

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pembangunan nasional bertujuan untuk mewujudkan masyarakat Indonesia yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan UUD 1945. Guna mencapai tujuan tersebut pemerintah telah menetapkan tujuan nasional yang dituangkan dalam Pembukaan UUD 1945 yaitu melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia, mencerdaskan kehidupan bangsa, serta ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi dan keadilan sosial.

Pelaksanaan pembangunan nasional dilakukan oleh seluruh rakyat Indonesia dengan segala kekuatan yang dimiliki oleh bangsa Indonesia yaitu sumber daya alam, sumber daya manusia, ilmu pengetahuan dan teknologi, serta persatuan dan kesatuan bangsa. Demikian juga dengan pemerintah menetapkan kebijakan-kebijakan yang mendukung penyelenggaraan pembangunan nasional sehingga pelaksanaan pembangunan tersebut dapat terarah dalam rangka pencapaian tujuan pembangunan nasional.

Pelaksanaan pembangunan harus senantiasa memperhatikan keserasian, keselarasan dan keseimbangan berbagai unsur pembangunan termasuk di bidang ekonomi. Pelaksanaan pembangunan ekonomi diarahkan kepada terwujudnya perekonomian nasional yang berpihak pada ekonomi kerakyatan, merata, mandiri, andal, berkeadilan dan mampu bersaing di kancah perekonomian internasional.

Dalam dunia internasional, globalisasi akan mempengaruhi kegiatan perekonomian di Indonesia dan merupakan salah satu aspek yang harus diperhatikan pula dalam rangka melakukan aktivitas bisnis. Persaingan yang ketat menuntut para pelaku bisnis di Indonesia untuk berusaha dalam kondisi perekonomian di negara kita yang belum kembali normal sejak terjadinya krisis moneter. Pelaku bisnis di Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah yang harus sudah mulai memikirkan nasibnya agar dapat terus bertahan. Salah satu cara untuk bertahan adalah dengan adanya pola distribusi barang dan jasa yang baik sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan serta diserap oleh konsumen secara optimal. Oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang efektif dalam rangka memperluas jaringan usaha. Cara yang dianggap efektif dalam memperluas jaringan usaha saat ini salah satunya melalui format bisnis Waralaba atau *Franchise*.

Format bisnis waralaba merupakan format bisnis yang telah terbukti mampu meningkatkan pengembangan perekonomian dan merupakan sistem yang tepat bagi terciptanya pemerataan kesempatan berusaha. Saat ini pengembangan usaha melalui sistem waralaba (*franchise*) mulai banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi, waralaba merupakan suatu alternatif lain di samping saluran konvensional yang dimiliki perusahaan sendiri. Cara ini memungkinkan untuk mengembangkan saluran distribusi yang berhasil tanpa harus membutuhkan investasi besar-besaran dari pihak induknya. Umumnya format bisnis waralaba berkembang di sektor yang padat karya, sehingga sangat cocok dikembangkan di Indonesia, yang saat ini memiliki lebih dari

240 juta penduduk. Bisnis waralaba seperti Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken, Mc. Donald, Dunkin Donut's dan lain sebagainya berkembang pesat. Di samping keberhasilan waralaba asing, banyak juga kisah sukses waralaba yang berskala nasional. Bisnis waralaba di Indonesia sebenarnya sudah dirintis cukup lama dalam skala bisnis nasional oleh Es Teler 77, yang sudah mulai menggunakan sistem waralaba untuk pertama kali di Solo pada tahun 1987, Rudy Hadisuwarno Salon, Ayam Goreng Mbok Berek, Ayam Bakar Wong Solo, Sop Ayam Pak Min Klaten dan lain sebagainya yang juga mengalami pertumbuhan yang baik. Berkembangnya waralaba lokal diharapkan dapat menjadi pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar untuk meningkatkan keberadaannya sehingga pada nantinya dapat memperkuat perekonomian bangsa Indonesia.<sup>1</sup>

Menurut penelitian Amir Karamoy seorang konsultan bisnis waralaba, di Indonesia telah terjadi perkembangan bisnis waralaba yang dahsyat. Pada pertengahan tahun 1990 jumlah waralaba asing ada 6, di tahun 1996 telah melonjak lebih dari 141. Sementara waralaba lokal dari angka 21 telah berubah menjadi 26. Total penjualan waralaba asing di Indonesia pada tahun 1996 berjumlah Rp 500 milyar, belum termasuk impor dan bahan baku dan upah tenaga kerja asing. Hal ini menunjukkan bahwa betapa perdagangan dengan sistem waralaba sudah begitu sukses di Indonesia.<sup>2</sup>

