



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PEDOMAN KPPU TENTANG PENGECUALIAN
PENERAPAN UNDANG-UNDANG PERSAINGAN TERHADAP
PERJANJIAN YANG BERKAITAN DENGAN WARALABA:
STUDI KASUS PERJANJIAN WARALABA KEBAB TURKI
BABA RAFI**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat mencapai gelar sarjana pada Fakultas
Hukum Universitas Indonesia**

NADIA MIRANTY V.

0806317142

**FAKULTAS HUKUM
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM
PROGRAM KEKHUSUSAN IV
HUKUM TENTANG KEGIATAN EKONOMI
DEPOK
JANUARI 2012**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Nadia Miranty V.

NPM : 0806317142

Tanda Tangan : 

Tanggal : 16 Januari 2012

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Nadia Miranty V.
NPM : 0806317142
Program Studi : Ilmu Hukum (Hukum Tentang Kegiatan
Ekonomi)
Judul Skripsi : “Analisis Pedoman KPPU tentang Pengecualian
Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap
Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba: Studi
Kasus Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba
Rafi”

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Ditha Wiradiputra S.H., M.E (.....)
Penguji : Bono Budi Priambodo S.H., M.Sc (.....)
Penguji : Teddy Anggoro, S.H., M.H. (.....)

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 21 Januari 2012

KATA PENGANTAR

Syukur pada Tuhan Yang Maha Esa atas terselesainya skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangat sulit untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis hendak menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Drs. Gumilar R. Somantri, selaku Rektor Universitas Indonesia.
2. Alm. Prof. Safri Nugraha, S.H., LL.M., PhD selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Indonesia, yang telah memberi kesempatan kepada Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Myra R. Budi Setiawan, S.H., M.H selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
4. Ibu Surini Mangundihardjo, S.H., M.H selaku Ketua Jurusan Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
5. Bang Ditha Wiradiputra S.H., M.E., selaku pembimbing skripsi penulis yang telah bersedia meluangkan waktu, memberikan saran, arahan, masukan, serta dukungan kepada Penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Penasihat akademis penulis, Prof. Dr. Anna Erliyana S.H., M.H., atas bimbingan, nasihat, dan dukungan yang telah diberikan selama masa perkuliahan penulis di Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
7. Para Dewan Penguji Skripsi: Bang Bono Budi Priambodo S.H., M.Sc, dan Bang Teddy Anggoro, S.H., M.H, atas waktu dan kesediaannya menguji serta saran diberikan bagi penulisan skripsi ini.
8. Semua dosen pengajar yang telah mengisi perkuliahan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, atas segala ilmu dan pelatihan yang diberikan kepada penulis.
9. Orang tua penulis, Susanty Purnama dan Michael Sabarudin, serta kedua adik penulis, Hutama Pastika dan Batara Triargi Sabarudin, atas perhatian

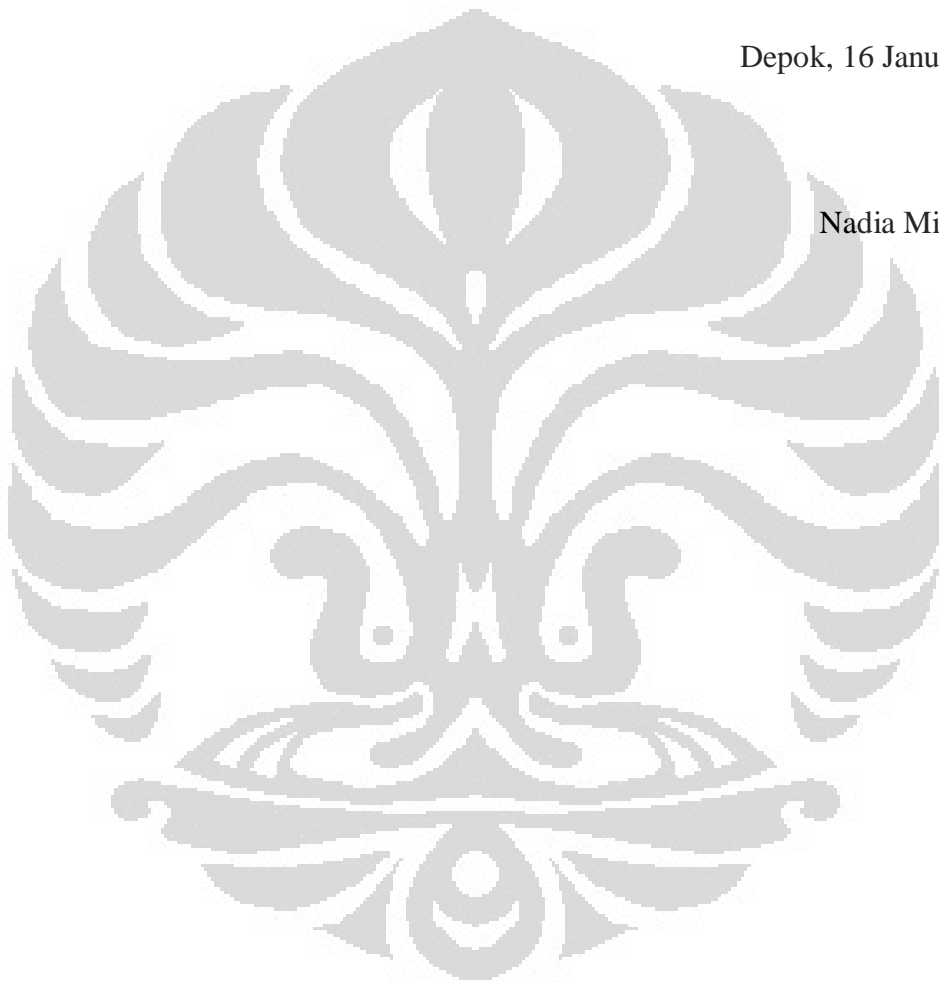
serta dukungan yang diberikan, baik moril maupun materiil, sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.

10. Kakek dan nenek penulis dari pihak ayah, Adhi Pranata, Theresia, serta nenek penulis dari pihak ibu, Erna Purnama, atas segala dukungan yang diberikan pada penulis dalam penyusunan skripsi.
11. Kakak angkat Penulis, Levina Nathania, atas dukungan dan hiburan yang selalu diberikan.
12. Irawati Ranti, Indahwati Gozali, Flavia Pinasthika, Yovita Dwi, Stephanie Yetta Simbolon, dan I.A. Sabrina Putri, selaku sahabat penulis di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, atas segala dukungan, bantuan, serta penyertaan bagi penulis, baik dalam keadaan suka maupun duka, sampai penulis menyelesaikan studi di Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
13. Annisa Eva, Intan Permata Agustia, A.A. Kinanti P., Tota Asi, Farah Devi, Damianagatayuvens, Garry Goud Fillmorems, Kristiono Utama, Robertus Maylando, serta teman-teman angkatan 2008 Fakultas Hukum Universitas Indonesia lainnya yang telah senantiasa bersama penulis selama perkuliahan berlangsung.
14. Cindy Nova, yang telah memberikan informasi terkait penulisan skripsi kepada penulis.
15. Desiana Christmasari, Destantiana Nurina, Sofie Chandra, dan teman-teman satu bimbingan skripsi dengan penulis, atas dukungan dan informasi yang diberikan terkait dengan bimbingan skripsi.
16. Margaretha Quina, Maria Yudithia, Anne, Lia, Vincent, dan teman-teman KMK FHUI lainnya, atas waktu dan dukungan spiritual yang diberikan pada penulis.
17. Sahabat-sahabat penulis sejak SMP dan SMA, yaitu Risely Sutarsa, Letyzia Kasherman, Ribka Sangianglili Mantiri, Putu Ayu Fiona Sudjana, Michelia Kurnia, Maximillianus Felix Cipta, Havel, dan Yonha Gita, yang selalu memberikan dorongan dan bantuan bagi penulis dalam keadaan apa pun, termasuk dalam penyusunan skripsi ini.
18. Pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu namanya yang telah membantu penulis

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh sebab itu, penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan dalam penulisan skripsi, dan membuka kesempatan sebesar-besarnya kepada pembaca untuk memberikan kritik dan saran, dengan harapan dapat membantu kemajuan Penulis di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat membawa manfaat bagi pengembangan ilmu dan menambah pengetahuan pembaca.

