ANALISIS YURIDIS MENGENAI PENYELESAIAN SENGKETA DALAM BIDANG FRANCHISE (WARALABA)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Hukum Pada Bagian Hukum dan Bisnis

Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya

Oleh :

AGUNG S. WIBOWO

02033100192

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS HUKUM

2008

S
346.07 57
Wib
a
e-031321
2008

ANALISIS YURIDIS MENGENAI PENYELESAIAN SENGKETA DALAM BIDANG FRANCHISE (WARALABA)

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
UPT PERPUSTAKAAN

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Hukum Pada Bagian Hukum dan Bisnis

Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya

Oleh :

AGUNG S. WIBOWO

02033100192

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS HUKUM

2008

Telah diuji dan lulus pada :

Hari : Sabtu

Tanggal : 15 November 2008

Nama	:	AGUNG S. WIBOWO
Nomor Induk Mahasiswa	:	02033100192
Program Kekhususan	:	Studi Hukum dan Bisnis
Judul Skripsi	:	ANALISIS YURIDIS MENGENAI PENYELESAIAN SENGKETA DALAM BIDANG FRANCHISE (WARALABA)

TIM PENGUJI :

1. Ketua : H.M. Rasyid Ariman, SH, MH ( )
2. Sekretaris : Antonius Subadi, AR. SH, MH ( )
3. Anggota : Arfianna Novera, SH, M.Hum ( )
4. Anggota : Hj. Djasmaniar M, SH, MS ( )

Inderalaya, 15 November 2008

Mengetahui :

Dekan,

H.M.Rasyid Ariman, SH., M.H

NIP. 130 604 256

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS HUKUM

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama	:	AGUNG S. WIBOWO
Nomor Induk Mahasiswa	:	02033100192
Program Kekhususan	:	Studi Hukum dan Bisnis
Judul Skripsi	:	ANALISIS YURIDIS MENGENAI PENYELESAIAN SENGKETA DALAM BIDANG FRANCHISE (WARALABA)

Palembang, 15 November 2008

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama,	Pembimbing Pembantu,
Arfianna Novera, SH, M.Hum	Antonius Suhadi, AR. SH,MH
NIP. 131 789 519	NIP. 130 902 333

MOTTO :

"Faber est suae quisque fortunae"

Dipersembahkan untuk :

- Mama & Papa Tercinta
- (Alm) Ayah & Emak di MD
- Saudara-Saudaraku Tersayang Yuk Dewi, K' Arif, Yuk Nita, Utami
- Cung-Cung..
- Nopriana Oktavia
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan YME yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **ANALISIS YURIDIS MENGENAI PENYELESAIAN SENGKETA DALAM BIDANG FRANCHISE (WARALABA)** guna melengkapi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya. Didalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, maka sumbangan pemikiran demi kesempurnaan selanjutnya sangat penulis harapkan agar skripsi ini bermanfaat bagi semua yang membacanya.

Pada kesempatan ini tidak lupa penulis menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada para pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya. Terima kasih yang tak terhingga penulis haturkan kepada :

1. **Bapak H.M. Rasyid Ariman, SH, MH,** selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya.
2. **Ibu Arfianna Novera, SH, M.Hum,** selaku Pembimbing Utama serta **Bapak Antonius Suhadi, AR. SH, MH,** selaku Pembimbing Pembantu yang sudah banyak membantu penulis didalam penulisan skripsi ini.
3. **Bapak M. Rasyid, SH, M.Hum,** selaku Pembimbing Akademik yang telah banyak membantu penulis sewaktu aktif mengikuti perkuliahan.

4. **Mama dan Papa**, yang selalu memberikan dorongan kepada penulis. saudara-saudaraku **Yuk Dewi, K' Arif, Yuk Nita, Utami** dan **dedek Kenny** yang telah memberi support kepada penulis.
5. **Nopriana Oktavia**, yang telah memberikan motivasi kepada penulis menjelang akhir masa sebagai mahasiswa. Love u JelekQ..
6. Teman-teman di Fakultas Hukum sore, **Mohan, Oki, Eja Raden, Reja Jason, Yanuar, BB, Hari Suharto, Pepen, Ade** dan semua teman-teman lain yang tak dapat disebutkan satu persatu.
7. Adik-adik tingkat yang telah membantu penulis, dari yang cuek sampai yang paling bawel.
8. Teman-teman seperjuanganku di **Himpunan Mahasiswa Fakultas Hukum Sore** serta di **Asian Law Student Association (ALSA), BEM FH UNSRI, GEMAPALA WIGWAM** (*Thank's untuk waktu yang tak terlupakan*)

Palembang, 15 November 2008

Penulis

Agung S. Wibowo

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PENGESAHAN ii

MOTTO iv

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI vii

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Permasalahan 7

C. Tujuan Penelitian 7

D. Manfaat Penelitian 7

E. Ruang Lingkup Penelitian 8

F. Metode Penelitian 8

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perjanjian Pada Umumnya 11

1. Pengertian Perjanjian 11

2. Sahnya Perjanjian 14

3. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian 16

4. Wanprestasi dalam Perjanjian 17

5. Berakhirnya Perjanjian 17

UPT PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
NO. DAFTAR 091321
TANGGAL 06 OCT 2009

B. Ketentuan Umum Mengenai *Franchising* (Waralaba) 19

1. Sejarah *Franchising* (Waralaba) 19

2. Pengertian *Franchising* (Waralaba) 21

3. Bentuk-Bentuk *Franchising* (Waralaba) 24

4. Karakter Yuridis *Franchising* (Waralaba) 27

BAB III

PEMBAHASAN

A. Hak dan Kewajiban *Franchisor* dan *Franchisee* 35

1. Pihak-Pihak dalam Perjanjian *Franchising* (Waralaba) 35

2. Prosedur Pengadaan Perjanjian Franchise (Waralaba) 35

3. Hak dan Kewajiban Pihak Franchisor dan Franchisee dalam perjanjian yang mereka sepakati 39

4. Berakhirnya Perjanjian Franchise (Waralaba) 48

B. Penyelesaian Sengketa Antara Franchisor dan Franchisee Apabila Terjadi Sengketa Didalam Perjanjian Franchising (Waralaba) 54

1. Faktor-Faktor Penyebab Sengketa 54

2. Cara Penyelesaian Sengketa 57

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan 63

B. Saran 65

DAFTAR PUSTAKA 67

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di Indonesia dewasa ini, aspek kegiatan ekonomi pada umumnya dan aspek bisnis pada khususnya mendapat imbas dari globalisasi. Dengan adanya hubungan (relasi) pelaku ekonomi nasional yang berbisnis di Indonesia, dan pelaku ekonomi luar negeri memunculkan transaksi-transaksi bisnis yang baru. Yang sebelumnya tidak mendapat pematian, ataupun belum tumbuh di kalangan pelaku bisnis.

Warren J. Keegen dalam bukunya Global Marketing Management mengatakan bahwa pengusaha yang ingin mengembangkan usahanya secara international dapat melakukan beberapa macam pilihan cara. Pengembangan usaha ini diwujudkan dalam berbagai bentuk seperti:[1]

1. Melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor impor
2. Dengan pemberian lisensi
3. Melakukan *Franchising* (Waralaba)
4. Membentuk perusahaan patungan (*Joint Ventures*)
5. Melakukan penanaman modal langsung (*Foreign Direct Investment*) dengan kepemilikan yang menyeluruh, atau melalui *merger*, *konsolidasi* maupun *akuisisi*.

---

[1] Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis : Waralaba*, Penerbit Rajawali Press, 2001. Hal. 1

Pengembangan usaha tersebut sebenarnya merupakan suatu hubungan-hubungan hukum antara para pelaku bisnis. Sebagai suatu hubungan hukum membawa suatu konsekuensi berupa adanya hak dan kewajiban pada pelaku bisnis. Hak dan kewajiban ini dilindungi oleh hukum.Untuk dapat dilindungi oleh hukum maka harus ada seperangkat ketentuan hukum yang mengaturnya. Sehubungan dengan itu perlu diperhatikan bagaimana kesiapan hukum Indonesia mengenai *Franchising*. Pembangunan di bidang perekonomian merupakan pembangunan yang paling utama di Indonesia. Hal ini dikarenakan keberhasilan di bidang ekonomi akan mendukung pembangunan di bidang lainnya. Dengan kata lain jika masyarakat sudah sejahtera, maka lebih mudah bagi pemerintah untuk melaksanakan pembangunan di bidang politik, sosial budaya dan hankam. Salah satu cara untuk mendapatkan kesejahteraan ekonomi bagi masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha.

Wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri karena dalam wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan lebih jauh, wirausaha dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain yang ada di sekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk menjadi wirausahawan. Banyak cara untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Masing-masing pilihan mempunyai kelebihan dan kekurangan. Mendirikan bisnis sendiri mempunyai kelebihan dalam hal pengaturan yang

dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik bisnis, sedangkan kekurangannya, sistem bisnis belum berjalan, pasar belum ada, sehingga sering terjadi bisnis yang baru dibangun akhirnya gagal.

Membeli sistem bisnis yang sudah jadi mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis sudah tercipta dan siap pakai, si pembeli bisnis tinggal menjalankan saja di dalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula pasar sudah ada, sehingga pemilik bisnis baru ini tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Kelemahannya adalah pemilik modal tidak akan bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya.

Pesatnya pertumbuhan bisnis *Franchising* (Waralaba) di indonesia membuktikan bahwa telah terjadi perubahan cara pandang dalam konsep jaringan distribusi barang dan jasa yang ada selama ini, karena dalam sistem bisnis seperti ini memungkinkan seorang pengusaha melaksanakan upaya perluasan usaha dengan membuka jaringan outlet diberbagai tempat tanpa harus mengeluarkan biaya dan investasi sendiri. Hal inilah yang semakin membuat sistem *Franchising* (Waralaba) semakin berkembang di Indonesia. Dilihat dari segi bisnis, sistem *Franchising* (Waralaba) ini boleh dikatakan tidak memiliki resiko kerugian secara langsung, baik terhadap resiko investasi, persaingan, kesalahan manajemen dan maupun perhitungan penguasaan pasar. Dan juga sistem *Franchising* (Waralaba) ini merupakan suatu upaya perluasan jaringan usaha dan sarana mendistribusikan barang / jasa tanpa perlu menanamkan investasi secara langsung.

Jenis *Franchising* (Waralaba) ini secara garis besar dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu :[2]

1. Waralaba luar negeri, cenderung lebih disukai karena sistemnya lebih jelas, merek sudah diterima diberbagai dunia, dan dirasakan lebih bergengsi.
2. Waralaba dalam negeri, juga menjadi salah satu pilihan investasi untuk orang-orang yang ingin cepat menjadi pengusaha tetapi tidak memiliki pengetahuan cukup piranti awal dan kelanjutan usaha ini yang disediakan oleh pemilik waralaba.

Pemilik dari metode ini disebut "*Franchisor*" sedang pembeli yang berhak untuk menggunakan metode itu disebut "*Franchisee*". Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, diketahui bahwa waralaba merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut pemberi waralaba (*Franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut penerima waralaba (*Franchisee*) untuk mendistibusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *Franchisor*. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba (*Franchise agreement*).[3]

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini

---

[2] http://moneymom.info/category/*Franchise*-waralaba/, Diakses pada tanggal 15 Februari 2008

[3] http ://www.sm*Franchise*.com-/*Franchise*/istilahwaralaba.html, Diakses pada tanggal 23 Mei 2008

dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian Waralaba (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *Franchisor* bagi para *Franchisee*-nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *Franchisee* dan *Franchisor*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *Franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *Franchisee* kepada *Franchisor*, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketetentuan lain yang mengatur hubungan antara *Franchisee* dengan *Franchisor*.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Akan tetapi sering terjadi das sein menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian.

Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi untuk memberikan ganti rugi kepadanya. Kemungkinan pihak dirugikan mendapatkan ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum positif di Indonesia.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi tersebut. Wanprestasi dari pihak *Franchisee* dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *Franchisee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak *Franchisor* dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada *Franchisee* sesuai dengan yang diperjanjikan, tidak mau membantu *Franchisee* dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya, dan lain-lain. Semua bentuk wanprestasi dapat terjadi pada semua usaha waralaba, maka dengan adanya wanprestasi tersebut dibutuhkan penyelesaiannya yang tidak merugikan kedua belah pihak, maka penyelesaian

permasalahan tersebut akan menjadi perhatian yang akan penulis coba untuk membahasnya didalam skripsi ini.

B. Permasalahan

Dari latar belakang diatas, ada 2 (dua) persoalan utama yang akan dibahas :

1. Bagaimanakah hak dan kewajiban *Franchisor* dan *Franchisee* dalam perjanjian *Franchising* (Waralaba).
2. Bagaimanakah proses penyelesaian sengketa dalam bidang *Franchising* (Waralaba).

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis peran *Franchisor* dan *Franchisee* dalam perjanjian *Franchising* (waralaba) dan untuk mengetahui bagaimanakah proses penyelesaian sengketa dalam bidang *Franchising* ini.

D. Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penulisan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kewajiban hukum Dengan penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat teoritis yang berupa pengembangan Ilmu Hukum khususnya bidang hukum bisnis yang menyangkut waralaba (*Franchise*).

a. Bahan Hukum Primer

1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

2) Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Tentang waralaba

3) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 12/ M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

b. Bahan Hukum Sekunder

1) Buku-buku umum tentang hukum dan buku-buku khusus tentang *Franchising* (Waralaba)

2) Data-data yang diperoleh dari Internet

3) Hasil Penelitian

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan Hukum Tersier, yaitu karya-karya ilmiah, bahan seminar dan pendapat para sarjana yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas.

3. **Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dilakukan di Perpustakaan Universitas Sriwijaya, Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya dan Internet.

4. **Teknik Pengumpulan Data**

a. Studi dokumen adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari sumber-sumber data dan bahan-bahan hukum yang berhubungan dengan penelitian ini.

b. Pencarian data melalui Internet (*browsing*)

5. **Analisis Data**

Analisis data dilaksanakan dengan cara kualitatif dengan menguraikan data yang didapat secara sistematis, kemudian diambil satu kesimpulan yang bersifat umum.

DAFTAR PUSTAKA

Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia,* Penerbit PT. Citra Aditya Bandung, 2000

Dov Izroeh, *Franchising And The Total Distribution System,* Penerbit Loqman, London, 1972

Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis : Waralaba,* Penerbit Rajawali Press, Jakarta 2001

Handoyo Dipo, *Sukses Memperoleh Dana Usaha,* Penerbit Pustaka Utama Grafiti, Jakarta, 1993

H. Hilman Hadikusuma, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum,* Penerbit CV. Mandar Maju, Bandung,

Mariam Darus Badrulzaman, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III (Hukum Perikatan dengan penjelasan), Penerbit Alumni, Bandung

Marsidah, Perlindungan Hukum Bagi *Franchisee* Bidang Usaha Perhotelan : analisis tentang Hubungan Hukum antara *Franchisee* dengan *Franchisor* dan Pemasok Barang (studi di Hotel Horison Palembang), Tesis pada Program Pascasarjana UNSRI 2007

Martin Mendehlson, *Franchising,* Penerbit Pustaka Binaan Presindo, Jakarta, 1997

Munir Fuadi, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis),* Penerbit P.T. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1997

R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Penerbit PT. Intermasa, Jakarta, 1979

R. Wiryono Projodikoro, *Asas-Asas Hukum Perjanjian,* Sumur, Bandung, 1983

Sudargo Gautama, *Segi-Segi Hak Milik Intelektual*, Penerbit Alumni, Bandung 1989

Kitab Undang-undang Hukum Perdata (Terj. : Prof. R. Subekti dan Tjokrosudibio)

Perundang-undangan :

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

Sumber Lain :

http://moneymom.info/category/*Franchise*-waralaba/,

http ://www.smFranchise.com-/Franchise/istilahwaralaba.html

www.franchiseindonesia.web.id/basic/waralaba/sejarah-franchise-atau-waralaba

http://hukumonline.com/detail.asp?id=20227&cl=Berita