Perdagangan dengan menggunakan sistem waralaba dibangun atas dasar hubungan perjanjian, yang dikenal dengan perjanjian waralaba

---

<sup>1</sup> [www.amirkaramoy.blogspot.com](http://www.amirkaramoy.blogspot.com)

<sup>2</sup> [www.amirkaramoy.blogspot.com](http://www.amirkaramoy.blogspot.com)

(*franchise*), yang akan melahirkan hak dan kewajiban para pihak. Perjanjian waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik waralaba atau yang disebut *franchisor* dan pemegang waralaba yang disebut *franchisee*. Setiap pemegang waralaba pada umumnya mempunyai standar perjanjian yang ditawarkan kepada para calon penerima waralaba untuk dapat disepakati, dimana bentuk perjanjian yang telah dibuat oleh pemberi waralaba ini disusun oleh para ahli hukumnya sehingga substansinya sebagian besar menguntungkan pemilik waralaba atau minimal tidak merugikannya serta dapat melindungi pemilik waralaba.

Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba ini ditandai dengan ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar. Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang dibuat oleh pemilik waralaba. Pemberi waralaba menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh penerima waralaba yang memungkinkan pemberi waralaba dapat membatalkan apabila dia menilai penerima waralaba tidak dapat memenuhi kewajibannya. Pemberi waralaba memiliki kekuasaan untuk menilai semua aspek usaha penerima waralaba, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi penerima waralaba dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan pemberi waralaba untuk memperbaharui perjanjian.<sup>3</sup> Hal ini tentu saja mengakibatkan kerugian bagi penerima waralaba yang telah menginvestasikan modalnya melalui bisnis waralaba tersebut.

---

<sup>3</sup> David Hess, 1995, dalam Suharnoko, 2005, *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*, Pranaka Media, Jakarta, hlm. 52

Melihat kondisi yang seperti ini, sudah saatnya seluruh sektor yang terlibat dalam bisnis waralaba untuk berbenah diri, termasuk juga di bidang hukum. Sesungguhnya waralaba hanya memiliki satu aspek yang didambakan baik oleh pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba, yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.<sup>4</sup> Kepastian dan perlindungan hukum menjadi persyaratan utama yang harus dimiliki agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, apalagi bisnis dengan sistem waralaba saat ini sedang mengalami perkembangan yang sangat baik, terutama pertumbuhan waralaba lokal yang diharapkan bisa menjadi pengembangan pola kemitraan antara usaha kecil dan menengah.

Pemerintah sendiri telah mengeluarkan ketentuan mengenai waralaba pada tahun 1997 yaitu Peraturan Pemerintah Indonesia No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan 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, yang diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Namun ketentuan ini terkesan seadanya dan baru mengatur pokok-pokok tertentu saja, serta belum memberi perlindungan yang sempurna bagi posisi penerima waralaba.

Berdasarkan pertimbangan di atas maka dalam penulisan skripsi ini penulis akan mencoba membahas mengenai perlindungan penerima waralaba

---

<sup>4</sup> Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, 2004, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm. 14

dalam hal terjadinya pemutusan perjanjian waralaba yang dituangkan dalam judul **“Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (*Franchisee*) Dalam Hal Pemutusan Perjanjian Waralaba.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis menemukan beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pemutusan perjanjian waralaba dan perlindungan bagi penerima waralaba:

1. Bagaimanakah pengaturan dan prosedur pelaksanaan bisnis waralaba di Indonesia?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal terjadinya pemutusan perjanjian waralaba oleh pemberi waralaba (*franchisor*)?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan mengkaji pengaturan dan prosedur pelaksanaan bisnis waralaba di Indonesia
2. Untuk mengetahui dan mengkaji perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal terjadinya pemutusan perjanjian waralaba oleh pemberi waralaba (*franchisor*).

### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian yang dituangkan dalam skripsi ini diharapkan memiliki manfaat yang dapat ditinjau dari segi teoritis dan segi praktis:

### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan dan memberikan wawasan yang lebih luas dalam mempelajari hukum, khususnya tentang waralaba dan hukum perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan memberi masukan bagi pihak-pihak yang terkait seperti pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melakukan perjanjian waralaba.