Depok, 16 Januari 2012

Nadia Miranty V.



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadia Miranty V.
NPM : 0806317142
Program Studi : Ilmu Hukum
Program Kekhususan : Hukum Tentang Kegiatan Ekonomi (PK IV)
Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Skripsi

Demi mengembangkan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Analisis Pedoman KPPU tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba: Studi Kasus Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi”

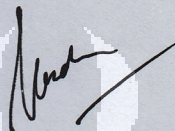
Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

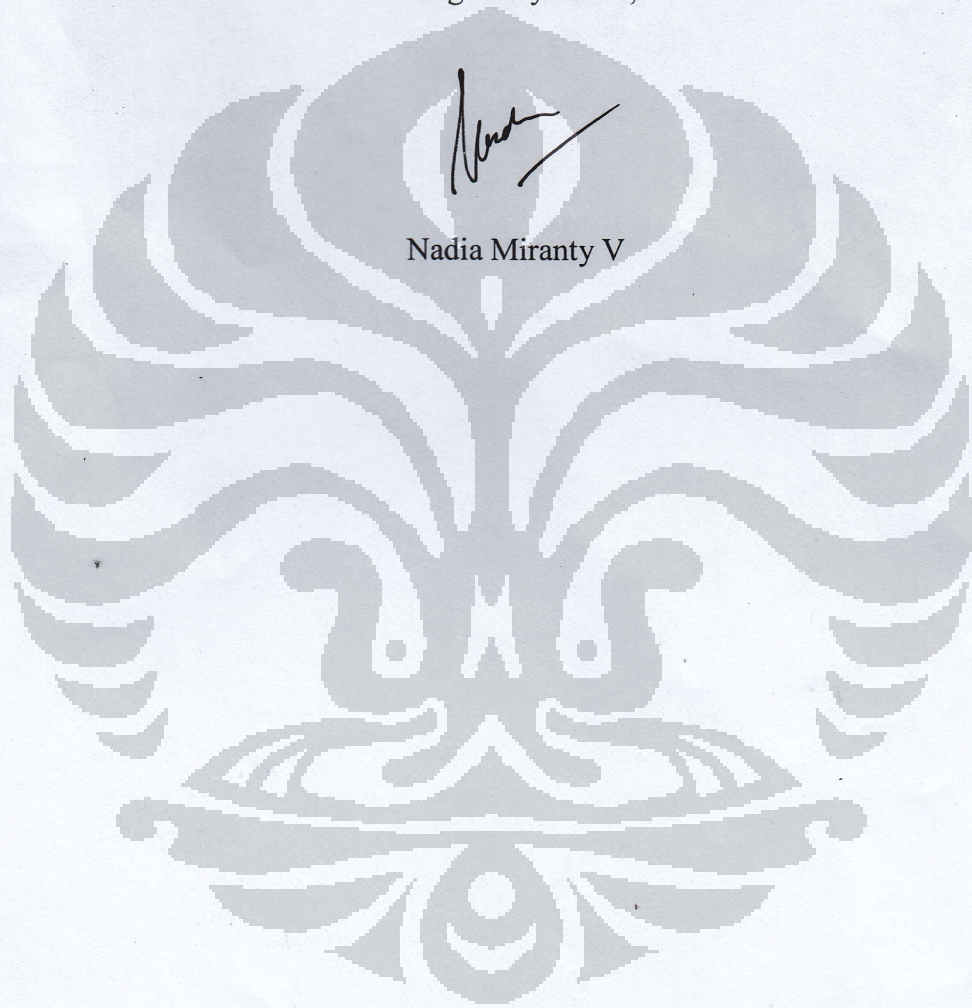
Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 16 Januari 2012

Yang Menyatakan,



Nadia Miranty V



ABSTRAK

Nama : Nadia Miranty V.
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul : Analisis Pedoman KPPU tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba: Studi Kasus Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi

Penulisan skripsi ini menggunakan metode penelitian kepustakaan. Pengeluaran Pedoman KPPU tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sudah tepat. Klausula dalam perjanjian yang memberi pengaruh buruk bagi persaingan tidak dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan supaya tidak bertentangan dengan tujuannya. Ada klausula yang dikecualikan karena esensial untuk menjaga reputasi jaringan waralaba. Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi mengandung tiga klausula yang berpotensi bermasalah: 1)klausula pembatasan pasokan yang tidak dapat dikecualikan; 2) klausula pembatasan wilayah yang dapat dikecualikan; dan 3)klausula larangan melakukan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian yang tidak dapat ditentukan dikecualikan atau tidak karena ketidakjelasan indikator waktu.

Kata Kunci:

hukum persaingan usaha, waralaba, pengecualian Undang-Undang Larangan Praktek monopoli dan Persaingan usaha Tidak Sehat, pedoman KPPU, perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi.

ABSTRACT

Name : Nadia Miranty V.
Study Program : Law
Title : Analysis of KPPU Guidelines on Implementation of the Exemption of Competition Law on Agreements Related to Franchise: Case Study of Kebab Turki Baba Rafi Franchise Agreement

This thesis uses literature research method. Issuing KPPU Guidelines on Implementation of the Exemption of Competition Law on Agreements Related to Franchise is right. Clauses giving competition bad effect cannot be exempted by Competition Law due to not conflicting its purposes. Clauses that are essential to franchise network can be exempted. Kebab Turki Baba Rafi Franchise Agreement contains three potentially problematic clauses: 1)restriction of supply that cannot be exempted; 2)restriction of area that can be exempted; 3)prohibition to conduct the same business after the agreement ends that cannot be determined to be exempted or not because obscurity of time indicator.

Keywords:

competition law, franchise, the exemption of Law Concerning the Ban on Monopolistic Practices and Unfair Business Competition, KPPU Guidelines, Kebab Turki Baba Rafi franchise agreement

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS | vii |
| ABSTRAK | ix |
| ABSTRACT | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Permasalahan | 1 |
| 1.2. Pokok Permasalahan | 7 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 8 |
| 1.4. Definisi Operasional | 8 |
| 1.5. Metode Penelitian | 9 |
| 1.6. Kegunaan Teoritis dan Praktis | 12 |
| 1.7. Sistematika Penulisan | 13 |
| BAB II TINJAUAN UMUM HUKUM PERSAINGAN USAHA DAN WARALABA | 15 |
| II.1 Hukum Persaingan Usaha di Indonesia | 15 |
| II.1.1 Asas dan Tujuan | 15 |
| II.1.2 Pengertian Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat | 16 |
| II.1.3 Pendekatan dalam Perumusan Ketentuan | 17 |
| II.1.4 Hal-Hal yang Dilarang | 18 |
| II.1.5 Pengecualian Hal-Hal yang Dilarang | 31 |
| II.2 Tinjauan Umum Hukum Persaingan Usaha di Negara Lain | 35 |
| II.2.1 Amerika Serikat | 35 |
| II.2.2 Uni Eropa | 35 |
| II.2.3 Australia | 36 |

| | |
|--|------------|
| II.2.4 Selandia Baru | 37 |
| II.3 Pengaturan Waralaba di Indonesia | 38 |
| II.3.1 Pengertian Waralaba | 38 |
| II.3.2 Pengaturan Waralaba | 41 |
| II.3.3 Karakteristik Waralaba | 46 |
| II.3.4 Bentuk-Bentuk Waralaba | 48 |
| II.3.5 Perjanjian Waralaba | 49 |
| II.3.6 Prosedur Pelaksanaan Usaha Waralaba di Indonesia | 53 |
| II.2.7 Waralaba dan Hak atas Kekayaan Intelektual | 55 |
| BAB III KAJIAN PENGATURAN HUKUM PERSAINGAN USAHA DI | |
| INDONESIA MENGENAI WARALABA DAN PENERAPANNYA DALAM | |
| PRAKTEK DIBANDINGKAN DENGAN NEGARA LAIN | 64 |
| III.1 Tinjauan Pengaturan Waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di | |
| Beberapa Negara..... | 64 |
| III.1.1 Amerika Serikat | 64 |
| III.1.2 Uni Eropa | 68 |
| III.1.3 Australia | 71 |
| III.1.4 Selandia Baru | 77 |
| III.1.5 Indonesia | 83 |
| III.2 Kajian terhadap Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 | |
| Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang | |
| No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan | |
| Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan | |
| Waralaba..... | 91 |
| III.3 Analisis Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi antara PT Baba Rafi | |
| Indonesia dengan Made Denny Mirama | |
| Sanjaya..... | 103 |
| BAB IV PENUTUP | 111 |
| IV.1. Kesimpulan | 111 |
| IV.2. Saran | 113 |
| DAFTAR REFERENSI | 115 |
| LAMPIRAN: PERJANJIAN WARALABA KEBAB TURKI BABA RAFI | |

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Permasalahan

Dalam dunia bisnis, persaingan dapat memberikan manfaat bagi peningkatan kualitas hidup manusia. Setiap pelaku usaha akan dipaksa berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan pelayanan, kemampuan manajerial dan inovasi agar barang dan jasa yang dihasilkannya semakin berkualitas sehingga bisa mengungguli produk dari pesaingnya. Hal ini tentu akan berdampak positif pada konsumen karena memperluas kesempatan mereka untuk mendapatkan produk yang terbaik dengan harga yang seminimal mungkin.¹ Arti penting dari persaingan bagi umat manusia juga digambarkan oleh Henry Clay (1832) dalam pendapatnya yang berbunyi: *“Off all human powers operating on the affairs of mankind, none is greater than that of competition.”*²

Akan tetapi, kenyataannya banyak pelaku usaha yang berusaha untuk meniadakan persaingan dengan tujuan untuk mengambil keuntungan setinggi mungkin. Kondisi semacam ini pun tidak sulit untuk ditemukan di Indonesia. Adanya situasi dan kondisi tersebut memicu dikeluarkannya Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (untuk selanjutnya akan disebut sebagai Undang-Undang Persaingan) dalam rangka untuk menata kembali kegiatan usaha di Indonesia. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mendukung terciptanya iklim persaingan usaha yang sehat serta menghindari bentuk praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang merugikan masyarakat, yang bertentangan dengan cita-cita keadilan sosial.³

¹ Andi Fahmi, et al., *Hukum Persaingan Usaha antara Teks & Konteks* (Indonesia: Komisi Pengawas Persaingan Usaha, 2009), hlm. 2.

² Kurnia Toha, Ditha Wiradiputra dan Freddy Harris, *Pengantar Hukum Persaingan Usaha Indonesia*, (Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2008), hlm 1.

³ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, UU No. 5 Tahun 1999, LN No. 33 Tahun 1999, TLN No. 3817, Penjelasan Umum.

Meskipun demikian, bukan berarti Undang-Undang Persaingan berlaku secara mutlak. Undang-Undang tersebut juga mengenal adanya pengecualian (*exemption*) untuk menegaskan bahwa suatu aturan hukum dinyatakan tidak berlaku bagi jenis pelaku usaha ataupun perilaku/ kegiatan tertentu dalam pasal 50 dan pasal 51.⁴ Pada umumnya pengecualian tersebut diberlakukan dengan alasan: 1) adanya pertimbangan kepentingan umum (*public interests*), dimana menyebabkan adanya industri atau badan yang diberi perlindungan khusus yang diatur oleh peraturan perundang undangan atau diregulasi badan pemerintahan lain, 2) atau pelaku usaha tertentu yang dianggap masih membutuhkan adanya perlindungan khusus; dan 3) adanya perjanjian yang sesungguhnya memiliki potensi untuk menciptakan adanya tindakan anti persaingan namun dikecualikan karena terkait dengan HAKI.⁵ Salah satu bentuk pengecualian yang didasarkan adanya kebutuhan akan perlindungan khusus adalah perjanjian waralaba (*franchise*) yang menimbulkan adanya industri waralaba. Hal tersebut sesuai dengan bunyi pasal 50 huruf b Undang-Undang Persaingan, yaitu:

*Yang dikecualikan dari ketentuan Undang-undang ini adalah perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.*⁶

Waralaba atau *franchise*, menurut *International Franchise Association*, didefinisikan sebagai hubungan kontraktual berdasarkan perjanjian antara *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba) dimana *franchisor* menawarkan atau diwajibkan untuk memfasilitasi kepentingan bisnis

⁴ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 219-223..

⁵ *Ibid.*, hlm. 219, sebagaimana yang dikutip dari Thomas Jorde, *et al.*, *Gilbert Law Summaries- Antitrust*, ed. 9, (Harcourt Brace Legal and Professional Publications. Inc, 1996), hlm. 114.

⁶ Indonesia (a), *op. cit.*, pasal 50 huruf b.

franchisee secara berkelanjutan dalam wilayah tertentu, seperti keahlian dan pelatihan, dimana *franchisee* melaksanakan usahanya di bawah nama dagang, format dan prosedur yang dimiliki dan diawasi oleh *franchisor* dalam rangka untuk melaksanakan investasi berdasarkan sumber dayanya sendiri.⁷ Untuk melaksanakan usaha waralaba, secara umum ada lima syarat minimal yang harus dipenuhi yaitu: a) memiliki keunikan, b) terbukti telah berhasil, c) standar kualitas tetap, d) dapat diajarkan/diaplikasikan dan, e) menguntungkan.⁸ Adanya syarat dan kriteria tersebut menyebabkan usaha waralaba menjadi salah satu alternatif bisnis yang menjanjikan. Waralaba pun berkembang pesat di seluruh dunia, termasuk Indonesia, dan telah memasuki berbagai bidang usaha, misalnya makanan siap saji (*fast food*), jasa konsultasi, kesehatan, rekreasi, minimarket, dan lain-lain.⁹

Waralaba disinggung dalam Undang-Undang Persaingan dapat dimengerti mengingat karakter dan sifatnya yang dianggap membatasi persaingan. Pembatasan tersebut muncul dikarenakan waralaba menghendaki adanya semacam perjanjian tertutup¹⁰ dalam klausulnya, dimana pihak *franchisor* dan *franchisee* tidak memberikan ruang kepada pesaing lain untuk masuk dalam kegiatan usaha mereka. Akan tetapi, dengan pertimbangan bahwa ketentuan/klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang bersifat membatasi persaingan tersebut merupakan hal yang esensial untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba, maka perjanjian tersebut dapat dikenakan pengecualian berdasarkan Pasal 50 huruf b.¹¹

⁷ Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, edisi I, cet. 6, (Jakarta: Prenada Media Group, 2004), hlm. 83

⁸ Rizal Calvary Marimbo, *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise !*, (Jakarta : Elex Media Komputindo, 2007), hlm. 1.

⁹ Yoz, *Pedoman KPPU Soal Waralaba Dikritik Pengusaha Franchise*, <http://202.153.129.35/berita/baca/hol22053/pedoman-kppu-soal-waralaba-dikritik-pengusaha-ifranchisei> diunduh pada Jumat 22 Juli 2011, pukul 19.15 WIB.

¹⁰ Lihat UU Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat pasal 15.

Selanjutnya, seiring berjalannya waktu, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (selanjutnya disebut KPPU) mengeluarkan arahan penerapan ketentuan pengecualian penerapan Undang-Undang Persaingan terutama mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Pedoman tersebut dituangkan dalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba (selanjutnya disebut Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba). Melalui pedoman tersebut, KPPU menegaskan bahwa perjanjian terkait dengan waralaba tidak serta merta dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan. Hanya perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi kepada penerima waralaba yang dikecualikan. Sedangkan tentang perjanjian yang dapat menyebabkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, walaupun berkaitan dengan waralaba, tidak termasuk yang dikecualikan. Perjanjian yang dimaksud merupakan perjanjian waralaba yang mengandung klausula antara lain 1) penetapan harga jual kembali, 2) pembatasan pasokan, 3) keharusan untuk membeli produk lain yang tidak terkait dengan waralaba dari pemberi waralaba, 4) pembagian wilayah, dan 5) larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba. Klausul yang demikian berpotensi bertentangan dengan pencapaian tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 yang menginginkan adanya efisiensi, kesempatan berusaha yang sama bagi seluruh pelaku usaha, dan pengembangan teknologi.¹²

Adanya ketentuan semacam itu menimbulkan adanya protes dari berbagai pihak. Kecaman diajukan antara lain oleh Asosiasi Franchise Indonesia (selanjutnya disebut AFI) dan Konsultan Waralaba Indonesia. Secara umum,

¹¹ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 247.

¹² Komisi Pengawas Persaingan Usaha (a), *Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba*, Peraturan KPPU Nomor 6 Tahun 2009, Lampiran, hlm. 2, 14, 19-21.

mereka yang menentang berpendapat bahwa Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba memberikan nuansa menakutkan bagi *franchisor* dan tidak konsisten dengan Undang-undang Persaingan. Adanya penetapan harga yang dilakukan oleh *franchisor* dapat diindikasikan melakukan penetapan harga jual yang melanggar Undang-Undang Persaingan padahal hal itu dilakukan hanya untuk menjaga reputasi dari produk si *franchisor* itu sendiri. Selain itu jika setelah perjanjian waralaba berakhir *franchisee* tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang sama dalam jangka waktu tertentu, hal ini seharusnya bukan menjadi suatu masalah karena dilakukan dalam rangka melindungi *franchisor*. Dengan demikian, menjadi tidak benar bila hal tersebut dianggap melanggar Undang-Undang Persaingan. Hal yang sama berlaku pula bagi pembatasan KPPU yang lainnya terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.¹³

Ancaman yang sama juga dapat dirasakan oleh PT Baba Rafi Indonesia selaku *franchisor* Kebab Turki Baba Rafi. Sebelum dikeluarkannya Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, usaha waralaba Kebab Turki Baba Rafi berjalan dengan lancar tanpa adanya kekhawatiran bahwa usahanya akan dianggap sebagai salah satu bentuk persaingan usaha tidak sehat. Dalam kurun waktu 8 tahun, usaha waralaba tersebut dapat mengadakan 700 outlet yang tersebar di Indonesia sehingga meraih predikat “*The Best and The Largest Local Fast Food Franchise*”. Selanjutnya, usaha waralaba tersebut juga dikembangkan ke tingkat Asia Tenggara, terutama Malaysia dan Thailand.¹⁴

Akan tetapi, setelah keluarnya Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, ada kemungkinan usaha waralaba tersebut dapat

¹³ M-7, *Pedoman KPPU Terkait Waralaba Masih Menuai Kecaman*, dalam <http://hukumonline.com/berita/baca/hol22715/pedoman-kppu-terkait-waralaba-masih-menuai-kecaman>, diunduh pada 22 Juli 2011, pukul 19.34 WIB.

¹⁴ Administrator, *Info Franchise: Overview*, dalam <http://www.babarafi.com/index.php/p/r/info/overview>, diunduh pada 4 Agustus 2011, pukul 20.03 WIB.

dianggap sebagai bentuk persaingan usaha tidak sehat. Dengan diberlakukannya Peraturan KPPU tersebut, beberapa klausul yang terkandung dalam Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, terutama yang disepakati antara PT Baba Rafi Indonesia (*franchisor*) dengan Made Denny Mirama Sanjaya (*franchisee*) dengan jangka waktu efektif 3 Juli 2007 - 3 Juli 2012, menjadi tidak dapat dikecualikan oleh Undang-Undang Persaingan dan oleh karenanya dapat dianggap sebagai bentuk persaingan usaha tidak sehat. Pertama, klausul mengenai pembatasan pasokan. Pasal 6 angka (2) Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi mengatur mengenai salah satu kewajiban *franchisee* terhadap jalannya usaha, yaitu kewajiban untuk membeli bahan baku utama pada *franchisor*, yang dalam aplikasinya melalui *Master Franchise* (perwakilan *franchisor*) di wilayah yang ditentukan *franchisor*. Sementara itu, menurut Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, *franchisor* tidak boleh melarang *franchisee* untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain sepanjang barang dan atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh *franchisor*.¹⁵ Jadi, pemberlakuan kewajiban mutlak untuk membeli seperti di atas tidak diperbolehkan. Kedua, klausula pembatasan wilayah. Dalam pasal 3 Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, *franchisor* menetapkan wilayah pada *franchisee* yaitu di sekitar jalan margonda Raya Depan Indomaret Universitas Gunadarma Depok. Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula dimana pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada *franchisee* dalam rangka untuk membatasi kegiatan *franchisee* di dalam wilayah yang telah diperjanjikan, dalam rangka untuk membentuk sistem jaringan waralaba, kecuali bila dilakukan untuk membatasi pasar. Ketiga, klausul larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba. Dalam pasal 15 dan pasal 19 angka (2) Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, *franchisee*, berikut keluarganya

¹⁵ Komisi Pengawas Persaingan Usaha (a), *op. cit.*, Lampiran, hlm. 19.

dan karyawannya, tidak diperkenankan untuk bekerja atau memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha Kebab Turki Baba Rafi dalam jangka waktu lima tahun setelah berakhirnya perjanjian ini, kecuali telah mendapatkan persetujuan dari *franchisor* sebelumnya. Larangan pelaksanaan kegiatan usaha dalam waktu lama seperti yang diatur dalam perjanjian tersebut dilarang KPPU karena dapat berakibat pada terhambatnya persaingan dan kemajuan teknologi. Namun bila persyaratan tersebut dilakukan dalam jangka waktu pendek, maka hal tersebut dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan.¹⁶

Melihat permasalahan tersebut, maka penting untuk dikaji apakah tindakan KPPU sudah tepat untuk membatasi perjanjian yang berkaitan dengan waralaba dengan mengeluarkan Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba sebagai peraturan pelaksana Undang-Undang Persaingan. Dengan didukung oleh analisis terhadap Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, maka dapat diketahui secara lebih konkret apakah Pedoman KPPU tersebut dapat diberlakukan sepenuhnya terhadap perjanjian yang bersangkutan, dan apakah perjanjian tersebut telah sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh hukum persaingan usaha pada umumnya, terutama mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Oleh sebab itu, penelitian terhadap perjanjian waralaba dari usaha waralaba yang terbilang sukses di Indonesia tersebut diharapkan dapat menguraikan praktek waralaba yang sesungguhnya dapat dikecualikan dari penerapan hukum persaingan usaha di Indonesia.

I.2 Pokok Permasalahan

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan agar penelitian yang akan dilakukan menjadi lebih jelas dan terarah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah kesesuaian Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 20-21.

Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba dengan ketentuan yang berlaku secara umum mengenai waralaba dalam hukum persaingan usaha?

2. Apakah Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi telah sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh hukum persaingan usaha, khususnya mengenai perjanjian waralaba?

I.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang permasalahan di atas, maka tujuan penelitian dalam rangka penulisan skripsi ini adalah:

1. Tujuan Umum

Penelitian ini secara umum bertujuan untuk mengkaji pengaturan hukum persaingan usaha di Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

2. Tujuan Khusus

Penelitian ini secara khusus bertujuan untuk memperoleh jawaban yang terkait dengan pokok permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, yaitu:

1. Untuk mengetahui kesesuaian Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba dengan ketentuan yang berlaku secara umum mengenai waralaba dalam hukum persaingan usaha.
2. Untuk mengetahui apakah Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi telah sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh hukum persaingan usaha, khususnya mengenai perjanjian waralaba.

I.4 Definisi Operasional

Penelitian ini akan menggunakan beberapa istilah yang perlu untuk didefinisikan terlebih dahulu, yaitu:

1. Praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasanya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.¹⁷
2. Pemusatan kekuatan ekonomi adalah penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan atau jasa.¹⁸
3. Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.¹⁹
4. Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) adalah komisi yang dibentuk untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tidak melakukan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.²⁰
5. Pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam kegiatan ekonomi.²¹
6. Perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.²²

¹⁷ Indonesia (a), *op cit.*, pasal 1 angka 2.

¹⁸ *Ibid.*, pasal 1 angka 3.

¹⁹ *Ibid.*, pasal 1 angka 6.

²⁰ *Ibid.*, pasal 1 angka 18.

²¹ *Ibid.*, pasal 1 angka 5.

²² *Ibid.*, pasal 1 angka 7.

7. *Franchise* (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.²³
8. *Franchisor* (Pemberi Waralaba) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.²⁴
9. *Franchisee* (Penerima Waralaba) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.²⁵

I.5 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian yang bersifat yuridis normatif, artinya penelitian ini berfungsi untuk menelaah bahan pustaka, terutama norma hukum tertulis.²⁶ Norma hukum yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah Undang-Undang No 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan secara tepat sifat suatu individu, gejala dan kelompok tertentu, atau menentukan frekuensi gejala.²⁷ Dalam penelitian ini hal yang akan dipaparkan adalah mengenai pengecualian penerapan hukum persaingan usaha di

²³ Presiden Republik Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 42 tahun 2007, LNRI Tahun 2007 Nomor 90, TLNRI Nomor 4742, pasal 1 angka 1.

²⁴ *Ibid.*, pasal 1 angka 2.

²⁵ *Ibid.*, pasal 1 angka 3.

²⁶ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009), hlm. 13 dan 14.

²⁷ Sri Mamudji, *et. al.*, *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*, (Depok: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005), hlm. 4.

Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, terutama sebagaimana yang diatur dalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, khususnya dalam Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan tipe penelitian monodisipliner, yang hanya mendasarkan pada satu disiplin ilmu tertentu²⁸, yaitu ilmu hukum.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, karena metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kepustakaan.²⁹ Data sekunder yang akan digunakan berupa bahan pustaka hukum, yang terdiri dari:

- a. Bahan hukum primer, yaitu bahan hukum berupa norma dasar, peraturan perundang-undangan, keputusan Pengadilan dan norma hukum yang ada lainnya.³⁰ Dalam penelitian ini, bahan hukum primer yang digunakan adalah Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 1997 tentang Waralaba sebagaimana yang terakhir digantikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba.
- b. Bahan hukum sekunder, yaitu bahan hukum yang memberikan informasi atau hal-hal yang berkaitan dengan isi sumber primer serta implementasinya.³¹

²⁸ *Ibid.*, hlm 5.

²⁹ *Ibid.*, hlm 22.

³⁰ *Ibid.*, hlm 30.

³¹ *Ibid.*, hlm 31.

Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah buku-buku, skripsi, makalah ilmiah, dan tesis yang membahas tentang pengecualian penerapan hukum persaingan usaha di Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

- c. Bahan hukum tersier, yaitu bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder.³² Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah kamus hukum maupun indeks artikel yang membahas tentang pengecualian penerapan hukum persaingan usaha di Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

Alat pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumen, yaitu mempelajari sumber-sumber tertulis yang ada. Cara yang dapat digunakan dalam melakukan studi dokumen terkait dengan penelitian ini adalah dengan mempergunakan *content analysis*, yaitu menganalisa dokumen dengan cara mengidentifikasi secara sistematis maksud dari dokumen tersebut.³³ Metode analisis data yang akan digunakan adalah metode kualitatif, yaitu pengolahan data yang menghasilkan data deskriptif analitis, yaitu apa yang dinyatakan oleh sasaran penelitian yang bersangkutan secara tertulis dan perilaku nyata serta tidak didasarkan pada pengukuran.³⁴

Bentuk hasil penelitian ini adalah deskriptif analisis dan monodisipliner analisis.

I.6 Kegunaan Teoritis dan Praktis

Kegunaan teoritis dari penelitian ini adalah untuk melengkapi ilmu hukum, khususnya dalam bidang hukum persaingan usaha, mengenai pengecualian

³² *Ibid.*

³³ *Ibid.*, hlm. 30.

³⁴ *Ibid.*, hlm. 67.

penerapan hukum persaingan usaha di Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

Sementara itu, kegunaan praktis dari penelitian ini adalah untuk dijadikan sebagai acuan dalam menghadapi permasalahan seputar pengecualian penerapan hukum persaingan usaha di Indonesia terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

I.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah memahami penulisan ini, sistematika penulisan dilakukan dengan membagi pembahasan menjadi empat bab sebagai berikut:

BAB I:

Bagian ini merupakan bagian pendahuluan. Di dalamnya penulis memberikan uraian mengenai latar belakang permasalahan, pokok permasalahan, tujuan penelitian, definisi operasional, metode penelitian, kegunaan teoritis dan praktis, serta sistematika penulisan.

BAB II:

Pada bagian ini penulis akan menjabarkan hasil tinjauan pustakanya yang berkaitan dengan hukum persaingan usaha dan waralaba. Uraian terdiri dari pembahasan mengenai Hukum Persaingan Usaha secara umum di Indonesia dan di beberapa negara lain. Kemudian diikuti dengan uraian tentang waralaba yang meliputi: pengertian waralaba, karakteristik waralaba, bentuk-bentuk waralaba, isi perjanjian waralaba, dan prosedur pelaksanaan usaha waralaba di Indonesia, serta keterkaitan waralaba dan Hak atas Kekayaan Intelektual

