

DAFTAR ISI

PENGANTAR REDAKSI

Kerjasama pemberantasan kejahatan Transnasional di kawasan asean
Oleh: Usmawadi 1991-2016

Proses pembentukan kebiasaan internasional Sebagai sumber hukum internasional dan permasalahannya
Oleh: Syahmin Ak. 2017-2032

Legal aspect of industrial waste problems in japan
Oleh: Azhar 2033-2058

Apakah ilmu hukum adalah ilmu?
Oleh: Amir Syarifudin dan Indah Febriani 2059-2072

Hak azasi manusia di bidang perburuhan dan hak buruh untuk hidup sejahtera
Oleh: Zulkarnain Ibrahim 2073-2096

Komentar terhadap pandangan hart dan konsep keadilan aristoteles serta kritik terhadap teori (ilmu) hukum
Oleh: Rosmala Polani 2097-2106

Dimensi hukum tanggung jawab pemerintah daerah terhadap penegakan hukum lingkungan dalam perspektif otonomi daerah
Oleh: Iza Rumesten RS. 2107-2134

Pembentukan perjanjian bisnis Dengan sistem franchise/ waralaba
Oleh: Antonius Suhadi 2135-2144

Program televisi indonesia dalam perspektif hukum lingkungan
Oleh: Agus Ngadino 2145-2166

Analisis terhadap kebijakan Sistem pemidanaan uu pajak dan retribusi Daerah Di indonesia
Oleh: Rasyid Ariman 2167-2178

Aspek filosofis dalam hukum ekonomi Oleh: Indah Febriani	2179-2194
Kajian aspek hukum dalam penggunaan teknologi informasi berbasis multimedia Oleh: Hamonangan Albariansyah	2195-2216
Pancasila sebagai sumber hukum di indonesia Oleh: Kurnisar	2217-2236
Perlindungan hukum terhadap merek-merek terkenal asing maupun lokal: ditinjau dari undang-undang No. 15 tahun 2001 tentang merek Oleh: Putu Samawati	2237-2260
Perlindungan Hukum Terhadap Penanaman Modal Asing Dalam menunjang pembangunan Oleh: Sri Handayani	2261-2278

02 0106011001010347
**PEMBENTUKAN PERJANJIAN BISNIS
DENGAN SISTEM FRANCHISE/ WARALABA**

Oleh:
Antonius Suhadi A.R.
(Dosen Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya)

ABSTRAK:

Karya tulis yang berjudul "Pembentukan Perjanjian Bisnis dengan Sistem Franchise/ Waralaba" ini akan menguraikan mekanisme penyusunan atau pembentukan perjanjian bisnis dengan sistem waralaba serta akan menguraikan kewajiban dan hak antara franchisor (pemberi waralaba) dengan franchisee (penerima waralaba) sebagai mana yang diatur di dalam peraturan perundang-undangan khususnya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Adapun yang menjadi permasalahan:

1. Bagaimana perumusan dan penyusunan perjanjian franchise?
2. Bagaimana kewajiban dan hak para pihak dalam perjanjian franchise?

Katak kunci: Franchise, waralaba, franchisor, franchisee dan HAKI.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dewasa ini perkembangan dunia usaha sangat pesat. Hal ini terbukti banyaknya tradisi atau budaya bisnis dari luar negeri masuk ke masyarakat Indonesia, satu diantaranya adalah bisnis dengan sistem franchise. Bisnis dengan sistem franchise ini berhubungan dengan penggunaan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), diantaranya merek, rahasia dagang, paten, desain industry, dan lain-lainnya.

Pada permulaannya, bisnis franchise berkembang dalam praktek terutama di negara yang menganut sistem *common law*.¹ Dapat kita lihat di dalam praktek bisnis di Indonesia sistem bisnis franchise sangat berkembang pesat, hal ini terbukti banyaknya pengusaha-pengusaha asing dari Amerika mengadakan kerjasama bisnis dengan cara franchise.

¹ H. OK. Saidin, *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004, Hlm. 517.

Di kota-kota besar di Indonesia, kita dengan mudah menemukan bentuk usaha dengan sistem franchise, misalnya Kentucky Fried Chicken, California Fried Chicken, dan lain-lain.