## **E. Keaslian Penelitian**

Karya ini merupakan karya asli dari penulis. Faktanya bahwa topik yang dikaji ini merupakan topik yang cukup populer. Telah banyak karya tulis yang membahas tentang waralaba (*franchise*). Pada umumnya karya-karya tersebut merupakan pendapat hukum dari para pakar yang berwenang terhadap bidangnya masing-masing. Penulis dalam hal ini lebih khusus mengkaji tentang perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal pemutusan perjanjian waralaba (*franchise*) oleh pemberi waralaba (*franchisor*). Penulisan ini murni merupakan penelitian ilmu hukum sebagai ilmu yang berdiri sendiri. Berusaha untuk selalu mempertahankan sifat ilmiah, tanpa pendapat yang mengajukan keberpihakan terhadap sesuatu yang dianggap kebenaran, sebagaimana batasan dalam penulisan ilmiah pada tingkatan pendidikan strata satu di Indonesia.

## **F. Batasan Konsep**

Guna memberikan pemahaman dan penafsiran yang sama terhadap beberapa istilah yang dipergunakan dalam penelitian ini, berikut disajikan batasan konsep atau pengertian istilah yang berkaitan dengan objek penelitian sebagai berikut:

1. Perlindungan Hukum adalah upaya memberikan perlindungan dari segi hukum terhadap hak para pihak dalam perjanjian.
2. Waralaba (*Franchise*) adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.
3. Pemberi Waralaba (*Franchisor*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.
4. Penerima Waralaba (*Franchisee*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian hukum empiris, dengan cara melakukan penelitian lapangan untuk memperoleh data primer dan meneliti bahan pustaka untuk memperoleh data sekunder.

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari penelitian lapangan yang dilakukan oleh penulis melalui wawancara dengan narasumber.

### b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua yaitu:

1) Bahan hukum primer yaitu ketentuan perundang-undangan yang terdiri dari:

- a) Undang-Undang Dasar 1945
- b) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata)
- c) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- d) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M.Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba
- e) Peraturan perundang-undangan lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

2) Bahan hukum sekunder yaitu data yang diperoleh dari bahan-bahan kepustakaan, literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

## 3. Metode Pengumpulan Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui studi kepustakaan dan studi lapangan yang penjabarannya adalah sebagai berikut:

a. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku, literatur dan tulisan mengenai masalah yang diteliti.

b. Studi Lapangan

Studi lapangan merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara langsung terhadap narasumber penelitian.

4. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Klaten.

5. Narasumber Penelitian

Narasumber dalam penelitian ini adalah:

- a. Pemilik Waralaba
- b. Penerima Waralaba

6. Metode Analisis

Metode analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari penelitian disajikan dan diolah berdasarkan kualitas dan kebenarannya dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Data yang diperoleh dari penelitian di klasifikasikan sesuai dengan permasalahan dalam penelitian.
- b. Hasil klasifikasi data selanjutnya di sistematisasikan.
- c. Data yang telah di sistematisasikan kemudian di analisis untuk dijadikan dasar dalam pengambilan kesimpulan.

## **H. Sistematika Penulisan Hukum**

Guna memudahkan dalam memahami isi dari skripsi ini, berikut disajikan sistematika penulisan hukum dari skripsi ini yang terbagi ke dalam beberapa bab dan masing-masing bab terbagi lagi ke dalam beberapa sub bab. Adapun masing-masing bab tersebut adalah :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab pendahuluan ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan keaslian penelitian yang merupakan bekal dasar bagi penulis dalam menyusun skripsi ini. Selanjutnya pada bab ini juga diuraikan tentang batasan konsep serta metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, sumber data, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data dan analisis data. Pada akhir dari bab ini disajikan sistematika penulisan hukum.

### **BAB II PEMBAHASAN**

Pada bab ini diuraikan dan dibahas beberapa hal yang berkaitan dengan perjanjian dan waralaba. Adapun uraian pada bab ini meliputi: Pengertian dan Dasar Hukum Perjanjian, Syarat Sahnya Perjanjian, Asas-asas Dalam Perjanjian, Wanprestasi dan Akibat Hukumnya Dalam Perjanjian, Pengertian dan Dasar Hukum Perjanjian Waralaba, Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba, serta Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba. Pada akhir dari bab ini diuraikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaturan dan Prosedur Pelaksanaan Bisnis Waralaba di Indonesia serta Perlindungan Hukum bagi Penerima Waralaba (*Franchisee*) Dalam Hal

Terjadinya Pemutusan Perjanjian Waralaba oleh Pemberi Waralaba (*Franchisor*).

### BAB III PENUTUP

Pada bab ini disajikan kesimpulan yang merupakan jawaban terhadap permasalahan dalam skripsi ini dan sekaligus disajikan saran yang merupakan sumbangan pemikiran dan rekomendasi dari penulis tentang perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal pemutusan perjanjian waralaba.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN