juga hanya berlaku bagi para pihak yang membuatnya dan tidak berlaku bagi pihak lain yang tidak ada kaitannya dengan akad.¹²⁰

Untuk mengetahui kedudukan para pihak ditentukan kecakapan dalam melakukan perbuatan hukum. Para pihak (*aqidain*) merupakan subjek hukum yang terlibat langsung dalam perjanjian atau akad. Sehingga setiap orang yang telah memenuhi rukun dan syarat sebagai subjek hukum, dapat bertindak hukum untuk dan atas nama diri sendiri. Dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*) lembaga

¹²⁰Buhanuddin S., *Hukum Kontrak Syariah...*, 168.

bimbingan belajar R-Langga, harus memperhatikan hak dan kewajiban bagi pihak *franchisor*, yaitu:

a. Hak *franchisor* lembaga bimbingan belajar R-Langga:¹²¹

Pihak pertama yaitu *franchisor* berhak menetapkan hal-hal yang menjadi obyek dalam perjanjian waralaba ini, di mana disebutkan obyek tersebut antara lain:

- 1) Merek dagang yaitu “R-Langga”;
- 2) Motto R-Langga “Sukses Suatu Kebutuhan R-Langga Sebuah Keharusan”;
- 3) Sistem Bisnis waralaba (*franchise*) R-Langga.

Pihak *franchisor* juga berhak menerima atas pembayaran *fee* yang meliputi:

- 1) *Franchisee fee* merupakan sejumlah uang yang dibayarkan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebagai biaya pembelian *franchise*;
- 2) *Management fee* merupakan uang yang dibayarkan kepada pihak *franchisor* sebagai biaya atas dukungan manajerial yang diberikan oleh *franchisor*;
- 3) Biaya perjalanan dinas yang berupa biaya yang timbul untuk kepentingan pelaksanaan *survey* lokasi yang diajukan pihak *franchisee*.

Selain hak-hak yang disebutkan di atas, pihak *franchisor* juga berhak menerima dan memeriksa laporan administrasi keuangan, laporan tentang penghasilan yang diperoleh (meliputi biaya-biaya pendaftaran dan biaya pembayaran bimbingan belajar siswa), perolehan jumlah siswa dan piutang siswa, serta pengeluaran periode bulanan.

b. Kewajiban pihak *franchisor* lembaga bimbingan belajar R-Langga:

¹²¹Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).

- 1) Pihak *franchisor* berkewajiban membuat SOP (*Standard Operating Procedure*) R-Langga yang merupakan standar baku yang berisi tata cara dan mekanisme bisnis yang harus diikuti *franchisee* dalam menjalankan bisnis dengan lembaga bimbingan belajar R-Langga;
- 2) Pihak *franchisor* wajib mengadakan pelatihan-pelatihan baik yang bersifat *standard* maupun *nonstandard* kepada pihak *franchisee*;
- 3) Pihak *franchisor* wajib mendudukkan cabang bimbingan belajar R-Langga milik *franchisee* kedalam jaringan, dan bagian yang tak terpisahkan dari manajemen R-Langga;
- 4) Pihak *franchisor* juga wajib melakukan pelatihan karyawan *franchisee* untuk menjalankan sistem informasi manajemen bimbingan belajar R-Langga.

Selain hak dan kewajiban pihak *franchisor* perlu juga diperhatikan hak dan kewajiban pihak *franchisee*, yaitu sebagai berikut:

a. Hak *franchisee* lembaga bimbingan belajar R-Langga:¹²²

- 1) Pihak *franchisee* berhak mendapatkan bantuan dari *franchisor* dalam hal pelaksanaan pemilihan pegawai;
- 2) Pihak *franchisee* berhak mendapatkan alat-alat pengantar (buku panduan belajar dan paket soal latihan) dari *franchisor* sebagai promosi awal;
- 3) Pihak *franchisee* berhak mendapatkan SOP (*Standard Operating Procedure*) dalam pelaksanaan bisnis waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga.

