

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah mendorong berkembangnya dunia usaha. Salah satu bentuknya adalah kerjasama melalui Waralaba (*franchise*). Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata wara artinya lebih atau istimewa dan laba artinya untung, sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.¹

Dalam kamus besar bahasa Indonesia waralaba berarti bekerjasama di bidang usaha dengan bagi hasil atau hak kelola atau hak pemasaran yang bertujuan untuk keuntungan.² Menurut Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dikatakan bahwa 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.

Selain itu menurut Asosiasi Franchise Indonesia (AFI), yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur

¹ Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Jakarta, hlm. 7

²<http://kamusbahasaIndonesia.org/waralaba> diakses tanggal 31 Januari 2017 Pukul 11.00

dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Waralaba di Indonesia awalnya lahir atau dimulai dengan apa yang disebut “*Product Franchise*”, dan lebih merupakan usaha keagenan seperti mesin jahit Singer, Keagenan sepatu Bata, dan sejenisnya, Waralaba ini kemudian populer melalui “ Sistem Format Usaha Waralaba”, seperti restoran *Kentucky Fried Chicken*, *Mc. Donald*, *Es Teler 77*, *Ace Hardware*, *Carrefour*, *Hypermarket*, *Ray White Property*, *Ziebert* dan lain sebagainya.³

Waralaba termasuk salah satu bentuk pengembangan usaha secara internasional hal ini dikarenakan Waralaba ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralaba hanya melalui tata cara, proses serta suatu *code of conduct*⁴ dan sistem yang telah ditentukan sehingga nantinya *franchisee* tidak beralih menjadi kompetitor yang dapat menjadi ancaman yang sangat merugikan dalam kepentingan mengembangkan suatu usaha dalam bentuk waralaba.⁵

Perkembangan usaha dengan sistem waralaba di Indonesia saat ini dan dimasa mendatang mempunyai prospek yang baik dan semakin pesat kemajuannya, karena dapat menjanjikan manfaat mikro yakni bagi Pemberi Waralaba (*franchisor*) maupun Penerima Waralaba (*franchisee*), dan manfaat

³ Jurnal Departemen Perdagangan, 2008, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, hlm 1.

⁴ *Code of conduct* adalah pedoman perilaku yang harus dilakukan guna mencapai suatu tujuan perusahaan.

⁵ Gunawan Widjaja, 2002, *Lisensi atau Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hlm. 5

makro bagi konsumen untuk mendapatkan jaminan produk yang bermutu, serta kesempatan berusaha dengan lapangan kerja baru bagi angkatan kerja Indonesia. Disamping itu usaha waralaba dapat pula memperluas sarana dan akses pasar bagi produk-produk barang dan jasa Indonesia.⁶

Dalam usaha waralaba dikenal istilah *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada *franchisee*. Sedangkan *franchisee* adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki *franchisor*. Dalam hal ini, *franchisor* menyediakan “paket” yang mencakup pengetahuan (*know-how*) dari usahanya, prosedur operasi, penyediaan produk, dan cara promosi penjualan. Sedangkan *franchisee* umumnya membayar sejumlah uang kepada *franchisor* dan menyediakan dana untuk menyiapkan toko, mengadakan sediaan, membeli peralatan dan membayar royalti.⁷

Hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* diatur dalam sebuah perjanjian yang dibuat secara haru dimana para pihak harus mematuhi isi dari perjanjian yang telah dibuat dan apabila dilanggar akan menimbulkan akibat hukum yang sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba seperti terdapat dalam ketentuan pada Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Pasal

⁶ *Ibid*, hal. 1.

⁷ Juajir Sumardi, 1995, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT. Cipta Aditya Bakti, Bandung, hlm. 3

4 ayat (1) yang berbunyi waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dan *franchisee* dengan memperhatikan hukum Indonesia.

Tingkat peduli masyarakat terhadap usaha waralaba ini menunjukkan grafik yang terus meningkat. Pemerintah telah berbuat banyak untuk memberikan fasilitas, mengadakan suatu penelitian mengenai kebijakan-kebijakan yang perlu diambil untuk membina, mengembangkan, dan melindungi usaha waralaba di Indonesia. Bisnis waralaba pada dasarnya adalah suatu cara pembiakan komersial, dimana *franchisor* yang mempunyai produk atau jasa yang ingin dijual, lalu perusahaan tersebut memilih untuk tidak memperluas usahanya sendiri melainkan menjual hak untuk menggunakan namanya, produk atau jasanya kepada *franchisee* yang menjalankan tokonya secara semi independen.

Sebagai pranata sosial dalam kehidupan ekonomi, kehadiran waralaba juga telah menimbulkan permasalahan di bidang hukum. Hal ini sebagai akibat dari adanya hubungan-hubungan dalam sistem waralaba, yang dibangun atas dasar hubungan perjanjian, yang dikenal dengan perjanjian waralaba. Oleh karena perdagangan dengan menggunakan sistem waralaba dibangun atas dasar perjanjian, maka hubungan-hubungan yang terjalin tersebut melahirkan hak dan kewajiban para pihak, apabila tidak dilaksanakan maka dapat dikatakan melakukan wanprestasi.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, wanprestasi dari pihak *franchisee* dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang

dilakukan *franchisor*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak *franchisor* dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas sehingga sistem waralaba tidak berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak mau membantu *franchisee* untuk menanggulangi kesulitan yang dihadapi ketika melakukan usaha waralaba dan lain-lain.⁸ Oleh karena itu perlu adanya suatu bentuk penyelesaian wanprestasi agar para pihak mendapatkan manfaat dalam pemenuhan prestasi dan tidak merugikan salah satu pihak.⁹

Pada saat ini, Pemerintah Republik Indonesia telah membuat peraturan khusus yang mengatur waralaba, yaitu dengan menggunakan dasar hukum Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yang bertujuan untuk menjaga agar terciptanya hubungan bisnis yang baik adalah dimulai dengan terdapatnya perjanjian waralaba yang memenuhi syarat sebagai berikut :

1. Kesepakatan kerjasama sebaiknya tertuang dalam suatu perjanjian waralaba (*waralaba agreement*) yang disahkan secara hukum (*legal document*).
2. Kesepakatan ini menjelaskan secara rinci segala hak dan kewajiban dari *franchisor* dan *franchisee*.
3. Perjanjian kerja sama tersebut memberi kemungkinan *franchisor* tetap mempunyai hak atas nama dagang dan atau merek dagang, format atau

⁸ Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Jakarta, hlm.11

⁹ *Ibid*, hlm. 8-9

pola usaha, dan hal-hal yang khusus yang dikembangkan untuk suksesnya usaha tersebut.

4. Perjanjian kerja sama tersebut memberi kemungkinan *franchisor* mengendalikan sistem usaha yang dilisensikannya.
5. Perjanjian waralaba tersebut harus jujur, jelas, dan adil. hak, kewajiban dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh *franchisee*
6. Adanya keseimbangan antara *franchisor* dan *franchisee*.

Bentuk kesepakatan kerja sama ini dituangkan dalam bentuk perjanjian secara tertulis yang memuat beberapa klausul baku dan tambahan yang telah dibicarakan sebelumnya antara kedua belah pihak. Sebagaimana ketentuan pasal 1338 KUHPeradata para pihak bebas untuk membuat atau tidak membuat isi perjanjian, pelaksanaan dan persyaratannya, dan menentukan bentuk perjanjian , yaitu tertulis atau lisan. Selanjutnya pengertian waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lama dalam usaha tersebut dengan tujuan saling menguntungkan, khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dan jasa langsung kepada konsumen.

Kemudahan yang ditawarkan usaha waralaba kepada pihak masyarakat yang berkeinginan untuk membuka usaha mandiri, diharapkan dalam menyongsong era modernisasi kegiatan usaha di Indonesia tersebut dapat memberi kesempatan lebih banyak kepada pengusaha untuk semakin kuat sehingga dapat memperkuat perekonomian nasional dengan memiliki usaha

dengan mitra mandiri. Khususnya waralaba dibidang pendidikan yaitu pada lembaga bimbingan belajar Primagama Padang yang sudah populer ditengah masyarakat karena kualitas tenaga pengajarnya yang sukses mengantarkan siswanya menembus Ujian Nasional maupun Perguruan Tinggi.

Keberadaan lembaga bimbingan belajar semakin kuat berkiprah di dunia pendidikan dengan adanya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional. Salah satu hal yang ditekankan dalam UU ini adalah terkait dengan tanggung jawab penyelenggaraan pendidikan, bahwa pada dasarnya beban penyelenggaraan pendidikan tidak hanya dipikul oleh pemerintah saja, tetapi juga pada keluarga dan masyarakat.

Lembaga Bimbingan Belajar Primagama semakin dikenal masyarakat karena pengajar Primagama memiliki kemampuan mengantarkan sukses para siswanya menembus Ujian Nasional (UN) dan Perguruan Tinggi Negeri (PTN) dan kemampuan Primagama untuk mengantar sukses para siswa bimbingannya, menjadikan dimanapun Primagama membuka cabang segera mendapat respon bagus dari masyarakat. Guna memberikan dasar hukum yang kuat dalam mendirikan suatu usaha waralaba khususnya dalam bidang pendidikan atau bimbingan belajar, Lembaga Bimbingan Belajar Primagama adalah pemegang Hak Cipta dari bimbingan belajar "PRIMAGAMA" berdasarkan UU No. 6 tahun 1982 tentang Hak Cipta jo UU No. 7 tahun 1987 tentang Perubahan Atas UU No. 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta pada tanggal 3 Juli 1995 dan telah terdaftar di Direktorat Hak Cipta, Paten dan Merk dengan Nomor Pendaftaran 014127.

Primagama merupakan salah satu bisnis waralaba pendidikan yang telah mendapat sertifikat ISO 9001:2008 sebagai bukti kualitas dan jaminan mutu layanan.¹⁰

Untuk pengembangan kedepan Primagama menawarkan progam kemitraan dengan pola waralaba atau *franchise*, dimana dalam sistem *franchise* primagama ini berupa sistem pengembangan outlet Primagama dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar *franchise fee* untuk jangka waktu lima tahun dan membayar *royalty fee* sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian Primagama, semua hal yang terkait dengan *franchise* Primagama ini diatur dalam suatu perjanjian *franchise* atau perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak baik *franchisor* maupun *franchisee* dan seperti pada perjanjian pada umumnya dalam perjanjian waralaba Primagama ini juga sering terjadi wanprestasi yang dilakukan baik dari pihak *franchisee* maupun *franchisor*.

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan pada latar belakang masalah diatas menimbulkan minat dan keinginan penulis untuk membahas dan menuangkannya dalam sebuah karya ilmiah berbentuk skripsi yang berjudul:

“PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*) PADA LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA CABANG KOTA PADANG”

¹⁰ <http://www.usahafranchise.net/pejuang-bisnis-franchise-pendidikan-bimbel-primagama.html> pada tanggal 16 juni 2016

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah yang dikemukakan sebelumnya, yang menjadi pokok permasalahan dalam penulisan hukum ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang Sebagai Penerima Waralaba (*franchisee*) dengan Pemberi Waralaba (*franchisor*) ?
2. Bagaimana bentuk wanprestasi dan upaya penyelesaian yang dilakukan oleh para pihak apabila terjadi wanprestasi pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dengan pemberi waralaba (*franchisor*)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang disebutkan diatas, maka tujuan melakukan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Pelaksanaan perjanjian waralaba pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dengan pemberi waralaba (*franchisor*).
2. Untuk mengetahui bentuk wanprestasi dan upaya penyelesaian yang dilakukan oleh para pihak apabila terjadi wanprestasi pada Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dengan pemberi waralaba (*franchisor*).

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun secara praktis sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Menambah pengetahuan, pemahaman informasi tentang yang berkaitan perlindungan perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* pada lembaga bimbingan belajar Primagama Padang, terutama dalam bidang ilmu hukum perikatan, hak kekayaan intelektual dan hukum ekonomi.

2. Manfaat Praktis

- a. sebagai pegangan dan sumbangan pemikiran bagi pihak Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang.
- b. bagi masyarakat diharapkan dapat memberi informasi, pengetahuan serta menambah referensi tentang perjanjian waralaba .
- c. bagi pengusaha sebagai bahan referensi untuk mengembangkan usaha dengan menggunakan sistem waralaba .

E. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis empiris, yaitu penelitian hukum dengan cara pendekatan fakta yang ada dengan jalan mengadakan pengamatan dan penelitian dilapangan, kemudian dikaji dan ditelaah berdasarkan peraturan perundang-undangan yang terkait sebagai acuan untuk memecahkan masalah.¹¹ Metode penelitian ini

¹¹ Ronny Hanitijo Soemitro, 1998, *Metode Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghlmia Indonesia, Jakarta, hlm. 52

digunakan mengingat permasalahan yang diteliti serta kaitannya dengan perlindungan hukum dalam perjanjian waralaba dibidang pendidikan. Untuk melaksanakan metode penelitian yuridis empiris sebagaimana yang diungkapkan diatas maka diperlukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian yang bersifat Deskriptif Analitis, yaitu menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga lebih mudah dipahami dan disimpulkan.¹² Dalam hal ini untuk menggambarkan secara menyeluruh dan sistematis perlindungan hukum dalam perjanjian waralaba dibidang pendidikan yang kemudian dianalisis secara yuridis berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

2. Sumber dan Jenis Data

a. Sumber Data

- 1) Penelitian lapangan (*field research*) yang diperoleh dari instansi terkait, dalam hal ini lembaga pendidikan yaitu Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Padang.
- 2) Penelitian Kepustakaan (*library research*), meliputi:
 - a. Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Andalas dan Perpustakaan Pusat Universitas andalas.
 - b. Buku-buku hukum, jurnal dan literatur koleksi pribadi.

¹² Irawan Soehartono, 1999, *Metode Penelitian Sosial Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial Lainnya*, Remaja Rosda Karya, Bandung, hlm. 63

b. Jenis Data

1) Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari hasil penelitian lapangan dan melakukan wawancara dengan narasumber di lingkungan sekitar tempat penelitian yaitu Bimbingan Belajar Primagama Padang.

2) Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari studi kepustakaan yang terdiri dari:

a). Bahan hukum primer, yaitu yang mempunyai kekuatan hukum mengikat yang terdiri dari beberapa peraturan perundangan seperti Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional.

b). Bahan hukum sekunder, yaitu literatur yang kaitanya dengan penelitian dapat membantu menganalisa, memahami serta menjelaskan bahan hukum primer antara lain teori atau pendapat sarjana, buku-buku, jurnal hukum, artikel-artikel, internet serta hasil penelitian.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Studi Dokumen

Studi ini dilakukan memperoleh data dengan mempelajari dokumen dari buku-buku, peraturan perundang-undangan, karangan-karangan ilmiah yang berkaitan dengan penelitian ini.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara lisan dan tulisan dari narasumber yang mengetahui objek penelitian. Pada saat wawancara ini penulis menggunakan wawancara semi terstruktur, dimana setiap pertanyaan akan disiapkan oleh pewawancara dan nantinya dapat timbul pertanyaan baru setelah responden memberikan jawabannya.

4. Pengolahan dan Analisis Data

a. Pengolahan Data

Merupakan suatu proses dimana setelah memperoleh data, kemudian ditentukan materi-materi apa saja yang diperlukan sebagai bagian dari penulisan. Melalui proses *editing*, yakni pengeditan seluruh data yang telah terkumpul dan disaring menjadi suatu kumpulan data yang benar.

b. Analisis Data

Data yang telah didapatkan dan diolah baik data primer maupun data sekunder, selanjutnya dianalisis secara kualitatif berdasarkan teori dan konsepsi para ahli, peraturan perundang-undangan, dan logika yang dapat ditarik kesimpulan yang relevan dan tepat sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian.

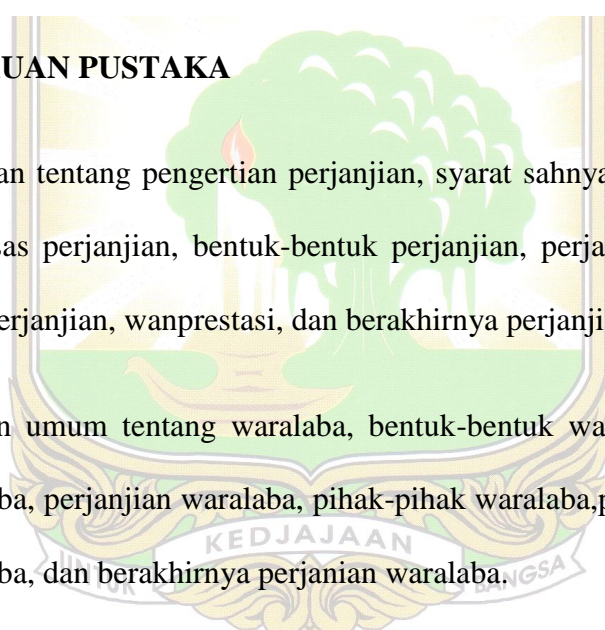
F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam mempelajari skripsi ini, penulis secara singkat menyampaikan sistematika penulisan yang disusun secara sistematis, dengan rincian sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Pada Bab ini Berisikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

- 
- A. Bersikan tentang pengertian perjanjian, syarat sahnya suatu perjanjian, asas-asas perjanjian, bentuk-bentuk perjanjian, perjanjian baku, jenis-jenis perjanjian, wanprestasi, dan berakhirnya perjanjian.
 - B. Tinjauan umum tentang waralaba, bentuk-bentuk waralaba, jenis-jenis waralaba, perjanjian waralaba, pihak-pihak waralaba, pengaturan hukum waralaba, dan berakhirnya perjanjian waralaba.

BAB III : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan bentuk dan pelaksanaan perjanjian waralaba pada Bimbingan Belajar Primagama Cabang Kota Padang, penerapan isi peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan bentuk wanprestasi dan upaya penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian waralaba Primagama antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*).

BAB IV: PENUTUP

Pada Bab ini berisikan kesimpulan dan saran mengenai objek yang diteliti berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh dari lapangan dan dari data lainnya.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