Akan tetapi, perlu diketahui masuknya produk asing dengan sistem franchise ini ke dalam tatanan budaya masyarakat Indonesia, bukanlah suatu hal yang terjadi dengan tiba-tiba, tetapi melalui suatu proses yang diiringi dengan perubahan-perubahan fenomena masyarakat dalam tata pergaulan dunia. Masuknya bisnis dengan sistem franchise ini juga tidak lepas dari perjanjian TRIPS. Indonesia sebagai anggota WTO telah menandatangani perjanjian TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Right*). Sebagai konsekuensi dari penandatanganan tersebut, Indonesia diwajibkan menyesuaikan perundang-undangan domestiknya di bidang HaK Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) dengan standar minimum yang telah diatur di dalam TRIPS, diantaranya negara-negara anggota harus menyesuaikan jangka waktu perlindungan dengan standar TRIPS dan negara anggota juga harus membuat peraturan hukum tentang ke tujuh cabang Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) seperti yang tercantum di dalam TRIPS.²

Oleh karena Indonesia telah menandatangani perjanjian TRIPS, maka negara-negara anggota WTO yang bekerjasama dengan pengusaha Indonesia dengan sistem franchise akan merasa aman karena Hak Atas Kekayaan Intelektualnya dilindungi dengan standar minimal yang sifatnya Internasional. Sebagai konsekuensi dari hal tersebut, maka bisnis dengan sistem franchise berkembang pesat di Indonesia, hal ini juga karena dalam hukum perjanjian berlaku asas kebebasan berkontrak, sehingga para pelaku bisnis mempunyai kebebasan di dalam merumuskan isi perjanjian termasuk dalam perjanjian franchise sepanjang causanya halal.

Dari uraian di atas, penulis berkeinginan untuk menyusun karya tulis dengan judul "Pembentukan Perjanjian Bisnis dengan Sistem Waralaba"

B. Permasalahan

Bertitik tolak dari uraian latar belakang di atas, penulis mencoba berusaha mengedepankan beberapa pertanyaan:

1. Bagaimana perumusan dan penyusunan perjanjian franchise?
2. Bagaimana kewajiban dan hak para pihak dalam perjanjian franchise?

² AusAID, *Intellectual Property Rights (Elementary) Indonesia Australia Specialised Training Project* Phase II, 2002, Hlm. 131.

Pembahasan

A. Pengertian Franchise

Menurut Dominique Soilledent, sebagai dikutip oleh Fecix O. Subagjo, franchise diartikan sebagai suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara dua atau lebih perusahaan, satu pihak bertindak sebagai franchisor dan pihak lain sebagai franchise sebagai pemilik suatu merek dan *know how*, memberikan haknya kepada franchise untuk melakukan kegiatan bisnis berdasarkan merek *know how* itu.³

Rumusan di atas lebih mengarah kepada aspek hukum perikatan, dengan memberi penekanan pengertian pada kata “cara melakukan kerjasama dalam bidang bisnis tersebut”. Ditekankan pemilik suatu merek dan *know how*, untuk kemudian memberikan haknya kepada franchise untuk melakukan kegiatan bisnis berdasarkan merek dan *know how* tersebut. Kata merek *know how* serta hak perlu digarisbawahi karena dalam transaksi bisnis franchise merek dan *know how* yang kemudian menjadi obyek perikatan.

Menurut PP No. 16 Tahun 1977, franchise atau waralaba adalah sebagai perikatan, dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penunjukan barang dan jasa.

Dari definisi tersebut, menurut Gunawan Wijaya dapat diuraikan hal-hal sebagai berikut:

1. Waralaba merupakan suatu perikatan.
2. Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha.
3. Waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan jasa.⁴

Sedangkan menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259 Tahun 1997 yang merupakan pelaksanaan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997, waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) atau penemuan atau ciri khas usaha yang

³ H. OK. Saidin, *op.cit.*, Hlm. 514.

⁴ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba (Suatu Panduan Praktis)*, PT Raja Grafindo Persada, 2002, Hlm. 48-49.

dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang-barang dan atau jasa.