¹²² Muhammad Nuh, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 12 April 2012).

b. Kewajiban pihak *franchisee* lembaga bimbingan belajar R-Langga:

- 1) Pihak *franchisee* berkewajiban membayar semua biaya-biaya *franchise* meliputi *franchisee fee*, *management fee*, dan biaya perjalanan dinas;
- 2) Pihak *franchisee* wajib mentaati harga jual bimbingan belajar tiap-tiap program yang telah ditetapkan oleh *franchisor*;
- 3) Pihak *franchisee* wajib melaksanakan ketentuan *SOP* dalam menjalankan bisnis lembaga bimbingan belajar R-Langga ini;
- 4) Pihak *franchisee* wajib merekrut karyawan yang sesuai dengan *kualifikasi* yang ditetapkan pihak *franchisor*;
- 5) Pihak *franchisee* wajib membeli semua kebutuhan yang diperlukan dalam bisnis bimbingan belajar R-Langga, yang meliputi pakaian seragam kerja karyawan, kartu identitas karyawan, buku modul pegangan siswa, serta paket soal latihan dari pihak *franchisor*.

Agar tidak timbul perselisihan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) dalam mengadakan pelaksanaan akad, maka Islam mengatur tentang tawar menawar, musyawarah, akad, dan pembayaran. Untuk itu dapat dilihat dalam prinsip-prinsip ajaran Islam sebagai berikut:

a. Tawar Menawar

Dalam melakukan tawar menawar harga sewa menyewa, kedua belah pihak yaitu pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*) tidak boleh melakukan hal yang bisa menimbulkan kerugian terhadap pihak lain,

sebaiknya keduanya harus bisa saling tolong menolong. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 02 berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ
الْحَرَامِ يَتَّبِعُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَنْ
صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا ۚ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۚ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi’ar-syi’ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (QS. Al-Maidah: 02).¹²³

b. Musyawarah

Ketentuan serta anjuran untuk melakukan musyawarah dalam melakukan suatu hal, sesuai dengan surat Ali-Imran ayat 159 berbunyi:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ۚ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۚ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam

¹²³Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 156.

*urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya” (QS. Ali-Imran: 159).*¹²⁴

Ayat tersebut menganjurkan pada kita agar dalam mengerjakan sesuatu hendaknya bermusyawarah terlebih dahulu, baik itu dalam urusan pernikahan, jual beli, pinjam meminjam dan khususnya dalam penelitian ini yaitu tentang pelaksanaan perjanjian.

c. Akad

Dalam melaksanakan perjanjian waralaba, kedua belah pihak boleh menggunakan bahasa yang bisa dipahami oleh keduanya dalam komunikasi sehari-hari yang sesuai dengan maksud dan tujuan dilaksanakan transaksi perjanjian tersebut. Sehingga dalam bermuamalah, kita diberi kebebasan dan tidak keterikatan selama tidak ada nash yang melarangnya.

d. Pembayaran

Dalam hukum Islam tidak ada nash yang secara jelas memerintahkan untuk menulis atau mencatat pembayaran harga sewa dalam perjanjian waralaba, akan tetapi hal ini mengandung hikmah atau masalah yang sangat besar bagi ketenangan masyarakat, terutama bagi kedua belah pihak yang melakukan pelaksanaan perjanjian waralaba. Adanya perintah menulis atau mencatat dalam kegiatan bermuamalah sudah merupakan ketentuan di surat Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَخْسِرْ

¹²⁴Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 103.

مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيَعْلَمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu’amalahmu itu), kecuali jika mu’amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu” (QS. Al-Baqarah: 282).¹²⁵

¹²⁵Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 70.

Tulisan adalah bukti untuk mengingatkan salah satu pihak jika terjadi khilaf atau lupa. Sebenarnya pembayaran sewa tidaklah bertentangan dengan etika islam karena:

- a. Mengenai sewa usaha produktif banyak diperlukan dalam menciptakan nilai karena upaya ekonomis dilakukan pemilik modal dengan merubahnya menjadi milik atau kekayaan. Sehingga unsur kewirausahaan tetap jelas dan aktif dalam memproduksi barang dan jasa.¹²⁶
- b. Sewa adalah hasil inisiatif usaha efisien yang dihasilkan sesudah proses menciptakan nilai pasti karena pemilik harta benda atau kekayaan tetap terlibat dan berkepentingan dengan seluruh pemakaian pemakai.

