

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Pembangunan masyarakat di bidang perekonomian merupakan hal yang paling utama di Indonesia. Keberhasilan pembangunan di bidang ekonomi akan mendukung pembangunan di bidang lainnya sehingga dapat mewujudkan kesejahteraan masyarakat. 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. Pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk menjadi wirausahawan. Menurut pendapat pengusaha Ciputra sebagaimana dikutip dalam harian Kompas, Indonesia saat ini baru memiliki sekitar 400.000 wiraswasta atau sekitar 0,18 persen dari penduduk Indonesia. Menurut hasil dari suatu penelitian, jumlah wirausaha di suatu Negara harus minimal 2 persen untuk dapat menggerakkan pertumbuhan ekonomi.<sup>1</sup>

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Sehubungan dengan berwirausaha dengan membeli bisnis yang sudah ada, dikenal istilah *franchise*/ waralaba. Bisnis Waralaba yang ada misalnya

---

<sup>1</sup> Ester Lince Napitipulu, Kompas, *Wirausaha Indonesia Hanya 0,18 Persen*, Selasa 2 September 2008

seperti Es teler 77, Kentucky Fried Chicken, Country Donuts, Papa Ron's Pizza, Melia Laundry & Dry Cleaning dan sebagainya. Di Indonesia, waralaba berkembang cukup baik dan diperkirakan tumbuh 10 persen. Pertumbuhan 10 persen tersebut termasuk jenis usaha waralaba lokal yang secara sistem sebenarnya belum dapat dikategorikan sebagai waralaba. Jumlah *franchisee* (pembeli waralaba) dan *Business Opportunity* (BO) lokal di Indonesia saat ini masing-masing 60 dan 390 unit, atau total 450 unit usaha. Jumlah *franchisee* asing hanya sekitar 250 unit usaha.<sup>2</sup> Menurut bentuknya sebagai bisnis waralaba memiliki dua jenis kegiatan:<sup>3</sup>

1. Waralaba produk dan merek dagang.
2. Waralaba format bisnis.

Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba.

Waralaba format bisnis menurut pengertian yang diberikan oleh Martin Mandelson sebagaimana dikutip oleh Gunawan Widjaja dalam bukunya Waralaba, waralaba format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pemberi waralaba) kepada pihak lain (penerima waralaba).<sup>4</sup> Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di dalam Pasal 1 ayat (1) yang dimaksud dengan waralaba adalah "hak khusus

---

<sup>2</sup> [www.venuemagz.com](http://www.venuemagz.com), Anang Sukandar, *Pertumbuhan Waralaba Melambat*, 2008, 9 September 2008

<sup>3</sup> Gunawan Widjaja, 2003, *Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm 13

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm 14

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". Pemilik dari metode ini disebut "*franchisor*" sedang pembeli yang berhak untuk menggunakan metode tersebut disebut "*franchisee*". Berdasarkan pengertian tersebut dapat 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 mendistribusikan 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*).<sup>5</sup>

Waralaba/ *franchise* belum diatur secara khusus didalam undang-undang tetapi hanya diatur di dalam peraturan pemerintah. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba merupakan peraturan baru yang menggantikan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba apabila dibandingkan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba terdapat beberapa perbedaan, antara lain mengenai kriteria untuk disebut sebagai waralaba salah satunya adalah dengan adanya kewajiban pendaftaran hak kekayaan intelektual, kewajiban untuk

---

<sup>5</sup> [www.smfranchise.com](http://www.smfranchise.com), Tri Raharjo, *Arti Waralaba*, 8 September 2008

melakukan pembinaan terhadap penerima waralaba/ *franchisee*, kewajiban pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan perjanjian waralaba. Kewajiban pendaftaran hak kekayaan intelektual berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di dalam Pasal 3 butir (f) merupakan salah satu kriteria untuk dapat disebut sebagai usaha waralaba/ franchise. Kewajiban bagi pemberi waralaba/ *franchisor* dan penerima waralaba/ *franchisee* untuk melakukan pendaftaran hak kekayaan intelektual banyak menuai kontroversi. Pasal 3 hanya bisa dipenuhi perusahaan menengah dan besar. Usaha kecil hampir tidak memiliki kemampuan untuk memenuhi kriteria tersebut. Kriteria pasal 3 terlalu berat sehingga memberatkan *franchise* kecil.<sup>6</sup> Ketentuan Pasal 3 tersebut dianggap terlalu membebani sehingga ada kemungkinan pelaku usaha akan beralih ke lisensi.

Pembinaan terhadap penerima waralaba/ *franchisee* wajib dilakukan oleh pemberi waralaba/ *franchisor* dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan berdasarkan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di dalam Pasal 8. Ketentuan ini berbeda apabila dibandingkan dengan peraturan sebelumnya yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Pada Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba ketentuan mengenai pembinaan terhadap *franchisee* bukan merupakan kewajiban, apabila tidak dilakukan maka tidak ada sanksi yang tegas bagi pemberi waralaba/ *franchisor*. Kewajiban pendaftaran prospektus

---

<sup>6</sup> [www.ramli31.blogspot.com](http://www.ramli31.blogspot.com), Ramli, *PP No 42 Menuai Pro dan Kontra*, 10 September 2008

penawaran waralaba dan perjanjian waralaba diatur di dalam Pasal 10 dan 11 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, di dalam Pasal 16, apabila pemberi waralaba/ *franchisor* tidak melakukan pembinaan dan pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan perjanjian waralaba maka dapat dikenai sanksi berupa peringatan tertulis, denda bahkan hingga pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

Permasalahan yang ada sekarang adalah apakah para pelaku usaha khususnya waralaba Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta dalam melakukan perjanjian waralaba/ *franchise* telah melaksanakan ketentuan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Hal-hal tersebut yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan penelitian terhadap Pelaksanaan Perjanjian Waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba khususnya mengenai kewajiban pendaftaran hak atas kekayaan intelektual, pembinaan terhadap penerima waralaba dan pendaftaran usaha waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta?

### **C. TUJUAN PENELITIAN**

Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba khususnya mengenai kewajiban pendaftaran hak atas kekayaan intelektual, pembinaan terhadap penerima waralaba dan pendaftaran usaha waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba di Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta.

### **D. MANFAAT PENELITIAN**

#### **1. Bagi Perkembangan Ilmu Hukum**

Penelitian ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu hukum pada umumnya dan khususnya bagi bidang hukum perjanjian jenis baru yaitu di bidang waralaba.

#### **2. Bagi Pemberi Waralaba**

Hasil penelitian ini nantinya dapat bermanfaat bagi pemberi waralaba untuk dapat dipergunakan sebagai bahan acuan tambahan dalam menyusun perjanjian waralaba.

#### **3. Bagi Penerima Waralaba**

Hasil penelitian ini nantinya dapat bermanfaat bagi penerima waralaba untuk dapat mencermati suatu perjanjian waralaba sehingga kesepakatan yang akan dicapai nantinya tidak akan merugikan para pihak serta pihak ketiga yang berkepentingan dengan isi perjanjian itu.

## E. KEASLIAN PENELITIAN

Penulis menyatakan bahwa Penulisan Hukum/ Skripsi ini merupakan hasil karya asli penulis, bukan merupakan duplikasi ataupun plagiasi dari hasil karya penulis lain. Apabila terdapat kesamaan dengan Penulisan Hukum/ Skripsi lain, maka dapat dijadikan sebagai pelengkap.

## F. BATASAN KONSEP

1. Pelaksanaan adalah proses, cara, perbuatan melaksanakan.<sup>7</sup>
2. Perjanjian adalah suatu perbuatan hukum dimana satu orang/ lebih mengikatkan dirinya dan saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.<sup>8</sup>
3. Waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba 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.
4. Pemberi Waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang

---

<sup>7</sup> Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, 2001, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, hlm 627

<sup>8</sup> Mariam Darus Badruzaman, 1983, *KUH Perdata Buku III : Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Alumni, Bandung, hlm 89

memberikan hak untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.

5. Penerima waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba 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**

Jenis penelitian hukum yang dilakukan adalah penelitian hukum empiris yaitu penelitian dengan cara melakukan pendekatan masalah yang diteliti dengan sifat hukum yang nyata atau sesuai dengan kenyataan yang hidup di dalam masyarakat.<sup>9</sup>

### **2. Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Data primer yaitu data yang diperoleh peneliti dari sumber asalnya yang pertama, yang belum diolah dan diuraikan oleh orang lain.<sup>10</sup> Data primer dari penulisan hukum/ skripsi ini diperoleh dari wawancara dengan responden dan narasumber.

