

BAB III

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa di dalam pelaksanaannya kewajiban untuk melakukan pendaftaran hak atas kekayaan intelektual dan pembinaan terhadap penerima waralaba telah dilakukan oleh Pihak Melia Laundry & Dry Cleaning. Sedangkan kewajiban pendaftaran usaha waralaba yaitu pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan pendaftaran perjanjian waralaba belum dilakukan oleh Pihak Melia Laundry & Dry Cleaning sehingga tidak memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Apabila tidak memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), maka esensinya tidak dapat disebut sebagai waralaba walaupun telah memenuhi kriteria untuk dapat disebut sebagai waralaba sesuai dengan Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Pihak Melia Laundry & Dry Cleaning sampai saat ini masih dapat menjalankan usahanya tanpa dikenai sanksi oleh Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi karena belum adanya kesiapan dari dinas terkait. Hal ini menunjukkan bahwa pemberlakuan ketentuan yang ada di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba tidak efektif karena ketidaksiapan dan lemahnya fungsi pengawasan dari

Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi sebagai wakil pemerintah dalam menyelenggarakan waralaba.

Mengenai isi perjanjian Waralaba Melia Laundry & Dry Cleaning sudah memenuhi ketentuan Pasal 4 dan Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

B. SARAN

1. Bagi pihak Melia Laundry & Dry Cleaning sebaiknya segera mendaftarkan usaha waralabanya agar tidak dikenakan sanksi dari Dinas terkait.
2. Bagi Dinas Perdagangan, Perindustrian dan Koperasi sebaiknya melakukan pengawasan lebih lanjut dan memberikan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku terhadap usaha-usaha waralaba yang belum melakukan pendaftaran usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Ahmadi Miru, 2007, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Gunawan Widjaja, 2003, *Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- , 2004, *Lisensi atau Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Hilman Hadikusuma, 1995, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, CV Mandar Maju, Bandung
- Juajir Sumardi, 1995, *Aspek – Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung
- Mariam Darus Badruzaman, 1983, *KUH Perdata Buku III : Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Alumni, Bandung
- Martin Mandelson, 1993, *Franchising : Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta
- Mochamad Basarah dan Faiz Mufidin, 2008 *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, PT Cipta Aditya Bakti, Bandung
- Munir Fuady, 1999, *Hukum Kontrak : dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT Cipta Aditya Bakti, Bandung
- R. Setiawan, 1987, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung
- Salim H.S, 2003, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta
- Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, 2001, *Penelitian Hukum Normatif : Suatu Tinjauan Singkat*, Grafindo, Jakarta

Sudikno Mertokusumo, 1987, *Mengenal Hukum: Suatu Pengantar*, Liberty, Yogyakarta.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, 2001, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta

Artikel :

Ester Lince Napitipulu, Kompas, *Wirausaha Indonesia Hanya 0,18 Persen*, Selasa 2 September 2008

Website :

www.venuemagz.com, Anang Sukandar, *Pertumbuhan Waralaba Melambat 2008*, tanggal 9 September 2008

www.ramli31.blogspot.com, Ramli, *PP No 42 Menuai Pro dan Kontra*, tanggal 10 September 2008

www.smfranchise.com, Tri Raharjo, *Arti Waralaba*, tanggal 8 September 2008

Peraturan Perundang-undangan :

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 31/M-

DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

MELIA PILAR UTAMA

No : 543/MW-JG/XII/2008
Hal : Surat Keterangan Penelitian

Kepada Yth :

Pembantu Rektor III
Universitas Atmajaya Yogyakarta
Di
Tempat

Cc : Anastasia Kristiana

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini dari manajemen Melia Laundry dengan ini memberitahukan bahwa :

Nama : Anastasia Kristiana
NIM : 050509168
Alamat : Jl Wongsodirjan No 16 B Yogyakarta

Telah melakukan penelitian Melia Laundry & Drycleaning , Jl Sengon No 1 Janti Yogyakarta, untuk penyusunan skripsi.

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 19 Desember 2008

Melia Laundry & Drycleaning Yogyakarta



Bernardus
HRD - GA

GEWAARMERKT

~~AKTA~~ : ..SURAT.PERJANJIAN.WARALABA
..WORKSHOP.MELIA.LAUNDRY &
..DRYCLEANING.....

Nomor : ..817/DAF/XII/2007.....

Tanggal : ..17. November 2007.....
Desember



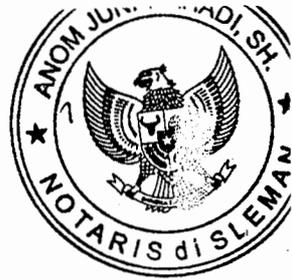
KANTOR
ANOM JUNPRAHADI, SH

NOTARIS
DAN
PEJABAT PEMBUAT AKTA TAJAH
DI KABUPATEN SLEMAN
YOGYAKARTA

Kantor :

• Jl. Magelang Km. 12
Tridadi, Sleman
Telp. (0274) 865805, Fax. (0274) 869462
Kabupaten Sleman

**SURAT PERJANJIAN WARALABA
WORKSHOP MELIA LAUNDRY & DRYCLEANING**



Pada hari ini senin tanggal 09 (sembilan) bulan Juli tahun 2007 (dua ribu tujuh) telah ditandatangani surat Perjanjian Waralaba, selanjutnya disebut Perjanjian, antara:

- i. Nama : Fen Saparita
Alamat : Jl. Sengon No. 1 RT.04 RW.02 Karangbendo, Banguntapan
: Jogjakarta

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama MELIA LAUNDRY & DRYCLEANING, sebuah perusahaan jasa laundry dan drycleaning dengan merek MELIA, yang berkedudukan hukum di Jl. Sengon No. 1 RT.04 RW.02 Karangbendo, Banguntapan Jogjakarta, selanjutnya disebut sebagai "PIHAK PERTAMA"

dan

- ii. Nama : ANDI HARUN
Alamat : Jln. KH Wahid Hasyim SEMPAJA, SAMARINDA UTARA

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Pribadi yang berkedudukan hukum di Jln. KH Wahid Hasyim SEMPAJA, SAMARINDA UTARA selanjutnya disebut sebagai "PIHAK KEDUA"

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA secara bersama-sama, selanjutnya disebut Para Pihak atau Kedua Pihak, menerangkan bahwa Kedua Pihak telah menyepakati segala aturan berkaitan dengan pemberian waralaba oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA untuk mendirikan, membangun, dan mengoperasikan Workshop MELIA Laundry & drycleaning, melalui sistem waralaba yang dimiliki oleh PIHAK PERTAMA, dengan ketentuan yang diatur dalam pasal-pasal sebagai berikut:

**Pasal 1
Terminologi**

MELIA: adalah merek dagang yang dimiliki oleh PIHAK PERTAMA dan telah disahkan oleh Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual (HAKI), pada tanggal 31 Agustus 2005 nomor agenda IDM 000048107.

HAKI: singkatan dari Hak Atas Kekayaan Intelektual.

af



Waralaba: ijin yang diberikan secara sah dengan ikatan perjanjian tertentu kepada pihak lain untuk menggunakan sistem pengelolaan dan pengoperasian kegiatan usaha yang dimiliki oleh perseorangan atau badan hukum kepada perseorangan atau badan hukum lainnya, dalam batas waktu tertentu.

Sistem Waralaba: dokumen-dokumen, cara-cara, prosedur-prosedur, alur kerja, strategi-strategi, teknologi, paten, serta HAKI lainnya yang secara terpisah, berurutan atau bersama-sama digunakan untuk mengoperasikan sebuah kesatuan kegiatan usaha komersial.

Goodwill: penilaian baik orang lain atau pihak-pihak lain atas HAKI dan seluruh sistem waralaba yang berharga berkaitan dengan kegiatan usaha.

Workshop Melia: tempat atau lokasi tertentu yang ditujukan sebagai pusat pelaksanaan kegiatan produksi MELIA Laundry & Drycleaning dalam satu zona tertentu yang dilengkapi dengan peralatan dan mesin-mesin.

Counter Melia: tempat atau lokasi tertentu yang ditujukan sebagai titik layanan kepada masyarakat sebagai pengguna jasa MELIA.

Franchise Fee: biaya yang dibayarkan oleh investor kepada pihak pemberi waralaba, dalam hal ini adalah Pihak Kedua, atas izin yang diperoleh untuk menggunakan sistem waralaba.

Royalty Fee: biaya yang timbul karena sebuah pihak pemakaian atau menggunakan sebagian atau seluruh goodwill atau kekayaan intelektual (HAKI) milik pihak lain. Royalti harus dibayarkan oleh pihak pemakai kepada pihak pemilik.

Pasal 2 Pemberian Waralaba

1. PIHAK PERTAMA memberikan *waralaba* kepada PIHAK KEDUA, di mana selanjutnya PIHAK KEDUA berhak secara sah membangun, mendirikan, mengoperasikan dan mengembangkan usaha workshop laundry dan drycleaning dengan merek MELIA selanjutnya disebut WORKSHOP MELIA.
2. PIHAK KEDUA menerima waralaba tersebut dan dengan itikad baik akan menggunakan secara jujur dan benar sesuai hukum yang berlaku.
3. PIHAK KEDUA berhak menggunakan waralaba tersebut untuk diterapkan pada lokasi yang ditetapkan yaitu yang di Jl H Ir Juanda No 27 Samarinda selanjutnya disebut sebagai LOKASI, dengan hak eksklusif untuk membangun jaringan Counter Melia dalam 1 (satu) zona yang disebut Zona Samarinda yang wilayah dan batasannya digambarkan dalam peta yang ada pada lampiran Lampiran 1, selanjutnya disebut ZONA.

Handwritten signature or initials.



4. PIHAK KEDUA tidak berhak untuk mengalihkan, memindahtangankan, menjual atau menyewakan waralaba yang diterima dari PIHAK PERTAMA kepada pihak lain manapun, tanpa persetujuan tertulis dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 3

Jangka Waktu dan Dimulainya

1. Jangka waktu perjanjian ini berlaku selama 5 (lima) tahun terhitung efektif sejak tanggal ditandatanganinya perjanjian ini.
2. PIHAK KEDUA harus memulai kegiatan pelaksanaan WORKSHOP MELIA selambat-lambatnya 90 (sembilan puluh) hari terhitung sejak Pembayaran Tanda Jadi, yaitu sebesar 10% (sepuluh persen) dari Franchise Fee.
3. Apabila setelah waktu yang disebut pada Pasal 3.2 di atas PIHAK KEDUA belum membuka atau memulai kegiatan usaha tanpa pemberitahuan apapun kepada PIHAK PERTAMA, maka keadaan tersebut bisa mengakibatkan hilangnya seluruh hak yang diatur dalam perjanjian ini, dan tidak ada kewajiban PIHAK PERTAMA untuk mengembalikan uang atau pembayaran yang telah diterima dari PIHAK KEDUA.
4. Pada akhir jangka waktu perjanjian, waralaba ini akan secara otomatis berakhir kecuali diperpanjang.
5. Dalam hal waralaba diperpanjang, kedua pihak akan membuat kesepakatan secara tertulis yang akan dijadikan sebagai addendum yang tidak terpisah dari perjanjian ini, selambat-lambatnya 3 (tiga bulan) sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian. Hal-hal teknis tentang perpanjangan perjanjian ini diatur dalam Pasal 16.

Pasal 4

Hak Atas Kekayaan Intelektual

1. PIHAK PERTAMA memberikan hak kepada PIHAK KEDUA untuk menggunakan HAKI yang tercakup dalam sistem waralaba, terbatas hanya untuk kegiatan-kegiatan yang diatur dan diijinkan oleh perjanjian ini.
2. Penggunaan HAKI di luar kegiatan yang diatur Pasal 4.1 di atas, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan atau tanpa kesengajaan, dianggap sebagai pelanggaran terhadap HAKI yang selanjutnya dapat diperkarakan secara hukum.
3. PIHAK KEDUA sepakat untuk menjaga *goodwill* yang melekat pada sistem waralaba, dan menggunakannya secara terbatas hanya untuk kegiatan-kegiatan yang berkaitan dan sesuai dengan perjanjian.
4. PIHAK PERTAMA akan memantau dengan upaya-upaya yang wajar segala tindakan PIHAK KEDUA dalam menggunakan HAKI serta *goodwill* dan akan melakukan teguran-teguran apabila terjadi penyimpangan, pelanggaran atau penyalahgunaan.

Handwritten initials or signature.



5. PIHAK KEDUA tidak diperbolehkan menggunakan HAKI yang tercakup dalam sistem waralaba sebagai nama atau bagian dari nama apapun dari sebuah perusahaan, persekutuan atau badan hukum lain apapun yang dibentuk oleh PIHAK KEDUA.
6. PIHAK KEDUA tidak diperbolehkan melakukan perubahan, pengurangan atau penambahan pada atribut-atribut, lambang-lambang atau semboyan-semboyan yang melekat pada HAKI, di luar ketentuan yang telah ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA, kecuali atas ijin dan persetujuan tertulis dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 5

Tanggung Jawab dan Kewajiban Pihak Pertama

1. PIHAK PERTAMA bertanggung jawab atas keabsahan merek dagang, sistem pengoperasian, teknologi dan segala bentuk HAKI lainnya yang tercakup dalam sistem waralaba yang diberikannya, didukung oleh bukti-bukti yang sah menurut hukum, perundang-undangan dan seluruh peraturan resmi yang berlaku.
2. PIHAK PERTAMA bertanggung jawab terhadap seluruh gugatan atau tuntutan pihak-pihak lain yang terjadi berkaitan dengan keabsahan sistem waralaba dan bertanggung jawab terhadap hasil serta dampak yang terjadi akibat penerapan sistem waralaba yang diberikannya.
3. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk memenuhi segala kebutuhan barang, persediaan, bahan baku, suku cadang serta segala peralatan dan perlengkapan seperti dicantumkan pada Lampiran 3, untuk kepentingan persiapan pembukaan Workshop Melia di lokasi yang ditentukan.
4. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk mendampingi PIHAK KEDUA dalam melakukan perekrutan tenaga kerja yang akan dipekerjakan dalam kegiatan operasional WORKSHOP MELIA.
5. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk melakukan pelatihan-pelatihan seperti dicantumkan dalam Lampiran 4, kepada PIHAK KEDUA atau orang-orang yang ditunjuk oleh PIHAK KEDUA, guna mempersiapkan pembukaan Workshop Melia.
6. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk melaksanakan instalasi dan pemasangan seluruh peralatan produksi dan peralatan lainnya yang disediakan oleh PIHAK PERTAMA sesuai Pasal 5.3.
7. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk menempatkan seorang tenaga ahli produksi yang akan menjadi pendamping dalam kegiatan operasional produksi selama 30 (tiga puluh) hari pertama setelah pembukaan. Waktu pendampingan ini bisa diperpanjang dengan membuat perjanjian terpisah antara Kedua Pihak.
8. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk menyediakan dan menginstal sistem komputerisasi proses untuk digunakan dalam proses kegiatan administrasi dan keuangan dan melatih PIHAK KEDUA untuk mengoperasikan sistem komputerisasi tersebut.