Faktor yang menyebabkan sewa menyewa atas lisensi berupa Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*) di lembaga bimbingan belajar R-Langga adalah pada saat ini bimbingan belajar semakin banyak dan juga sangat diminati cukup luas di kalangan para siswa. Terlebih-lebih meningkatnya kesadaran bahwa bimbingan belajar sangat menjanjikan sebagai lahan usaha. Untuk itu R-Langga dijadikan sebagai tempat untuk penyelenggaraan bimbingan belajar bagi para siswa yang akan meneruskan dan melanjutkan pendidikannya ke tingkat lebih tinggi. Serta dijadikan peluang untuk usaha dengan sistem bisnis waralaba (*franchise*) yang menciptakan ide-ide dan cara-cara baru untuk dapat memenangkan persaingan.

¹²⁶ Muhammad Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995), 155.

2. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Pihak *Franchisor* Dalam Hal Terjadi Wanprestasi di Bidang Keuangan Oleh Pihak *Franchisee* Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga Bangil

Bisnis waralaba (*franchise*) dibangun atas dasar perjanjian, oleh karena itu masing-masing pihak harus mengetahui apa isi dari perjanjian tersebut. Dengan diketahuinya isi dari perjanjian, maka masing-masing pihak mengetahui kewajiban dan hak-hak nya. Dengan demikian diharapkan para pihak tidak merasa dirugikan satu sama lain. Dalam KUHPdata Pasal 1338, disebutkan bahwa:¹²⁷

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Berdasarkan Pasal 1338 KUHPdata tersebut, maka tiap-tiap pihak dalam perjanjian wajib mematuhi hal-hal yang telah diperjanjikan dan melaksanakan perjanjian dengan itikad baik. Apabila ada pihak yang tidak mematuhi dan tidak melaksanakan perjanjian dengan baik maka dapat dikatakan pihak tersebut tidak beritikad baik. Pihak yang dirugikan oleh pihak yang tidak beritikad baik akan mendapat perlindungan hukum. Perlindungan hukum yang dimaksud disini adalah

¹²⁷R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata...*, 342.

perlindungan terhadap hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang dirugikan dalam perjanjian. Pasal 1341 KUHPdata menyebutkan bahwa:¹²⁸

“Tiap orang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak diwajibkan yang dilakukan oleh si berutang dengan nama apapun juga, yang merugikan orang-orang berpiutang, asal dibuktikan, bahwa ketika perbuatan dilakukan, baik si berutang maupun orang dengan atau untuk siapa si berutang itu berbuat, mengetahui bahwa perbuatan itu membawa akibat yang merugikan orang-orang berpiutang. Hak-hak yang diperolehnya dengan itikad baik oleh orang-orang pihak ketiga atas barang-barang yang menjadi pokok perbuatan yang batal itu, dilindungi. Untuk mengajukan hal batalnya perbuatan-perbuatan yang dilakukan dengan cuma-cuma oleh si berutang, cukuplah si berpiutang membuktikan bahwa si berutang pada waktu melakukan perbuatan itu tahu, bahwa ia dengan berbuat demikian merugikan orang-orang yang menguntungkan padanya, tak peduli apakah orang yang menerima keuntungan juga mengetahuinya atau tidak”.

Dengan adanya Pasal 1341 KUHPdata tersebut, pihak yang beritikad baik akan dilindungi hak-haknya. Dengan cara tidak mencabut hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang beritikad baik tersebut di dalam perjanjian.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, telah terjadi pelanggaran atau penyimpangan yang dilakukan oleh pihak *franchisee* yang berlokasi di Jl. Gurami No. 74 Bangil-Pasuruan. Kasus yang terjadi di *outlet* tersebut sudah

¹²⁸R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata...*, 342.

beroperasi $\pm$ 1-2 tahun. Pihak *franchisee* terbukti telah melakukan wanprestasi yaitu melakukan penggelapan atas penghasilan cabang atau melaporkan penghasilan cabang tidak sesuai dengan realisasi.¹²⁹

Dalam hukum kontrak syariah, salah satu pihak dikatakan melakukan *wanprestasi* apabila tidak menjalankan apa yang telah menjadi kewajibannya sebagaimana mestinya. Konsekuensi yang timbul akibat tidak menjalankan kewajiban sebagaimana mestinya akan merugikan pihak lain. Karena itu sebagai antisipasi melindungi kepentingan para pihak, dalam penyusunan kontrak diperlukan sanksi berupa tuntutan ganti rugi kepada para pihak yang melakukan *wanprestasi*. Untuk menjatuhkan sanksi ganti rugi kepada pihak yang melakukan *wanprestasi*, paling tidak harus memenuhi tiga persyaratan:¹³⁰

a. *Dhaman* yang terjadi karena adanya perbuatan yang dipermasalahkan

Dhaman merupakan bentuk tanggung jawab yang dibebankan kepada para pihak yang melakukan kesalahan dalam akad. Sebab-sebab kesalahan yang dapat menimbulkan *dhaman* ada dua macam, yaitu:

- 1) Ingkar janji tidak memenuhi akad;
- 2) Adanya kealpaan dalam melaksanakan akad.

Karena kedua sebab tersebut merupakan bentuk kesalahan yang merugikan salah satu pihak, maka dapat dituntut ganti rugi.

b. Adanya kesalahan dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak

¹²⁹Eko Kurniawan, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 15 April 2012).

¹³⁰Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah...*, 184.

Syarat berlakunya *dhaman* selain sebab kesalahan (*ta'addi*), juga karena adanya pihak lain yang dirugikan. Dengan demikian meskipun ada kesalahan namun tidak merugikan (*adh-dhahar*), maka tidak dapat dikatakan sebagai *dhaman*. Karena hanya dengan kerugian itulah kemudian menjadi sebab *dhaman* untuk memberi ganti rugi. Ketentuan ini mengacu pada kaidah fiqh yang menyatakan: *الضرر يزال*

“kemudharatan harus dihilangkan”.¹³¹ Dan untuk menghilangkan kemudharatan dapat ditempuh dengan cara menghindari kesalahan atau memberikan sanksi ganti rugi.

c. Adanya hubungan kausalitas antara kerugian dengan kesalahan tersebut

Kewajiban menanggung ganti rugi (*dhaman al-'udwan*) berlaku ketika salah satu pihak tidak memenuhi akad sehingga merugikan pihak lain. Namun sebelum menuntut ganti rugi, perlu dipastikan apakah ada hubungan kausalitas di antara kerugian dengan kesalahan tersebut. Apabila ada hubungan kausalitas, maka pihak yang membuat kesalahan dapat dituntut ganti rugi sesuai dengan besarnya kerugian yang ditimbulkan. Begitu pula sebaliknya, apabila tidak ada hubungan kausalitas maka tidak boleh dituntut ganti rugi.

Dari pelanggaran yang dilakukan pihak *franchisee* R-Langga tersebut, mengakibatkan *wanprestasi* dibidang keuangan bagi pihak *franchisor* di lembaga bimbingan belajar R-Langga. Hal tersebut, mengakibatkan pihak *franchisor*

¹³¹H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih...*, 16.

mengalami kerugian secara materi. Di pertegas dalam firman Allah Surat an-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa’: 29).¹³²

Dalam perjanjian waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, ada larangan-larangan dibidang keuangan yang tidak boleh dilakukan oleh pihak *franchisee*. Larangan-larangan tersebut adalah:¹³³