Dari ketiga definisi tersebut, jelas bahwa franchise/ franchising/ waralaba adalah suatu perikatan yang obyeknya adalah Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), dalam arti suatu perikatan untuk memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) di dalam kegiatan bisnis untuk memproduksi barang dan jasa.

Adapun para pihak dalam franchise atau waralaba adalah:

1. Pemberi waralaba atau franchisor
Pemberi waralaba ini dapat badan usaha atau perorangan.
2. Penerima waralaba atau franchisee
Penerima waralaba ini juga dapat badan usaha atau perorangan.

B. Pengaturan Waralaba atau Franchise

Ada beberapa ketentuan yang mengatur perjanjian waralaba:

1. Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.
2. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
3. Oleh karena waralaba atau franchise adalah suatu perjanjian, maka waralaba tunduk pada ketentuan umum Buku III Titel I dan Titel II Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, sebagai dasar hukum berlakunya peraturan umum tersebut adalah Pasal 1319 KUH Perdata yang menyatakan perjanjian bernama dan tidak bernama tunduk pada peraturan umum dari Buku III Titel I dan II dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

C. Pembentukan Waralaba atau Franchise

Berdasarkan Pasal 2 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997, 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.

Menurut ketentuan Pasal 3 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada penerima waralaba secara tertulis dan benar sekurang-kurangnya mengenai:

1. Nama pihak pemberi waralaba berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya. Keterangan mengenai pemberi waralaba menyangkut identitas, antara lain: nama, alamat tempat usaha, nama dan alamat pemberi waralaba,

keterangan mengenai penerima waralaba yang pernah dan masih melakukan perikatan, dan kondisi keuangan.

2. Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) atau penemuan ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba.
3. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba, antara lain: mengenai cara pembayaran, ganti rugi, wilayah pemasaran, dan pengawasan mutu.
4. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan pemberi waralaba kepada penerima waralaba.
5. Hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba.
6. Pengakhiran, pembatalan dan perpanjangan perjanjian waralaba serta hal-hal lain yang perlu diketahui penerima waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba.

Berdasarkan ketentuan Pasal 7 (1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259/Mpp/KEP/7/1997 dinyatakan bahwa perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba sekurang-kurangnya memuat klausula:

1. Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak. Khusus yang berhubungan dengan identitas pemberi waralaba ketentuan Pasal 9 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan menyatakan bahwa:
 - a. Pemberi waralaba dari luar negeri harus mempunyai bukti legalitas dari instansi berwenang di negara asalnya dan diketahui oleh pejabat perwakilan RI setempat.
 - b. Pemberi waralaba dari dalam negeri wajib memiliki SIUP dan izin usaha dari departemen teknis lainnya.
2. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian.
3. Nama dan jenis HAKI, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
4. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba.
5. Wilayah pemasaran.
6. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian.
7. Cara penyelesaian perselisihan.
8. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian.

9. Tata cara pembayaran imbalan.
10. Penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil.
11. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada penerima waralaba.
12. Pilihan hukum

Perjanjian waralaba yang dilaksanakan di Indonesia berlaku hukum Indonesia (Pasal 2 ayat (2) Keputusan Menteri Perdagangan dan Perindustrian No.259/MPP/KEP/7/1997).

Berdasarkan Pasal 7 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 perjanjian waralaba beserta keterangan tertulis sebagaimana yang dirumuskan dalam Pasal 3 ayat (1) dari peraturan pemerintah tersebut harus didaftarkan di Departemen Perindustrian dan Perdagangan oleh penerima waralaba paling lambat 30 hari terhitung sejak berlakunya perjanjian waralaba.

D. Kewajiban dan Hak Pemberi Waralaba/ Franchisor dan Penerima Waralaba/ Franchisee

Kewajiban Pemberi Waralaba

Pemberi waralaba berkewajiban:

1. Memberikan segala informasi yang berhubungan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen, cara penjualan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
2. Memberikan bantuan pada penerima waralaba, pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

Hak Pemberi Waralaba

Adapun hak pemberi waralaba adalah:

1. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
2. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
3. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
4. Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal tertentu untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya.

5. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.
6. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis/serupa yang dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha waralaba yang ia jalankan.
7. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya,
8. Meminta dilaksanakannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba.
9. Meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba apabila perjanjian waralaba berakhir.
10. Melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba apabila perjanjian waralaba berakhir.
11. Melarang untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung atau tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) penemuan atau ciri khas usaha apabila perjanjian waralaba berakhir.
12. Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.

Kewajiban Penerima Waralaba

1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan pemberi waralaba guna melaksanakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.
2. Memberikan keleluasaan kepada pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala secara tiba-tiba.
3. Memberikan laporan-laporan, baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba.
4. Wajib membeli barang modal tertentu dan barang tertentu lainnya sampai waktu tertentu dalam rangka melaksanakan waralaba dari pemberi waralaba.
5. Menjaga kerahasiaan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.
6. Melaporkan segala pelanggaran Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha yang ditemukan dalam praktek.

7. Tidak memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha, selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan.
8. Melakukan pendaftaran waralaba.
9. Tidak melakukan kegiatan sejenis/ serupa, baik langsung maupun tidak langsung yang akan menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.
10. Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
11. Mengembalikan seluruh data informasi maupun keterangan yang diperolehnya, apabila perjanjian waralaba berakhir.
12. Tidak memanfaatkan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba apabila waralaba telah berakhir.
13. Apabila waralaba berakhir, tidak melakukan kegiatan sejenis/serupa dengan menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.

Hak Penerima Waralaba

Penerima waralaba memiliki hak:

1. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha, yaitu sistem manajemen, cara penjualan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba yang diperlukan olehnya. Untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.
2. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba pemanfaatan dan atau penggunaan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), penemuan atau ciri khas usaha.

Apabila diperhatikan tentang uraian hak dan kewajiban dari pihak pemberi waralaba atau franchisor dan penerima waralaba atau franchise, jelas tampak timpang dalam arti kewajiban dari penerima waralaba sangat begitu banyak, sedangkan tidak diimbangi dengan hak yang cukup memadai.

Sedangkan kewajiban dari pemberi waralaba, kewajibannya sangat begitu ringan dan haknya terhadap penerima waralaba sangat begitu banyak. Sehingga memberatkan bagi penerima waralaba.

Penutup

A. Kesimpulan

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan:

1. Bahwa perumusan perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dan didaftarkan di kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan.
2. Kewajiban antara pemberi waralaba dan kewajiban penerima waralaba, demikian pula hak penerima waralaba sangat tidak seimbang, dalam arti kewajiban dari pihak penerima waralaba sangat begitu berat dan tidak diimbangi dengan hak yang memadai. Sebaliknya, kewajiban dari pemberi waralaba sangat begitu sedikit, sedangkan haknya terhadap penerima waralaba sangat begitu banyak. Disinilah akan terjadi ketidakadilan.

B. Saran

Hendaknya perlu dipertimbangkan kewajiban dan hak penerima waralaba terhadap kewajiban dan hak pemberi waralaba.

Daftar Pustaka

AusAID, *Intellectual Property Rights (Elementary)*, Indonesia Australia Specialised Training Project"Phase II, 2002.

Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba (Suatu Panduan Praktis)*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.

H. OK. Saidin, SH., M.Hum., *Aspek Hukum Hak Kekayaan intelektual (Intellectual Property Rights)*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.

Subekti R., S.H. Prof. dan Tjitro Sudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Pradnya Paramita, Jakarta, 1992.

Biodata Penulis

Antonius Suhadi AR, S.H.,M.H adalah dosen tetap Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya, beliau lahir di Yogyakarta pada tanggal 12 Desember 1952. Gelar S1nya diselesaikan di Universitas Gajah Mada pada tahun 1979, sedangkan Pendidikan S2nya diselesaikan di Universitas Sriwijaya pada tahun 2008. Beliau mengambil spesialisasi hukum dagang dan mengasuh mata kuliah Hukum Perusahaan, Hukum Koperasi, Hukum Perlindungan Konsumen, Hukum Transportasi dan Kapita Selekta Hukum Dagang. Selain aktif mengajar di Fakultas Hukum Inderalaya beliau juga aktif mengajar di Fakultas Hukum Sore Kampus Palembang dan di Universitas Swasta lainnya.