211



9. PIHAK PERTAMA berkewajiban memberikan konsultasi tentang strategi serta program program pemasaran mulai dari sebelum pembukaan, selama pembukaan maupun pada saat kegiatan Workshop Melia berjalan. Secara lebih rinci, hal-hal terkait dengan strategi dan program pemasaran akan diatur pada Pasal 19 perjanjian ini.
10. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk memberikan konsultasi kepada PIHAK KEDUA segala hal yang berkaitan dengan seluruh permasalahan produksi serta administrasi yang terjadi selama berjalannya kegiatan usaha. Selanjutnya secara lebih rinci, hal-hal terkait dengan organisasi, pengadaan tenaga kerja serta program-program pelatihan untuk pengembangan sumber daya manusia akan diatur dalam Pasal 20 perjanjian ini.
11. PIHAK PERTAMA berkewajiban memberikan informasi kepada PIHAK KEDUA atas segala perkembangan, penambahan atau perubahan-perubahan lain terkait dengan sistem waralaba.
12. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk memenuhi segala hak PIHAK KEDUA yang timbul berkaitan dengan perjanjian ini.
13. PIHAK PERTAMA berkewajiban untuk memenuhi seluruh biaya yang diperlukan untuk menunaikan tanggung jawab dan kewajibannya.

Pasal 6 Tanggung Jawab dan Kewajiban Pihak Kedua

1. PIHAK KEDUA bertanggung jawab atas kesesuaiannya dengan sistem waralaba, seluruh kegiatan pelaksanaan outlet waralaba, dan bertanggung jawab atas seluruh hasil serta dampak langsung maupun tidak langsung, yang ditimbulkan dari pelaksanaan yang menyimpang dari sistem waralaba.
2. PIHAK KEDUA bertanggung jawab atas segala gugatan atau tuntutan pihak lain terhadap manapun yang timbul akibat penyimpangan kegiatan yang dilakukan seperti disebutkan dalam Pasal 6.1.
3. PIHAK KEDUA bertanggung jawab untuk memenuhi legalitas pelaksanaan kegiatan usaha dan seluruh administrasi yang dipersyaratkan, termasuk dan tidak terbatas pada: Surat Ijin Usaha Perdagangan, Ijin Gangguan, NPWP, Ijin Lokasi Usaha dan seluruh persyaratan lain yang diperlukan.
4. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk menyediakan ruangan di lokasi yang akan digunakan sebagai WORKSHOP MELIA dengan rancangan, kualitas dan spesifikasi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA.
5. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk menyediakan segala perlengkapan yang diperlukan untuk mengoperasikan outlet waralaba di luar barang-barang yang disediakan oleh PIHAK PERTAMA seperti tercantum pada Lampiran 3.

AI



6. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk melengkapi LOKASI dengan fasilitas-fasilitas utama, yaitu:
 - a) instalasi listrik dengan daya yang cukup, b) instalasi air bersih dengan kualitas yang memenuhi standar, c) instalasi jaringan uap, d) instalasi pembuangan air limbah, e) instalasi jaringan komputer dan internet, serta f) instalasi jaringan telepon dan fax yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan operasional usaha WORKSHOP MELIA secara efektif.
7. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk memenuhi seluruh kebutuhan tenaga kerja untuk menjalankan dan mengoperasikan WORKSHOP MELIA sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA.
8. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk menyediakan dan memenuhi pasokan bahan baku yang memenuhi standar kualitas yang ditentukan oleh PIHAK PERTAMA dalam seluruh pelaksanaan kegiatan produksi.
9. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk mengadakan persediaan produksi dan barang-barang lain seperti dicantumkan pada Lampiran 5 dari PIHAK PERTAMA demi terjaganya kualitas dan standarisasi hasil produksi.
10. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk membuat laporan tertulis kepada PIHAK PERTAMA, secara periodik mencakup seluruh perkembangan, pencapaian serta masalah-masalah yang timbul dalam pengoperasian WORKSHOP MELIA selama periode yang ditentukan oleh PIHAK PERTAMA.
11. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk memenuhi segala hak PIHAK PERTAMA yang timbul berkaitan dengan perjanjian ini.
12. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk memenuhi seluruh biaya yang timbul atas kegiatan-kegiatan yang dilaksanakannya untuk menunaikan tanggung jawab dan kewajibannya.

Pasal 7
Hak - Hak Pihak Pertama

1. PIHAK PERTAMA berhak untuk memberikan target-target serta sasaran kinerja usaha tertentu yang harus dipenuhi oleh PIHAK KEDUA. Secara lebih rinci, perihal sasaran kinerja usaha ini akan diatur pada Pasal 21 perjanjian ini.
2. PIHAK PERTAMA berhak untuk memberikan kepada PIHAK KEDUA usulan, pemikiran, pertimbangan atau pemecahan masalah yang terkait dengan pelaksanaan sistem waralaba.
3. PIHAK PERTAMA berhak untuk menentukan standar kualitas bahan baku, alat dan perlengkapan kerja, mesin-mesin produksi, tenaga kerja, serta sistem pendukung operasi yang digunakan untuk mengoperasikan Workshop Melia.
4. PIHAK PERTAMA berhak untuk melakukan perubahan, penambahan atau pengurangan dengan pertimbangan apapun terhadap sistem waralaba, dengan memberitahukan secara tertulis kepada PIHAK KEDUA sekurang-kurangnya 30 (tiga puluh) hari sebelum diberlakukannya perubahan tersebut.



5. PIHAK PERTAMA berhak untuk mengajukan pembebanan biaya tambahan terhadap dukungan-dukungan atau tindakan-tindakan tambahan atas permintaan PIHAK KEDUA yang tidak termasuk kewajiban PIHAK PERTAMA.
6. PIHAK PERTAMA berhak untuk menentukan kegiatan pemasaran dan penjualan guna membantu PIHAK KEDUA mencapai target dan kinerja usahanya, serta meningkatkan *goodwill* yang melekat pada sistem waralabanya, seperti diatur pada Pasal 19 Perjanjian ini.
7. PIHAK PERTAMA berhak untuk melakukan pemantauan dan evaluasi serta mendapatkan laporan atas kinerja yang dicapai oleh PIHAK KEDUA serta kesesuaian pelaksanaan usaha dengan sistem waralaba yang telah ditetapkan, melalui segala macam cara yang wajar dan tidak melanggar aturan hukum yang berlaku.

Pasal 8
Hak - Hak Pihak Kedua

1. PIHAK KEDUA berhak untuk melakukan strategi penjualan yang dinilai tepat untuk mencapai target-target dan kinerja usaha yang ditentukan, dengan tetap memperhatikan aturan dan ketentuan standar yang ditetapkan PIHAK PERTAMA.
2. PIHAK KEDUA berhak untuk memberikan masukan, usulan dan mengajukan persetujuan kepada PIHAK PERTAMA untuk segala hal yang berhubungan dengan pengoperasian WORKSHOP MELIA dan belum tercantum dalam sistem waralaba.
3. PIHAK KEDUA berhak untuk menentukan pengelolaan tenaga kerja dan sumber daya yang ada dengan cara apapun dengan tetap tunduk pada standar sistem waralaba yang ditentukan.
4. PIHAK KEDUA berhak untuk menunjuk orang perseorangan yang diberi tanggung jawab secara sebagian atau sepenuhnya, untuk menjalankan kegiatan operasional di WORKSHOP MELIA, dengan tanggung jawab sepenuhnya tetap berada pada PIHAK KEDUA.
5. PIHAK KEDUA berhak untuk mengajukan dukungan tambahan kepada PIHAK PERTAMA dalam hal penyelesaian sebuah masalah yang tidak bisa diatasi sendiri atau dalam hal pengembangan usaha lebih lanjut.
6. PIHAK KEDUA berhak untuk mendapatkan informasi-informasi terbaru berkaitan dengan sistem waralaba dalam rangka meningkatkan kinerja usaha WORKSHOP MELIA yang dijelankannya.

At



Pasal 9

Biaya Waralaba, Royalti dan Biaya - Biaya Lain

1. Biaya Waralaba atau *Franchise Fee*, yaitu biaya yang dikenakan 1 (satu) kali selama jangka waktu 5 tahun, atas waralaba yang diberikan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA, yang ditetapkan pada lampiran tersendiri dan tidak terpisah dari Surat Perjanjian ini.
Untuk masa waralaba sepanjang jangka waktu perjanjian seperti dicantumkan pada Pasal 3.1 di atas.
2. Biaya Waralaba tersebut harus telah dibayarkan seluruhnya oleh PIHAK KEDUA dan diterima secara penuh oleh PIHAK PERTAMA selambat-lambatnya pada hari ditandatanganinya perjanjian ini. Keterlambatan dalam pembayaran Biaya Waralaba dapat mengakibatkan batalnya perjanjian ini dan hilangnya waralaba yang dimiliki oleh PIHAK KEDUA.
3. Royalti, yaitu bagian dari pendapatan kotor bulanan yang diperoleh oleh PIHAK KEDUA atas kegiatan usaha WORKSHOP MELIA yang harus disetorkan kepada PIHAK PERTAMA sebagai imbalan atas sistem waralaba serta dapat digunakan untuk melakukan segala dukungan yang dilakukan bagi PIHAK KEDUA, ditetapkan sebesar 8 % (delapan persen) dan dibayarkan mulai bulan (VII) ketujuh setelah workshop berjalan.
4. Royalti harus telah dibayarkan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA pada tanggal 10 setiap bulan atau hari sebelumnya apabila tanggal 10 pada bulan yang bersangkutan jatuh pada hari libur. Keterlambatan pembayaran Royalti dapat mengakibatkan dikenakan denda keterlambatan sebesar 1% (satu persen) dari nilai yang harus dibayarkan dengan batas maksimal selama 30 (tiga puluh) hari, dan akan ditagihkan pada periode penagihan berikutnya.
5. Perhitungan Royalti didasarkan pada laporan pendapatan bulanan PIHAK KEDUA yang harus diterima oleh PIHAK PERTAMA selambat-lambatnya tanggal 5 setiap bulan atau hari sebelumnya apabila tanggal 5 pada bulan yang bersangkutan jatuh pada hari libur.
6. Mulai dari bulan XIII (ketiga belas) dibebankan Biaya Dukungan Pemasaran, yaitu biaya yang dibayarkan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA sebagai imbalan atas segala bentuk dukungan pemasaran dan peningkatan reputasi produk yang dilakukan oleh PIHAK PERTAMA. Besar Biaya Dukungan Pemasaran ini ditetapkan sebesar 1,5 % (satu setengah persen) yang diperhitungkan dari pendapatan kotor bulanan.
7. Biaya Dukungan Pemasaran diperhitungkan dan dibayarkan bersama-sama dengan penghitungan dan pembayaran Royalti.
8. Biaya implementasi sistem komputerisasi administrasi WORKSHOP MELIA ditetapkan sebesar Rp. 300.000,- (Tiga ratus ribu rupiah) per bulan dan diterapkan mulai bulan XIII (ketiga belas) dan dibayarkan setiap tiga bulan di muka.
9. Biaya - Biaya lain dapat ditetapkan atas barang, tindakan, kegiatan, atau jasa-jasa lainnya yang harus dikirim atau dilakukan oleh PIHAK PERTAMA atas permintaan PIHAK KEDUA. Biaya-biaya tersebut akan disepakati sebelumnya dengan pernyataan tertulis mengenai besar, tempo dan cara pembayarannya.



10. Pajak yang timbul atas seluruh transaksi ditanggung oleh masing-masing pihak sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Secara lebih rinci, perihal perpajakan akan diatur dalam Pasal 22 perjanjian ini.
11. Seluruh administrasi pembayaran dilakukan dengan menyetorkan dana dalam jumlah yang sesuai dengan jumlah yang ditentukan pada surat tagihan (invoice) ke rekening PIHAK PERTAMA yang telah ditentukan sebelumnya, atau menyerahkan sejumlah uang tunai atau giro kepada orang atau pejabat yang secara sah ditunjuk oleh PIHAK PERTAMA dengan memberikan tanda bukti penerimaan yang sah.
12. Pembayaran dengan cek atau giro dianggap sah apabila telah dibukukan ke dalam rekening PIHAK PERTAMA.

Pasal 10
Produk, Layanan dan Penetapan Harga

1. Produk dan layanan yang ditawarkan di Workshop Melia, adalah produk yang telah ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA dan telah menjadi pengetahuan dan kesepakatan bersama tentang nilai jual, keunggulan serta keunikannya.
2. Harga produk-produk yang diproduksi dan dijual di WORKSHOP MELIA ditetapkan secara bersama-sama oleh Kedua Pihak dengan Surat Keputusan Harga yang dibuat oleh PIHAK KEDUA dan ditandatangani oleh Kedua Pihak.
3. Apabila disepakati perubahan harga, maka Surat Keputusan Harga harus sudah diselesaikan selambat-lambatnya 15 (lima belas) hari sebelum tanggal diterapkannya perubahan harga tersebut.
4. Penetapan harga jual dipertimbangkan dari kondisi ekonomi setempat, daya beli masyarakat dan dengan tetap menerapkan keseragaman harga pada wilayah tertentu.

Pasal 11
Jaringan Counter MELIA

1. PIHAK KEDUA berhak untuk mengembangkan jaringan Counter MELIA sesuai ketentuan Pasal 2.3, melalui mekanisme pemberian waralaba Counter Melia kepada pihak lain manapun.
2. Pembukaan counter di luar Zona yang ditentukan Pasal 2.3 memerlukan persetujuan tertulis dari PIHAK PERTAMA
3. Ketentuan teknis mengenai waralaba Counter Melia ini, termasuk dan tidak terbatas, besar biaya waralaba Counter Melia, barang dan peralatan yang harus diberikan, dukungan dan layanan yang diberikan, jumlah dan kualifikasi tenaga kerja yang diperlukan, pola hubungan usaha serta biaya-biaya yang diterapkan terhadap operasi Conter Melia tersebut, akan ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA dan akan segera memberitahukan kepada PIHAK KEDUA setiap perubahan yang dilakukan terhadapnya.



4. Terhadap biaya waralaba Counter Melia yang diterima dari setiap Counter Melia, dilakukan pembagian sebagai berikut:
 - a. 80% untuk PIHAK KEDUA
 - b. 20% untuk pihak-pihak manapun yang berhasil mendapatkan waralaba Counter Melia yang bersangkutan
5. Perjanjian waralaba Counter Melia dengan pihak-pihak lain dilakukan oleh PIHAK KEDUA, dengan mengatasnamakan PIHAK PERTAMA untuk wilayah operasi yang menjadi tanggungjawabnya dengan pihak penerima waralaba yang bersangkutan.

Pasal 12 Pemindahan Lokasi

1. Lokasi outlet waralaba yang ditetapkan sesuai Pasal 2.3 dapat dipindahkan oleh PIHAK KEDUA dengan alasan-alasan tertentu yang dapat diterima.
2. Dalam hal lokasi akan dipindahkan, PIHAK KEDUA harus memberitahukan rencananya yang disertai dengan alasan-alasan yang kuat, berikut calon lokasi baru di mana outlet waralaba akan dipindahkan, dengan permohonan tertulis kepada PIHAK PERTAMA, selambat-lambatnya 2 (dua) bulan sebelum tanggal pemindahan tersebut dikehendaki.
3. PIHAK PERTAMA akan mempertimbangkan pemindahan lokasi tersebut dengan pertimbangan apapun yang wajar. PIHAK PERTAMA dapat melakukan survei untuk menentukan kelaikan calon lokasi yang diusulkan sebagai WORKSHOP MELIA. Dalam hal dilakukan survei, PIHAK PERTAMA dapat menyaratkan biaya survei yang akan ditentukan kemudian sesuai dengan kondisi yang berlaku.
4. PIHAK PERTAMA akan memberikan persetujuan tertulis atas permintaan pemindahan lokasi yang diajukan oleh PIHAK KEDUA selambat-lambatnya 1 (satu) bulan sejak diterimanya permohonan.
5. Dalam hal permohonan pemindahan lokasi tidak disetujui, PIHAK KEDUA harus tetap melakukan kegiatan operasional WORKSHOP MELIA di lokasi terakhir sampai dengan mendapatkan lokasi baru yang disetujui.

Pasal 13 Pengalihan Waralaba

1. Pada dasarnya waralaba yang dimiliki oleh PIHAK KEDUA sesuai perjanjian ini bisa dialihkan atau dipindahtanggalkan karena alasan-alasan yang wajar dan masuk akal.
2. Dalam hal waralaba akan dialihkan, PIHAK KEDUA harus mengajukan permohonan pengalihan waralaba kepada perorangan atau pihak lain yang memenuhi syarat, selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sebelum tanggal pengalihan yang dikehendaki.

nh



3. Berdasarkan permohonan yang diajukan tersebut, PIHAK PERTAMA akan melakukan penilaian atas berbagai kriteria yang ditetapkan, reputasi serta kekuatan keuangan terhadap calon yang diajukan oleh PIHAK KEDUA.
4. Apabila calon yang diajukan PIHAK KEDUA disetujui, maka akan dibuat Surat Perjanjian Pengalihan antara PIHAK PERTAMA dengan PIHAK KEDUA yang menyatakan bahwa calon yang disetujui tersebut akan menggantikan PIHAK KEDUA dengan segala tanggung jawab, kewajiban, hak-haknya serta seluruh aturan perjanjian ini. Surat Perjanjian Pengalihan tersebut akan dijadikan sebagai addendum yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.
5. PIHAK PERTAMA akan menerapkan Biaya Pengalihan yang besarnya ditentukan kemudian, sebagai imbalan atas upaya, kegiatan dan dukungan-dukungan apapun yang mungkin harus dilaksanakan untuk membuat penerima pengalihan tersebut mampu menjalankan tanggung jawab dan kewajibannya.

Pasal 14 Penghentian Sementara

1. Apabila oleh karena suatu sebab tertentu PIHAK KEDUA merasa tidak bisa menjalankan kegiatan operasional usaha WORKSHOP MELIA, maka pada kesempatan pertama PIHAK KEDUA harus mengajukan permohonan tertulis kepada PIHAK PERTAMA untuk menghentikan sementara kegiatan operasional usaha, untuk periode sepanjang-panjangnya selama 15 hari kalender.
2. PIHAK PERTAMA berhak sepenuhnya untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan penghentian sementara tersebut dengan alasan apapun. Apabila PIHAK PERTAMA tidak menyetujui permohonan tersebut, maka PIHAK KEDUA harus tetap bertanggung jawab untuk menjalankan kegiatan usaha seperti biasa.
3. Dalam hal PIHAK PERTAMA menyetujui, PIHAK PERTAMA dapat mengambil alih kegiatan operasional ataupun mengalihkan kepada pihak-pihak lain yang dinilai mampu dan memenuhi syarat. Pengambil alihan ini tidak menghilangkan segala tanggung jawab dan kewajiban PIHAK KEDUA kepada pihak-pihak lain termasuk PIHAK PERTAMA.
4. Pada saat masa perpanjangan berakhir, PIHAK KEDUA harus segera kembali menjalankan kegiatan usaha dan memenuhi segala tanggung jawab dan kewajibannya.
5. Penghentian sementara kegiatan operasional yang dimaksud pada butir 1 di atas tidak mempengaruhi jangka waktu kerja sama yang ditetapkan pada Pasal 3.
6. Apabila sampai batas waktu penghentian tersebut PIHAK KEDUA masih belum dapat kembali menjalankan kegiatan operasional usaha dan memenuhi segala tanggung jawab dan kewajibannya, maka PIHAK KEDUA dapat 1 (satu) kali mengajukan secara tertulis, perpanjangan penghentian sementara tersebut untuk periode yang sepanjang-panjangnya sama dengan periode perpanjangan yang pertama.

Handwritten signature or initials.



7. Apabila pada setelah masa perpanjangan penghentian sementara berakhir, PIHAK KEDUA tetap belum bisa menjalankan kegiatan operasional usaha dan memenuhi segala tanggung jawab dan kewajibannya, maka PIHAK PERTAMA dapat mengambil kesimpulan bahwa PIHAK KEDUA tidak mampu lagi meneruskan kerja sama ini, dan oleh karena itu PIHAK PERTAMA dapat mengambil kesimpulan bahwa PIHAK KEDUA telah mengakhiri perjanjian ini, dan selanjutnya dilakukan segala aturan yang berlaku tentang pengakhiran perjanjian pada Pasal 15.

Pasal 15 Pengakhiran Perjanjian

1. Pengakhiran perjanjian terjadi dengan berakhirnya jangka waktu perjanjian di mana perjanjian tidak diperpanjang untuk jangka waktu berikutnya. Dalam hal pengakhiran perjanjian terjadi karena habisnya jangka waktu perjanjian, maka tanggal pengakhiran perjanjian ditetapkan adalah hari terakhir perjanjian ini masih berlaku.
2. Perjanjian juga bisa diakhiri apabila disepakati oleh Kedua Pihak dengan alasan apapun, dengan membuat surat kesepakatan pengakhiran perjanjian dengan mencantumkan tanggal pengakhiran perjanjian.
3. Pengakhiran perjanjian juga bisa terjadi apabila PIHAK KEDUA tanpa pemberitahuan tertulis kepada PIHAK PERTAMA menghentikan kegiatan operasional usaha WORKSHOP MELIA selama 3 (tiga) bulan berturut-turut, atau tidak memberikan laporan kegiatan operasional usaha kepada PIHAK PERTAMA selama 6 (enam) bulan berturut-turut.
4. Di luar ketentuan Pasal 15.1 dan Pasal 15.2, perjanjian juga bisa diakhiri apabila salah satu dari Para Pihak tidak lagi menepati atau dengan sengaja melanggar ketentuan-ketentuan di dalam perjanjian ini, dan tidak melakukan perbaikan setelah 2 (dua) kali dilakukan peringatan secara tertulis oleh pihak lainnya. Dalam hal salah satu pihak memberikan peringatan tertulis lebih dari 1 (satu) kali, peringatan tertulis kedua dapat dilakukan secepat-cepatnya 1 (satu) bulan setelah peringatan pertama diterima oleh pihak yang bersangkutan.
5. Dalam hal Perjanjian berakhir, maka perikatan antara Kedua Pihak akan diakhiri di mana untuk masa-masa sesudahnya Kedua Pihak tidak terikat lagi oleh tanggung jawab, kewajiban, hak-hak serta segala aturan yang ada di dalam perjanjian ini.
6. Pengakhiran perjanjian tidak menghilangkan tanggung jawab Para Pihak yang terjadi sebelum tanggal pengakhiran harus diselesaikan oleh pihak-pihak yang bersangkutan, selambat-lambatnya 15 (lima belas) hari setelah tanggal pengakhiran perjanjian.
7. Dalam hal pengakhiran perjanjian terjadi sebelum berakhirnya jangka waktu kerja sama sesuai Pasal 3, maka tidak ada kewajiban PIHAK PERTAMA untuk mengembalikan secara sebagian atau sepenuhnya, segala biaya-biaya yang telah diterima oleh PIHAK PERTAMA.
8. Dengan pengakhiran perjanjian ini, PIHAK KEDUA harus:
 - a. mengembalikan seluruh dokumen, HAKI, serta atribut-atribut lain yang terkait dengan sistem waralaba kepada PIHAK PERTAMA.



- b. menghentikan penggunaan merek dagang MELIA yang merupakan merek PIHAK PERTAMA.
 - c. menyerahkan jaringan distribusi, agen-agen, atau perwakilan-perwakilan apapun yang sebelumnya menjadi jalur distribusi operasional usaha PIHAK KEDUA, kepada PIHAK PERTAMA.
 - d. memasang pemberitahuan di lokasi WORKSHOP MELIA yang menyatakan bahwa WORKSHOP tersebut mengakhiri kegiatan operasional usahanya sejak tanggal pengakhiran.
9. Untuk kepentingan keamanan HAKI yang dimiliki oleh PIHAK PERTAMA, maka dalam kurun waktu 2 (dua) tahun sejak tanggal pengakhiran perjanjian ini, PIHAK KEDUA tidak boleh menjalankan usaha sejenis baik yang dijalankan secara langsung ataupun melalui pihak-pihak lain.

Pasal 16 Perpanjangan Perjanjian

1. Sesuai dengan ketentuan Pasal 3, perjanjian ini bisa diperpanjang untuk jangka waktu 5 (lima) tahun berikutnya, dengan membuat surat perjanjian perpanjangan yang ditandatangani Kedua Pihak dan dijadikan addendum yang tidak terpisah dari perjanjian ini.
2. Atas perpanjangan perjanjian ini, PIHAK PERTAMA mengenakan biaya perpanjangan sebesar 50 % (lima puluh persen) dari biaya waralaba yang dinyatakan pada Pasal 9 Butir 1, yang ditetapkan pada lampiran tersendiri dan tidak terpisah dari Surat Perjanjian ini. Yang harus dibayarkan secara penuh oleh PIHAK KEDUA selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sebelum hari terakhir perjanjian ini berlaku.
3. Perpanjangan perjanjian ini dapat diulang terus menerus untuk jangka waktu berikutnya, dengan menetapkan biaya perpanjangan yang harus dipenuhi oleh PIHAK KEDUA dalam setiap surat perjanjian perpanjangan.

Pasal 17 Pewarisan dan Penghibahan Perjanjian

1. Dalam hal PIHAK KEDUA adalah orang perseorangan, apabila yang bersangkutan berhalangan tetap atau meninggal dunia sehingga tidak dapat meneruskan tanggung jawab perjanjian ini, maka tanggung jawab PIHAK KEDUA dapat diambil alih oleh ahli waris yang sah menurut hukum adat yang berlaku, dikuatkan dengan bukti-bukti yang sah.
2. Di luar ketentuan Pasal 17.1 di atas, PIHAK KEDUA bisa membuat surat hibah kepada orang perorangan tertentu atau pihak lain yang dipilih oleh PIHAK KEDUA untuk selanjutnya meneruskan tanggung jawabnya. Salinan Surat Hibah tersebut harus diserahkan kepada PIHAK PERTAMA pada kesempatan pertama yang dianggap tepat oleh PIHAK KEDUA, dan selanjutnya surat tersebut dijadikan sebagai addendum dan menjadi bagian tidak terpisahkan dengan perjanjian ini.



Pasal 18
Kerahasiaan dan Tanpa Persaingan

1. Kedua Pihak sepakat untuk menghormati kerahasiaan dokumen-dokumen, data-data serta informasi-informasi apapun tentang kegiatan usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak berkaitan dengan pengoperasian sistem waralaba, dengan tidak memberitahukan kepada pihak lain manapun tanpa persetujuan yang bersangkutan.
2. Selama jangka waktu perjanjian, PIHAK KEDUA tidak bekerja sama dengan pihak manapun, atau melakukan penjualan produk dan jasa apapun, baik atas namanya sendiri ataupun melalui pihak lain yang dapat dibuktikan terkait, yang sejenis dan secara langsung maupun tidak langsung bersaing dengan PIHAK PERTAMA.

Pasal 19
Strategi dan Program Pemasaran

1. Untuk menjamin pencapaian kinerja usaha PIHAK KEDUA sesuai dengan sasaran-sasaran yang ditetapkan, maka PIHAK KEDUA wajib terlibat secara langsung dalam kegiatan pemasaran guna mencari dan melaksanakan upaya-upaya yang tepat dan perlu dalam memasarkan produk dan layanannya kepada sasaran pasar yang dimilikinya.
2. PIHAK PERTAMA telah menetapkan strategi pemasaran tertentu yang dinilai dan diyakini sesuai dan efektif untuk mendukung peningkatan reputasi *brand*, perluasan jaringan usaha, peningkatan kinerja usaha serta pencapaian proyeksi usaha dalam jangka pendek, menengah maupun panjang.
3. Strategi pemasaran tersebut dijabarkan dan diterapkan pada program-program pemasaran umum, yang mengena pada seluruh jaringan usaha PIHAK PERTAMA, dan dilakukan secara mandiri oleh PIHAK PERTAMA dengan atau tanpa informasi sebelumnya kepada PIHAK KEDUA.
4. Selain program-program pemasaran umum yang dilaksanakan atas inisiatif dan biaya sendiri, PIHAK PERTAMA juga menyusun strategi dan program-program pemasaran lain yang bersifat lokal atau bisa disesuaikan dengan kondisi lokasi setempat. Strategi dan program-program tersebut disampaikan kepada PIHAK KEDUA untuk selanjutnya dijadikan acuan bagi PIHAK KEDUA untuk melakukan program pemasaran secara lokal.
5. Untuk tujuan efektivitas pelaksanaan strategi dan program pemasaran lokal, PIHAK PERTAMA akan melakukan konsultasi, asistensi dan supervisi dan koordinasi terkait dengan strategi dan program pemasaran yang ditempuh oleh PIHAK KEDUA.
6. Berdasarkan pertimbangan tertentu, PIHAK PERTAMA dapat meminta PIHAK KEDUA untuk menganggarkan sejumlah dana tertentu yang harus digunakan untuk pelaksanaan program-program pemasaran secara lokal, di luar biaya Dukungan Pemasaran yang dibayarkan kepada PIHAK PERTAMA.



7. PIHAK PERTAMA dapat melakukan sendiri tanggung jawab untuk memberikan konsultasi-konsultasi serta dukungan pemasaran kepada PIHAK KEDUA, ataupun menunjuk orang - perorangan atau lembaga lain yang dinilai mampu melaksanakan tanggung jawab tersebut.

Pasal 20

Organisasi, Tenaga Kerja dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

1. PIHAK KEDUA wajib membentuk organisasi usaha yang dinilai dan diyakini mampu memenuhi seluruh kegiatan usaha sesuai dengan ketentuan yang dipersyaratkan dalam sistem waralaba yang diterapkan PIHAK PERTAMA.
2. Organisasi usaha yang dimaksud Butir 1 di atas dapat berupa badan hukum ataupun organisasi usaha perorangan. Dalam hal organisasi yang dibentuk adalah sebuah badan hukum, maka PIHAK KEDUA harus memenuhi segala syarat dan konsekuensi hukum yang terkait, termasuk dan tidak terbatas: surat izin tempat usaha, surat izin usaha perdagangan, ijin prinsip kegiatan industri, aturan perpajakan, dan keberadaan badan hukum tersebut secara hukum tidak terkait dengan PIHAK KEDUA.
3. Untuk kepentingan efektivitas organisasi yang dibentuk, PIHAK KEDUA wajib melengkapi unsur-unsur yang diperlukan dengan tenaga-tenaga kerja yang dinilai mampu melaksanakan tugas sesuai fungsi dan jabatannya dalam organisasi tersebut. Dalam hal ini PIHAK PERTAMA telah menetapkan ketentuan baku tentang mekanisme perekrutan, deskripsi tugas, struktur penggajian dan sistem penilaian kerja karyawan.
4. Segala bentuk hambatan, kendala, permasalahan serta perubahan yang terjadi dalam organisasi dapat mempengaruhi kelancaran kegiatan produksi dan kegiatan usaha PIHAK KEDUA. Dalam hal ini, PIHAK KEDUA wajib dengan itikad baik mengambil tanggung jawab dan mencari alternatif-alternatif pemecahan yang bisa menyelesaikan permasalahan tersebut.
5. Dalam keadaan tertentu seperti digambarkan pada Butir 4 di atas, PIHAK PERTAMA dapat dengan itikad baik menawarkan bantuan teknis secara sementara untuk menangani permasalahan yang terjadi, semata demi tetap lancarnya kegiatan usaha, di mana tanggung jawab sepenuhnya tetap berada pada PIHAK KEDUA.
6. Biaya-biaya yang muncul dari pembentukan dan kegiatan organisasi yang dibentuk tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab PIHAK KEDUA.
7. Dalam perkembangan organisasi tersebut, PIHAK PERTAMA menyusun program-program pengembangan Sumber Daya Manusia yang dinilai dan diyakini mampu mendorong peningkatan keterampilan dan produktivitas tenaga kerja, yang dilaksanakan baik secara terpusat ataupun lokal, terjadwal maupun temporal, dengan materi umum maupun khusus dan atas biaya PIHAK PERTAMA maupun atas biaya pihak yang memintanya.



8. Apabila PIHAK KEDUA memandang perlu untuk mengikutsertakan satu atau beberapa orang dari unsur organisasinya, maka harus terlebih dahulu melakukan koordinasi dengan PIHAK PERTAMA untuk hal-hal yang terkait dengan program yang dilakukan, jadwal, peserta yang dilibatkan, biaya serta pembayarannya.
9. Untuk menjaga kualitas hasil produksi yang dihasilkan oleh PIHAK KEDUA sesuai ketentuan baku yang ditetapkan dalam sistem waralaba, PIHAK PERTAMA dapat menerapkan kewajiban mengikuti program pelatihan atau ujian-ujian teknis tertentu yang harus diikuti oleh PIHAK KEDUA baik atas biaya sendiri ataupun atas biaya PIHAK PERTAMA.

Pasal 21 Sasaran Kinerja Usaha

1. Pada dasarnya sistem waralaba diterapkan oleh PIHAK PERTAMA sebagai salah satu strategi dalam pencapaian kinerja usaha tertentu dengan alasan-alasan yang dinyatakan secara terbuka ataupun tidak. Dengan demikian PIHAK PERTAMA dapat menetapkan sasaran-sasaran kinerja usaha tertentu yang harus dipenuhi oleh PIHAK KEDUA.
2. Sasaran kinerja usaha tersebut dapat ditetapkan oleh PIHAK PERTAMA secara terpisah dengan perjanjian ini.
3. Atas acuan Butir 1 di atas, PIHAK KEDUA memiliki tanggung jawab dan kewajiban untuk melakukan segala upaya yang dengan itikad baik dapat mendorong pencapaian sasaran kinerja usaha yang ditetapkan.
4. Dalam hal PIHAK KEDUA tidak berhasil mencapai sasaran kinerja usaha yang ditetapkan, PIHAK PERTAMA dapat melakukan evaluasi kinerja dan sebagai tindak lanjutnya meminta PIHAK KEDUA untuk melakukan tindakan-tindakan pembenahan termasuk dan tidak mengikat: perubahan atau perombakan organisasi, pemindahan lokasi, pelaksanaan program-program khusus, atau penambahan modal.
5. Dalam tahap yang lebih tinggi, PIHAK KEDUA dapat kehilangan eksklusivitasnya pada ZONA yang dimiliki, dan PIHAK PERTAMA berhak untuk memberikan hak waralaba kepada investor lain untuk beroperasi di ZONA yang bersangkutan.

Pasal 22 Perpajakan

1. Apabila status perpajakan badan hukum PIHAK KEDUA termasuk Pengusaha Kena Pajak (PKP) maka seluruh transaksi PIHAK KEDUA dengan pelanggan akan terkena pajak penjualan atau Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Dalam hal ini, PIHAK KEDUA harus membebankan pajak tersebut kepada pelanggan PIHAK KEDUA dengan menagih jumlah yang ditentukan di luar harga jual yang ditentukan oleh PIHAK PERTAMA.



2. Dalam hal transaksi antara PIHAK PERTAMA dengan PIHAK KEDUA menjadi objek pajak, maka nilai-nilai nominal yang tercantum dalam perjanjian ini harus dipertanggungjawabkan sebagai nilai bersih yang harus dibayarkan atau diterima masing-masing pihak.

Pasal 23 Keadaan Kahar

1. Dalam keadaan tidak dapat terpenuhinya perjanjian karena keadaan kahar seperti: perang, keadaan sosial politik, kerusuhan, pemogokan, perselisihan perburuhan, wabah penyakit, kebakaran, bencana alam, perubahan perundang-undangan atau perubahan peraturan pemerintah maupun sebab-sebab lain di luar kendali dari Kedua Pihak, maka pihak yang mengalami hal tersebut dibebaskan tanggung jawabnya selama keadaan kahar ini.

Pasal 24 Penyelesaian Perselisihan

1. Secara keseluruhan perjanjian ini ditafsirkan dan dilaksanakan berdasarkan Hukum Republik Indonesia.
2. Timbulnya perselisihan antara Para Pihak berkenaan dengan ketentuan dalam perjanjian ini akan diselesaikan secara kekeluargaan dan musyawarah.
3. Apabila dalam kurun waktu 30 hari kalender tidak tercapai mufakat antara Kedua Pihak, perselisihan tersebut akan diselesaikan di Jogjakarta berdasarkan aturan-aturan arbitrase dari Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) atau sebuah badan arbitrase ad hoc yang berkedudukan hukum di Jogjakarta.
4. Dalam hal penyelesaian perselisihan dilakukan melalui jalur hukum, Kedua Pihak sepakat untuk menyelesaikan di Pengadilan Negeri Jogjakarta.

**Pasal 25
Lain-Lain**

1. Hal-hal yang ada di dalam perjanjian ini dapat diubah atas kesepakatan Kedua Pihak dengan membuat dan menandatangani addendum yang dijadikan bagian tidak terpisahkan dari perjanjian ini

Demikian Perjanjian ini dibuat rangkap 2 (dua) masing-masing disertai dengan meterai secukupnya dan memiliki kekuatan hukum yang sama, satu perjanjian asli untuk Pihak Pertama dan satu perjanjian asli untuk Pihak Kedua, ditandatangani oleh Kedua Pihak pada hari, tanggal, bulan dan tahun tersebut di atas.

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA



FEN SAPARITA



ANDI HARUN

Nomor : 817/DAF/XII/2007

Telah diperlihatkan dan terdaftar
(Gevaarmerkt)
Sleman, 17 Desember 2007
Notaris di Sleman.



ANOM JUNPRAHADI, SH.

LAMPIRAN 1
PETA DAN BATASAN WILAYAH ZONA

Mencakup Wilayah Samarinda



Handwritten initials or signature.

LAMPIRAN 2.

1. Sesuai dengan Pasal 9 ayat 1 bahwa Biaya Waralaba atau *Franchise Fee*, yaitu biaya yang dikenakan 1 (satu) kali selama jangka waktu 5 tahun, atas waralaba yang diberikan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA sebesar Rp 250.000.000,- (Dua ratus lima puluh juta rupiah).
2. Sesuai dengan Pasal 16 ayat 2 bahwa Atas perpanjangan perjanjian ini, PIHAK PERTAMA mengenakan biaya perpanjangan sebesar 50 % (lima puluh persen) dari biaya waralaba yang dinyatakan pada Pasal 9 Butir 1 sebesar Rp 125.000.000,- (Seratus dua puluh lima juta rupiah).

WA

LAMPIRAN 3**DAFTAR BARANG YANG DISEDIAKAN OLEH PIHAK PERTAMA**

No.	Nama Barang	Jumlah	Keterangan
1	Mesin Pemeras	1 unit	Kapasitas 10 kg
2	Mesin Cuci	3 unit	Kapasitas 10 kg
3	Mesin Pengering	1 unit	Kapasitas 25 kg
4	Gas Burner (Boiler untuk setrika)	1 unit	
5	Setrika Uap	3 unit	
6	Setrika Listrik & Steam 1.000 watt	1 unit	
7	Setrika Listrik	1 unit	
8	Vacum Cleaner	1 unit	
9	Meja Setrika Vacum (Kotak)	1 unit	
10	Meja Setrika Vakum (Bulat)	2 unit	
11	Water Heater	1 unit	
12	Press Plastik	1 unit	
13	Meja Spoting	2 unit	
14	Invoice Warna	10 Box	
15	Bahan Baku Untuk Produksi Awal:		
	Hanger	9600 Pcs	
	Plastik	5000 Pcs	
	Penghilang Noda	12 Item	
	Chemical dari Ecolab		

LAMPIRAN 4

DAFTAR PELATIHAN YANG DIADAKAN OLEH PIHAK PERTAMA

1. Pelatihan Produksi di Jogjakarta
2. Pelatihan Administrasi di Jogjakarta
3. Pelatihan IT di Jogjakarta
4. Pelatihan Vallet di daerah setempat
5. Pelatihan Marketing di daerah setempat



ni

LAMPIRAN 5

DAFTAR PERSEDIAAN DAN BARANG YANG HARUS DIBELI DARI PIHAK PERTAMA

1. Hanger
2. Plastik
3. Invoice Numberik
4. Chemical



Wb

LAMPIRAN 6

DUKUNGAN FRANCHISOR TERHADAP FRANCHISEE

1. Dukungan Produksi

- Pengadaan Plastik
- Pengadaan hanger
- Pengadaan Invoice Numberik
- Lain - lain yang berhubungan dengan produksi

2. Dukungan Pelatihan

- Pelatihan Produksi
- Perkembangan peralatan

3. Dukungan IT

- Pelatihan
- Perkembangan Program

4. Laporan Bulanan

- Analisa laporan kinerja bulanan cabang antara lain :
Produksi , Marketing , R/L.

5. Dukungan Marketing.

- Memberikan program - program Marketing
- Memberikan Pengarahan
- Analisa Pasar/Analisa Pelanggan

Alt