- a. Tidak mengirimkan laporan tepat waktu;
- b. Mengirimkan laporan yang tidak lengkap dan/atau tidak benar;
- c. Terlambat membayar lunas investasi *fee*;
- d. Terlambat membayar lunas sisa utang *franchise fee*;
- e. Terlambat membayar lunas manajemen *fee*;
- f. Terlambat membayar lunas hutang pembelian sarana belajar;
- g. Terlambat mengorder kwitansi pembayaran siswa;
- h. Meminjam kwitansi dari cabang lain;
- i. Meminjamkan kwitansi ke cabang lain;
- j. Menerima pembayaran siswa tanpa menggunakan kwitansi;
- k. Menggunakan kuitansi sementara karena habisnya kuitansi resmi;
- l. Tidak menuliskan tanggal dalam mengadminstrasikan pembayaran siswa;
- m. Mengadminstrasikan pembayaran siswa pada kwitansi secara tidak jelas atau mengaburkan tulisan;
- n. Menghilangkan kwitansi resmi pembayaran siswa bimbingan belajar R-Langga;
- o. Tidak melaporkan adanya penghasilan lain-lain.
- p. Melakukan penggelapan atas penghasilan cabang atau melaporkan penghasilan cabang tidak sesuai dengan realisasi;

¹³²Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 122.

¹³³Eko Kurniawan, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 14 April 2012).

- q. Membuat dan atau menggunakan kwitansi tidak resmi untuk melayani pembayaran siswa.

Untuk setiap pelanggaran dari larangan tersebut pihak *franchisor* lembaga bimbingan belajar R-Langga berhak menerapkan sanksi sebagai bentuk perlindungan hukum bagi *franchisor*, dan sanksi-sanksi tersebut antara lain:¹³⁴

Tabel 2
Bentuk Perlindungan Hukum

No	Jenis Pelanggaran	Jenis Sanksi Pertama	Denda Maksimal Yang Harus Dibayar
1.	Tidak mengirimkan laporan tepat waktu	Surat teguran	-
2.	Mengirim laporan tidak lengkap dan/atau tidak benar	Surat teguran	-
3.	Meminjam kwitansi dari cabang lain	Surat teguran	-
4.	Meminjamkan kwitansi dari cabang lain	Surat teguran	-
5.	Tidak menuliskan tanggal dalam mengadministrasikan pembayaran siswa	Surat peringatan I	25 kali nilai nominal yang tertera dalam kwitansi
6.	Terlambat membayar lunas manajemen <i>fee</i>	Surat peringatan I	25 kali nilai manajemen <i>fee</i> yang seharusnya dibayar
7.	Tidak melaporkan adanya penghasilan lain-lain	Surat peringatan I	25 kali nilai transaksi penghasilan lain-lain yang tidak dilaporkan

¹³⁴Sumber Data di Ambil Dari Dokumen Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga (15 April 2012).

8.	Menghilangkan kwitansi resmi pembayaran siswa bimbingan belajar R-Langga	Surat peringatan I	Dua puluh lima juta rupiah
9.	Menggunakan kwitansi tidak resmi untuk menerima pembayaran siswa	Surat peringatan II	50 kali nilai transaksi yang dilakukan dengan kwitansi yang tidak resmi
10.	Mengadministrasikan pembayaran siswa pada kwitansi secara tidak jelas atau mengaburkan tulisan	Surat peringatan II	50 kali nilai nominal yang tertera dalam kwitansi
11.	Menghambat atau menghalangi proses auditing	Surat peringatan II	Lima puluh juta rupiah
12.	Melakukan penggelapan atas penghasilan cabang atau melaporkan penghasilan cabang tidak sesuai dengan realisasi	Surat peringatan III	75 kali nilai penghasilan yang di gelapkan
13.	Membuat dan/atau menggunakan kwitansi pembayaran siswa bimbingan belajar R-Langga	Surat peringatan III	75 kali transaksi yang telah dilakukan dengan kwitansi yang tidak resmi

Sumber Data: Dokumen Lembaga Bimbingan Belajar R-Langga

Sesuai dengan peraturan yang sudah tertulis, maka pihak *franchisee* yang melakukan *wanprestasi* dibidang keuangan yaitu *outlet* yang beralamat di JL. Gurami No. 74 Bangil, mendapatkan sanksi berupa surat peringatan III, yaitu ganti rugi sebanyak 75 kali nilai penghasilan yang di gelapkan. Ganti rugi yang harus ditanggung *franchisee* ini, berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan yaitu *franchisor*.¹³⁵ Seperti yang disebutkan dalam Pasal 1267 KUHPerdara yang

