

ASPEK HUKUM PERJANJIAN PADA PERJANJIAN FRANCHISE

PT GLOBAL MITRAMA PERKASA DENGAN X

(Analisis Kasus Lembaga Pendidikan Kiwikids)



Skripsi

Diajukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar

Sarjana Hukum

Pada Fakultas Hukum Universitas Indonesia

Oleh

Yana Puspita Rimawanti

050400234Y

Program Kekhususan I

Hukum Tentang Hubungan Antara Sesama Anggota Masyarakat

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS INDONESIA

DEPOK 2008

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah Penulis panjatkan ke hadirat Allah swt atas karunia dan rahmat-Nya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan pembuatan skripsi ini secara tepat waktu.

Selama pembuatan skripsi ini Penulis mendapatkan bantuan moril dan materiil dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Papa Ir. Nanang Harsono dan Mama Lily Yuliantina, inilah hasil kerja kerasku yang kupersembahkan untuk Papa dan Mama, terima kasih atas segala dukungan moril dan materiil yang luar biasa hebat selama ini dan kasih sayang yang tak pernah habis;
2. Kakak-kakakku tersayang Mas Radianto Ritamawan dan Mbak Vara Indrasari, terima kasih atas segala dukungan dan bantuannya selama ini. Mas Budianto Ritamawan dan Mbak Miryanthi Dwi Vidya, terima kasih juga atas supportnya;
3. Bapak Suharnoko, SH., M.LI., dan Bapak Akhmad Budi Cahyono, SH., MH., yang telah berkenan menjadi

- pembimbing, terima kasih karena telah bersedia membimbing Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
4. Bapak Prof. Wahyono Darmabrata, SH., MH., dan Ibu Surini Ahlan Syarief, S.H., selaku Ketua Studi dan Sekretaris Bidang Hukum Keperdataan FHUI;
 5. Tim Penguji tugas akhir, atas kesediaannya meluangkan waktu untuk menguji Penulis;
 6. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar FHUI, atas ilmu yang sangat berharga bagi Penulis;
 7. Bapak Hamid Chalid SH., LL.M., selaku Pembimbing Akademis Penulis selama menyelesaikan studi di FHUI;
 8. Bapak Suwarno, sebagai perwakilan dari PT Global Mitrama Perkasa yang telah menyediakan informasi yang Penulis butuhkan;
 9. Tante Eva, atas rekomendasinya terhadap PT Global Mitrama Perkasa;
 10. Bapak Rifai, atas bantuannya selaku staff biro pendidikan selama Penulis menyelesaikan studi di FHUI;
 11. Keponakanku Axel Zachary Ramadhana dan Kayasha Malika Vindyaputri, untuk senyum dan tingkah lakunya;

12. Keluarga besar R. Sirwando dan keluarga besar R. Badjoeri, Pakde-Bude, Om-Tante, seluruh sepupu-sepupu yang tidak dapat Penulis tulis satu per satu, untuk semua doanya;
13. Febrial Hidayat, terima kasih karena telah selalu menemani Penulis dalam senang dan sedih serta selalu menyemangati Penulis selama menyelesaikan tugas akhir ini;
14. Sahabat-sahabatku, Yasmine Nurul, Arika Yuanita, Indah Mustika, untuk semua kisah dan dukungannya;
15. Teman-teman FHUI 2004, Andrew, Bianca, Dyah, Rama, Astrid Amalia, Ajeng Kamaratih, Edith Lavindri, Rendi, Fitria Chairani, Denia dan teman-teman lain yang tidak dapat Penulis sebutkan satu per satu, atas semangatnya yang tiada henti untuk Penulis dan untuk hari-hari di kampus yang selalu penuh warna;
16. Teman-teman seperjuangan dalam membuat tugas akhir ini, Edith Lavindri, Pretti, Ayu, Maria, terima kasih atas bantuan kalian kepada Penulis;
17. Mbak Teguh, Mbak Wiwit dan Mas Sugeng, atas makanan dan pertolongannya selama ini;

18. Seluruh staff dan karyawan FHUI, terima kasih atas jasa-jasanya kepada Penulis selama Penulis mengenyam pendidikan di FHUI.

Penulis berusaha memberikan yang terbaik untuk skripsi ini namun Penulis sadar bahwa tidak ada yang sempurna. Oleh sebab itu Penulis membutuhkan berupa saran dan kritik yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata Penulis berharap semoga skripsi ini dapat membuka cakrawala mengenai perkembangan franchise di Indonesia sehingga memberi manfaat kepada Penulis sendiri pada khususnya dan kepada masyarakat luas pada umumnya.

Depok, Januari 2008

Penulis

ABSTRAK

Franchise lokal dalam bidang pendidikan di Indonesia masih terbilang langka dibandingkan dengan franchise di bidang makanan. Penulis ingin membahas mengenai hal-hal yang diatur dalam perjanjian franchise, hubungan hukum antara Franchisor dan Franchisee, permasalahan yang mungkin timbul dalam perjanjian franchise serta ada atau tidaknya pengaruh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dengan perjanjian franchise. Dengan menggunakan metode penelitian normatif dan penelitian lapangan, Penulis meninjau aspek-aspek hukum yang ada dalam perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam suatu perjanjian franchise harus diatur tidak hanya kondisi ketika perjanjian dibuat tetapi juga selama perjanjian berlangsung dan pada masa yang akan datang. Hubungan hukum antara PT Global Mitrama Perkasa dan X adalah sebagai pemberi waralaba dan penerima waralaba yang apabila terjadi sengketa di antara para pihak maka akan diselesaikan secara musyawarah terlebih dahulu. Adanya peraturan baru mengenai waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba tidak terlalu berdampak kepada pelaksanaan perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa dan X. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah sebaiknya Franchisee meminta bantuan ahli hukum yang berpengalaman sebelum menandatangani perjanjian franchise agar tidak terjadi permasalahan yang dapat merugikan dirinya di kemudian hari. Apabila terjadi sengketa, maka Franchisor dan Franchisee diharapkan untuk menyelesaikannya secara kekeluargaan terlebih dahulu. Kepada Pemerintah diharapkan agar dapat segera membuat peraturan perundang-undangan yang jelas mengenai waralaba agar para pihak mempunyai perlindungan hukum yang jelas.

ABSTRACT

Compared to franchise in food industry, that of education is still not common here in Indonesia. In this study, the author wants to elaborate details according to the franchise agreement, the relationship between franchisor and franchisee, problems that may arise in franchise agreement, as well as the effect of Governmental Regulation No. 42 year 2007 on Business under Franchise agreement. Using the methods of literature study and field research, the author underway legal aspects covered in franchise agreement on PT. Global Mitrama Perkasa. Research undertaken shows that Franchise agreement does not apply when the agreement is made, but it also applies in the future, that a legal relationship between PT Global Mitrama Perkasa and X hold true, being the Franchisor and the Franchisee, and that in times of conflict shall be solved in a way that even Governmental Regulation No. 42 year 2007 about Franchising will not fully affect on the Franchise agreement of PT Global Mitrama Perkasa. Based on evidence and supporting documents covered in this writing, the author made a few recommendations as to ask for advise from a legal counselor prior to sign a franchise agreement to avoid any future problems, that if conflict may occur, hopefully this can be solved with a mutual consent between the two parties. It is also hoped from the Government to immediately create a specific regulation about Franchising, thus to guarantee public rights and to give a legal protection.

DAFTAR ISI

Lembar Pengesahan	i
Kata Pengantar	ii
Abstrak	vi
Abstract	vii
Daftar Isi	viii
 BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pokok Permasalahan	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Metode Penelitian	8
E. Kerangka Teori	9
F. Sistematika Penulisan	13
 BAB II: TINJAUAN UMUM FRANCHISE	
A. Syarat Sahnya Perjanjian	15
B. Asas-asas dalam Perjanjian	22
C. Sejarah Perkembangan Franchise	25
D. Syarat-Syarat Waralaba	27
E. Kelebihan dan Kelemahan Franchise	29
F. Franchise Sebagai Bagian dari hak Kekayaan Intelektual	33
 BAB III: PERJANJIAN FRANCHISE	
A. Selintas Mengenai PT Global Mitrama Perkasa	38
B. Peraturan yang Mengatur Mengenai Franchise	44
C. Unsur-Unsur Perjanjian Franchise	47
D. Hak dan Kewajiban Para Pihak.	49

BAB IV: ANALISA PERJANJIAN FRANCHISE

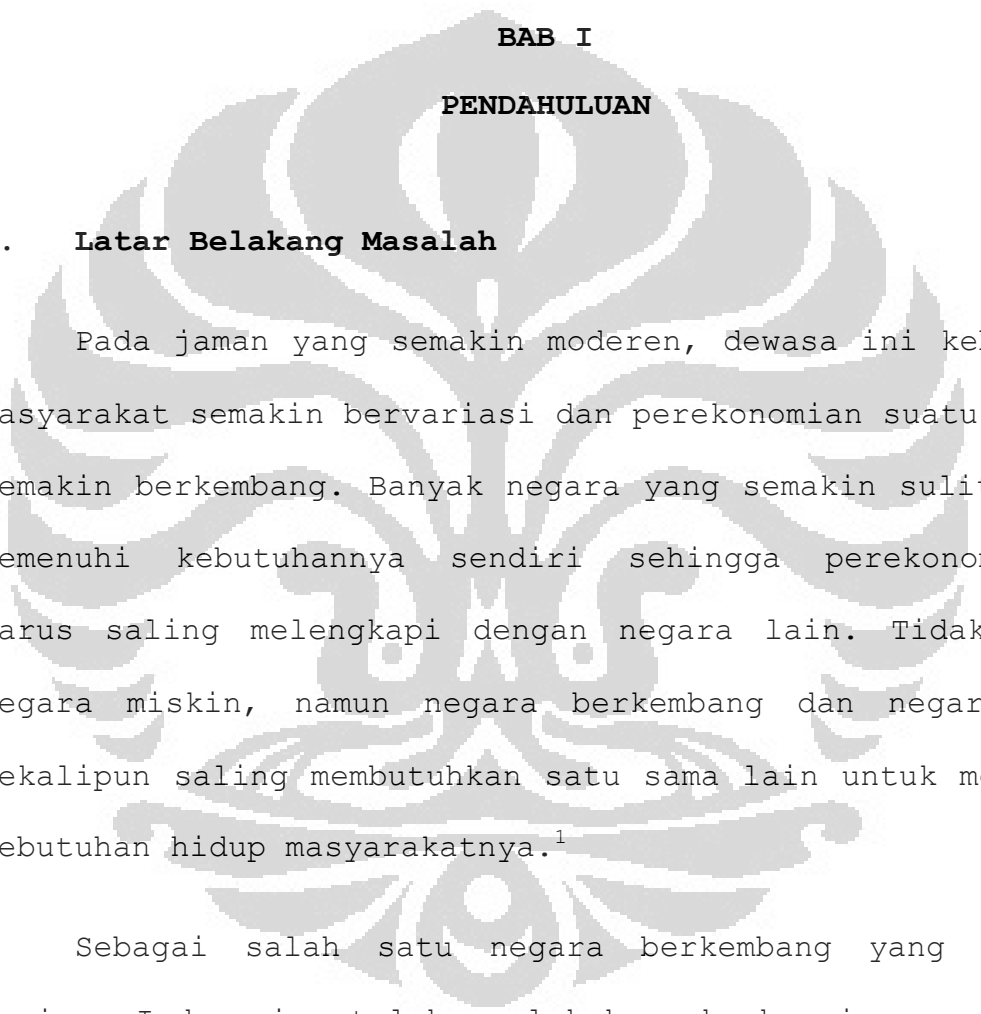
A. Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian dalam Perjanjian Franchise	54
B. Penerapan Asas-Asas Perjanjian dalam Perjanjian Franchise	61
C. Penerapan Syarat-Syarat Waralaba dalam Perjanjian Franchise	71
D. Analisa Perjanjian Franchise PT Global Mitrama Perkasa dan X	76

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan	96
B. Saran	98

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada jaman yang semakin moderen, dewasa ini kebutuhan masyarakat semakin bervariasi dan perekonomian suatu negara semakin berkembang. Banyak negara yang semakin sulit untuk memenuhi kebutuhannya sendiri sehingga perekonomiannya harus saling melengkapi dengan negara lain. Tidak hanya negara miskin, namun negara berkembang dan negara maju sekalipun saling membutuhkan satu sama lain untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakatnya.¹

Sebagai salah satu negara berkembang yang ada di dunia, Indonesia telah melakukan berbagai cara untuk memenuhi kebutuhan rakyatnya antara lain dengan melakukan

¹Merry Christine Sihombing, "*Perjanjian Waralaba (Franchise) Beserta Permasalahan yang Mungkin Timbul Antara X dan PT Y Suatu Tinjauan Yuridis*", (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 2001), hal. 1.

perdagangan internasional dan penanaman modal asing dalam berbagai bentuk². Penanaman modal asing dilakukan dengan maksud agar para investor asing dapat membantu pengusaha lokal dalam menjalankan usahanya, bahkan untuk menciptakan suatu bentuk usaha baru yang sekiranya dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia. Banyak pelaku bisnis dalam negeri yang mencoba untuk memasarkan produk barang atau jasa dengan merek dari luar negeri dengan pertimbangan bahwa produk tersebut telah mencapai sukses di luar negeri sehingga citranya tidak diragukan lagi.

Kegiatan perekonomian dengan sistem franchise atau juga disebut sebagai waralaba merupakan kerja sama yang menguntungkan, dengan satu pihak bertindak sebagai Franchisor (pemberi franchise) dan pihak lainnya sebagai Franchisee (penerima franchise). Saat ini sistem franchise sudah banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia sebagai salah satu alternatif pemasaran perusahaan tersebut tanpa membutuhkan investasi yang besar dari perusahaan induknya. Pemerintah setempat juga mendapat

²Erman Rajagukguk, *Hukum Investasi di Indonesia: Pokok Bahasan*, (Jakarta: Universitas Indonesia Fakultas Hukum, 2006), hal. 19.

keuntungan dari adanya sistem ini, seperti misalnya pendapatan pajak dan penyerapan tenaga kerja.

Sistem franchise dimulai di Amerika Serikat pada tahun 1850 dan mulai mengalami perkembangan yang cukup pesat pada tahun 1950 sampai 1960-an. Bentuk franchise yang dikenal sekarang pada dasarnya merupakan perkembangan dari masa sebelumnya, dimana pihak Franchisor tidak ingin untuk memperluas usahanya namun menjual hak kepada perusahaan lain (Franchisee) untuk menggunakan nama, produk atau jasanya.³ Dalam bentuk yang demikian, Franchisor menyediakan pengetahuan dari usahanya, prosedur pengoperasian, penyediaan produk, serta cara mendistribusikan produk. Sebagai timbal baliknya Franchisee menyerahkan sejumlah uang kepada Franchisor dan menyediakan dana untuk persiapan pengoperasian usaha franchisenya.

Bisnis franchise di Indonesia mulai mengalami perkembangan pada tahun 1990-an dan sampai saat ini berkembang cukup pesat terutama di kota-kota besar di negeri ini. Hal ini selain dikarenakan oleh kebutuhan masyarakat yang besar terhadap suatu produk dan/atau jasa,

³Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Transnasional*, cet. 1, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti), hal. 3.

juga oleh tingginya tingkat konsumerisme masyarakat Indonesia serta rasa bangga jika telah memiliki atau menggunakan suatu produk dan/atau jasa yang sedang menjadi tren. Bisnis ini menjadi populer juga dikarenakan waralaba memberikan kesempatan bagi calon wirausaha baru yang tidak memiliki pengalaman untuk menjalankan usaha dengan tingkat keberhasilan yang tinggi.⁴ Franchise di Indonesia terdiri dari bermacam-macam bidang, seperti misalnya franchise di bidang properti (Ray White, Century 21), bidang pendidikan (English First, Kumon), bidang perhotelan (Crowne Plaza Hotel, Sheraton Hotel & Resorts), bidang makanan cepat saji dan restoran (McDonald's, Dunkin Donuts, Hard Rock Café), maupun bidang retail atau industri lainnya. Dari semua bidang franchise yang ada, franchise di bidang makanan dan minumanlah yang paling cepat mengalami perkembangan.

Untuk melaksanakan sistem franchise diperlukan suatu perjanjian yang mengatur hubungan hukum dan mengikat baik Franchisor maupun Franchisee, yang kemudian dituangkan ke dalam suatu akta otentik. Hal ini dimaksudkan untuk memperkecil adanya risiko kemungkinan timbulnya

⁴Sutrisno Iwantono, "Menjadi Wirausahawan Dengan Waralaba." *Manajemen Usawahan Indonesia*, (Januari 1997) : 12.

permasalahan di antara kedua belah pihak karena seringkali Franchisor menyalahgunakan kedudukan Franchisee yang notabene lebih lemah.

Di Indonesia sendiri telah ada peraturan yang mengatur mengenai franchise yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba⁵ dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.⁶ Namun praktek yang ada selama ini dilakukan oleh Franchisor dan Franchisee lebih mendasarkan kepada asas kebebasan berkontrak yang terdapat dalam pasal 1338 KUHPerdata.⁷ Dengan adanya peraturan perundang-undangan baru yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007⁸ tentang Waralaba maka secara otomatis peraturan ini mencabut peraturan lama yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

⁵Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 16 tahun 1997, LN No. 40 tahun 1997, TLN 3689.

⁶Indonesia, *Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba*, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997.

⁷*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [Burgerlijk Wetboek]*, diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet. 8, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1976), ps. 1338.

⁸Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 42 tahun 2007, LN No. 90 tahun 2007, TLN 4742.

Dalam peraturan yang baru inilah terdapat beberapa ketentuan yang sifatnya memberatkan bagi beberapa bisnis waralaba lokal.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk membahas mengenai aspek-aspek Hukum Perjanjian dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X dalam bisnis franchise lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids yang ditinjau dari segi hukum, serta adakah pengaruh yang mungkin timbul dengan adanya peraturan baru yang mengatur tentang franchise.

B. Pokok Permasalahan

Mengacu pada latar belakang yang telah diuraikan, penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut.

1. Hal-hal apa sajakah yang diatur dalam perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa?
2. Bagaimanakah hubungan hukum yang terjadi antara Franchisor dengan Franchisee?
3. Apa sajakah permasalahan yang mungkin timbul dalam perjanjian waralaba PT Global Mitrama Perkasa?

4. Adakah pengaruh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba terhadap bisnis franchise PT Global Mitrama Perkasa?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan pokok permasalahan yang telah diuraikan, penelitian ini dilakukan dengan tujuan secara umum adalah untuk memberikan gambaran secara garis besar kepada masyarakat mengenai perjanjian waralaba antara Franchisor dengan Franchisee.

Adapun yang menjadi tujuan khusus dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Menjelaskan hal-hal yang diatur dalam perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa.
2. Mendeskripsikan hubungan hukum antara Franchisor dengan Franchisee.
3. Mendeskripsikan permasalahan yang mungkin timbul dalam perjanjian waralaba PT Global Mitrama Perkasa.
4. Menjelaskan ada atau tidaknya pengaruh dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba terhadap bisnis franchise di Indonesia.

D. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini Penulis menggunakan metode penelitian normatif⁹, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka, atau disebut juga dengan penelitian kepustakaan. Selain itu, dalam melakukan penelitian ini Penulis juga melakukan penelitian lapangan dengan mengadakan wawancara dengan informan untuk mendapatkan keterangan dan data-data yang diperlukan. Selanjutnya apabila dilihat dari sifat penelitiannya, penelitian ini bersifat eksplanatoris yaitu penelitian untuk menjelaskan secara lebih dalam suatu gejala yang ada. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang langsung diperoleh dari masyarakat, dalam hal ini wawancara dengan perwakilan dari PT Global Mitrama Perkasa. Selain itu penelitian ini juga menggunakan data sekunder yaitu bahan pustaka yang mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, dan seterusnya. Kemudian bahan hukum yang digunakan mencakup bahan hukum primer yang terdiri dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Penulis juga menggunakan bahan hukum sekunder yang memberikan penjelasan

⁹Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Badan Penerbit Universitas Indonesia, 2005).

mengenai bahan hukum primer seperti hasil karya dari kalangan hukum, buku-buku yang membahas hal-hal yang berkaitan dengan pokok permasalahan, serta buku wajib mata kuliah Metode Penelitian dan Penulisan Hukum.

E. Kerangka Teori

Undang-Undang dan perjanjian adalah sumber dari perikatan atau dengan kata lain perikatan baru akan lahir jika telah ada undang-undang atau perjanjian. Dalam penelitian ini Penulis akan menjelaskan perjanjian yang bersumber dari perikatan. Untuk itu Penulis mengutip beberapa teori yang dapat menjelaskan pengertian tersebut.

Menurut Prof. Subekti, SH., suatu perikatan adalah suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua pihak, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu hal dari pihak yang lain, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.¹⁰

Sedangkan M Yahya Harahap memberikan pengertian dari perjanjian sebagai berikut.

¹⁰Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, 2002), hal. 1.

Perjanjian adalah suatu hubungan hukum kekayaan atau harta benda antara dua orang atau lebih, yang memberi kekuatan hak pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk menunaikan prestasi.¹¹

Berdasarkan buku III KUHPerdara dimungkinkan suatu bentuk perjanjian. Salah satu bentuk perjanjian tersebut adalah perjanjian franchise yang memiliki banyak definisi. Abdurrachman, dalam Ensiklopedia ekonomi Keuangan Perdagangan, mendefinisikan franchise sebagai berikut:

Franchise adalah suatu persetujuan/perjanjian antara leveransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberi kepada yang tersebut terakhir, suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui kedua belah pihak.¹²

Sedangkan Betsy-Ann Toffler dan Jane Imber dalam Dictionary of Marketing Terms mengartikan franchise sebagai berikut.

¹¹M.Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, (Bandung: Penerbit Alumni, 1986), hal. 6.

¹²Sumardi, *op.cit.*, hal. 16.

License granted by a company (the Franchisor) to an individual or firm (the Franchisee) to operate a retail, food, or drug outlet where the Franchisee agrees to use the Franchisor's name; products; services; promotions; selling, distribution, and display methods, and other company support.

Right to market a company's goods or services in a specific territory, which right has been granted by the company to an individuals, marketing group, retailer, or wholesaler.

Specific territory or outlet involved in such a right.¹³

Dari pengertian-pengertian di atas, maka terlihat bahwa sistem bisnis franchise melibatkan dua pihak:¹⁴

1. franchisor

wirausaha sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu, yang biasanya telah dipatenkan;

2. franchisee

perorangan dan/atau pengusaha lain yang dipilih oleh Franchisor atau yang disetujui permohonannya untuk menjadi Franchisee oleh pihak Franchisor, untuk menjalankan usaha dengan menggunakan produk dagang, merek, atau sistem usaha miliknya itu, dengan syarat

¹³Gunawan Widjaja, *Lisensi Atau Waralaba : Suatu Panduan Praktis*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hal. 18.

¹⁴Sumardi, *op.cit.*, hal. 21.

memberi imbalan kepada Franchisor berupa uang dalam jumlah tertentu pada awal kerja sama dijalin (uang pangkal) dan atau pada selang waktu tertentu selama jangka waktu kerja sama (*royalty*).

Dalam bisnis franchise, Franchisee diwajibkan untuk menjalankan bisnis sesuai dengan sistem yang ditetapkan oleh Franchisor. Selain itu menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, usaha yang hendak difranchise-kan harus merupakan usaha yang sudah terbukti kesuksesannya sehingga dapat menarik usahawan baru untuk menjadi Franchisee. Selama bisnis franchise berjalan Franchisor juga harus memberikan pelatihan maupun bantuan-bantuan operasional kepada Franchisee.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan ini terdapat 5 (lima) bab yang memberikan gambaran mengenai perjanjian waralaba (franchise) PT Global Mitrama Perkasa. Adapun urutannya adalah sebagai berikut.

Bab pertama merupakan pendahuluan yang terbagi ke dalam enam sub bab, yaitu perumusan latar belakang

permasalahan dalam penulisan; pokok permasalahan yang akan dijawab dalam penulisan ini berdasarkan pada teori-teori yang ada; tujuan dari penelitian; metode penelitian yang digunakan dalam penulisan; kerangka teoritis yang diuraikan dalam bentuk teori-teori yang relevan; dan terakhir sistematika penulisan yang menjelaskan urutan penulisan.

Bab kedua merupakan gambaran umum mengenai waralaba yang terdiri dari syarat sahnya perjanjian; asas-asas dalam perjanjian; sejarah waralaba; syarat-syarat waralaba; keunggulan dan kelemahan bisnis waralaba ditinjau dari sudut Franchisor dan Franchisee; serta Franchise sebagai bagian dari Hak Kekayaan Intelektual.

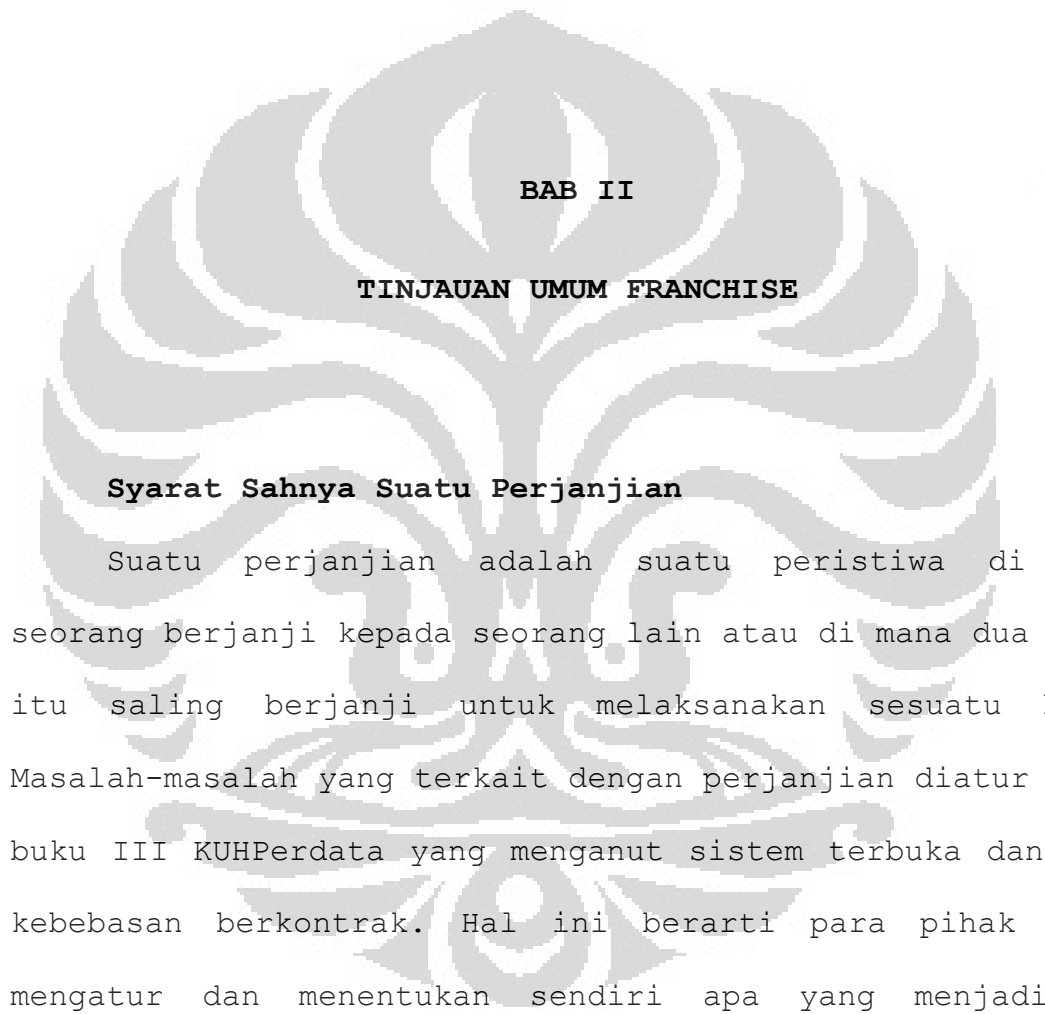
Bab ketiga merupakan pembahasan mengenai perjanjian waralaba; sekilas PT Global Mitrama Perkasa; peraturan yang mengatur waralaba; unsur-unsur perjanjian franchise; dan hak serta kewajiban para pihak.

Bab keempat merupakan analisa terhadap Perjanjian Waralaba PT Global Mitrama Perkasa berdasarkan hal-hal yang diatur dalam perjanjian, penerapan syarat sahnya perjanjian dalam perjanjian franchise, penerapan asas-asas perjanjian dalam perjanjian franchise, penerapan syarat-syarat

waralaba dalam perjanjian franchise, serta analisa perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X.

Bab kelima merupakan penutup dimana Penulis mencoba untuk merangkum seluruh hasil pembahasan dengan memberikan kesimpulan serta saran atas permasalahan hukum yang berkaitan dengan Perjanjian Waralaba PT Global Mitrama Perkasa.





BAB II

TINJAUAN UMUM FRANCHISE

A. Syarat Sahnya Suatu Perjanjian

Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seorang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.¹⁵ Masalah-masalah yang terkait dengan perjanjian diatur dalam buku III KUHPerdara yang menganut sistem terbuka dan asas kebebasan berkontrak. Hal ini berarti para pihak dapat mengatur dan menentukan sendiri apa yang menjadi isi perjanjiannya selama tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Pasal-pasal dalam

¹⁵Subekti, *op.cit.*, hal. 1.

KUHPerdata hanya sebagai pelengkap apabila para pihak belum mengatur sendiri perjanjiannya.

Dalam pasal 1320 KUHPerdata¹⁶ suatu perjanjian dapat dikatakan sah menurut hukum apabila memenuhi empat syarat, yaitu:¹⁷

1. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

hal ini mensyaratkan bahwa kedua pihak yang mengadakan perjanjian harus sepakat, setuju dan seia-sekata mengenai hal-hal pokok dari perjanjian yang mereka buat tersebut. Sepakat yang diperlukan untuk melahirkan suatu perjanjian dianggap telah tercapai apabila pernyataan yang dikeluarkan oleh salah satu pihak diterima oleh pihak yang lainnya. Menurut pasal 1321 KUHPerdata¹⁸ kesepakatan harus diberikan secara bebas dari hal-hal sebagai berikut.

a. Paksaan

Kesepakatan harus bebas baik dari paksaan fisik dan paksaan rohani (psikis). Contoh dari paksaan fisik misalnya akan dilukai bila tidak menyetujui

¹⁶*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, ps. 1320.

¹⁷Sri Soesilowati Mahdi, et al., *Hukum Perdata : Suatu Pengantar*, (Jakarta: CV Gitama Jaya, 2005), hal. 140.

¹⁸*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, ps. 1321.

isi perjanjian, sedangkan contoh dari paksaan psikis misalnya diancam akan dibongkar rahasia pribadinya jika tidak menyetujui isi dari perjanjian.¹⁹

b. Kekhilafan

Biasa disebut juga dengan kekeliruan. Hal ini terjadi bila salah satu pihak khilaf tentang hal yang pokok dari apa yang diperjanjikan atau tentang sifat yang penting dari barang yang menjadi objek perjanjian atau tentang orang dengan siapa diadakan perjanjian itu, sehingga dapat dikatakan kekhilafan dapat terjadi pada orang atau benda yang menjadi objek perjanjian. Contoh dari kekhilafan pada barang misalnya seseorang membeli guci tua yang dikiranya peninggalan Kerajaan Sriwijaya, padahal guci tersebut tidak asli melainkan hanya turunannya. Sedangkan contoh dari kekhilafan pada orang misalnya seorang sutradara merekrut seseorang yang dikiranya pemain film terkenal namun ternyata hanya namanya saja yang kebetulan sama.

¹⁹Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, (Bandung: Mandar Maju, 2000), hal. 33.

Dalam kekhilafan tidak ada unsur kesengajaan untuk menjatuhkan pihak lawan.

c. Penipuan

Hal ini terjadi bila salah satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang palsu disertai dengan tipu muslihat untuk membujuk pihak lainnya memberikan persetujuannya. Ia bertindak secara aktif untuk menjerumuskan pihak lawannya misalnya dengan sebuah televisi yang dijual dipalsukan mereknya dan dibuat sedemikian rupa seperti asli.

2. cakap untuk membuat suatu perjanjian

orang-orang yang terlibat dalam membuat suatu perjanjian haruslah sudah cakap menurut hukum, yang berarti telah memiliki kewenangan untuk melakukan perbuatan hukum baik untuk kepentingan diri sendiri atau pihak lain yang diwakili. Pasal 1330 KUHPerdara menyatakan orang-orang yang disebut tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian yaitu:²⁰

²⁰*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, ps. 1330.*

a. orang-orang yang belum dewasa

menurut pasal 330 KUHPerdara²¹ pengertian dewasa adalah mereka yang telah berusia dua puluh satu tahun ke atas atau mereka yang telah menikah sebelum berusia dua puluh satu tahun;

b. mereka yang ditaruh di bawah pengampuan

orang-orang yang berada dalam kategori ini adalah dikarenakan hal-hal sebagai berikut, boros, sakit jiwa, dungu, dan pemabuk;

c. orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh

undang-undang, dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu. Namun dengan adanya Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan maka istri telah cakap untuk melakukan perbuatan hukum.

Pada dasarnya dapat disimpulkan bahwa orang yang telah dewasa atau akil baliq dan sehat pikirannya dapat dikatakan cakap menurut hukum.

Di dalam suatu perusahaan terutama yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT), kecakapan yang dimaksud dalam

²¹Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, ps. 330.

uraian di atas berhubungan dengan kewenangan dalam membuat dan menandatangani suatu perjanjian. Siapa saja yang berhak untuk membuat perikatan dengan pihak ketiga telah diatur di dalam Anggaran Dasar setiap perusahaan;

3. mengenai suatu hal tertentu

maksud dari pernyataan ini adalah suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, yang merupakan pokok dari perjanjian dan merupakan suatu prestasi yang harus dipenuhi. Wujud prestasi dalam perjanjian ada tiga yaitu, memberikan sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu.

Selain itu wujud barang yang dimaksudkan dalam perjanjian harus jelas, dapat dihitung dan sudah ditentukan jenisnya;

4. suatu sebab yang halal

yang dimaksud dengan sebab dari suatu perjanjian adalah isi perjanjian itu sendiri. Isi dari perjanjian tersebut tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum. Pengertian undang-undang di sini adalah ketentuan yang melindungi

kepentingan umum sehingga jika dilanggar dapat merugikan kepentingan umum.

Dua syarat yang pertama disebut dengan syarat subjektif karena mengupas mengenai subjek atau orang-orang yang mengadakan perjanjian. Jika kedua syarat ini tidak terpenuhi maka salah satu pihak mempunyai hak untuk meminta agar perjanjian itu dibatalkan (*voidable*). Yang dapat meminta pembatalan adalah pihak yang tidak cakap atau pihak yang tidak bebas dalam memberikan kesepakatan. Jika para pihak tidak berkeberatan terhadap pelanggaran kedua syarat itu dan tidak pula melakukan upaya pembatalan perjanjian melalui Pengadilan, maka perjanjian tersebut tetap sah berlaku.

Sedangkan dua syarat terakhir disebut dengan syarat objektif karena membahas mengenai objek atau perjanjian itu sendiri. Kalau syarat ini tidak terpenuhi maka perjanjian itu menjadi batal demi hukum atau *null and void*. Perjanjian dari semula dianggap tidak pernah ada. Dengan batal demi hukumnya suatu perjanjian maka para pihak tidak dapat meminta ganti rugi atau mengajukan tuntutan pelaksanaan perjanjian

kepada Pengadilan karena perjanjian tersebut tidak melahirkan hak dan kewajiban yang mempunyai akibat hukum.

Apabila keempat syarat sahnya perjanjian yang disebutkan di dalam pasal 1320 KUHPerdara telah dipenuhi oleh para pihak, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.²²

B. Asas-Asas dalam Perjanjian

Dalam membuat suatu perjanjian ada beberapa asas yang patut diperhatikan oleh para pihak untuk menjadi pedoman dalam proses dan pelaksanaan perjanjian serta apabila terdapat permasalahan hukum²³, yaitu:

a. asas konsensualisme

asas ini mengandung arti bahwa perjanjian telah berlaku atau mengikat para pihak yang membuatnya sejak

²²Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 1.

²³*Ibid.*, hal. 145.

tercapainya kata sepakat tanpa memerlukan formalitas tertentu.

b. asas kebebasan berkontrak

dengan adanya asas ini para pihak dapat membuat dan menentukan sendiri isi dari perjanjian selama tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Dengan begitu diharapkan semua jenis perjanjian dapat dibuat sesuai dengan perkembangan zaman dan masyarakat serta memberikan kepastian hukum bagi para pihak yang membuat perjanjian;

c. asas itikad baik

dalam membuat suatu perjanjian, para pihak harus mengawalinya dengan itikad baik untuk melaksanakan hak dan kewajibannya masing-masing yang telah ditentukan dalam perjanjian semaksimal mungkin. Suatu perjanjian yang diawali dengan itikad buruk, misalnya salah satu pihak memang ingin menandatangani perjanjian dengan maksud untuk menjatuhkan pihak lawan di kemudian hari, tidak dapat berlaku secara sah;

d. asas kepribadian

dalam pasal 1315 KUHPerduta²⁴ dikatakan bahwa tiada seorang pun dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji, melainkan untuk dirinya sendiri. Mengikatkan diri berarti menanggung kewajiban-kewajiban atau menyanggupi melakukan sesuatu sedangkan meminta ditetapkannya suatu janji berarti mendapat hak-hak atas sesuatu atau dapat menuntut sesuatu.

Berdasarkan asas ini maka suatu perjanjian hanya berlaku antara para pihak yang membuatnya sehingga pihak ketiga yang tidak ada kaitannya dengan perjanjian tersebut tidak terikat.

Selain daripada keempat asas di atas terdapat satu asas lain yang dinamakan asas kekuatan mengikat atau yang biasa disebut *pacta sunt servanda*. Asas ini dimuat dalam pasal 1338 ayat (1) KUHPerduta²⁵ yang menyebutkan bahwa semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, yang berarti

²⁴Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, ps. 1315.

²⁵Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, ps. 1338 ayat (1).

sejak dipenuhi syarat sahnya perjanjian maka sejak saat itu pula perjanjian itu mengikat para pihak.

C. Sejarah Waralaba

Bisnis franchise yang sekarang sedang mengalami perkembangan pesat di Indonesia berasal dari benua Amerika sekitar pertengahan abad ke-19.

Tahun 1850 Isaac Singer dengan perusahaannya yang bernama Singer Sewing Machine Company mengalami permasalahan pada teknik distribusinya. Singer Sewing Machine Company kemudian meniru cara S.C Blodget, seorang pemegang hak paten dari perusahaan mesin jahit lain yang menyerahkan penjualan mesin-mesin jahit kepada agen, yang dijual dengan sistem pinjam-beli dimana pembelinya harus membayar sejumlah uang setiap bulan kepada agen tersebut.²⁶ Ternyata langkah yang ia lakukan berhasil meraih sukses sehingga merek mesin jahitnya menjadi terkenal sampai ke seantero Amerika Serikat. Setelah mengatasi masalah dalam

²⁶Meila Indira, "Analisa Perjanjian Franchise Antara PT Indomarco Prismatama Indomaret Sebagai Franchisor Dengan CV Berkah Abadi Sebagai Franchisee," (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 2004), hal. 34.

perusahaannya, Singer Sewing Machine Company mempublikasikan cara yang ditempuhnya kepada publik dan pada tanggal 7 November 1850 diketahui bahwa perusahaan tersebut merupakan usaha waralaba pertama di Amerika Serikat. Karena suksesnya usaha mesin jahit Singer inilah maka banyak pengusaha dari bidang-bidang lainnya yang mengikuti jejak Isaac Singer yaitu menerapkan franchise dalam bisnis yang sedang digelutinya.

Pada tahun 1898 General Motors mengoperasikan pompa bensin dengan sistem franchise yang setahun kemudian diikuti oleh Coca Cola yang menjual pada pihak lain *concentrate* minumannya dengan mensyaratkan merek dan bentuk botol. Pada awal abad ke-20 perusahaan-perusahaan minuman botol lainnya seperti Pepsi dan 7-Up mengikuti jejak Coca Cola dalam memasarkan produknya dan pada tahun 1920-1930 industri restoran juga memulai usahanya dengan sistem franchise.²⁷

Di Indonesia bisnis franchise mulai dikenal sejak tahun 1973 di mana banyak restoran cepat saji mulai masuk ke negara ini seperti Kentucky Fried Chicken (KFC) milik kelompok usaha Gelael dan Pizza Hut. Restoran cepat saji

²⁷*Ibid.*, hal. 35.

McDonald's masuk ke Indonesia pada tahun 1991 dan berhasil menarik konsumen dengan sistem usahanya sehingga menarik perhatian masyarakat Indonesia terhadap sistem waralaba. Para pengusaha Indonesia yang melihat bahwa bisnis waralaba mempunyai peluang yang cukup besar kemudian mendirikan beberapa usaha waralaba lokal seperti Es Teler 77 yang pertama berdiri di Indonesia. Setelah itu bermunculan usaha waralaba lokal lainnya seperti salon Rudi Hadisuwarno, kios Tri-M, restoran cepat saji California Fried Chicken, kursus bahasa Inggris Oxford, dan lain-lainnya.

D. Syarat-Syarat Waralaba

Persyaratan utama bagi Franchisor adalah usaha yang dijalankan telah terbukti menguntungkan atau paling tidak indeks kemampuan meraih laba (profitability) cukup memuaskan.²⁸ Keuntungan tersebut harus stabil minimal dalam dua atau tiga tahun secara berturut-turut. Selain itu ia harus memiliki paling sedikit dua atau tiga cabang usahanya sendiri. Hal ini mengindikasikan Franchisor telah memiliki

²⁸Karamoy, Amir. "Menciptakan Pasar Lewat Waralaba". <<http://www.sinarharapan.co.id/berita/0110/01/eko03.html>>, diakses 29 September 2007.

pengalaman ia dapat mengendalikan usaha di lokasi dan lingkungan yang berbeda.

Syarat yang ketiga yaitu merek dagang yang sudah dikenal dan mempunyai citra positif di mata masyarakat. Merek dagang yang demikian akan menciptakan pasar dan menarik pelanggan karena dalam waralaba salah satu yang dijual adalah merek, sehingga apabila suatu produk sudah dikenal dan mempunyai citra yang positif maka produk tersebut akan lebih mudah dipasarkan.²⁹ Dengan begitu maka Franchisor tidak perlu lagi mengeluarkan dana untuk kegiatan promosi produknya. Selanjutnya sistem bisnis yang akan difranchisekan haruslah mudah untuk diajarkan kepada Franchisee dalam waktu singkat. Dalam hal ini harus diperhatikan bahwa Franchisee sebaiknya merupakan orang-orang yang sudah berpengalaman di bidang yang akan diwaralabakan.

Kemudian syarat yang terakhir adalah produk yang ingin diwaralabakan haruslah produk yang mempunyai cakupan pasar yang luas. Apakah produk tersebut merupakan barang primer atau sekunder, namun bila ia mampu memenuhi kebutuhan hidup

²⁹Douglas J. Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise: Tuntunan Langkah Demi Langkah Menuju Keberhasilan Suatu Franchise*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 1993), hal.27.

manusia terutama di jaman modern ini maka produk tersebut akan lebih mudah untuk diwaralabakan.

E. Kelebihan dan Kelemahan Franchise

Walaupun sistem franchise dirasa memiliki banyak keunggulan namun sistem ini juga mempunyai kelemahan baik bagi Franchisor maupun Franchisee. Berikut adalah pembahasan mengenai kelebihan dan kelemahan sistem franchise ditinjau dari sudut Franchisor dan Franchisee.

1. Dari sudut Franchisor

Keuntungan sistem franchise bagi Franchisor adalah antara lain:³⁰

- a. sistem usaha dapat berkembang cepat dengan menggunakan modal dan motivasi dari pemegang franchise (Franchisee);
- b. suatu wilayah pasar atau suatu pasar yang mudah dikembangkan, karena nama dan citra pemilik franchise (Franchisor) dapat meluas dengan cepat melalui unit-unit usaha franchise;

³⁰Sumardi, *op.cit.*, hal. 31.

- c. modal untuk memperluas usaha lebih kecil karena sebagian besar biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh pemegang franchise;
- d. unit usaha yang dikelola oleh pemiliknya sendiri jelas akan memiliki motivasi yang kuat untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan;
- e. kehadiran kelompok usaha dalam pasar makin terasa setiap kali dibuka unit usaha franchise yang baru. Selain itu banyak dana dapat dihemat karena promosi dan periklanan dapat dilakukan sebagai satu kelompok;
- f. hasil belum terlihat pada satu atau dua tahun pertama karena pengeluaran masih besar tetapi dalam tahun ketiga, keempat dan selanjutnya pengembalian investasi akan cukup tinggi.

Sedangkan kelemahannya bagi Franchisor adalah sebagai berikut.

- a. Franchisor tidak dapat mendikte Franchisee.
- b. Franchisor harus berusaha keras untuk menurunkan harapan Franchisee yang terlalu tinggi untuk mendapatkan untung besar.

- c. Franchisor tidak dapat mengadakan perubahan dengan cepat terutama jika melibatkan tambahan biaya.
- d. Jika pemegang franchise (Franchisee) yang dipilih tidak tepat maka akan dapat menghancurkan reputasi dari Franchisor.
- e. Franchisor tidak dapat mengakhiri kegiatan franchise secara sepihak tanpa alasan yang sah.

2. Dari sudut Franchisee

Keuntungan sistem franchise bagi Franchisee antara lain sebagai berikut.

- a. Kemungkinan berhasil lebih besar dibandingkan jika memulai usaha dengan tenaga sendiri serta merek dagang yang masih baru.
- b. Franchisee bebas berkarya dalam lingkungan yang telah rapi dan stabil.
- c. Franchisee dapat memanfaatkan produk baru yang dikembangkan oleh bagian penelitian dari pihak Franchisor.
- d. Franchisee dapat memanfaatkan pelayanan berupa petunjuk di bidang keuangan dan manajemen dari pihak Franchisor serta bantuan dalam pengambilan keputusan.

- e. Franchisee dapat memanfaatkan periklanan yang telah memiliki mutu yang cukup tinggi dari pihak Franchisor.
- f. Franchisee turut menikmati reputasi dan kekuatan merek dagang dari Franchisor.
- g. Franchisee dapat menikmati pelatihan-pelatihan yang diperlukan dari pihak Franchisor.
- h. Franchisee dapat bekerja dengan menggunakan sistem yang sudah mantap, prosedur dan pedoman operasi yang sudah standar.

Adapun kelemahannya bagi Franchisee yaitu:

- a. jenis produk yang dapat ditawarkan oleh Franchisee terbatas dan sangat bergantung pada prestasi Franchisor;
- b. biaya yang harus dikeluarkan untuk menjadi pemegang franchise tidak sedikit karena harus membayar uang pangkal dan *royalty*;
- c. franchisee harus mematuhi segala peraturan yang ditetapkan oleh Franchisor;
- d. terkadang Franchisee diwajibkan untuk mencapai tingkat prestasi tertentu oleh Franchisor.

F. Franchise Sebagai Bagian Dari Hak Kekayaan Intelektual

Hak Kekayaan Intelektual (HaKI) pada umumnya berhubungan dengan penerapan ide dan informasi yang memiliki nilai komersial. HaKI adalah kekayaan pribadi yang dapat dimiliki dan diperlakukan sama dengan bentuk-bentuk kekayaan lainnya.³¹

Unsur-unsur dari HaKI yang berkaitan dengan perjanjian waralaba yaitu:³²

a. hak cipta

hak cipta adalah hak eksklusif bagi sang pencipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya dalam berbagai bidang. Ciptaan ini hanya menjadi hak bagi pencipta atau pihak lain yang diperbolehkan atas seizin pencipta;

b. merek dagang

pendaftaran merek memberikan hak kepada perusahaan untuk menggunakan merek tersebut secara eksklusif dan memiliki hak untuk mencegah pihak lain menggunakan

³¹Tomi Suryo Utomo, ed., *Hak Kekayaan Intelektual: Suatu Pengantar*, (Bandung: PT Alumni, 2005), hal. 3.

³²*Ibid.*, hal. 6-8.

mereknya tanpa izin. Merek sering berupa logo yang terkenal dan menjadi komoditi yang sangat bernilai;

c. paten

hak ini diberikan untuk melindungi invensi dalam bidang teknologi dalam jangka waktu yang terbatas dan bertujuan untuk mencegah pihak lain menggunakan invensi tersebut serta supaya investor mendapatkan manfaat ekonomi yang layak. Sebagai timbal baliknya investor harus mengumumkan rincian invensinya supaya pada saat berakhirnya perlindungan paten, agar khalayak bebas untuk mengetahuinya;

d. perlindungan informasi rahasia

perlindungan ini melindungi hampir semua jenis informasi yang bernilai komersial jika informasi tersebut dikembangkan dan dijaga secara rahasia. Hukum ini sering digunakan untuk melindungi ciptaan jika bentuk-bentuk lain dari hak kekayaan intelektual tidak diinginkan.

Sistem waralaba sangat terkait dengan aspek hukum hak kekayaan intelektual terutama dengan hak cipta, paten dan merek. Sistem ini mengandalkan adanya kesuksesan terlebih dahulu yakni kesuksesan pemberi waralaba dalam menjalankan

usahanya yang tentunya tidak diperoleh dengan mudah. Sukses di pasaran biasanya ditandai dengan merek dan logo yang terkenal juga mempunyai nilai ekonomi yang tinggi sehingga pihak penerima waralaba tidak perlu bersusah payah melakukan hal-hal seperti riset dan lainnya agar mempunyai citra produk yang sama dengan milik pemberi waralaba. Pihak penerima waralaba dapat melakukan hubungan kerjasama dengan bentuk perjanjian waralaba yang dengan kerjasama tersebut maka ia dapat turut menggunakan merek dan logo yang telah terkenal itu sehingga kemungkinan untuk meraih sukses di pasaran tentu lebih besar daripada ia harus membuat usaha sendiri dengan merek dan logo yang belum dikenal oleh masyarakat.

Merek dan logo yang telah mempunyai nama di mata konsumen memerlukan perlindungan hukum terhadap tindakan pihak-pihak yang ingin mendapat keuntungan dari kesuksesan pihak lain tanpa mempunyai hubungan hukum yang sah. Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek³³ menyatakan bahwa hak atas merek timbul setelah adanya pendaftaran terlebih dahulu. Dalam bisnis waralaba maka Franchisor haruslah

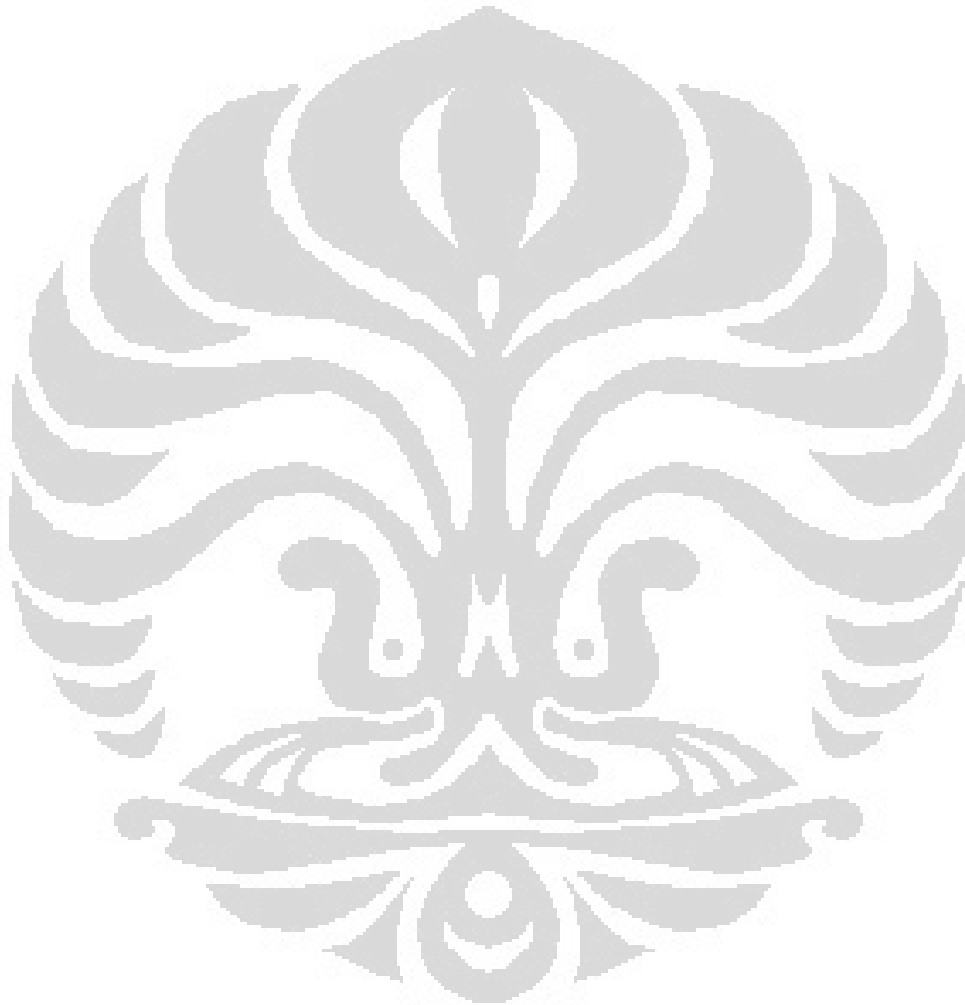
³³*Kitab Undang-Undang Hak Kekayaan Intelektual*, (Bandung: Fokusmedia, 2006), hal. 116.

terlebih dahulu mendaftarkan merek atau logo yang ia miliki dan Franchisee mempunyai kesempatan untuk menggunakan merek atau logo tersebut melalui izin tertulis dari Franchisor yang dituangkan dalam perjanjian waralaba.

Dalam franchise setiap perusahaan pasti akan mendaftarkan merek dagangnya yang akan memberikan hak kepada perusahaan untuk menggunakan merek tersebut dengan tujuan untuk mencegah pihak lain menggunakan mereknya tanpa izin karena merek dagang adalah komoditi yang tidak ternilai harganya seperti misalnya Coca-Cola, Krispy Kreme, McDonald's dan sebagainya. Namun banyak negara-negara berkembang yang enggan memberikan perlindungan efektif bagi merek-merek terkenal yang sebagian besar dimiliki oleh perusahaan-perusahaan dari negara Barat karena dianggap mengalirkan modal ke negara-negara maju tersebut.

HaKI khususnya Paten, Merek dan Hak Cipta merupakan kekayaan intelektual yang memiliki manfaat ekonomi sehingga kekayaan tersebut dapat menjadi aset perusahaan. Berdasarkan perjanjian suatu perusahaan dapat memberikan hak untuk menikmati manfaat ekonomi tersebut kepada perusahaan lain. Untuk memanfaatkan secara maksimal nilai ekonomi tersebut terkadang pemegang HaKI seringkali tidak

dapat melakukannya sendiri sehingga ia diperbolehkan untuk memberikan hak atas HaKI yang dimilikinya kepada perusahaan lain dengan jalan waralaba.





BAB III

PERJANJIAN FRANCHISE

A. Selintas Mengenai PT Global Mitrama Perkasa

PT Global Mitrama Perkasa adalah sebuah perusahaan swasta nasional yang hadir karena kebutuhan mitra bisnis mulai dari mitra bisnis yang berskala kecil, skala menengah sampai skala besar di mana dalam era global seperti sekarang ini mereka membutuhkan sentuhan manajemen yang baik dan pengarahannya marketing yang jelas agar bisnis yang dijalankan dapat tetap bertahan meskipun era persaingan yang dihadapi cukup ketat.³⁴

³⁴<http://www.globalmitramaperkasa.com>, diakses 22 Oktober 2007.

PT Global Mitrama Perkasa bergerak di bidang jasa antara lain jasa konsultan, jasa marketing, jasa waralaba, jasa peningkatan kualitas sumber daya manusia, jasa pengembangan kesempatan berbisnis, jasa *agency* dan *advertising* dan jasa *publishing*.

Visi dari PT Global Mitrama Perkasa adalah menjadi perusahaan multi nasional di bidang jasa yang bertaraf internasional dan menjadi barometer keberhasilan bagi unit-unit usaha yang ada di dalamnya. Sedangkan yang menjadi misinya antara lain adalah:

- a. Membangun semangat *entrepeneur* di kalangan profesional muda;
- b. menciptakan peluang-peluang usaha yang menguntungkan;
- c. menjalin mitra bisnis dengan prinsip saling menguntungkan;
- d. mendukung pengembangan usaha di tingkat unitnya;
- e. memberikan pelayanan maksimal bagi seluruh mitra bisnisnya;
- f. memberdayakan kalangan usaha kecil menengah melalui pendampingan manajemen.

Keunggulan dari layanan PT Global Mitrama Perkasa adalah antara lain:

- a. sumber daya manusia yang berkualitas;
- b. komitmen yang tinggi terhadap mitra;
- c. jaringan usaha dan relasi bisnis yang luas;
- d. media partner yang efektif dan efisien;
- e. memberikan sistem yang terbukti sukses;
- f. franchisee memperoleh reputasi dan bisnis yang sukses;
- g. pasar yang tidak terbatas.

PT Global Mitrama Perkasa mempunyai beberapa macam jenis usaha di antaranya TK Tunas Jakasampurna yaitu sebuah *pre-school kindergarten*, sekolah pendidikan bermain kreatif anak usia dini yang bernama AtoZ, *Islamic pre-school kindergarten* yang bernama Darul Ilmi, Kiwikids yang juga merupakan sebuah *preschool kindergarten*, dan sebuah tempat kursus kreatifitas yang bernama Stefie's House of Creativity.³⁵

PT Global Mitrama Perkasa didirikan pada tahun 2005 dengan Akta Pendirian No. 45 tanggal 28 Desember 2005

³⁵Wawancara dengan Suwarno, asisten Presiden Direktur PT Global Mitrama Perkasa, di Kalimalang, Bekasi tanggal 21 Oktober 2007.

dengan SIUP No. 510/161 PERINDAG/PM/IV/2006 serta Nomor Pokok Wajib Pajak No. 02.541-608.2-407.000. Perusahaan ini mulai menjalankan sistem franchise di tahun yang sama dengan tahun didirikannya, dengan Franchisee pertama yaitu Ibu Rosbangun dan Ibu Nini Widyaningsih yang mendirikan TK Tunas Jakasampurna dan Ibu Herliana yang mendirikan Kiwikids.³⁶

Keunikan dari usaha-usaha tersebut di atas adalah berbentuk franchise atau waralaba pendidikan yang masih jarang ditemui Indonesia dengan unit selling point-nya berupa metode pembelajaran *fun learning*. Khusus untuk Kiwikids keunikannya yaitu memakai bahasa Inggris sebagai bahasa pengantar. PT Global Mitrama Perkasa juga memberikan program pelatihan bagi karyawan baru selama dua minggu, tetapi biasanya hanya efektif selama empat hari sampai satu minggu tergantung apakah program tersebut untuk pelatihan bagi guru, pembekalan Kepala Sekolah ataukah untuk pelatihan bagian administrasi (keuangan). Apabila Franchisee membutuhkan bantuan dari Franchisor yang bersifat terus menerus, Franchisee harus berhubungan dengan PT Global Mitrama Perkasa sebagai kantor pusat dan

³⁶*Ibid.*

menghubungi Bapak Baban Rumbana pada bagian koordinator manajemen franchise. Franchisor juga memberikan bantuan dalam pemilihan lokasi dan peluncuran pembukaan outlet melalui proses survey lokasi dan persetujuan lokasi yang strategis supaya tidak merugikan Franchisee. Batasan daerah kerja bagi Franchisee adalah sejauh tujuh kilometer, maka bisnis serupa tidak boleh didirikan apabila belum melewati batas jarak tersebut. Franchisor juga memiliki buku panduan berupa *Standard Operating Procedure* (SOP). Franchisee melakukan pembayaran *royalty fee* kepada Franchisor melalui transfer setiap bulan ke rekening kantor pusat yaitu pada Bank Mega Kcp. Kali Malang dengan nomor rekening 01-027-0011-001891.³⁷

Menurut Suwarno sebagai asisten³⁸ dari pemilik PT Global Mitrama Perkasa, prediksi tingkat keberhasilan waralaba pendidikan akan tetap baik paling tidak sampai dengan lima tahun ke depan. Selama ini bisnis waralaba yang telah PT Global Mitrama Perkasa jalankan tidak mengalami kendala yang berarti, walaupun ada hanya dalam bentuk

³⁷*Ibid.*

³⁸Wawancara dengan Suwarno, asisten Presiden Direktur PT Global Mitrama Perkasa, di Kalimalang, Bekasi tanggal 30 Oktober 2007.

materi atau bahan yang akan diberikan dalam sekolah. Namun apabila terjadi perselisihan dengan Franchisee maka Franchisor akan mencoba untuk bermusyawarah mufakat terlebih dahulu. Kalau sudah tidak ada kesepakatan maka masalah yang terjadi akan diajukan ke Pengadilan di mana perjanjian franchise tersebut terjadi.

Dalam pembuatan tugas akhir ini, Penulis memfokuskan pembahasan kepada unit usaha waralaba milik PT Global Mitrama Perkasa yaitu lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids.

Preschool-kindergarten Kiwikids menawarkan program-program unggulan di antaranya:

- a. semua pelajaran diberikan dalam bahasa Inggris;
- b. memberikan bahan-bahan pembelajaran yang dapat dimanipulasi oleh anak;
- c. melalui aktivitas yang beragam dan ruang sudut kegiatan anak;
- d. majalah bulanan tentang kegiatan anak di sekolah;
- e. mengikutsertakan orang tua dalam proses pembelajaran di sekolah;
- f. *field trip* (Objek Observasi);

- g. kemampuan mengurus diri sendiri dalam kehidupan sehari-hari;
- h. *computer class*;
- i. *dancing class*.

Tujuan dari berdirinya *Kiwikids preschool-kindergarten* yang berlokasi di Ruko Villa Galaxy Blok AR No. 17-18, Patung Kuda II-Bekasi ini adalah:

- a. mengembangkan intelektual, inisiatif, kemampuan fisik yang baik, kreativitas, kemampuan berbahasa, rasa tanggung jawab, kemampuan memecahkan masalah, dan kemampuan dalam bersosialisasi melalui pendekatan *Child-centered*;
- b. memberikan lingkungan belajar yang sesuai dengan perkembangan anak secara individual;
- c. menilai perkembangan anak berdasarkan tahap perkembangan anak.

B. Peraturan Yang Mengatur Mengenai Franchise

Di Indonesia terdapat peraturan paling baru yang mengatur mengenai sistem waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dengan

adanya peraturan baru ini maka secara otomatis menggantikan peraturan dan ketentuan yang sudah ada sebelumnya yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.

Menurut pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 sebuah usaha waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut.

- a. Memiliki ciri khas usaha.
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan.
- c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan.
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan.
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Dalam peraturan yang baru ini juga ditegaskan mengenai pengertian waralaba yakni 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. Pihak-pihak yang ada dalam suatu sistem waralaba yaitu sebagai berikut.

a. Pemberi waralaba

Yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.

b. Penerima waralaba

Yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Peraturan baru mengenai waralaba ini menyatakan bahwa waralaba dapat diselenggarakan di seluruh wilayah Indonesia berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Apabila perjanjian tersebut ditulis dalam bahasa asing maka harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Menurut ketentuan ini perjanjian waralaba harus setidaknya memuat:

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;

- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

C. Unsur-Unsur Perjanjian Franchise

Di dalam penulisan tugas akhir ini Penulis akan memfokuskan pembahasan mengenai perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X sebagai Franchisee di dalam bisnis franchise salah satu unit usaha dari PT Global Mitrama Perkasa yaitu *Preschool-Kindergarten* Kiwikids.

Pada umumnya suatu perjanjian Franchise memiliki unsur-unsur sebagai berikut.³⁹

- a. Adanya Franchisor, yaitu pemilik atau produsen dari barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu.
- b. Adanya Franchisee.
- c. Adanya penyerahan hak-hak secara eksklusif yang meliputi hak milik intelektual dari Franchisor kepada Franchisee.
- d. Adanya imbalan prestasi dari Franchisee kepada Franchisor yang berupa *franchise fee* dan *royalty fee* serta biaya-biaya lain.
- e. Adanya penetapan wilayah tertentu dimana Franchisee menjalankan usahanya.
- f. Adanya standar mutu dan supervisi secara berkala dari Franchisor untuk menjaga kualitas barang dan/atau jasa, juga pelatihan peningkatan keterampilan demi mempertahankan mutu.

³⁹Disampaikan oleh Ibu Rosa Agustina, SH., MH., di dalam kuliah kesembilan mata kuliah Kapita Selekta Masalah Aktuil Hukum Perdata, tanggal 27 April 2007.

D. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Perjanjian franchise merupakan suatu perjanjian yang mendokumentasikan hubungan hukum tentang hak dan kewajiban yang ada di antara Franchisor dan Franchisee.⁴⁰

Hak-hak PT Global Mitrama Perkasa sebagai pihak pertama (Franchisor) yang disebutkan di dalam perjanjian franchise dengan X antara lain:

1. memberikan izin kepada Franchisee untuk melakukan aktivitas niaga *Preschool-Kindergarten Kiwikids* dengan menggunakan atribut milik Franchisor;
2. menetapkan sistem dan mekanisme pengelolaan operasional sekolah;
3. menunjuk manajemen *Preschool-Kindergarten* Kiwikids untuk mewakili dalam menjalankan tugas dan kewajiban serta hak dan wewenangnya;
4. mendapatkan *franchise fee* dan *royalty fee* dari Franchisee;
5. menunjuk bank yang akan digunakan sebagai tempat pembayaran secara transfer oleh Franchisee;

⁴⁰Hadi Setia Tunggal, *Dasar-Dasar Pewaralabaan*, (Jakarta: Harvarindo, 2006), hal. 34.

6. memberikan persetujuan atas kerjasama Franchisee dengan pihak lain yang berbentuk sekolah maupun kursus-kursus.

Sedangkan kewajiban dari pihak pertama adalah antara lain:

1. menerbitkan surat perjanjian tambahan atau perubahan antara kedua belah pihak yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian apabila selama perjanjian berlaku pihak kedua akan melakukan pengembangan produk baru;
2. menempatkan *Preschool-Kindergarten* Kwikids pihak kedua ke dalam jaringan dan bagian yang tidak terpisahkan dari manajemen *Preschool-Kindergarten* Kwikids;
3. membuat sarana promosi standar nasional yang akan diatur dan dituangkan dalam *Standard Operating Procedure*;
4. setiap setahun sekali melakukan pengadaan pakaian seragam sekolah;
5. menjamin untuk tidak memberikan informasi rahasia kepada pihak ketiga atau pihak lainnya.

Hak-hak X sebagai pihak kedua (Franchisee) yang disebutkan dalam perjanjian franchise antara lain sebagai berikut.

1. Dapat melakukan aktivitas niaga Preschool-Kindergarten Kwikids dengan menggunakan atribut milik Franchisor.
2. Tetap memiliki status kepemilikan aktiva dan aset apabila masa berlaku perjanjian franchise berakhir.
3. Berkesempatan dan dimungkinkan untuk memperpanjang kerjasama dengan syarat kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan terlebih dahulu paling lambat enam bulan sebelum berakhirnya perjanjian ini.
4. Dapat mengoptimalkan ruang kelas dengan cara menambah kegiatan belajar mengajar menjadi dua shift antara jam 07.00 sampai dengan 09.45 dan jam pelajaran berikutnya dari jam 10.00 sampai dengan 12.45 waktu setempat.
5. Dapat menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka pengembangan pasar yang tidak merugikan Franchisor.

Sedangkan kewajiban X sebagai pihak kedua antara lain adalah:

1. membayar *franchise fee* dan *royalty fee* kepada Franchisor;
2. wajib melakukan konsultasi kepada pihak pertama apabila selama perjanjian franchise berlaku hendak melakukan pengembangan produk baru;
3. tidak diperkenankan mengalihkan hak pengelolaan franchise Preschool-Kindergarten Kiwikids kepada pihak lain dengan alasan apapun kecuali mendapat ijin tertulis dari pihak pertama;
4. pihak kedua dan/atau bersama keluarganya tidak diperkenankan memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha yang menjadi objek perjanjian ini, selama masih berada di dalam periode perjanjian franchise;
5. pihak kedua dan/atau keluarganya yang meliputi orang tua, anak, istri atau suami, saudara dan atau karyawannya tidak boleh memiliki usaha yang sejenis dengan usaha yang menjadi objek perjanjian ini dalam waktu dua tahun sejak berakhirnya kerjasama ini;

6. tidak akan membuka lagi sekolah di sekitar alamat *Preschool-Kindergarten* Kiwikids yang tercantum, dalam radius minimal tujuh kilometer;
7. menyediakan bangunan gedung yang *representative* untuk cabang *Preschool-Kindergarten* Kiwikids;
8. mengkonsultasikan pada Franchisor tentang kebijakan pendidikan dan gaji guru;
9. menerapkan desain produk belajar sesuai dengan ketentuan Franchisor;
10. melaksanakan kewajiban sesuai yang ada di perjanjian ini secara profesional dan cakap;
11. menjaga semua data yang diberikan;
12. menjamin bahwa segala tindakan hukum yang diperlukan dalam pelaksanaannya tidak akan bertentangan dengan hukum yang berlaku;
13. menjamin bahwa dirinya adalah satu-satunya pihak yang berhak secara sah melakukan tindakan hukum terhadap gedung yang digunakan sebagai tempat belajar;
14. tidak memberikan informasi rahasia kepada pihak ketiga yang tidak secara tegas disebut dalam perjanjian.

BAB IV

ANALISA PERJANJIAN FRANCHISE

A. Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian dalam Perjanjian Franchise

Menurut definisi perjanjian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya yaitu suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada seorang lain atau dua orang yang berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal⁴¹, maka perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor dan X sebagai Franchisee dapat dikatakan telah memenuhi definisi perjanjian tersebut. PT Global Mitrama Perkasa adalah sebuah badan hukum dan X adalah seorang individu yang

⁴¹Subekti, *op.cit.*, hal. 1.

secara bersama-sama menyepakati ketentuan yang ada di dalam perjanjian franchise untuk mengembangkan pendidikan masyarakat Indonesia dengan cara mendirikan lembaga pendidikan yaitu *Preschool-Kindergarten* Kiwikids.

Karena masalah-masalah yang berkenaan dengan perjanjian diatur di dalam buku III KUHPerdara maka para pihak dapat menentukan sendiri isi perjanjian selama tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Dari isi perjanjian yang telah disepakati bersama antara PT Global Mitrama Perkasa dan X untuk kemudian dianalisa oleh Penulis, perjanjian franchise tersebut tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum serta telah dapat dikatakan sah secara hukum menurut pasal 1320 KUHPerdara⁴² karena telah memenuhi syarat-syarat sebagai berikut.

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Dari perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X dapat diketahui bahwa kedua pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya masing-masing ke dalam isi perjanjian dengan

⁴²*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, ps. 1320.

ditandatanganinya perjanjian oleh kedua belah pihak. Selain itu kata sepakat untuk membuat perjanjian juga dicantumkan secara jelas di dalam perjanjian franchise tersebut.

Dengan adanya penandatanganan perjanjian antara PT Global Mitrama Perkasa yang diwakili Darwin Pulungan, SH., MH., dan X maka dapat dikatakan bahwa para pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya ke dalam perjanjian tanpa adanya paksaan, kekhilafan dan penipuan. Pernyataan dalam perjanjian franchise yang secara tegas menyebutkan syarat-syarat serta ketentuan yang mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak dan disetujui oleh mereka, juga mengisyaratkan adanya kesepakatan antara Franchisor dan Franchisee.

2. Cakap untuk membuat suatu perjanjian

Dalam penandatanganan perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa selaku Franchisor diwakili oleh Darwin Pulungan, SH., MH., sebagai Wakil Direktur Utama PT Global Mitrama Perkasa. Bapak Darwin Pulungan adalah seorang laki-laki dewasa yang telah akil baliq dan berusia lebih dari dua

puluh satu tahun⁴³, merupakan subjek hukum yang bebas dalam arti tidak berada di bawah pengampuan karena ia bukanlah seorang yang boros, sakit jiwa, dungu maupun pemabuk sehingga berdasarkan pasal 1330 KUHPerdara bukan termasuk orang-orang yang tidak cakap untuk melakukan perbuatan hukum.

Di dalam suatu perusahaan terutama yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT), kecakapan yang dimaksud dalam uraian di atas berhubungan dengan kewenangan dalam membuat dan menandatangani suatu perjanjian.

Sehingga apabila Bapak Darwin Pulungan, SH., MH., merupakan seseorang yang telah cakap untuk melakukan perbuatan hukum maka dapat dikatakan bahwa ia mempunyai kewenangan untuk membuat dan/atau menandatangani suatu perjanjian.

Sedangkan pihak Franchisee dalam perjanjian franchise ini yaitu X adalah seseorang yang juga telah akil baliq dan bekerja sebagai pegawai swasta⁴⁴ sehingga dapat dikatakan bahwa ia juga telah cakap untuk melakukan perbuatan hukum yang

⁴³Wawancara dengan Suwarno, asisten Presiden Direktur PT Global Mitrama Perkasa, di Kalimalang, Bekasi tanggal 24 Oktober 2007.

⁴⁴*Ibid.*

dalam hal ini adalah menandatangani suatu perjanjian franchise.

3. Mengenai suatu hal tertentu

Hal tertentu yang dimaksudkan di dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X adalah pokok perjanjian yaitu pemberian izin dari Franchisor kepada Franchisee untuk melakukan aktivitas niaga berupa lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids dengan menggunakan atribut, spesifikasi produk serta sistem pengelolaan milik Franchisor. Franchisee akan mengoperasikan Kiwikids sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada di dalam perjanjian franchise dan Franchisor akan memberikan bantuan-bantuan yang diperlukan oleh Franchisee selama pengelolaan bisnis franchise.

Selain itu hal tertentu yang dimaksud di dalam pasal 1320 KUHPerduta⁴⁵ juga merupakan suatu prestasi yang harus dipenuhi oleh para pihak yang

⁴⁵*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, ps. 1320.

dapat berwujud memberikan sesuatu, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu.⁴⁶

Dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X wujud prestasi tersebut adalah:

a. memberikan sesuatu yaitu PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor memberikan izin kepada X sebagai Franchisee untuk mengelola Kiwikids yaitu sebuah *Preschool-Kindergarten* sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan oleh PT Global Mitrama Perkasa.

Disini PT Global Mitrama Perkasa memberikan sesuatu kepada X yang berupa izin mengelola lembaga pendidikan Kiwikids;

b. berbuat sesuatu yaitu melakukan perbuatan yang telah ditetapkan dalam perjanjian waralaba. Contoh dari prestasi ini misalnya X harus membayar kepada PT Global Mitrama Perkasa selaku Franchisor sejumlah dana seperti *franchise fee* dan *royalty fee*.

⁴⁶Betty Margaretha, "Tinjauan Hukum Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X dan PT Y", (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 1999), hal. 42.

Disini X harus berbuat sesuatu yaitu membayar *fee* kepada PT Global Mitrama Perkasa;

c. tidak berbuat sesuatu yaitu tidak melakukan perbuatan yang dilarang di dalam perjanjian waralaba. Contoh dari prestasi ini misalnya X tidak diperbolehkan untuk mengalihkan hak pengelolaan franchise kepada pihak lain dengan alasan apapun kecuali setelah mendapatkan izin tertulis dari PT Global Mitrama Perkasa selaku pihak pertama (Franchisor).

Dalam hal ini X tidak berbuat sesuatu, yaitu tidak mengalihkan hak pengelolaan franchise kepada pihak lain.

4. Suatu sebab yang halal

Sebab yang halal berarti isi dari suatu perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum.

Isi dari perjanjian franchise adalah kesepakatan antara PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor dan X sebagai Franchisee untuk melakukan kerjasama dalam pengoperasian lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids dengan tujuan akhir

tercapainya kesejahteraan bersama para pihak serta meningkatnya kecerdasan bangsa melalui pendidikan, sehingga dapat dikatakan perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X diselenggarakan karena suatu sebab yang halal.

Dari uraian di atas maka syarat subjektif yaitu sepakat dan cakap melakukan perbuatan hukum telah dipenuhi baik oleh Franchisor maupun Franchisee sehingga mengakibatkan tidak ada pihak yang berhak untuk meminta pembatalan perjanjian. Sedangkan syarat objektif yaitu mengenai hal tertentu dan sebab yang halal juga telah terpenuhi dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X sehingga perjanjian franchise dapat berlaku secara sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak.⁴⁷

B. Penerapan Asas-Asas Perjanjian dalam Perjanjian Franchise

Suatu perjanjian terutama perjanjian franchise sebaiknya dituangkan di dalam suatu akta otentik agar hak dan kewajiban para pihak dapat secara jelas dinyatakan serta untuk mencegah agar tidak ada pihak yang dapat

⁴⁷Suharnoko, *op.cit.*, hal. 1.

memutuskan perjanjian waralaba secara sepihak. Selain itu perjanjian yang dibuat dalam suatu akta otentik dapat mencegah para pihak untuk melakukan pelanggaran terhadap isi perjanjian yang telah disepakati bersama. Apabila salah satu pihak melanggar apa yang telah ditentukan di dalam perjanjian, dengan adanya akta otentik maka pihak lainnya mempunyai dasar untuk menuntut pihak lawannya melaksanakan perjanjian. Dengan begitu maka asas konsensualisme yang berarti bahwa perjanjian telah berlaku atau mengikat para pihak yang membuatnya sejak tercapainya kata sepakat tanpa memerlukan suatu formalitas tertentu menjadi tidak berlaku di dalam perjanjian franchise. Perjanjian antara Franchisor dan Franchisee dapat saja dikatakan telah berlaku atau mengikat para pihak yang membuatnya namun bagaimanapun untuk menghindari adanya permasalahan yang mungkin timbul di kemudian hari di antara para pihak maka dibutuhkan suatu formalitas tertentu yang berbentuk dituangkannya perjanjian franchise ke dalam suatu akta otentik.

Sebaliknya, asas kebebasan berkontrak yang berarti bahwa para pihak dapat membuat sendiri isi perjanjian selama tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum maupun kesusilaan, berlaku di dalam perjanjian

franchise. Para pihak yaitu Franchisor dan Franchisee dapat menentukan isi dan membuat sendiri perjanjian franchise selama tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Di dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X, asas kebebasan berkontrak ini terlihat dari adanya klausul-klausul seperti klausul mengenai definisi, tujuan dari perjanjian, ruang lingkup perjanjian, pembiayaan, kerjasama, masa persiapan dan awal operasional, sarana prasarana dan gedung, sarana promosi, tenaga pengajar dan karyawan staff, kegiatan belajar mengajar dan kesiswaan, pakaian seragam, sarana administrasi dan keuangan, larangan dan sanksi, pernyataan dan jaminan, kerahasiaan informasi, penyelesaian perselisihan, *force majeure*, konstruksi hukum dan pemutusan perjanjian. Apabila dicermati maka klausula-klausula di atas tidak ada yang bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum yang diharapkan dapat memberikan kepastian hukum bagi para pihak. Namun jika ditelusuri lebih jauh, walaupun perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa dan X tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum namun Penulis menemukan adanya kecenderungan bahwa tidak ada

proses negosiasi yang seimbang di antara para pihak.⁴⁸ Yang terjadi adalah pihak Franchisor yaitu PT Global Mitrama Perkasa, telah menyiapkan persyaratan yang telah dicetak dalam suatu formulir perjanjian kemudian diserahkan kepada pihak Franchisee yaitu X untuk disetujui. Dalam hal ini X hampir tidak diberikan kebebasan sama sekali untuk melakukan negosiasi atas persyaratan yang diserahkan PT Global Mitrama Perkasa karena perjanjian yang diserahkan tersebut telah bersifat baku atau sudah tidak lagi dapat diganti, dirubah maupun dibuat dengan cara lain karena sudah dalam keadaan tercetak. Perjanjian baku seperti ini lazim dibuat oleh Franchisor karena Franchisor dapat lebih menghemat pengeluaran biaya dan waktu. Namun perjanjian seperti ini seringkali memberatkan Franchisee karena didominasi oleh kepentingan-kepentingan Franchisor. Perjanjian baku ini sering juga disebut dengan perjanjian terima atau tolak (*take it or leave it*) karena salah satu pihak tidak dapat melakukan negosiasi atas persyaratan yang ada di dalam perjanjian. Perjanjian baku ini bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak karena pada umumnya Franchisor telah menentukan persyaratan dalam perjanjian

⁴⁸Margaretha, *op.cit.*, hal. 105.

yang ada walaupun Franchisee masih dapat tetap memilih apakah ia akan mengikatkan dirinya kepada perjanjian itu atau tidak. Sebenarnya secara hukum perjanjian baku dapat dibenarkan sepanjang syarat-syarat sahnya perjanjian dipenuhi namun dalam kenyataannya seringkali suatu perjanjian baku menimbulkan berbagai permasalahan menyangkut praktek bisnis yang etis. Beberapa potensi permasalahan yang dapat ditimbulkan dari perjanjian baku antara lain sebagai berikut.⁴⁹

a. Dari penyusunan perjanjiannya

Umumnya perjanjian antara Franchisor dengan Franchisee telah disusun oleh pihak Franchisor secara standar yang kemudian diberlakukan secara umum kepada Franchisee. Karena disusun oleh pihak Franchisor tanpa melibatkan Franchisee maka isi perjanjian akan cenderung berat sebelah dengan lebih mementingkan kepentingan pihak Franchisor.

Dalam hal ini PT Global Mitrama Perkasa telah menyusun standar isi perjanjian untuk kemudian diberlakukan kepada X, oleh karena itu isi perjanjian franchise

⁴⁹"Diskusi Terbatas Perjanjian Baku Antara Keadilan dan Efisiensi" <http://www.los-diy.or.id/news_view.php?id=19>, diakses 29 November 2007.

antara PT Global Mitrama Perkasa dan X cenderung lebih mengedepankan kepentingan PT Global Mitrama Perkasa.

b. Dari subjek yang melakukan perjanjian

Dalam asas kebebasan berkontrak seperti telah dijelaskan sebelumnya para pihak bebas untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, bebas untuk menentukan apa dan dengan siapa perjanjian itu diadakan dan bebas untuk menentukan isi perjanjian tersebut. Bentuk perjanjian baku yang telah terstandar dapat mengurangi implementasi asas kebebasan berkontrak karena pada umumnya isi perjanjian telah disusun secara sepihak oleh Franchisor. Karena posisi *bargaining power* dari Franchisor lebih tinggi maka Franchisor dapat menerapkan kebijakan *take it or leave it* yang berarti isi perjanjian sudah tidak dapat ditawarkan lagi.

Dalam hal ini karena PT Global Mitrama Perkasa telah menyusun isi perjanjian maka posisi tawar menawar dari PT Global Mitrama Perkasa menjadi sangat kuat, yang menyebabkan PT Global Mitrama Perkasa dapat menerapkan kebijakan *take it or leave it* kepada X.

c. Apabila ternyata Franchisee menyetujui perjanjian yang ditawarkan oleh Franchisor maka Franchisee tidak

mempunyai cukup kesempatan untuk memahami isi perjanjian. Pada umumnya setelah Franchisee setuju untuk bekerjasama dengan Franchisor maka Franchisor akan segera menyerahkan berkas perjanjian baku dan tidak menyediakan cukup waktu bagi Franchisee untuk memahami isi perjanjian secara seksama.

Telah diketahui bahwa X pada akhirnya menyetujui perjanjian yang ditawarkan oleh PT Global Mitrama Perkasa. Pada saat X setuju untuk bekerjasama dengan PT Global Mitrama Perkasa, berkas perjanjian franchise yang telah baku langsung diserahkan kepada X untuk ditandatangani, sehingga X tidak mempunyai kesempatan untuk memahami isi perjanjian. Hal ini dapat menimbulkan permasalahan bagi X di kemudian hari.

Klausula-klausula perjanjian yang dibuat oleh PT Global Mitrama Perkasa sebenarnya cenderung menguntungkan dirinya karena disini posisi PT Global Mitrama Perkasa adalah sebagai pihak yang lebih kuat, karena ia membuat perjanjian ini untuk kemudian diserahkan kepada X sebagai Franchisee sehingga X hanya bertugas untuk menandatangani atau meninggalkan perjanjian tersebut. Posisi X dalam

perjanjian ini bagaimanapun tetap lebih lemah daripada Franchisor.

Dilihat dari isi perjanjian antara PT Global Mitrama Perkasa dan X maka Penulis mengambil kesimpulan bahwa walaupun perjanjian sudah dibuat sebaik mungkin untuk kesejahteraan para pihak namun hubungan antara Franchisor dengan Franchisee tetap memperlihatkan adanya ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian franchise yang menguntungkan Franchisor, tetap disetujui dengan ditandatanganinya perjanjian oleh X sebagai Franchisee dan PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor tanpa X dapat mengganti, merubah ataupun membuat perjanjian dengan cara lain. Sedangkan dalam suatu perjanjian, asas kebebasan berkontrak dimungkinkan mencapai keadilan apabila para pihak memiliki posisi tawar menawar (*bargaining position*) yang seimbang sehingga pihak yang lebih kuat tidak dapat memaksakan kehendaknya kepada pihak yang lebih lemah. Dengan semakin maraknya perjanjian baku dalam transaksi bisnis yang ada di masyarakat moderen saat ini maka sebenarnya asas kebebasan berkontrak yang mutlak itu relatif sudah tidak ada.

Selanjutnya, asas itikad baik yang berkaitan dengan kepatutan dan keadilan tercermin di dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X karena masing-masing pihak baik Franchisor maupun Franchisee mempunyai itikad baik dalam menandatangani perjanjian franchise yang telah mereka sepakati bersama dengan melaksanakan bisnis franchise yang bertujuan untuk meningkatkan kecerdasan bangsa melalui pendidikan, selain dari terciptanya kesejahteraan bersama para pihak dengan pemenuhan hak dan kewajiban masing-masing pihak serta terjaganya bisnis franchise lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids. Itikad baik dari PT Global Mitrama Perkasa juga tercermin dari format perjanjian waralaba kepada X, karena huruf, kata-kata maupun klausulnya yang sudah cukup jelas dapat dibaca oleh X.

Asas yang terakhir yaitu asas kepribadian mempunyai dua makna yaitu:

- a. bahwa dengan adanya asas ini maka seseorang telah mengikatkan dirinya kepada suatu perjanjian yang berarti orang tersebut akan menanggung kewajiban-kewajiban dan bersedia untuk melakukan sesuatu yang diminta di dalam perjanjian.

Dalam hal ini berarti PT Global Mitrama Perkasa dan X telah bersama-sama mengikatkan dirinya kepada perjanjian franchise, yang bermakna bahwa PT Global Mitrama Perkasa dan X telah sepakat untuk menanggung kewajiban masing-masing yang ada di dalam perjanjian franchise dan masing-masing pihak juga bersedia melakukan hal-hal yang disebut di dalam perjanjian franchise.

b. bahwa dengan adanya asas ini orang tersebut dapat meminta ditetapkannya suatu janji yang berarti bahwa ia mendapatkan hak-hak seperti yang tertulis dalam perjanjian atau dapat menuntut sesuatu yang sekiranya merugikan dirinya.

Dalam kaitannya dengan perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X, maka para pihak dapat meminta ditetapkannya suatu janji yang berarti PT Global Mitrama Perkasa dan X mendapatkan hak masing-masing seperti yang telah disebutkan di dalam perjanjian dan masing-masing pihak juga dapat menuntut pihak lainnya apabila ada hal-hal yang merugikan dirinya.

Asas ini mengakibatkan perjanjian hanya berlaku bagi para pihak yang membuatnya, yang dalam hal ini yaitu PT Global Mitrama Perkasa dan X, yang berarti bahwa pihak ketiga yang tidak disebut di dalam perjanjian tidak dapat mencampuri perjanjian franchise, namun di dalam pasal 5 angka (1) perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X disebutkan bahwa pihak kedua, yaitu X, diperkenankan untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka pengembangan pasar yang tidak merugikan PT Global Mitrama Perkasa, tetapi yang bersifat saling menguntungkan sehingga dapat dikatakan bahwa asas ini agak disimpangi oleh ketentuan yang ada di dalam perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa.

C. Penerapan Syarat-Syarat Waralaba dalam Perjanjian Franchise

Sama seperti awal munculnya bisnis franchise yaitu pada perusahaan Singer Sewing Machine Company di Amerika, PT Global Mitrama Perkasa menyerahkan pengelolaan bisnis franchise miliknya kepada X dimana X harus membayar *franchise fee* sebesar dua puluh lima juta rupiah secara tunai dan *royalty fee* sebesar enam persen dari pendapatan

kotor yang meliputi biaya pendaftaran, biaya gedung/kegiatan belajar dan biaya pendidikan (uang sekolah bulanan) serta penghasilan lain yang diperoleh dengan menggunakan nama *Preschool-Kindergarten* Kiwikids kepada Franchisor.

Menurut Amir Karamoy, suatu bisnis mempunyai beberapa persyaratan agar dapat disebut sebagai suatu bisnis waralaba yaitu usaha yang dijalankan meraih keuntungan, memiliki paling sedikit dua atau tiga cabang di tempat yang berbeda, mempunyai merek dagang atau citra positif yang telah dikenal masyarakat serta mempunyai cakupan pasar yang luas.⁵⁰ Dalam kaitan dengan persyaratan bisnis waralaba milik Amir Karamoy, PT Global Mitrama Perkasa memiliki unit-unit usaha yang terbukti sudah memberikan keuntungan baik bagi pihak Franchisor maupun pihak Franchisee dengan tetap berjalannya unit-unit usaha yang didirikan sampai sekarang serta akan terus bertambahnya unit-unit usaha di daerah lain. Unit-unit usaha yang dimiliki oleh PT Global Mitrama Perkasa mempunyai merek

⁵⁰Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 16.

dagang serta citra positif yang telah dikenal masyarakat. Kiwikids juga dikenal sebagai sekolah yang mempunyai citra yang baik di mata masyarakat dilihat dari para siswa dan lulusannya dan tingkat keberhasilannya di jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Selain itu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba juga mensyaratkan beberapa kriteria agar suatu perjanjian franchise dapat dikatakan baik yaitu sebagai berikut.

a. Memiliki ciri khas usaha

PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor dari unit-unit sekolah yang dimilikinya, salah satunya yaitu Kiwikids, sudah memiliki ciri khas usaha yang cukup signifikan yaitu pendidikan *fun learning* yang berbasis bahasa Inggris bagi anak-anak usia tiga sampai enam tahun.

b. Terbukti sudah memberikan keuntungan

Dari unit-unit sekolah yang telah didirikannya, PT Global Mitrama Perkasa telah mendapatkan keuntungan yang cukup karena sampai akhir tahun 2007 unit-unit sekolah milik PT Global Mitrama Perkasa tetap berdiri bahkan mengalami perkembangan dengan akan ditambahnya unit-unit usaha di beberapa daerah lain

sehingga bisnis franchise ini dapat dikatakan telah terbukti sudah memberikan keuntungan.⁵¹

c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis

Unit-unit sekolah pendidikan yang dimiliki oleh PT Global Mitrama Perkasa juga telah memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis dalam bentuk brosur. Dalam brosur selain disebutkan tentang keunggulan dari sekolah juga disebutkan tentang tujuan dari sekolah, jadwal yang ada serta alamat sekolah.

d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Setiap unit usaha yang dimiliki oleh PT Global Mitrama Perkasa mempunyai suatu standar operasional yang menjadi pedoman dalam menjalankan usaha. Standar yang dimiliki oleh unit-unit usaha dari PT Global Mitrama Perkasa ini cukup mudah untuk diajarkan kepada Franchisee dan diaplikasikan langsung ke dalam praktek bisnis franchise masing-masing unit usaha.

e. Adanya dukungan yang berkesinambungan

⁵¹Wawancara dengan Suwarno, asisten Presiden Direktur PT Global Mitrama Perkasa, di Kalimalang, Bekasi tanggal 27 Oktober 2007.

Dukungan dari pemilik, karyawan maupun pihak-pihak lainnya yang terkait dengan PT Global Mitrama Perkasa serta pihak-pihak lain yang terkait ada secara terus-menerus sehingga unit-unit usaha milik PT Global Mitrama Perkasa tetap ada hingga sekarang bahkan mengalami perkembangan.⁵²

f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar

Hak Kekayaan Intelektual milik PT Global Mitrama Perkasa telah terdaftar dengan Akta Pendirian No. 45 tanggal 28 Desember 2005 dengan SIUP No. 510/161 PERINDAG/PM/IV/2006.

Dari uraian di atas dapat dikatakan bahwa perjanjian franchise yang dibuat oleh PT Global Mitrama Perkasa selaku Franchisor dan disepakati bersama dengan Franchisee telah memenuhi persyaratan perjanjian franchise yang baik menurut Amir Karamoy maupun menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

D. Analisa Perjanjian Franchise PT Global Mitrama Perkasa dan

X

⁵²*Ibid.*

Sebagaimana telah kita ketahui bahwa perjanjian franchise merupakan suatu tindakan hukum yang menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Pengaturan hak dan kewajiban antara Franchisor dan Franchisee harus jelas, seimbang dan memiliki batas-batas tertentu agar di dalam pelaksanaannya tidak mengakibatkan kesewenang-wenangan salah satu pihak.⁵³

Di dalam perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X, PT Global Mitrama Perkasa adalah sebagai Franchisor, yaitu pemilik dari jasa yang telah memiliki merek tertentu, yang menyerahkan hak-hak secara eksklusif yang berupa hak kekayaan intelektual kepada X sebagai Franchisee. X memberikan imbalan berupa *franchise fee* sebesar dua puluh lima juta rupiah dan *royalty fee* sebesar enam persen dari jumlah pendapatan kotor kepada PT Global Mitrama Perkasa. PT Global Mitrama Perkasa menetapkan wilayah untuk X menjalankan usaha franchisenya dan menetapkan standar mutu jasa yang ditawarkan, mengadakan pelatihan terhadap karyawan baru untuk mempertahankan mutu jasa serta mengawasi X secara berkala untuk menjaga

⁵³Sihombing, *op.cit.*, hal. 68.

kualitas produk jasa.⁵⁴ Dengan demikian perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X telah memenuhi unsur-unsur perjanjian franchise seperti yang telah diuraikan di dalam bab sebelumnya.

Dengan adanya perjanjian franchise dengan X, maka PT Global Mitrama Perkasa mendapatkan keuntungan, antara lain tidak perlu mengeluarkan modal yang besar karena sebagian besar biaya untuk mendirikan Kiwikids ditanggung oleh X. Sebagai Franchisee, X juga mendapatkan keuntungan di antaranya dapat menikmati pelatihan yang disediakan PT Global Mitrama Perkasa selain itu ia juga berhasil menjalankan usaha dengan sistem, prosedur dan pedoman operasional yang telah mantap, yang dibuat oleh Franchisor. Namun di dalam menjalankan bisnis franchise bersama PT Global Mitrama Perkasa, X harus mengeluarkan biaya yang tidak sedikit untuk membayar *franchise fee* dan *royalty fee* kepada PT Global Mitrama Perkasa. Selain itu X juga harus menaati peraturan-peraturan yang ditetapkan PT Global Mitrama Perkasa, dimana hal ini dapat dianggap sebagai kelemahan Franchisee dalam suatu bisnis franchise.

⁵⁴Wawancara dengan Suwarno, asisten Presiden Direktur PT Global Mitrama Perkasa, di Kalimalang, Bekasi, tanggal 29 Oktober 2007.

PT Global Mitrama Perkasa telah mendaftarkan merek berupa logo dari *Preschool-Kindergarten* Kiwikids sehingga hal ini mencegah pihak-pihak lain memanfaatkan Kiwikids untuk hal-hal yang dapat merugikan PT Global Mitrama Perkasa sebagai pencipta lembaga pendidikan tersebut. Hak cipta atas Kiwikids ini sekaligus memperbolehkan PT Global Mitrama Perkasa untuk mengalihkan hak pengelolaan atas Kiwikids kepada X sebagai pihak yang ditunjuknya. PT Global Mitrama Perkasa memberikan informasi-informasi yang bersifat rahasia kepada X, yang mana informasi tersebut tidak boleh sampai ke tangan pihak-pihak lain yang tidak berkepentingan.

Dalam hubungannya dengan tindakan hukum, perjanjian franchise yang dibuat oleh PT Global Mitrama Perkasa dan X merupakan suatu peristiwa penting karena melalui tindakan tersebut PT Global Mitrama Perkasa dan X menyelenggarakan kepentingannya masing-masing. Dengan demikian hubungan hukum yang timbul di dalam bisnis franchise ini adalah hubungan hukum antara PT Global Mitrama Perkasa dan X yang dituangkan di dalam suatu perjanjian franchise dengan PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor dan X sebagai Franchisee.

Dilihat dari uraian di atas maka kedudukan PT Global Mitrama Perkasa adalah sebagai pihak pemberi hak franchise (Franchisor) kepada Franchisee yang dalam hal ini adalah X. Franchisor berkedudukan sebagai pihak yang mempunyai bisnis franchise sedangkan Franchisee berkedudukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis franchise tersebut.

Mengingat bahwa perjanjian waralaba dibuat berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang memperbolehkan para pihak yang membuatnya untuk menentukan sendiri isi perjanjian maka Penulis akan membahas hal-hal yang diatur dalam perjanjian waralaba yang telah dibuat dan ditandatangani oleh PT Global Mitrama Perkasa dan X sebagai berikut.

1. Subjek Hukum

- a. PT Global Mitrama Perkasa sebagai badan hukum berbentuk Perseroan Terbatas yang memiliki merek jasa Kiwikids.
- b. X sebagai individu perorangan.

2. Obyek hukum

Pemberian ijin kepada X untuk melakukan aktivitas niaga yang dalam hal ini adalah lembaga pendidikan

Preschool-Kindergarten Kiwikids dengan menggunakan atribut, spesifikasi produk dan sistem pengelolaan milik PT Global Mitrama Perkasa dengan membayar sejumlah nominal tertentu kepada PT Global Mitrama Perkasa.

3. Klasusula khusus

Pasal 15 mengenai kerahasiaan informasi di mana para pihak menjamin untuk tidak memberikan informasi rahasia kepada pihak ketiga atau pihak lainnya yang tidak secara tegas disebut dalam perjanjian, baik selama maupun setelah berakhirnya perjanjian tersebut dan apabila dianggap perlu para pihak sepakat untuk menandatangani suatu perjanjian kerahasiaan tersendiri sebelum melakukan kerjasama franchise sesuai perjanjian ini.

4. Berlaku dan berakhirnya perjanjian

Perjanjian franchise berlaku mulai tanggal 17 April 2007 dan berakhir pada tanggal 16 April 2012.

5. Pemutusan perjanjian dan akibatnya

Pemutusan perjanjian oleh PT Global Mitrama Perkasa terjadi jika X:

- a. terlambat membayar royalty fee sampai dengan tiga bulan dari tanggal jatuh tempo dan telah diberikan sanksi Surat Peringatan Ketiga;
- b. membuat laporan maupun keterangan palsu yang terkait dengan operasionalisasi Kiwikids;
- c. membuat dan/atau menggandakan sarana standar sendiri tanpa ijin Franchisor;
- d. tidak menerapkan desain produk program belajar sesuai ketentuan Franchisor.

Akibat setelah pemutusan perjanjian terjadi yaitu X dan/atau keluarganya yang meliputi orang tua, anak, istri/suami, saudara dan/atau karyawannya tidak boleh memiliki usaha yang sejenis dengan usaha yang menjadi objek perjanjian ini dalam waktu dua tahun sejak berakhirnya kerjasama.

Dari uraian di atas serta penjelasan mengenai hak dan kewajiban para pihak dalam bab sebelumnya maka dapat diketahui bahwa posisi X sebagai Franchisee dapat terbilang lebih lemah yang dilihat dari banyaknya klausula-klausula dalam perjanjian yang mengatur kewajiban yang harus dilakukan oleh Franchisee, klausula pemutusan perjanjian dari Franchisor kepada Franchisee serta adanya perjanjian

baku yang telah dibuat oleh Franchisor tanpa dapat dirubah atau diganti oleh Franchisee. Sementara kewajiban pihak pertama yaitu PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor kurang dirinci sehingga dengan adanya hal ini mengakibatkan posisi Franchisor lebih diuntungkan dan dapat membuka peluang untuk menimbulkan masalah di kemudian hari.

Selanjutnya Penulis mencoba untuk menganalisa kemungkinan permasalahan yang dapat terjadi dari perjanjian yang dibuat oleh PT Global Mitrama Perkasa dan X di kemudian hari sebagai berikut.

- a. Pasal 3 angka 6 yaitu mengenai bab ruang lingkup, dinyatakan bahwa pihak kedua dan/atau keluarganya tidak diperkenankan memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha yang menjadi objek perjanjian ini selama masih dalam periode perjanjian.

Penulis beranggapan bahwa hal ini mungkin saja menjadi masalah di kemudian hari karena bisnis franchise sudah terbukti berhasil sehingga pihak kedua dan/atau keluarganya mungkin saja tergoda untuk memiliki bisnis yang sama atau yang sejenis. Sampai akhir tahun 2007 ini PT Global Mitrama Perkasa sudah terbukti berhasil dalam menjalankan visi dan misinya sehingga bukan

tidak mungkin X sebagai pihak kedua dan/atau keluarganya akan mendirikan bisnis yang sama atau yang sejenis sehingga pasal 3 angka 6 perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X kemungkinan dapat dilanggar oleh X sebagai pihak kedua atau Franchisee.

Apabila ternyata pihak Franchisee dan/atau keluarganya mendirikan usaha yang sejenis atau sama maka berarti ia akan menggunakan merek dagang milik Franchisor padahal hak eksklusif dari Franchisor untuk mencegah pihak lain menggunakan mereknya tanpa izin.

b. Pasal 3 angka 10 yang menyatakan bahwa apabila perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X berakhir dan tidak diperpanjang lagi maka pihak kedua atau keluarganya yang meliputi orang tua, anak, istri atau suami, saudara dan/atau karyawannya tidak boleh memiliki usaha yang sejenis dengan usaha yang menjadi objek perjanjian ini dalam waktu dua tahun sejak berakhirnya kerjasama.

Serupa dengan poin sebelumnya Penulis juga beranggapan bahwa pasal ini mempunyai kemungkinan yang cukup besar untuk dilanggar oleh Franchisee karena bisnis

franchise Kiwikids ternyata telah terbukti berhasil dan memberikan keuntungan baik bagi Franchisor maupun Franchisee. X dan/atau keluarganya tentu juga ingin memiliki bisnis yang menghasilkan keuntungan sehingga mendirikan usaha yang sejenis dengan objek perjanjian ini merupakan salah satu cara untuk meraih keuntungan tersebut. Sedangkan dalam klausul perjanjian disebutkan bahwa sebelum lewat dua tahun baik X dan/atau keluarganya tidak boleh memiliki usaha sejenis sehingga cukup sulit bagi Franchisee untuk tidak mendirikan usaha yang sejenis apabila di kemudian hari perjanjian dengan Franchisor berakhir.

c. Pasal 16 mengenai penyelesaian perselisihan menyebutkan bahwa apabila terjadi perselisihan yang timbul dari adanya perjanjian ini maka akan diselesaikan secara musyawarah mufakat yang apabila tidak berhasil akan dibawa ke Pengadilan yang berlokasi di tempat perjanjian dibuat.

Menurut Penulis, arbitrase adalah merupakan jalan penyelesaian yang lebih baik daripada jalur pengadilan biasa karena para pihak dapat menunjuk seseorang atau beberapa orang di luar pengadilan untuk memutus

sengketa. Arbitrase adalah keputusan suatu sengketa oleh seseorang atau beberapa orang yang ditunjuk oleh para pihak yang bersengketa sendiri di luar hakim atau pengadilan. Orang yang ditunjuk untuk memutuskan sengketa dinamakan arbiter atau wasit. Keunggulan arbitrase dibandingkan dengan pengadilan biasa yaitu:

- Bersifat privat sehingga memberi jaminan dihindarinya publisitas sehingga masyarakat kurang mengetahui persengketaan yang terjadi. Hal ini sangat baik untuk menjaga citra merek dagang milik Franchisor.
- Penyelesaian masalah yang relatif cepat. Penyelesaian sengketa melalui pengadilan seringkali membutuhkan waktu yang lama sehingga dapat menyebabkan permasalahan menjadi semakin berlarut-larut. Hal ini tentu tidak baik bagi kelangsungan suatu usaha yang sedang berjalan.
- Penyelesaian masalah yang relatif berbiaya murah. Putusan arbitrase mempunyai kekuatan yang sama dengan putusan badan pengadilan tingkat terakhir sehingga putusan sudah bersifat final, oleh

karena itu biaya yang diperlukan juga tidak terlalu banyak.

- Arbiter atau wasit dapat dipilih sendiri oleh para pihak sehingga para pihak dapat menunjuk ahli-ahli yang memang menguasai bisnis franchise.

Bila kedua belah pihak telah setuju untuk menyelesaikan sengketa melalui arbitrase maka para pihak berkewajiban untuk membantu terselenggaranya arbitrase dan menaati hasil dari proses arbitrase tersebut.

d. Selain dari pasal-pasal di atas, dalam perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa terlihat bahwa kepentingan Franchisor sangat didahulukan yang terlihat dari klausul mengenai larangan dan sanksi dimana jika Franchisor melanggar ketentuan dalam perjanjian, tidak ada sanksi untuknya yang secara tegas dinyatakan di dalam perjanjian. Sedangkan apabila Franchisee melanggar ketentuan yang ada di dalam perjanjian, sanksinya yang sampai kepada tahap pemutusan perjanjian disebutkan secara tegas di dalam perjanjian.

Hal ini tentu dapat menimbulkan permasalahan di kemudian hari, dikarenakan posisi Franchisor yang lebih kuat daripada Franchisee. Franchisor dapat berbuat sewenang-wenang kepada Franchisee, misalnya dengan cara tidak melaksanakan prestasi yang telah ditentukan di dalam perjanjian karena tidak ada klausul yang menyebutkan secara tegas mengenai sanksi apabila Franchisor melakukan wanprestasi.

Selain itu terdapat klausul yang menyatakan bahwa Franchisor melarang Franchisee untuk mendirikan usaha yang sejenis dalam radius minimal tujuh kilometer, namun sanksi tidak disebutkan di dalam perjanjian, apabila justru Franchisor yang memberikan izin kepada pihak lain untuk mendirikan usaha yang sejenis dalam radius minimal tujuh kilometer dari lembaga pendidikan Kiwikids milik X. Dari sini Penulis menganggap perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dengan X dibuat dengan kurang rinci dan cenderung menguntungkan Franchisor dengan tidak adanya sanksi apabila Franchisor wanprestasi.

Sehubungan dengan peraturan baru mengenai waralaba yang menggantikan peraturan-peraturan yang telah ada

sebelumnya, Penulis juga berusaha untuk menganalisa perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X yang dikaitkan dengan peraturan baru tersebut.

Menurut ketentuan yang ada di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, suatu perjanjian franchise yang baik harus memuat klausula yang setidaknya-tidaknya memuat:

a. nama dan alamat para pihak

nama dan alamat para pihak telah dicantumkan di awal perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa, yang diwakili oleh Darwin Pulungan, SH., MH., dan X;

b. jenis Hak Kekayaan Intelektual

dalam pasal 1 mengenai definisi disebutkan mengenai jenis hak kekayaan intelektual dari perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X yaitu pemberian ijin penggunaan merek lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids oleh pihak Franchisor;

c. kegiatan usaha

jenis kegiatan usaha tercantum dalam pasal 1 mengenai definisi, yaitu usaha waralaba yang

merupakan ijin untuk melakukan aktivitas niaga yang dalam hal ini adalah lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids dengan menggunakan atribut dan spesifikasi produk serta sistem pengelolaan milik PT Global Mitrama Perkasa yang untuk itu pelaku aktivitas niaga harus membayar sejumlah nominal tertentu kepada pemilik lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids;

d. hak dan kewajiban para pihak

adanya kata sepakat dari para pihak yang disebutkan di dalam perjanjian franchise akan menimbulkan hubungan hukum di antara mereka berupa hak dan kewajiban yang harus mereka jalankan. Dalam pelaksanaan hak dan kewajiban ini harus selalu dibarengi dengan itikad baik para pihak agar tidak ada permasalahan yang timbul di kemudian hari.

PT Global Mitrama Perkasa telah mendapatkan haknya antara lain mendapatkan uang pangkal dari X sebesar dua puluh lima juta rupiah serta telah menunjuk Bank Mega cabang Kalimalang sebagai tempat pembayaran *royalty fee* dari X. Di samping itu sebagai Franchisor PT Global Mitrama Perkasa juga

telah melakukan kewajibannya antara lain membuat *Standard Operating Procedure* Kiwikids. X juga telah mendapatkan haknya antara lain melakukan aktivitas niaga atas nama Kiwikids dengan menggunakan atribut PT Global Mitrama Perkasa. Sebagai Franchisee X juga melakukan kewajibannya yang antara lain membayar franchise fee sebesar dua puluh lima juta rupiah kepada PT Global Mitrama Perkasa dan menerapkan desain produk belajar sesuai dengan ketentuan PT Global Mitrama Perkasa;

e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada pemberi waralaba

bantuan dan pemasaran dari Franchisor kepada Franchisee antara lain berupa pembuatan sarana promosi standar nasional yang tercantum dalam pasal 8 perjanjian franchise. Sedangkan fasilitas dari Franchisor kepada Franchisee antara lain adalah pengadaan sarana administrasi dan keuangan seperti yang tertulis dalam pasal 12 perjanjian franchise. Bimbingan operasional serta pelatihan disebutkan di

dalam pasal 10 perjanjian franchise yang mengatur mengenai masa persiapan dan awal operasional.

f. wilayah usaha

wilayah usaha disebutkan di dalam pasal 1 perjanjian franchise yaitu mengenai batas kewilayahan yang terdiri dari tingkat lokal, sub regional, regional sampai kepada tingkat nasional serta di dalam pasal 3 angka (12) yang menyatakan bahwa pihak kedua yaitu X tidak akan membuka lagi sekolah di sekitar alamat lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids dalam radius minimal tujuh kilometer;

g. jangka waktu perjanjian

jangka waktu perjanjian franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X disebutkan secara jelas di dalam pasal 1 perjanjian franchise yaitu berlaku mulai tanggal 17 April 2007 dan berakhir pada tanggal 16 April 2012;

h. tata cara pembayaran imbalan

pasal 4 perjanjian franchise mengatur mengenai imbalan yang harus diberikan X kepada PT Global Mitrama Perkasa yaitu *franchise fee* sebesar dua

puluh lima juta rupiah dengan pembayaran tunai dan *royalty fee* sebesar enam persen dari pendapatan kotor yang meliputi biaya pendaftaran, biaya gedung/kegiatan belajar dan biaya pendidikan (uang sekolah bulanan) serta penghasilan lain yang diperoleh dengan menggunakan nama lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten Kiwikids*;

i. kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris

pasal 3 perjanjian franchise mengenai ruang lingkup menjelaskan bahwa bila masa berlaku perjanjian berakhir maka status kepemilikan aktiva dan aset tetap berada di pihak kedua yaitu X sebagai Franchisee;

j. penyelesaian sengketa

dalam pasal 16 perjanjian franchise mengenai penyelesaian perselisihan para pihak sepakat untuk menyelesaikan masalah secara musyawarah untuk mencapai mufakat. Namun apabila tidak tercapai kemufakatan maka para pihak sepakat untuk

mengajukan sengketa ke Pengadilan Negeri tempat perjanjian franchise dibuat;

k. tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian

hal-hal tersebut diatur di dalam pasal 13 mengenai larangan dan sanksi serta pasal 19 mengenai pemutusan perjanjian.

Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dikatakan bahwa pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba, yaitu orang perseorangan yang diberikan hak oleh penerima waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba. Hal ini sesuai dengan definisi Franchisor dalam pasal 1 perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa yaitu pemilik lembaga pendidikan Kiwikids yang memberikan ijin kepada pihak lain untuk menggunakan lembaga pendidikan *Preschool-Kindergarten* Kiwikids. Sedangkan definisi Franchisee menurut pasal ini adalah pelaku aktivitas niaga yang diberi ijin untuk menggunakan

segala atribut lembaga pendidikan Preschool-Kindergarten Kiwikids.

Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Hal ini juga telah sesuai dengan perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa sebagai pemberi waralaba dengan X sebagai penerima waralaba yang dibuat secara tertulis menggantikan seluruh proposal, pengertian dan perjanjian baik yang berbentuk lisan maupun tertulis sebelumnya. Dalam klausula mengenai konstruksi hukum juga dinyatakan bahwa perjanjian franchise ini tunduk pada hukum Indonesia.

Kemudian pasal 6 angka (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain, yang telah sejalan dengan pasal 5 angka (1) perjanjian franchise PT Global Mitrama Perkasa, yang menyebutkan bahwa Franchisee diperkenankan untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain

dalam rangka pengembangan pasar yang tidak merugikan Franchisor tetapi bersifat saling menguntungkan.

Dari uraian yang telah dibahas di atas maupun dari sub bab sebelumnya serta dari penelitian lapangan maka Penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba tidak terlalu berdampak bagi kelangsungan bisnis franchise antara PT Global Mitrama Perkasa dan X karena ketentuan-ketentuan yang ada di dalam peraturan tersebut telah dipenuhi oleh PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan sebelumnya maka Penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Perjanjian waralaba mengatur hubungan antara pemberi waralaba (Franchisor) dan penerima waralaba (Franchisee) sehingga perjanjian tidak hanya harus mengatur kondisi-kondisi ketika perjanjian dibuat tetapi juga harus mengatur kondisi-kondisi selama perjanjian berlangsung dan pada masa yang akan datang.
2. Hubungan hukum yang terjadi dalam perjanjian waralaba mengakibatkan timbulnya hak dan kewajiban dalam hubungan perdata antara PT Global Mitrama Perkasa sebagai pihak pemberi waralaba (Franchisor) dan X sebagai pihak penerima waralaba (Franchisee). X diberikan ijin untuk memakai atau menggunakan

merek jasa dan logo milik PT Global Mitrama Perkasa selaku Franchisor dengan memberikan imbalan tertentu.

3. Guna menghadapi sengketa yang mungkin timbul, PT Global Mitrama Perkasa dan X sepakat untuk melakukan musyawarah terlebih dahulu dan apabila ternyata tidak berhasil maka sengketa akan diajukan ke Pengadilan Negeri (jalur litigasi) di mana perjanjian waralaba dibuat.

4. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba sebenarnya tidak terlalu berpengaruh bagi PT Global Mitrama Perkasa sebagai Franchisor karena ketentuan-ketentuan yang ada di dalam peraturan tersebut telah dipenuhi oleh PT Global Mitrama Perkasa seperti misalnya, ketentuan mengenai kriteria waralaba, klausula dalam perjanjian waralaba dan kewajiban pemberi waralaba.

B. Saran

Adapun saran yang dapat Penulis berikan adalah sebagai berikut.

1. Kepada X selaku Franchisee, sebelum menandatangani perjanjian waralaba sebaiknya meminta bantuan ahli hukum yang berpengalaman di bidang waralaba untuk memeriksa perjanjian tersebut sehingga perjanjian dapat mengatur kepentingan-kepentingan para pihak dengan seimbang.
2. Kepada Pemerintah selaku pembuat undang-undang, diharapkan dapat segera membuat peraturan perundang-undangan yang jelas mengenai waralaba di Indonesia terutama mengenai isi dari perjanjian waralaba antara Franchisor dengan Franchisee agar perlindungan hukum bagi para pihak menjadi jelas karena sejauh ini belum ada peraturan perundang-undangan yang tegas mengatur mengenai waralaba.
3. Kepada Franchisor dan Franchisee, apabila terjadi sengketa pada saat perjanjian waralaba berlangsung diharapkan untuk dapat menyelesaikan masalah melalui musyawarah dengan semaksimal mungkin agar menghemat waktu, biaya dan tenaga dibandingkan dengan mengajukan sengketa melalui jalur pengadilan (litigasi) di pengadilan tempat perjanjian waralaba dibuat karena biasanya jalur litigasi prosesnya

berlarut-larut, memakan biaya yang tidak sedikit serta membutuhkan kehadiran para pihak atau kuasanya dalam setiap persidangan sehingga sangat tidak efektif dan efisien bagi kedua belah pihak baik Franchisor maupun Franchisee.

4. Kepada Franchisor, mengingat pihak Franchisee pada umumnya memiliki kedudukan yang relatif lemah dibandingkan dengan pihak Franchisor dalam suatu perjanjian waralaba maka sejauh permintaan Franchisee adalah sesuatu yang masih masuk akal maka sebaiknya Franchisor dapat memahami permintaan dan kepentingan pihak Franchisee itu dan bersedia memasukkan permintaan tersebut ke dalam perjanjian franchise.

DAFTAR PUSTAKA

I. BUKU

- Harahap, M Yahya. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Penerbit Alumni, 1986.
- Mahdi, Sri Soesilowati. *Hukum Perdata (Suatu Pengantar)*. Jakarta: CV Gitama Jaya, 2005.
- Prodjodikoro, Wirjono. *Azas-Azas Hukum Perjanjian*. Bandung: Mandar Maju, 2000.
- Queen, Douglas J. *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise: Tuntunan Langkah Demi Langkah Menuju Keberhasilan Suatu Franchise*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 1993.
- Rajagukguk, Erman. *Hukum Investasi di Indonesia: Pokok Bahasan*. Jakarta: Universitas Indonesia Fakultas Hukum, 2006.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Badan Penerbit Universitas Indonesia, 2005.
- Subekti. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia, 2002.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana, 2007.
- Sumardi, Juajir. *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Cet I. Bandung: PT.Citra Aditya Bakti.
- Tunggal, Hadi Setia. *Dasar-Dasar Pewaralabaan (Franchising)*. Jakarta: Harvarindo, 2006.
- Utomo, Tomy Suryo. *Hak Kekayaan Intelektual: Suatu Pengantar*. Bandung: PT Alumni, 2005.
- Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba : Suatu Panduan Praktis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- _____. *Waralaba*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.

II. ARTIKEL

Iwantono, Sutrisno. "Menjadi Wirausahawan dengan Waralaba," *Manajemen Usahawan Indonesia* (Januari 1997) : 12.

III. SKRIPSI dan TESIS

Indira, Meila. "Analisa Perjanjian Franchise Antara PT Indomarco Prismatama Indomaret Sebagai Franchisor Dengan CV Berkah Abadi Sebagai Franchisee." (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 2004).

Margaretha, Betty. "Tinjauan Hukum Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X dan PT Y." (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 1999).

Sihombing, Merry Christine. "Perjanjian Waralaba (Franchise) Beserta Permasalahan yang Mungkin Timbul Antara X dan PT Y Suatu Tinjauan Yuridis." (Skripsi mahasiswa Universitas Indonesia, Depok, 2001).

IV. PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Indonesia. *Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba*, Kepmen No. 259 Tahun 1997.

Indonesia. *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*, PP No. 16 Tahun 1997, LN No. 40 Tahun 1997, TLN 3689.

Indonesia. *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*, PP No. 42 Tahun 2007, LN No. 90 Tahun 2007, TLN 4742.

Kitab Undang-Undang Hukum Kekayaan Intelektual. Cet.1. Bandung: Fokusmedia, 2006.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [Burgerlijk Wetboek]. Diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio. Cet. 8. Jakarta: Pradnya Paramita, 1976.

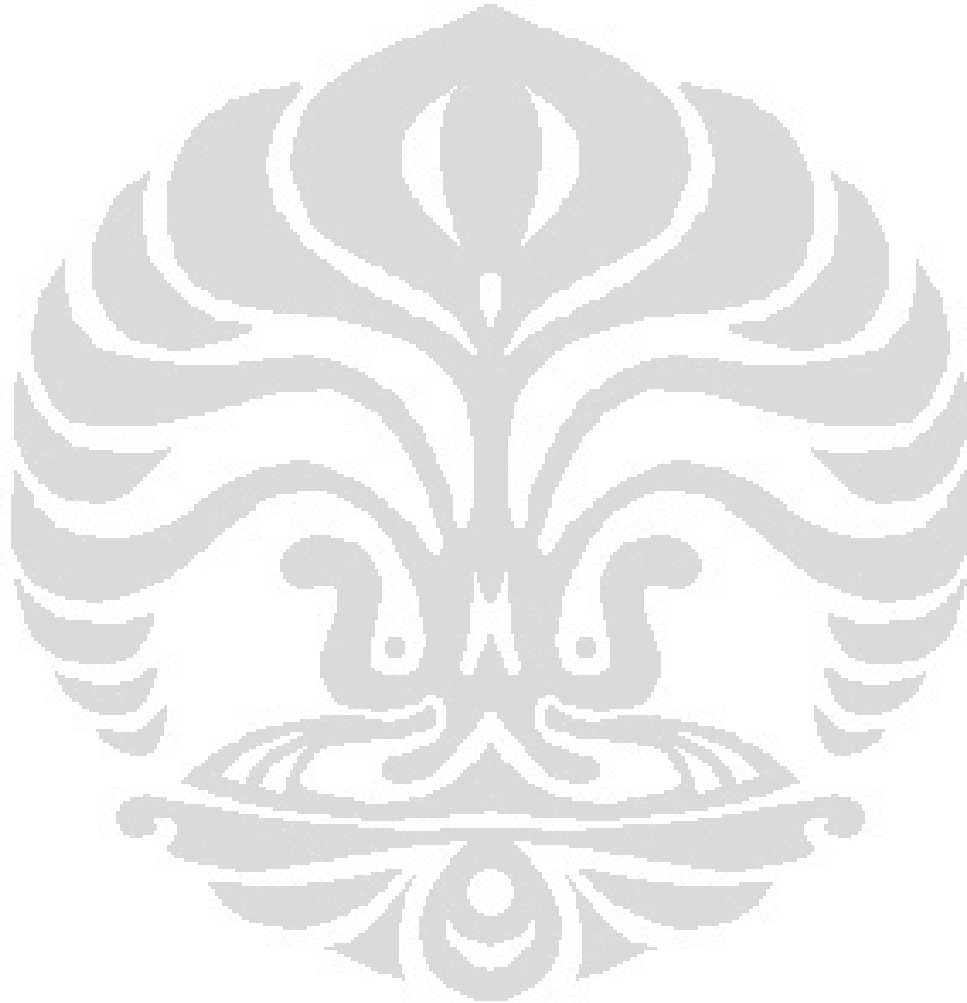
V. INTERNET

"Menciptakan Pasar Lewat Waralaba."

<http://www.sinarharapan.co.id/berita/0110/01/eko03.html>
. 29 September 2007.

"Diskusi Terbatas Perjanjian Baku Antara Keadilan Dan Efisiensi." <http://www.los-diy.or.id/news_view.php?id=19>
. 29 November 2007.

<<http://www.globalmitramaperkasa.com>>. 22 Oktober 2007.



**PERJANJIAN KERJA SAMA
PENGELOLAAN WARALABA (FRANCHISE)**

Nomor : 003/GMP/FRC/07

Perjanjian ini ditandatangani pada hari ini tanggalbulan
.....tahun (.....-.....-.....) antara :

- I. **PT. GLOBAL MITRAMA PERKASA**, berkedudukan di Bekasi, beralamat di Ruko Bougenvile No. 11-12, Jalan tanggul, Kalimalang, dalam hal ini di wakili oleh **DARWIN PULUNGAN, SH, MH** selaku Wakil Direktur Utama, dalam hal ini bertindak dalam jabatannya tersebut berdasarkan Anggaran Dasar Perseroan No. 45 tanggal 28 Desember 2005, berwenang serta bertindak untuk dan atas nama PT. GLOBAL MITRAMA PERKASA, selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.
- II., pegawai swasta, berdasarkan KTP No. :, bertempat tinggal di dalam hal ini bertindak untuk diri sendiri selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Para pihak terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Bahwa **PIHAK PERTAMA** dalam hal ini Darwin Pulungan, SH, MM selaku Wakil Direktur Utama PT. Global Mitrama Perkasa yang berhak untuk memfranchisekan beberapa produk Pendidikan, sedangkan sekolah dimaksud adalah Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, yang beralamat di Jl. Ruko Villa Galaxi, Patung Kuda II, Blok AR No. 17-18, Bekasi. Selain sekolah dimaksud, **PIHAK PERTAMA** memiliki beberapa Sekolah Setingkat SD, SMP dan SMU yang berkedudukan di Jl. Sadewa Raya Jakasetia-Bekasi 17147, bahwa **PIHAK PERTAMA** mempunyai sarana dan prasarana yang ditunjang kemampuan yang memadai, serta berpengalaman dalam bidang pendidikan selama dua puluh empat (24) tahun sanggup memenuhi jasa waralaba.
2. Bahwa **PIHAK KEDUA** (.....) adalah Swasta, ingin mengadakan kerjasama dalam hal Franchise selanjutnya disebut Franchisee untuk Preschool-Kindergarten Kiwi Kids yang akan dilaksanakan di wilayah, bahwa **PIHAK KEDUA** mempunyai gedung 2 lantai dengan luas tanah 75 M2 dan luas bangunan 150 M2.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** sepakat untuk membuat perjanjian Kerja Sama Franchise selanjutnya disebut perjanjian yang diatur dengan syarat-syarat dan ketentuan sebagai berikut :

PASAL 1 DEFINISI

Dalam perjanjian ini, istilah-istilah berikut ini memiliki arti sebagai tersebut di bawah ini, kecuali ditentukan lain oleh Para Pihak :

1. Yang dimaksud Waralaba (Franchise) adalah lisensi/ijin untuk melakukan aktivitas niaga dalam hal ini adalah LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids dengan menggunakan atribut Yayasan Tunas Jakasampurna serta spesifikasi produk dan system pengelolaannya yang untuk itu pelaku aktivitas niaga harus membayar dengan nominal tertentu kepada pemilik LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.
2. Yang dimaksud Franchisor adalah pemilik LP (LP Kiwi Kids) yang memberikan lisensi/ijin kepada pihak lain untuk menggunakan Lembaga Pendidikan Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, dalam hal ini adalah PIHAK PERTAMA.
3. Yang dimaksud Franchisee adalah pelaku aktivitas-niaga yang diberi lisensi/ijin untuk menggunakan segala atribut Lembaga Pendidikan Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, dalam hal ini adalah PIHAK KEDUA.
4. Yang dimaksud Franchise Fee adalah sejumlah uang dengan nominal tertentu yang dibayarkan oleh pemakai merk LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids (Franchisee / PIHAK KEDUA) kepada pemilik merk LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids (Franchisor / PIHAK PERTAMA) atas diberinya lisensi / ijin penggunaan merk Lembaga Pendidikan Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.
5. Yang dimaksud Royalty adalah sejumlah dana / prosentase tertentu dari omzet penjualan periode bulanan yang harus dibayarkan kepada Franchisor / PIHAK PERTAMA.
6. Pengertian batas kewilayahan, yang dimaksud dengan :
 - Lokal adalah daerah yang luasnya mencakup kelurahan atau kabupaten atau daerah yang setingkat.
 - Subregional adalah daerah yang luasnya mencakup beberapa kabupaten / kota yang bersinggungan (setingkat eks karesidenan).
 - Regional adalah daerah yang luasnya cakupan satu atau beberapa propinsi yang bersinggungan.
 - Nasional adalah daerah yang cakupan luasnya meliputi seluruh wilayah Indonesia.
7. Yang dimaksud SOP Kiwi Kids adalah Standard Operating Procedure, yaitu suatu standar baku yang berisi tatacara dan aturan yang harus diikuti dalam menjalankan operasionalisasi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.

PASAL 2 TUJUAN PERJANJIAN

1. Terjaminnya Hak dan terlaksananya kewajiban masing-masing pihak.
2. Terjaganya proses bisnis Lembaga Pendidikan Kiwi Kids dari tingkatan nasional sampai tingkatan lokal secara baik.
3. Terciptanya kesejahteraan bersama, baik bagi Franchisor maupun Franchisee.
4. Berperan serta turut meningkatkan kecerdasan bangsa melalui Pendidikan.

PASAL 3 RUANG LINGKUP

1. Perjanjian ini hanya berlaku untuk satu sekolah LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids yang beralamat di
2. Perjanjian Kerjasama Franchise ini berlaku mulai tanggal Tujuh Belas April Tahun Dua Ribu Tujuh (17-04-2007) dan berakhir pada tanggal Enam Belas April Tahun Dua Ribu Sebelas (16-04-2012).
3. Sistem dan mekanisme pengelolaan operasional sekolah ini menggunakan system dan mekanisme pengelolaan sebagaimana yang berlaku di LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.
4. Bila selama atau dalam masa perjanjian ini berlaku, perlu dilakukan pengembangan produk baru, maka PIHAK KEDUA wajib melakukan konsultasi kepada PIHAK PERTAMA yang kemudian akan diterbitkan surat Perjanjian tambahan atau perubahan antara kedua belah pihak yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian.
5. PIHAK KEDUA tidak diperkenankan mengalihkan hak pengelolaan Franchise LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids ini kepada pihak lain dengan alasan apapun, kecuali mendapat ijin tertulis dari PIHAK PERTAMA.
6. PIHAK KEDUA dan atau keluarganya tidak diperkenankan memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha yang menjadi obyek perjanjian ini ; selama masih dalam periode perjanjian ini.
7. Bila masa berlaku Perjanjian ini berakhir, maka status kepemilikan aktiva dan asset tetap berada pada PIHAK KEDUA.
8. PIHAK KEDUA berkesempatan dan dimungkinkan untuk memperpanjang kerjasama ini dengan syarat kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan terlebih dahulu paling lambat 6 (enam) bulan sebelum berakhirnya Perjanjian ini.

9. PIHAK PERTAMA wajib menempatkan LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids PIHAK KEDUA kedalam jaringan dan bagian yang tidak terpisahkan dari manajemen LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.
10. Apabila Perjanjian ini berakhir dan tidak diperpanjang lagi maka PIHAK KEDUA dan atau keluarganya meliputi orang tua, anak, istri/suami, saudara dan atau karyawannya tidak boleh memiliki usaha yang sejenis dengan usaha yang menjadi obyek Perjanjian ini dalam waktu dua tahun sejak berakhirnya kerjasama ini.
11. PIHAK PERTAMA dalam menjalankan tugas dan kewajiban serta hak dan wewenang, secara teknis menunjuk manajemen LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids untuk mewakilinya.
12. PIHAK KEDUA tidak akan membuka lagi sekolah di sekitar alamat LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids yang tercantum dalam radius minimal 7 Kilometer.
13. PIHAK KEDUA dapat mengoptimalkan ruang kelas dengan cara menambah kegiatan belajar mengajar menjadi 2 (dua) Shift antara jam 07:00 s/d jam 09:45 dan jam pelajaran berikutnya jam 10:00 s/d jam 12:45 waktu setempat.

PASAL 4 PEMBIAYAAN

1. PIHAK KEDUA berkewajiban membayar kepada PIHAK PERTAMA Franchise Fee sebesar Rp. 25.000.000,- (Dua Puluh Lima Juta Rupiah) dengan cara pembayaran cash.
2. PIHAK KEDUA bersepakat membayar royalty sebesar 6 % (enam persen) dari pendapatan kotor yang meliputi biaya pendaftaran, biaya gedung/kegiatan belajar dan biaya pendidikan (uang sekolah bulanan) serta penghasilan lain yang diperoleh dengan menggunakan nama LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, yang dibayarkan selambat-lambatnya pada tanggal 5 bulan berikutnya.
3. Semua pembayaran dilakukan menggunakan system transfer melalui bank yang ditunjuk oleh PIHAK PERTAMA atau akan diatur kemudian.

PASAL 5 KERJASAMA

1. PIHAK KEDUA diperkenankan untuk menjalin kerjasama dengan Pihak lain dalam rangka pengembangan pasar yang tidak merugikan PIHAK PERTAMA tetapi bersifat saling menguntungkan.

2. Kerjasama berbentuk sekolah maupun kursus-kursus yang diselenggarakan oleh PIHAK KEDUA dengan pihak lain yang pelaksanaannya di alamat yang tersebut dalam perjanjian ini, harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dari PIHAK PERTAMA.

PASAL 6 MASA PERSIAPAN DAN AWAL OPERASIONAL

Sebelum memasuki masa operasional Franchisee dan calon Kepala Sekolah wajib mengikuti pembekalan yang diselenggarakan oleh PIHAK PERTAMA, dan hal-hal yang berhubungan dengan pasal ini akan tertuang dalam SOP panduan pengelolaan manajemen franchise dan detil teknis akan diatur kemudian.

PASAL 7 SARANA PRASARANA DAN GEDUNG

PIHAK KEDUA wajib menyediakan bangunan gedung yang representative untuk cabang LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, mengenai spesifikasi dan segala sesuatunya yang berhubungan dengan bangunan gedung, fasilitas ruang kantor, ruang kelas, papan nama dll yang berhubungan dengan pasal ini akan diatur dalam buku Panduan Gedung, Sarana Prasarana dan Pendukungnya.

PASAL 8 SARANA PROMOSI

1. Yang dimaksud Promosi dalam konteks Perjanjian ini adalah segala bentuk aktifitas yang ditujukan untuk mensosialisasikan eksistensi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids beserta spesifikasi produknya baik melalui media elektronik, cetak maupun melalui media lain (ekspo/pameran, brosur, seminar, spanduk, pamphlet, company profile kepada masyarakat luas.
2. PIHAK PERTAMA mempunyai tugas dan wewenang untuk membuat sarana promosi standar nasional yang akan diatur dan dituangkan dalam SOP marketing kits dan promosi, yang meliputi system promosi, program marketing terpadu, disain marketing kits dan asesoris, pelaksanaan promosi, supervise dan bantuan teknis pelaksanaan system promosi.

PASAL 9 TENAGA PENGAJAR & KARYAWAN STAFF

Tanaga pengajar di lingkungan LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids dinamakan guru yang akan dibagi dalam beberapa status guru. Untuk pasal ini akan diatur dalam SOP penyedia Sumber Daya Manusia (SDM) Kepala Sekolah, Guru & Karyawan. Serta di dalamnya akan terkandung system manajemen SDM yang meliputi : Rekrutmen,

Pelatihan, Penempatan Pegawai, Pemberdayaan Tenaga Kerja, Struktur Organisasi, Job Desk, Jenjang karir, Pemutusan Hubungan Kerja, Sistem Reward dan Punishmen dll.

PASAL 10
KEGIATAN BELAJAR MENGAJAR & KESISWAAN (MURID)

Bentuk sarana belajar yang digunakan dalam proses Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) meliputi : sarana belajar baik sarana belajar utama, sarana belajar pendukung maupun suplemen, serta sarana evaluasi dan sarana konsultasi ; dan akan diatur dan tertuang dalam petunjuk pelaksanaan kurikulum, yang meliputi : Buku Panduan Kurikulum dan alat belajar, Buku Profil dan Program sekolah, Buku Pelajaran, Kegiatan Raport dll ; layanan dan konsultasi murid serta evaluasi proses kegiatan belajar mengajar murid.

PASAL 11
PAKAIAN SERAGAM

1. Pengadaan pakaian seragam sekolah dilakukan oleh LP Presechool-Kindergarten Kiwi Kids setiap tahun sekali.
2. Detil pasal ini akan diatur dalam pedoman asesoris yang didalamnya akan berisi antara lain : contoh bentuk & warna seragam, jadwal pemakaian seragam untuk murid ; contoh bentuk dan warna seragam dan jadwal pemakaian untuk guru dan karyawan staff.

PASAL 12
SARANA ADMINISTRASI DAN KEUANGAN

Sarana administrasi dan keuangan yang dimaksud dalam pasal ini akan diatur dan dituangkan dalam SOP dan system manajemen, administrasi serta keuangan; yang di dalamnya akan mencakup; Format bisnis dan cash flow, supervise dan audit, Pengelolaan dan laporan keuangan, administrasi pembayaran uang sekolah, penggajian karyawan, system benefit dan insentif.

PASAL 13
LARANGAN DAN SANKSI

1. PIHAK PERTAMA dilarang memutuskan Perjanjian Kerjasama ini secara sepihak tanpa bukti dan alasan yang jelas.
2. PIHAK PERTAMA dilarang campur tangan dalam hal pengelolaan keuangan sekolah LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids milik PIHAK KEDUA yang telah terstandar dan benar.
3. PIHAK PERTAMA dilarang diskriminatif dalam sikap dan layanan terhadap sekolah-sekolah cabang LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.

4. Bila PIHAK PERTAMA melanggar larangan-larangan yang menyebabkan kerugian materi, maka PIHAK KEDUA berhak untuk menuntut keadilan dan akan diselesaikan secara musyawarah mufakat.
5. PIHAK KEDUA dilarang menunda membayar kewajibannya (royalty fee) kepada PIHAK PERTAMA. Apabila dengan sengaja menunda pembayaran sehingga menyebabkan keterlambatan, maka akan dikenai sanksi sebagai berikut :
 - a. Sampai dengan 1 (satu) bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan Pertama (SP I).
 - b. Sampai dengan 2 (dua) bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan Kedua (SP II), dengan denda sebesar 2 % dari kewajiban yang harus dibayar dan akses layanan sementara ditutup.
 - c. Sampai dengan 3 (tiga) bulan dari tanggal jatuh tempo diberikan sanksi Surat Peringatan Ketiga (SP III), denda sebesar 4 % dari kewajiban yang harus dibayar yang jika dalam waktu 2 (dua) minggu sejak diterbitkannya Surat Peringatan III ini kewajiban tidak segera terselesaikan akan dilakukan Pemutusan Perjanjian Kerjasama. Segala hak dan kewajiban harus tetap diselesaikan, walaupun Perjanjian ini diputus secara sepihak.
 - d. PIHAK PERTAMA berhak menutup akses layanan kepada PIHAK KEDUA pada saat peringatan III diberikan.
6. PIHAK KEDUA dilarang membuat laporan maupun keterangan palsu antara lain : yang terkait dengan operasionalisasi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids, antara lain : Jumlah murid, menghilangkan kwitansi dll, Pelanggaran terhadap hal ini akan diterbitkan Surat Peringatan Ketiga (SP III) yang apabila selama sisa masa Perjanjian dilakukan lagi akan dilakukan Pemutusan Perjanjian kerjasama.
7. PIHAK KEDUA dilarang melanggar kesepakatan yang telah ditetapkan dalam tingkatan kewilayahan. Pelanggaran terhadap hal ini akan diterbitkan teguran lisan yang apabila tidak ditanggapi sanksi akan ditingkatkan sampai kepada pemutusan Perjanjian Kerjasama ini.
8. PIHAK KEDUA dilarang menghilangkan kwitansi resmi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids dan atau menggunakan selain kwitansi resmi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids dan atau sengaja membuat laporan penghasilan yang tidak sesuai dengan kenyataan. Apabila melanggar larangan ini, maka PIHAK KEDUA akan diberikan Surat Peringatan Ketiga (SP III) dan mengganti kerugian maksimal setara dengan pendapat sebelumnya saat kejadian untuk tiap lembar kwitansi.
9. PIHAK KEDUA wajib mengkonsultasikan pada pihak PERTAMA tentang kebijakan biaya pendidikan dan gaji guru yang disesuaikan dengan daerah setempat.
10. PIHAK KEDUA dilarang menggunakan nama LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids beserta seluruh atributnya selain untuk kepentingan operasionalisasi LP Preschool-Kindergarten Kiwi Kids.

11. PIHAK KEDUA dilarang membuat dan atau menggandakan sarana standar sendiri tanpa ijin PIHAK PERTAMA. Apabila PIHAK KEDUA tidak menggunakan sarana belajar utama maupun sarana belajar pendukung yang diterbitkan PIHAK PERTAMA maka PIHAK KEDUA dapat diberikan peringatan lisan, tertulis, denda atau gabungan diantaranya yang nilainya sebanding dengan nilai nominal yang seharusnya dikeluarkan untuk pembelian sarana kepada PIHAK PERTAMA. Apabila hal ini tetap dilanggar maka PIHAK PERTAMA dapat memutuskan Perjanjian Kerjasama.
12. Apabila PIHAK KEDUA tidak menerapkan desain produk program belajar sesuai dengan ketentuan yang dibuat PIHAK PERTAMA tanpa mengkoordinasikan ke PIHAK PERTAMA maka PIHAK KEDUA akan mendapatkan teguran lisan dari PIHAK PERTAMA, yang apabila tidak ditanggapi teguran akan ditingkatkan hingga Pemutusan Perjanjian Kerjasama.
13. Apabila PIHAK KEDUA tidak melakukan order pembelian dan atau permintaan sarana belajar dan atau sarana penunjang lainnya secara tertulis maka PIHAK PERTAMA tidak berkewajiban mengirimkan barang yang dimaksud.

PASAL 14 PERNYATAAN DAN JAMINAN

PIHAK KEDUA dalam hal ini menyatakan dan menjamin bahwa :

1. PIHAK KEDUA akan melaksanakan kewajiban sesuai Perjanjian ini secara profesional dan cakap serta tunduk pada ketentuan sebagaimana tercantum dalam perjanjian ini.
2. PIHAK KEDUA akan menjaga semua data yang diberikan seperti keterangan, berkas, dan dokumen lainnya yang dinyatakan sebagai informasi rahasia sebagaimana dimaksud dalam perjanjian ini.
3. Penandatanganan Perjanjian berhak dan berkewenangan untuk bertindak untuk dan atas nama masing-masing Pihak dan setiap dan semua tindakan, prosedur dan langkah yang diwajibkan atau selazimnya dilakukan untuk memperoleh hak dan kewenangan tersebut telah dilakukan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan dan anggaran dasar yang berlaku.
4. PIHAK KEDUA menjamin bahwa segala tindakan hukum yang diperlukan sehingga pelaksanaannya tidak akan bertentangan dengan hukum atau peraturan-peraturan atau kebijakan pemerintah Republik Indonesia, termasuk dan tidak terbatas terhadap materi Perjanjian ini dan hal-hal yang berkaitan atas kerja sama ini.
5. PIHAK KEDUA menjamin bahwa PIHAK KEDUA adalah satu-satunya pihak yang berhak secara sah melakukan tindakan hukum terhadap Gedung yang digunakan sebagai tempat belajar atau pendidikan dan oleh karenanya menjamin ketentraman dan kenyamanan penggunaan Gedung tersebut selama jangka waktu Perjanjian ini.

PASAL 15
KERAHASIAAN INFORMASI

1. PIHAK KEDUA setuju untuk menjaga kerahasiaan atas data, informasi dan strategi marketing, strategi pengembangan, program-program, jasa, pengetahuan, teknis dan informasi lain yang dinyatakan sebagai rahasia (informasi rahasia) yang didapat dari PIHAK PERTAMA.
2. Para Pihak menjamin untuk tidak memberikan informasi Rahasia kepada pihak ketiga atau pihak lainnya yang tidak secara tegas disebut dalam perjanjian ini, baik selama maupun setelah berakhirnya Perjanjian ini. Apabila masing-masing Pihak melanggar ketentuan atas kerahasiaan, maka masing-masing Pihak dapat melakukan tuntutan hukum baik kepada masing-masing Pihak, maupun kepada pihak manapun.
3. Para pihak setuju bahwa apabila dianggap perlu para pihak akan menandatangani suatu Perjanjian Kerahasiaan tersendiri sebelum melakukan kerjasama Franchise sesuai Perjanjian ini.

PASAL 16
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Perselisihan yang timbul sebagai akibat dari pelaksanaan Perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah untuk mencapai mufakat antara para Pihak.
2. Apabila dengan cara musyawarah antara para Pihak tidak juga dicapai kemufakatan, maka Para Pihak sepakat untuk menyelesaikan perselisihan tersebut melalui ketentuan hukum yang berlaku.
3. Mengenai perjanjian ini dan segala akibat pelaksanaannya, para Pihak sepakat untuk memilih tempat kedudukan hukum/domisili yang tetap dan tidak berubah dikantor Panitera Pengadilan Negeri Bekasi.

PASAL 17
FORCE MAJEURE

1. Hal-hal yang dapat dianggap sebagai Force Majeur dalam Perjanjian ini adalah Bencana Alam, Perang, Huru hara, Pemogokan, Epidemi, Sabotase, Kebakaran dan kebijakan Pemerintah yang secara resmi berkaitan langsung dengan Pelaksanaan Perjanjian ini dan secara wajar tidak dapat dihindari karena berada diluar kemampuan para pihak, sehingga salah satu pihak atau kedua pihak tidak dapat melaksanakan hak dan kewajibannya.
2. Pihak yang mengalami Force Majeur tidak dapat dipertanggung jawabkan atas segala sesuatu akibat yang timbul karena suatu keadaan yang dianggap Force Majeur.

3. Apabila terjadi Force Majeur , maka pihak yang terkena Force Majeur harus memberitahukan secara resmi dan tertulis kepada Pihak lainnya selambat-lambatnya 7 x 24 jam terhitung sejak terjadinya Force Majeur.
4. Apabila dalam waktu 7 x 24 jam sejak diterimanya pemberitahuan tersebut tidak ada tanggapan dari pihak penerima pemberitahuan, maka adanya Force Majeur tersebut dianggap telah disetujui.

PASAL 18 KONSTRUKSI HUKUM

1. Para Pihak telah membaca dan mengerti isi perjanjian ini dan menyetujui bahwa Perjanjian ini merupakan bentuk pernyataan lengkap dan berlaku diantara para pihak mengenai isi Perjanjian ini menggantikan seluruh proposal, pengertian dan Perjanjian sebelumnya, baik lisan maupun tertulis, dan seluruh bentuk komunikasi diantara para pihak berhubungan dengan hal tersebut.
2. Perjanjian ini tunduk pada Hukum Indonesia.

PASAL 19 PEMUTUSAN PERJANJIAN

1. Kedua Pihak setiap saat dapat memutuskan Perjanjian ini dengan pemberitahuan tertulis kepada pihak lainnya dalam tenggang waktu 90 (sembilan Puluh) hari sebelum tanggal pemutusan yang dikehendaki.
2. Kewajiban para pihak yang telah dilaksanakan tetapi haknya belum diselesaikan pada saat pemutusan sebagaimana dimaksud Perjanjian ini, masih tetap berlangsung dan tunduk pada ketentuan-ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian ini sampai dengan diselesaikan oleh kedua pihak.

PASAL 20 LAIN – LAIN

1. Semua lampiran Perjanjian ini merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari Perjanjian ini.
2. Setiap pemberitahuan atau segala bentuk komunikasi lainnya disyaratkan di dalam Perjanjian ini harus dibuat secara tertulis dan harus dikirimkan melalui surat tercatat, kurir, faksimili, atau teleks kepada para pihak dengan alamat sebagai berikut :

PT. GLOBAL MITRAMA PERKASA

Gedung Ruko Bougenvile No. 11 – 12
Jl. Tanggul Raya, Kalimalang – Bekasi

U.p : Suwarno
Telephone : 021 – 86903453
Faksimili : 021 – 86903452

.....

.....

U.p :
Telephone :
Faksimili :

3. Hal-hal lain yang mungkin timbul dan belum tercakup dalam perjanjian ini dan atau perubahannya akan diatur kemudian dengan persetujuan tertulis kedua pihak yang akan dituangkan dalam bentuk amandemen yang merupakan bagian yang mengikat dan tidak terpisahkan dari Perjanjian ini.

Demikian Perjanjian ini ditandatangani pada hari, tanggal, bulan dan tahun tersebut di atas, dibuat dalam rangkap 2 (dua) asli, bermaterai cukup dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum sama.

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

DARWIN PULUNGAN, SH, MH

.....

PP 42/2007

Bidang [Dagang](#)

keterangan pp 42/2007. waralaba. pp ini mencabut pp 16/1997 tentang waralaba

PP 42/2007. Waralaba. PP ini mencabut PP 16/1997 tentang

Waralaba

==

PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
NOMOR

42 TAHUN 2007
TENTANG
WARALABA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG

MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang:

bahwa untuk lebih meningkatkan tertib usaha dengan cara Waralaba serta meningkatkan kesempatan usaha nasional, perlu menetapkan peraturan pemerintah tentang Waralaba;

Mengingat:

1. Pasal 5 ayat (2)

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;

2. Kitab

Undang-Undang Hukum Perdata (Burgelijke Wetboek, Staatblads 1847 Nomor 23);

3. Undang-Undang Penyaluran Perusahaan 1934 (Bedrijfs Reglementerings

Ordonantie 1934, Staatblads 1938 Nomor 86);

4. Undang-Undang Republik

Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil (Lembaran Negara Republik

Indonesia Tahun 1995 Nomor 74, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor

3611);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan: PERATURAN PEMERINTAH

TENTANG WARALABA

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam peraturan pemerintah ini yang dimaksud dengan:

1. 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.

2. Pemberi

Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.

3. Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha

yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan

waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

4. Menteri adalah menteri yang

menyelenggarakan tugas pemerintahan di bidang perdagangan.

Pasal 2

Waralaba dapat diselenggarakan di seluruh wilayah Indonesia.

BAB II

KRITERIA

Pasal 3

Waralaba harus memenuhi

kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti

sudah memberikan keuntungan;
c. memiliki standar atas pelayanan dan barang

dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
d. mudah

diajarkan dan diaplikasikan;
e. adanya dukungan yang berkesinambungan;

dan
f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

BAB III PERJANJIAN WARALABA

Pasal 4

(1) Waralaba diselenggarakan

berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba

dengan memperhatikan hukum Indonesia.

(2) Dalam hal perjanjian sebagaimana

dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Pasal 5

Perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit:

a. nama dan alamat

para pihak;

b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;

c. kegiatan usaha;

d. hak dan kewajiban para pihak;

e. bantuan, fasilitas, bimbingan

operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada

penerima waralaba;

f. wilayah usaha;

g. jangka waktu perjanjian;

h. tata cara pembayaran imbalan;

i. kepemilikan, perubahan kepemilikan

dan hak ahli waris;

j. penyelesaian sengketa; dan

k. tata cara

perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.

Pasal 6

(1) Perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima

waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain.

(2) Penerima waralaba yang

diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan

melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.

BAB IV

KEWAJIBAN PEMBERI WARALABA

Pasal 7

(1)

Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon

penerima waralaba pada saat melakukan penawaran.

(2) Prospektus penawaran

waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai:

- a. data identitas pemberi waralaba;
- b. legalitas usaha pemberi

waralaba,

- c. sejarah kegiatan usahanya;
- d. struktur organisasi pemberi

waralaba;

- e. laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
- f. jumlah tempat

usaha;

- g. daftar penerima waralaba; dan
- h. hak dan kewajiban pemberi

waralaba dan penerima waralaba.

Pasal 8

Pemberi waralaba

wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional

manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba

secara berkesinambungan.

Pasal 9

(1) Pemberi waralaba dan

penerima waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba.

(2) Pemberi waralaba

harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai

penerima waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan

persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

BAB V PENDAFTARAN

Pasal 10

(1) Pemberi waralaba wajib

mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba

dengan penerima waralaba.

(2) Pendaftaran prospektus penawaran waralaba

sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi

kuasa.

Pasal 11

(1) Penerima waralaba wajib mendaftarkan

perjanjian waralaba.

(2) Pendaftaran perjanjian waralaba sebagaimana

dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

Pasal 12

(1) Permohonan pendaftaran prospektus penawaran

waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 10 diajukan dengan melampirkan

dokumen:

- a. fotokopi prospektus penawaran waralaba; dan
- b. fotokopi

legalitas usaha.

(2) Permohonan pendaftaran perjanjian waralaba sebagaimana

dimaksud dalam pasal 11 diajukan dengan melampirkan dokumen:

a. fotokopi

legalitas usaha;

b. fotokopi perjanjian waralaba;

c. fotokopi

prospektus penawaran waralaba; dan

d. fotokopi Kartu Tanda Penduduk

pemilik/pengurus perusahaan.

(3) Permohonan pendaftaran waralaba

sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) diajukan kepada menteri.

(4) Menteri menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran waralaba apabila permohonan

pendaftaran waralaba telah memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat

(1) dan ayat (2).

(5) Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud

pada ayat (4) berlaku untuk jangka waktu 5 (lima) tahun.

(6) Dalam hal

perjanjian waralaba belum berakhir Surat Tanda Pendaftaran Waralaba dapat

diperpanjang untuk jangka waktu 5 (lima) tahun.

(7) Proses permohonan dan

penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba tidak dikenakan biaya.

Pasal 13

Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pendaftaran

waralaba diatur dengan peraturan menteri.

BAB VI

PEMBINAAN DAN

PENGAWASAN

Pasal 14

(1) Pemerintah dan pemerintah daerah

melakukan pembinaan waralaba.

(2) Pembinaan sebagaimana dimaksud pada ayat

- (1) antara lain berupa pemberian:
- a. pendidikan dan pelatihan waralaba;
 - b. rekomendasi untuk memanfaatkan sarana perpasaran;
 - c. rekomendasi untuk

mengikuti pameran waralaba baik di dalam negeri dan luar negeri;

- d. bantuan

konsultasi melalui klinik bisnis;

- e. penghargaan kepada pemberi waralaba

lokal terbaik; dan/atau

- f. bantuan perkuatan permodalan.

Pasal

15

- (1) Menteri melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan waralaba.
- (2) Menteri dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

BAB

VII
SANKSI

Pasal 16

- (1) Menteri, gubernur, bupati/walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam pasal 8, pasal 10, dan/atau pasal 11.
- (2) Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berupa:
- a. peringatan

tertulis;

- b. denda; dan/atau
- c. pencabutan Surat Tanda Pendaftaran

Waralaba.

Pasal 17

- (1) Sanksi administratif berupa peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf a, dikenakan kepada pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melanggar ketentuan

sebagaimana dimaksud dalam pasal 8, pasal 10, dan pasal 11.

(2) Peringatan

tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (minggu) terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.

Pasal 18

(1) Sanksi

administratif berupa denda sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf b,

dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus sebagaimana dimaksud dalam pasal 10 atau penerima waralaba yang tidak melakukan

pendaftaran perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke 3 (tiga).

(2) Denda sebagaimana

dimaksud pada ayat (1) dikenakan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

(3) Sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran

Waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf c, dikenakan kepada

pemberi waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada penerima waralaba

sebagaimana dimaksud dalam pasal 8 setelah diterbitkannya surat peringatan

tertulis ke 3 (tiga).

BAB VIII

KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 19

(1) Perjanjian waralaba yang dibuat sebelum ditetapkan

peraturan pemerintah ini harus didaftarkan sebagaimana dimaksud dalam pasal 11

ayat (1).

(2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan

paling lambat 1 (satu) tahun sejak tanggal berlakunya peraturan pemerintah ini.

BAB IX
KETENTUAN PENUTUP

Pasal 20

Pada saat peraturan pemerintah ini mulai berlaku, Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3690) dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 21

Pada saat peraturan pemerintah ini berlaku, semua peraturan perundang-undangan yang merupakan peraturan pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3690) dinyatakan masih tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan pemerintah ini.

Pasal 22

Peraturan pemerintah ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan. Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan peraturan pemerintah ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 23 Juli 2007
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,
ttd
DR. H. SUSILO BAMBANG YUDHOYONO

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 23 Juli 2007
MENTERI HUKUM

DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA,
ttd
ANDI MATTALATTA

LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2007 NOMOR 90

PENJELASAN
ATAS
PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
NOMOR

42 TAHUN 2007
TENTANG
WARALABA

I. UMUM

Dalam

rangka meningkatkan pembinaan usaha dengan waralaba di seluruh Indonesia maka perlu mendorong pengusaha nasional terutama pengusaha kecil dan menengah untuk

tumbuh sebagai pemberi waralaba nasional yang handal dan mempunyai daya saing di

dalam negeri dan luar negeri khususnya produk dalam negeri. Pemerintah

memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha pemberi waralaba baik

dari luar negeri dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha

yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan

barang dan/atau jasa dengan waralaba. Di samping itu, Pemerintah dapat

memantau dan menyusun data waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang

diwaralabakan. Untuk itu, pemberi waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba

dengan penerima waralaba, harus menyampaikan prospektus penawaran waralaba

kepada Pemerintah dan calon penerima waralaba. Di sisi lain, apabila

terjadi kesepakatan perjanjian waralaba, penerima waralaba harus menyampaikan perjanjian ke Pemerintah.
Peraturan pemerintah ini diharapkan dapat

memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam memasarkan produknya.

II. PASAL DEMI PASAL

Pasal 1
Cukup jelas.

Pasal 2
Cukup jelas.

Pasal 3
Huruf a

Yang dimaksud dengan "ciri khas usaha" adalah suatu

usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru

dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri

khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau

penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemberi

waralaba.

Huruf b

Yang dimaksud dengan "terbukti sudah

memberikan keuntungan" adalah menunjuk pada pengalaman pemberi waralaba

yang telah dimiliki yang kurang lebih 5 tahun dan telah mempunyai kiat-kiat

bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini

terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan

menguntungkan.

Huruf c

Yang dimaksud dengan "standar atas

pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara

tertulis" adalah usaha tersebut sangat membutuhkan standar secara

tertulis

supaya penerima waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka

kerja yang jelas dan sama (Standard Operasional Prosedur).

Huruf d

Yang dimaksud dengan "mudah diajarkan dan diaplikasikan" adalah

mudah dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman

atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai

dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan

oleh pemberi waralaba.

Huruf e

Yang dimaksud dengan "dukungan

yang berkesinambungan" adalah dukungan dari pemberi waralaba kepada

penerima waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan,

dan promosi.

Huruf f

Yang dimaksud dengan "Hak Kekayaan

Intelektual yang telah terdaftar" adalah Hak Kekayaan Intelektual yang

terkait dengan usaha seperti merek dan/atau hak cipta dan/atau paten dan/atau lisensi dan/atau rahasia dagang sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat

atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Pasal 4

Cukup jelas.

Pasal 5

Cukup jelas.

Pasal 6

Cukup jelas.

Pasal 7

Ayat (1)

Cukup jelas.

Ayat (2)

Huruf a

Yang

dimaksud dengan "data identitas" adalah foto kopi Kartu Tanda

Penduduk pemilik usaha apabila perorangan, dan foto kopi Kartu Tanda Penduduk

para pemegang saham, komisaris dan direksi apabila berupa badan usaha.

Huruf b

Yang dimaksud dengan "legalitas usaha" adalah Izin

usaha teknis seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Tetap Usaha

Pariwisata, Surat Izin Pendirian Satuan Pendidikan.

Huruf c

Yang

dimaksud dengan "sejarah kegiatan usahanya" adalah uraian yang

mencakup antara lain mengenai pendirian usaha, kegiatan usaha, pengembangan

usaha.

Huruf d

Cukup jelas.

Huruf e

Cukup jelas.

Huruf

f

Yang dimaksud dengan "tempat usaha" adalah outlet atau gerai

untuk melaksanakan kegiatan usaha.

Huruf g

Yang dimaksud dengan

"daftar Penerima Waralaba" adalah nama-nama perusahaan dan/atau

perseorangan sebagai penerima waralaba.

Huruf h

Cukup jelas.

Pasal 8

Pembinaan yang diberikan pemberi waralaba dilaksanakan secara

berkesinambungan, termasuk melakukan pengendalian mutu dan evaluasi terhadap

bisnis yang dilakukan oleh penerima waralaba.

Pasal 9

Ketentuan ini

dimaksudkan dalam rangka meningkatkan penggunaan produk dalam negeri dan tidak

menggunakan produk luar negeri sepanjang tersedia produk pengganti dalam negeri

dan memenuhi standar mutu produk yang dibutuhkan.

Pasal 10

Cukup

jelas.

Pasal 11

Cukup jelas.

Pasal 12

Cukup jelas.

Pasal 13
Cukup jelas.
Pasal 14
Ayat (1)
Cukup jelas.
Ayat (2)
Huruf a
Cukup jelas.
Huruf b
Cukup jelas.
Huruf c
Cukup jelas.
Huruf d
Cukup jelas.
Huruf e
Cukup jelas.
Huruf f
Yang dimaksud dengan "perkuatan

permodalan" antara lain kemudahan mendapatkan fasilitas kredit dan
mendapatkan bunga rendah.

Pasal 15
Cukup jelas.
Pasal 16
Cukup jelas.
Pasal 17
Cukup jelas.
Pasal 18
Denda

ditetapkan oleh pejabat yang menerbitkan STPW atau pejabat yang ditunjuk dan
disetor ke Kantor Kas Negara menjadi PNPB.
Pencabutan Surat Tanda

Pendaftaran Waralaba dilakukan oleh pejabat yang menerbitkan atau pejabat
yang

ditunjuk.
Pasal 19
Cukup jelas.
Pasal 20
Cukup jelas.
Pasal 21
Cukup jelas.
Pasal 22
Cukup jelas.

TAMBAHAN LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA NOMOR 4742