#### **b. Data Sekunder**

Data sekunder yaitu data yang diperoleh peneliti dari penelitian kepustakaan dan dokumentasi, yang merupakan hasil penelitian dan

---

<sup>9</sup> Hilman Hadikusuma, 1995, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, CV Mandar Maju, Bandung, hlm. 61

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm. 65



pengolahan orang lain dan sudah tersedia dalam bentuk buku-buku atau dokumentasi lainnya.<sup>11</sup> Data sekunder dari penulisan hukum/ skripsi ini terdiri dari bahan-bahan sebagai berikut:

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer yaitu bahan hukum yang mengikat.<sup>12</sup>

Bahan-bahan hukum primer dalam penulisan hukum/ skripsi ini meliputi:

- a) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- b) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
- c) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu bahan-bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer.<sup>13</sup> Bahan hukum sekunder dalam penulisan hukum/ skripsi ini adalah buku-buku, jurnal, website yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan hukum/ skripsi ini meliputi:

---

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, 2001, *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*, Grafindo, Jakarta, hlm. 12

<sup>13</sup> *Ibid*

a. Wawancara

Wawancara yaitu tanya jawab dalam bentuk komunikasi verbal (secara lisan), bertatap muka diantaranya “interviewer” (pewawancara) dengan para “informan” atau “responden” dan narasumber yang menjadi “interviewee” (interviewee), yaitu para anggota masyarakat yang akan diwawancarai.<sup>14</sup> Wawancara dilakukan dengan:

- 1) Kepala Bagian Human Resources Departement (HRD) Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta yaitu Bapak Bernardus Legowo Widhi Atmoko, S.H.
- 2) Staff bidang Perdagangan Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, yaitu Ibu Sukini.

b. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yaitu studi tentang bahan bacaan atau kumpulan buku-buku yang dibaca, yang juga berarti daftar bacaan.<sup>15</sup> Studi kepustakaan diambil dari buku-buku dan bahan-bahan bacaan lain yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas.

#### 4. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau daerah yang ditentukan dan dipilih sebagai tempat pengumpulan data di lapangan, untuk

---

<sup>14</sup> Hadikusuma, *op. cit.*, hlm 79

<sup>15</sup> *Ibid.*, hlm 44

menemukan jawaban terhadap masalah.<sup>16</sup> Penelitian ini mengambil lokasi di Melia Laundry & Dry Cleaning, Jalan Sengon Nomor 1 Janti Yogyakarta.

#### 5. Responden dan Narasumber

“Interviwi” (interviewee) yaitu orang-orang yang diwawancarai, yang akan memberikan penjelasan dan tanggapan lebih jauh atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh “interviewer” atau pewawancara.<sup>17</sup> Responden di dalam penelitian ini adalah Kepala Bagian Human Resources Departement (HRD) Melia Laundry & Dry Cleaning Yogyakarta yaitu bapak Bernardus Legowo Widhi Atmoko, S.H. Narasumber dalam penelitian ini adalah Staff bidang Perdagangan Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, yaitu Ibu Sukini.

#### 6. Metode Analisis

Metode analisis yang dipergunakan dalam penulisan hukum/skripsi ini yaitu menggunakan ukuran kualitatif dalam menganalisis data yang didapat dari penelitian. Metode analisis kualitatif yaitu metode dan teknik pengumpulan datanya memakai metode observasi yang berperan serta dengan wawancara terbatas terhadap responden dan narasumber, di dalam lokasi yang terbatas.<sup>18</sup> Setelah data tersebut

---

<sup>16</sup> *Ibid*, hlm. 67

<sup>17</sup> *Ibid*, hlm 75

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm 99

dianalisis selanjutnya akan ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode berpikir induktif.

#### **H. Sistematika Penulisan**

Bab I merupakan Pendahuluan diantaranya berisi Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan, Manfaat Penelitian, Keaslian Penelitian, Batasan Konsep, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan

Bab II merupakan Pembahasan diantaranya berisi Tinjauan Tentang Perjanjian, Tinjauan Tentang Waralaba/*franchise*, Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba Di Melia Laundry & Dry Cleaning.

Bab III merupakan Penutup diantaranya berisi Kesimpulan dan Saran.