¹³⁵Eko Kurniawan, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 15 April 2012).

berbunyi “bahwa pihak terhadap siapa suatu perikatan tidak dipenuhi dapat menuntut penggantian biaya kerugian dan bunga”.¹³⁶

Sebagai akibat yang dilakukan oleh pihak *franchisee* tersebut, maka pihak *franchisor* lembaga bimbingan belajar R-Langga menuntut pada pihak *franchisee* yang melakukan *wanprestasi* tersebut dengan membayar ganti rugi dalam bentuk denda sebanyak 75 kali nilai penghasilan yang digelapkan dan semua itu sesuai dengan klausul dalam suatu perjanjian. Permasalahan dalam perjanjian waralaba sering terjadi ketika waralaba itu sudah berjalan. Hal ini memerlukan perhatian khusus, karena dasar sebuah waralaba adalah memberikan keuntungan bagi para pihak. Jika terjadi permasalahan maka yang menjadi rujukan pertama adalah isi dari klausul perjanjian yang telah ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu *franchisor* dan *franchisee*.

Dari berbagai permasalahan yang timbul harus dicari jalan keluar yang terbaik agar didapatkan penyelesaian yang saling menguntungkan. Sengketa ini terjadi jika masing-masing pihak melakukan pelanggaran atau menyimpang dari peraturan-peraturan yang terdapat dalam perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Seperti halnya yang terjadi pada pelaksanaan perjanjian waralaba lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

Perlindungan hukum yang diberikan oleh Pemerintah melalui aturan-aturan hukum yang dibuatnya sangat erat kaitannya dengan penegakan hukum (*rule of law*). Dalam konteks penegakan hukum terhadap bisnis waralaba ini, tentunya sangat

¹³⁶R. Subekti dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata...*, 329.

ditentukan oleh peran para subyek hukum dalam mendukung berlakunya hukum melalui pemenuhan isi perjanjian, baik itu oleh *franchisor* maupun *franchisee*. Bagaimanapun tegaknya dan terealisasinya isi perjanjian yang disepakati, merupakan landasan hukum yang harus dijaga dalam memberikan pelayanan dan kenyamanan bagi kelangsungan bisnisnya.

Perlindungan hukum merupakan hal yang mutlak dan harus ada dalam suatu perjanjian. Dengan adanya perlindungan hukum ini, maka akan menjamin hak-hak yang dimiliki oleh para pihak. Bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* di lembaga bimbingan belajar R-Langga, khususnya dibidang keuangan sudah diatur dalam SOP (*Standard Operating Procedure*), di mana dalam SOP tersebut diatur mengenai larangan-larangan bagi pihak *franchisee* dibidang keuangan.

Untuk menjamin bahwa pihak *franchisee* akan melaksanakan kewajiban-kewajibannya dibidang keuangan, maka dalam SOP tersebut diatur pula mengenai sanksi-sanksi bagi setiap pelanggaran dibidang keuangan. Penerapan sanksi-sanksi tersebut merupakan bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* agar apa yang menjadi hak *franchisor* terpenuhi. Selain itu perlindungan hukum yang diberikan juga berupa jalur musyawarah dan jalur pengadilan dalam menyelesaikan sengketa. Dalam perjanjian waralaba R-Langga telah ditetapkan Pengadilan Negeri Bangil sebagai tempat penyelesaian masalah di pengadilan.¹³⁷

¹³⁷Eko Kurniawan, *Bagian Devisi Pemasaran Franchise R-Langga* (Wawancara: 15 April 2012).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan paparan di atas, ada dua kesimpulan yang peneliti kemukakan, yaitu:

1. Data yang telah diperoleh dari pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, diperoleh kesimpulan bahwa pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil, dalam pelaksanaannya terjadi akad sewa menyewa yang berupa lisensi yakni berupa Hak Kekayaan Intelektual (HAKI). Di mana penerima waralaba (*franchisee*) mendapatkan izin dari pemberi waralaba (*franchisor*), untuk menggunakan merek dagang dan semua ciri khas yang dimiliki *franchisor*. Pelaksanaan akad sewa di lembaga bimbingan belajar R-Langga tersebut menurut hukum Islam sudah menjelaskan manfaat yang menjadi objek *ijarah*. Hal tersebut sesuai dengan syarat akad *ijarah* dalam menentukan masa sewa, yakni dengan dibuktikannya masa sewa untuk satu *outlet* sebesar Rp. 100.000.000,- sampai Rp. 150.000.000,- untuk lima tahun dan dibayar saat

melaksanakan penandatanganan perjanjian waralaba (*franchise agreement*) atau yang disebut dengan MOU (*Memorandum Of Understanding*). Bagi pihak *franchisee* lembaga bimbingan belajar R-Langga mendapat prioritas pertama untuk perpanjangan masa kontrak waralaba lima tahun kedua pada *outlet* yang sama. Rencana untuk perpanjangan masa kontrak harus sudah di komunikasikan minimal enam bulan sebelum masa perjanjian berakhir. Hal tersebut sesuai dengan syarat sahnya *ijarah*, yaitu adanya kejelasan barang (*ma'qud 'alaih*) sehingga tidak menjadi pertentangan antara *mu'jir* dan *musta'jir*;

2. Bentuk perlindungan hukum dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di lembaga bimbingan belajar R-Langga, khususnya dibidang keuangan sudah diatur dalam SOP (*Standard Operating Procedure*). Di mana dalam SOP tersebut diatur mengenai larangan-larangan bagi *franchisee* dibidang keuangan dan untuk menjamin bahwa *franchisee* akan melaksanakan kewajiban-kewajibannya dengan baik. Dalam SOP tersebut diatur pula mengenai sanksi-sanksi bagi setiap pelanggaran. Penerapan sanksi-sanksi tersebut merupakan bentuk perlindungan hukum bagi pihak *franchisor* dalam hal terjadi wanprestasi dibidang keuangan oleh pihak *franchisee* di lembaga bimbingan belajar R-Langga Bangil.

B. Saran-saran

Dari penelitian ini ada beberapa saran yang diajukan oleh penulis kepada pihak-pihak yang berkompeten dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk menghindari masalah dalam pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba, pihak penerima waralaba (*franchisor*) harus melakukan seleksi ketat terhadap para *franchisee* yang benar-benar telah terqualifikasi dengan baik dan tidak hanya sekedar modal. Melakukan langkah- langkah *preventif* seperti pembuatan kontrak yang mudah dipahami, meminimalkan celah atau hukum dari kontrak perjanjian yang bisa digunakan secara sepihak, dan adanya mekanisme kontrol yang memadai;
2. Penerima waralaba (*franchisee*) seharusnya mematuhi atau menjalankan dengan baik isi dari perjanjian yang sudah disepakati dan ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Hal tersebut dilakukan agar tidak terjadi *wanprestasi* dalam pelaksanaan bisnis waralaba tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU-BUKU

- Abdurahman, A, *Ensiklopedi Ekonomi, Keuangan, Perdagangan*, Jakarta: Prandya Paramita, 1970.
- Adilman, Adesia, *Perlindungan Hukum HAKI Dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Pelaksanaan Perjanjian Waralaba, Skripsi*, Malang: Universitas Brawijaya, 2008.
- Arifah, Nurin Dewi, *Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Serta Perlindungan Hukumnya Bagi Para Pihak (Studi di Apotek K-24 Semarang), Skripsi*, Surabaya: Universitas Airlangga, 2009.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Asyhadie, Zaeni, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Azwar, Tengku Keizerin Devi, *Perlindungan Hukum Dalam Franchise*, Jakarta: Rajawali Press, 2005.
- Badruzaman, Mariam Darus, *Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya*, Bandung: Alumni, 1981.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Asa-Asas Hukum Muamalat*, Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Damian, E dan T. Lindsey (eds), *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar*, Bandung: Asian Law Group, bekerja sama dengan PT. Alumni, 2002.
- Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: CV. Asy Syifa', 2004.
- Djazuli A. H, *Kaidah-Kaidah Fikih*, Cet. II; Jakarta: Kencana, 2007.
- Effendi, Sofyan dan Masri Singarimbun (eds), *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: LP3ES, 1987.
- Fuady, Munir, *Pengantar Hukum Bisnis*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2005.

- Harahap, M. Yahya, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Bandung: Alumni, 1986.
- Hartini, Rahayu, *Aspek Hukum Bisnis*, Malang: UMM Press, 1999.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Cet. II; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- HS, Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- Karamoy, Amir, *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, Cet. I. Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996.
- Khairandi, Ridwan, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, Yogyakarta: UII Press, 2008.
- Mamuji, Sri, Soerjono Soekanto (eds), *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: Rajawali Press, 1998.
- Manan, Muhammad Abdul, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Meliala, A. Qirom Syamsudin, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, Yogyakarta: Liberty, 1985.
- Mendelson, Martin, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1997.
- Moleong, Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005.
- Naihasy, Syahrin, *Hukum Bisnis (Business Law)*, Yogyakarta: Mida Pustaka, 2005.
- Nazir, Moh, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Projodikoro, R. Wiryono, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Bandung: Sumur, 1993.
- Rooseno, Harjowidigdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, Jakarta: BPHN, 1993.
- S, Burhanuddin, *Hukum Kontrak Syariah*, Cet. I. Yogyakarta: BPFE, 2009.

- Setiawan, *Aneka Masalah Hukum dan Hukum Acara Perdata*, Bandung: PT. Alumni, 1992.
- Silalahi, Gabriel Amin, *Metode Penelitian dan Study Kasus*, Sidoarjo: CV. Citra Media, 2003.
- Simatupang, Richard Burton, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996.
- Soekanto, Soerjono, *Penelitian Hukum Normatif suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001.
- Soekanto, Sorjono, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: Universitas Indonesia, 1986.
- Subekti R. dan R. Tjitrosudibio (eds), *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2004.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet. XI. Jakarta: PT Intermasa, 1987.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Press, 2001.
- Sumardi, Juajir, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995.
- Suseno, Budi Darmawan, *Waralaba Bisnis Minim Resiko*, Yogyakarta: Pilar Humania, 2005.
- Sutedi, Adrian, *Hukum Waralaba*, Cet. I. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008.
- Suyasubrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: CV Rajawali Press, 1989.
- Syafei, Rahmad, *Fiqh Muamalah*, Cet. II. Bandung: Pustaka Setia, 2004.
- Syafei, Rahmad, *Fiqh Muamalah*, Cet. III. Bandung: Pustaka Setia, 2006.
- Tim Penyusun, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Lisensi*, Cet. I. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Widjaja, Gunawan, *Waralaba*, Cet. II. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Wijaya, I.G.Rai, *Merancang Suatu Kontrak (Contract drafting Teori dan Praktek)*, Jakarta: Kesaint Blanc, 2002.

B. INTERNET

Abdul Aziz, “Konsep Dasar Bimbingan Belajar”, <http://makalahdanskripsi.blogspot.com/2008/07/07/konsep-dasar-bimbingan-belajar.html>, diakses tanggal 25 Februari 2012.

Anonymous, “Mengenal Istilah Dalam Waralaba”, <http://www.wirausaha.com/2007/07/07/mengenal-istilah-dalam-waralaba/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

Anonymous, “Regulasi Waralaba di Indonesia”, <http://deperin.go.id/2005/11/07/regulasi-waralaba-di-indonesia/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

Anonymous, “Sejarah Franchise”, <http://www.franchise.com/2006/06/16/sejarah-franchise/>, diakses tanggal 20 Januari 20.

Anonymous, “Tinjauan Hukum tentang Peraturan waralaba di Indonesia”, <http://ekonid.com/2005/09/07/tinjauan-hukum-tentang-waralaba-di-indonesia/>, diakses tanggal 22 Januari 2012.

BR Internasional, “Asal Usul *Franchise*”, <http://www.brindonesfia.com/2004/06/20/asal-usul-franchise/>, diakses tanggal 20 Januari 2012.

Iman Sjahputra, “Franchise: Perikatan Haki Yang Diperluas”, <http://wordpress.com/2008/03/30/waralaba/>, diakses tanggal 08 Maret 2012.