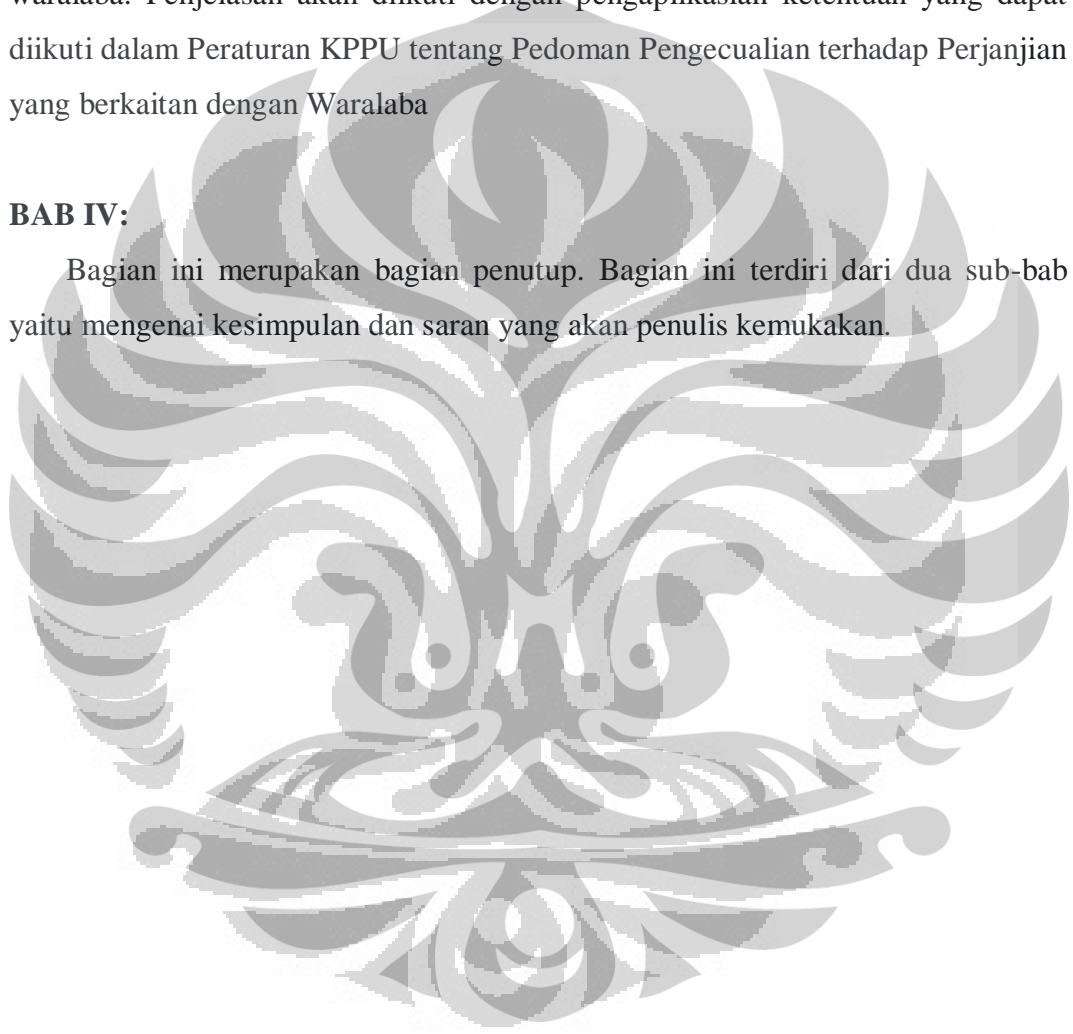
BAB III:

Pada bagian ini ini penulis akan membahas mengenai pengaturan Hukum Persaingan Usaha tentang Waralaba di berbagai Negara, seperti: Australia, New Zealand, Amerika Serikat, Uni Eropa, dan Indonesia. Selanjutnya diikuti dengan analisis Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009

tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba. Kemudian penulis juga akan menganalisis Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi untuk mengetahui apakah perjanjian tersebut telah sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh hukum persaingan usaha, khususnya mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Penjelasan akan diikuti dengan pengaplikasian ketentuan yang dapat diikuti dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba

BAB IV:

Bagian ini merupakan bagian penutup. Bagian ini terdiri dari dua sub-bab yaitu mengenai kesimpulan dan saran yang akan penulis kemukakan.



BAB II

TINJAUAN UMUM HUKUM PERSAINGAN USAHA DAN WARALABA

II.1 Hukum Persaingan Usaha di Indonesia

Ketentuan yang mengatur mengenai persaingan usaha di Indonesia adalah Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Undang-Undang Persaingan). Pengaturan tentang persaingan usaha dirasa penting mengingat banyaknya usaha untuk meniadakan persaingan dalam kegiatan usaha sehingga dapat menarik keuntungan sebanyak-banyaknya dan merugikan masyarakat luas, serta menghambat kebebasan berusaha bagi lapisan masyarakat tertentu.³⁵ Padahal dalam Pembukaan UUD 1945, hal ini tidak diperkenankan karena menghambat kesejahteraan rakyat,³⁶ dan menurut pasal 27 ayat (2) UUD 1945, kesempatan berusaha harus dimiliki secara merata bagi seluruh rakyat Indonesia.³⁷ Oleh sebab itu, pelaku usaha³⁸ yang didirikan dan atau menjalankan usahanya di Indonesia harus tunduk pada ketentuan ini. Berikut akan diulas mengenai pengaturan dalam undang-undang tersebut.

II.1.1 Asas dan Tujuan

Asas dari Undang-Undang Persaingan dapat ditemukan dalam pasal 2 yang berbunyi: “Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan

³⁵ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 2.

³⁶ Indonesia (b), *Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945*, Pembukaan, Alinea IV.

³⁷ *Ibid.*, pasal 27 ayat (2)

³⁸ Yang dimaksud dengan pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi. (Indonesia (a), *op.cit.*, , pasal 1 angka 5)

keseimbangan antar kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum”.³⁹ Asas demokrasi ekonomi tersebut dapat dilihat pada bagian menimbang Undang-Undang tersebut yaitu menghendaki adanya kesempatan yang sama untuk setiap warga Negara berpartisipasi dalam proses produksi atau pemasaran barang dan jasa.⁴⁰

Adapun tujuan dari dibentuknya Undang-Undang Persaingan adalah⁴¹:

- a. menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
- c. mencegah praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
- d. terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha

II.1.2 Pengertian Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Undang-Undang Persaingan secara umum melarang praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Perlu untuk diperhatikan, monopoli tidak sama dengan praktek monopoli. Yang dilarang adalah praktek monopoli, bukan monopoli. Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.⁴² Bila monopoli dilaksanakan untuk alasan efisiensi dan tidak menghambat pelaku usaha lain untuk bersaing atau menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan praktek monopoli, maka pada dasarnya

³⁹ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 14.

⁴⁰ Kurnia Toha, Ditha Wiradiputra dan Freddy Harris, *op.cit.*, hlm 10.

⁴¹ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.*, pasal 3.

⁴² *Ibid.*, pasal 1 angka 1.

monopoli tidak dilarang. Hal ini berbeda dengan praktek monopoli yang merupakan pemusatan kekuatan ekonomi⁴³ oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.⁴⁴ Dilarangnya praktek monopoli karena dapat memicu persaingan usaha tidak sehat dan merugikan kepentingan umum. Persaingan usaha tidak sehat di sini adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.⁴⁵

II.1.3 Pendekatan dalam Perumusan Ketentuan

Perumusan ketentuan dalam Undang-Undang Persaingan untuk menilai apakah suatu tindakan tertentu dari pelaku usaha melanggar Undang-Undang Persaingan atau tidak dilakukan dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan *per se illegal* dan pendekatan *rule of reason*.⁴⁶

a. Pendekatan *per se illegal* adalah pendekatan yang menyatakan bahwa setiap perjanjian atau kegiatan usaha tertentu sebagai sesuatu yang bersifat ilegal, tanpa pembuktian lebih lanjut atas dampak yang ditimbulkan dari perjanjian atau kegiatan usaha tersebut. Jadi sepanjang suatu perbuatan yang dilarang terbukti dilakukan, maka perbuatan tersebut dapat diproses secara hukum tanpa perlu membuktikan adanya akibat atau kerugian yang nyata terhadap persaingan. Penerapan pendekatan tersebut biasanya dipergunakan dalam pasal-pasal yang menyatakan istilah “dilarang”, tanpa anak kalimat “...yang

⁴³ Pemusatan kekuatan ekonomi adalah penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan atau jasa. (*ibid.*, pasal 1 angka 3)

⁴⁴ *Ibid.*, pasal 1 angka 2.

⁴⁵ *Ibid.*, pasal 1 angka 6.

⁴⁶ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 55.

dapat mengakibatkan...” Contoh penerapan pendekatan ini dalam Undang-Undang Persaingan adalah pasal 5 tentang penetapan harga.

- b. Pendekatan *rule of reason* adalah suatu pendekatan yang digunakan oleh lembaga otoritas persaingan usaha untuk membuat evaluasi mengenai akibat perjanjian atau kegiatan usaha tertentu, guna menentukan apakah suatu perjanjian atau kegiatan tersebut bersifat menghambat atau mendukung persaingan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa pendekatan ini lebih memfokuskan pada akibat yang dimunculkan. Bila belum terlihat adanya akibat yang nyata terhadap persaingan, maka suatu perbuatan tidak dapat dikatakan melanggar ketentuan tertentu dalam Undang-Undang Persaingan walaupun terbukti telah dilakukan. Hal ini dapat dilihat dari ketentuan pasal-pasal nya, yakni pencantuman kata-kata “yang dapat mengakibatkan” dan atau “patut diduga”. Contoh penerapan pendekatan ini dalam Undang-Undang Persaingan adalah pasal mengenai kartel (Pasal 11) dan praktek monopoli (Pasal 17).

II.1.4 Hal-Hal yang Dilarang

Secara umum, hal-hal yang dilarang dalam Undang-Undang Persaingan dapat dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

1. Perjanjian yang dilarang:

Perjanjian yang dimaksud dalam Undang-Undang Persaingan adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.⁴⁷ Adapun beberapa perjanjian yang dilarang untuk dilakukan oleh pelaku usaha adalah⁴⁸:

- a) Oligopoli;

Oligopoli menurut ilmu ekonomi adalah salah satu bentuk struktur pasar, dimana pasar tersebut hanya terdiri dari sedikit penjual. Oleh karenanya,

⁴⁷ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan persaingan Usaha Tidak Sehat, op.cit.*, pasal 1 angka 7.

⁴⁸ *Ibid.*, pasal 4- 16.

setiap penjual yang ada dalam pasar tersebut memiliki kekuatan yang cukup besar untuk mempengaruhi harga pasar. Sedikitnya jumlah penjual inilah yang menyebabkan adanya saling ketergantungan antar pelaku usaha sehingga perilaku setiap penjual akan mempengaruhi perilaku penjual lainnya.⁴⁹ Dalam pasal 4 Undang-Undang Persaingan dijelaskan bahwa kriteria oligopoli adalah adanya 2 atau 3 pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu. Dalam keadaan demikian, pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁵⁰ Pasal tersebut merupakan pasal yang dibentuk dengan pendekatan *rule of reason*. Oleh sebab itu, sebenarnya pelaku usaha tidak dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa atau membuat perjanjian oligopoli, selama tidak mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dan mempunyai alasan-alasan yang dapat diterima sebagai dasar pembenar dari perbuatan mereka tersebut⁵¹

b) Penetapan harga:

Dalam rangka penetralisir pasar, maka pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, antara lain⁵²:

1. Mengenai penetapan harga (*Price Fixing Agreement*), dimana pelaku Usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya

⁴⁹ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 87.

⁵⁰ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.*, pasal 4.

⁵¹ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 88.

⁵² Elsi Kartika Sari dan Advendi Simanunsong, "Anti Monopoli dan Persaingan usaha Tidak Sehat", dalam *Hukum dalam Ekonomi*, Edisi II, (Jakarta: Grasindo, 2008), hlm. 117.

untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama, kecuali perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan atau yang didasarkan undang-undang yang berlaku.⁵³ Pengaturan ini ditetapkan secara *per se illegal* sehingga penegak hukum dapat langsung menerapkan pasal ini pada pelaku usaha yang membuat perjanjian penetapan harga tanpa harus mencari alasan atau membuktikan bahwa perbuatan tersebut menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

2. Mengenai diskriminasi harga (*Price Discrimination Agreement*), dimana pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.⁵⁴ Sama seperti perjanjian penetapan harga, hal ini pun dirumuskan secara *per se illegal*.
3. Mengenai harga Pemangsa atau Jual Rugi (*Predatory Pricing*), dimana pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.⁵⁵ *Predatory pricing* dilarang karena bukan menetapkan harga yang terlalu rendah, tapi karena adanya kemungkinan di masa akan datang pelaku usaha akan berusaha mengurangi produksinya dan menaikkan harga serta menimbulkan halangan masuk bagi pesaingnya. Pasal ini dirumuskan dengan pendekatan *rule of reason*, sebab sesuai dengan pendapat Prof. Areeda, *predatory pricing* tidak selalu bertentangan dengan hukum dan masih dapat dianggap sebagai wujud dari

⁵³ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan persaingan Usaha Tidak Sehat, op.cit.*, pasal 5.

⁵⁴ *Ibid.*, pasal 6.

⁵⁵ *Ibid.*, pasal 7.

persaingan yang sangat kompetitif. Tapi bila mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat maka hal ini dilarang.⁵⁶

4. Mengenai Penetapan Harga Jual Kembali (*Resale Price Maintenance*), dimana pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak akan menjual atau memasok kembali barang dan atau jasa yang diterimanya, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.⁵⁷ Ada dua jenis *Resale Price Maintenance*, yaitu penetapan harga maksimum dan minimum. Pasal tersebut dirumuskan secara *rule of reason*.

c) Pembagian wilayah (*Market Division*);

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁵⁸ Pasal ini dirumuskan secara *rule of reason*.

d) Pemboikotan (*Group Boycott* atau *Horizontal Refuse to Deal*)⁷

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Selain itu, pelaku usaha juga dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menolak menjual setiap barang dan atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga perbuatan tersebut:

⁵⁶ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 96-97.

⁵⁷ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.* pasal 8.

⁵⁸ *Ibid.*, pasal 9.

1. Merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain; atau
2. Membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan atau jasa dari pasar bersangkutan.⁵⁹

Pasal tersebut dirumuskan secara *per se illegal*.

e) Kartel (Pasal 11 UU No.5/1999);

Kartel merupakan kerjasama horizontal (*pools*) di antara pelaku ushaa untuk menentukan harga dan jumlah produksi barang atau jasa. Mereka berasumsi jika produksi mereka di dalam pasar dikurangi sedangkan permintaan terhadap produk mereka di dalam pasar tetap, akan berakibat kepada naiknya harga ke tingkat yang lebih tinggi, dan pula sebaliknya. Praktek kartel dapat tumbuh dan berkembang dalam pasar yang berstruktur oligopoli, dimana di dalam pasar tersebut hanya terdapat beberapa pelaku usaha saja, kemungkinan pelaku usaha berkerjasama untuk menentukan harga produk dan jumlah produksi dari masing-masing pelaku usaha menjadi lebih besar.⁶⁰ Dalam pasal 11 Undang-Undang Persaingan, kartel dilarang dengan pendekatan *rule of reason*, yang isinya menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha saingannya, yang bermaksud mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁶¹

f) Trust (Pasal 12 UU No.5/1999);

Trust merupakan gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya, yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa.⁶²

⁵⁹ *Ibid.*, pasal 10.

⁶⁰ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 106.

⁶¹ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.* pasal 11.

Trust berpotensi mengakibatkan adanya pemusatan kekuasaan, sehingga trust dianggap suatu yang melanggar hukum. Undang-Undang Persaingan menyatakan bahwa trust merupakan salah satu perjanjian yang dilarang untuk dilakukan dalam pasal 12, dimana pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan kerja sama dengan membentuk trust sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Pasal ini dirumuskan secara *rule of reason*.

g) Oligopsoni;

Oligopsoni merupakan suatu bentuk pasar yang didominasi oleh sekelompok konsumen yang memiliki kontrol atas pembelian. Kriteria oligopsoni menurut Undang-Undang Persaingan adalah adanya 2 atau 3 pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu. Dalam keadaan tersebut, pelaku usaha yang bersangkutan dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang dan atau jasa dalam pasar yang bersangkutan, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁶³ Perumusan pasal dilakukan secara *rule of reason*.

h) Integrasi vertikal;

Integrasi vertikal merupakan bentuk kerjasama atau penggabungan antara para pelaku usaha yang secara vertikal berada pada level yang berbeda dalam proses produksi. Pada dasarnya hal ini pro terhadap persaingan karena dapat mengurangi resiko dalam bisnis, misalnya resiko akan kekurangan bahan baku, serta meningkatkan kapasitas produksi. Namun dapat pula menimbulkan kerugian pada persaingan.

⁶² *Ibid.*, pasal 12.

⁶³ *Ibid.*, pasal 13.

Oleh karena itu, perumusan pasal 14 Undang-Undang Persaingan secara *rule of reason* sudah tepat⁶⁴, dimana disebutkan dalam pasal itu bahwa: pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.⁶⁵

i) Perjanjian Tertutup (*Exclusive Dealing*);

Perjanjian tertutup merupakan perjanjian yang terjadi antara mereka yang berada pada level yang berbeda pada proses produksi atau jaringan distribusi suatu barang atau jasa. Perjanjian tertutup dilarang karena membatasi persaingan.⁶⁶ Perjanjian tertutup yang dilarang terdiri dari:

1. *exclusive distribution agreement*;

Pelaku usaha dilarang membuat *exclusive distribution agreement*, yaitu perjanjian yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu.⁶⁷

2. *tying agreement*;

Pelaku usaha dilarang membuat *tying agreement*, yaitu perjanjian yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan

⁶⁴ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 116.

⁶⁵ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.* pasal 14.

⁶⁶ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 119.

⁶⁷ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.* pasal 15 ayat (1).

atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.⁶⁸

3. *vertical agreement on discount*;

Pelaku usaha dilarang membuat *vertical agreement on discount*, yaitu perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok:

- a. harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
- b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.⁶⁹

Rumusan pasal mengenai perjanjian tertutup bersifat *per se illegal*.

j) Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri.

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁷⁰ Pasal ini dirumuskan secara *rule of reason*.

2. Kegiatan yang dilarang:

Kegiatan yang dilarang dalam Undnag-Undang-Undang Persaingan terdiri dari:

a) Monopoli;

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, monopoli atau penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha, pada

⁶⁸ *Ibid.*, pasal 15 ayat (2).

⁶⁹ *Ibid.*, pasal 15 ayat (3).

⁷⁰ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, op.cit.* pasal 16.

dasarnya tidak dilarang. Kriteria monopoli menurut Undang-Undang persaingan adalah:

- a. barang dan atau jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya; atau
- b. mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan atau jasa yang sama; atau
- c. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Monopoli menjadi dilarang bila pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁷¹ Hal inilah yang menyebabkan perumusan pasal yang mengatur mengenai monopoli dilakukan dengan pendekatan *rule of reason*.

b) Monopsoni;

Monopsoni adalah penguasaan penerimaan pasokan oleh seorang atau sekelompok pelaku usaha atau kegiatan dimana seorang atau sekelompok pelaku usaha menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan (pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut). Kriteria monopsoni menurut Undang-Undang Persaingan adalah: satu pelaku usaha menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu. Sama seperti monopoli, monopsoni menjadi dilarang bila mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

72

⁷¹. *Ibid*, pasal 17.

⁷² *Ibid*., pasal 18 jo pasal 1 angka 10

c) Penguasaan Pasar;

Penguasaan pasar adalah proses, cara atau perbuatan yang dilakukan orang untuk menjadi penguasa di pasar bersangkutan.⁷³ Untuk menjadi penguasa pasar, pelaku usaha kerap kali menghalalkan cara yang negatif, walaupun tidak tertutup kemungkinan pula posisi tersebut diperolehnya dengan cara-cara yang diperkenankan hukum. Oleh sebab itu, Undang-Undang Persaingan mengatur mengenai penguasaan pasar secara *rule of reason*, yang berbunyi: pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa⁷⁴:

1. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;
2. menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu;
3. membatasi peredaran dan atau penjualan barang dan atau jasa pada pasar bersangkutan;
4. melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu;
5. melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan;
6. melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan atau jasa.

⁷³ Elsi Kartika Sari dan Advendi Simanunsong, *op. cit.*, hlm. 174.

⁷⁴ Kurnia Toha, Ditha Wiradiputra dan Freddy Harris, *op. cit.*, hlm 58. (lihat pula pasal 19-21 Undang-Undang Persaingan)

d) Persekongkolan;

Persekongkolan atau konspirasi merupakan bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.⁷⁵ Undang-Undang Persaingan membedakan persekongkolan yang dilarang tersebut dalam tiga jenis, yaitu:⁷⁶

1. Persekongkolan tender, dimana pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan / atau menentukan pemenang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat (pasal 22);
2. Persekongkolan membocorkan rahasia dagang, dimana pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang diklasifikasikan sehingga rahasia perusahaan sehingga mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat (pasal 23)
3. Persekongkolan menghambat perdagangan, dimana pelaku usaha dilarang bersengkongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan/atau pemasaran barang dan / atau jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan (pasal 24)

Dari antara tiga jenis persekongkolan yang dikenal dalam Undang-Undang Persaingan, hanya persekongkolan yang menghambat perdagangan yang dirumuskan secara *per se illegal*.

⁷⁵ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, op.cit.* pasal 1 angka 8.

⁷⁶ Elsi Kartika Sari dan Advendi Simanunsong, *op. cit.*, hlm. 174

3. Posisi Dominan;

Menurut pasal 1 angka 4 Undang Undang Persaingan, posisi dominan adalah keadaan dimana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu. Penguasaan posisi dominan dalam Hukum Persaingan Usaha sesungguhnya tidak dilarang sepanjang pelaku usaha tersebut dalam mencapai posisi dominan atau pelaku usaha yang lebih unggul pada pasar yang bersangkutan atas kemampuan sendiri dan cara yang adil. Yang dilarang adalah bila pelaku usaha tersebut menyalahgunakan posisi dominannya.⁷⁷

Karakteristik posisi dominan yang diatur dalam Undang-Undang Persaingan adalah adanya⁷⁸:

- a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu; atau
- b. dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Adapun beberapa jenis penyalahgunaan posisi dominan yang dilarang dalam Undang-Undang Persaingan baik secara langsung maupun tidak langsung adalah⁷⁹:

- a. menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas;

⁷⁷ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 165 dan 178

⁷⁸ Indonesia (a), *Undang-Undang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, *op.cit.* pasal 25 ayat 2.

⁷⁹ *Ibid.*, pasal 25 ayat (1).

- b. membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
- c. menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.

Selain penyalahgunaan posisi dominan, Undang-Undang Persaingan mengatur pula mengenai beberapa hal yang memungkinkan pelaku usaha meraih posisi dominan dalam pasar yang bersangkutan, yaitu⁸⁰:

- a. jabatan rangkap; dimana seseorang yang menduduki jabatan sebagai Direksi atau Komisaris dari suatu perusahaan, pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap menjadi Direksi atau Komisaris pada perusahaan lain, apabila perusahaan-perusahaan tersebut: 1) berada dalam pasar bersangkutan yang sama; 2) memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha; atau 3) secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan atau jasa tertentu; yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat
- b. pemilikan saham; dimana pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang yang sama pada pasar bersangkutan yang sama atau mendirikan beberapa perusahaan yang memiliki kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan yang sama; apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan pelaku usaha yang bersangkutan memenuhi kriteria posisi dominan sebagaimana yang dimaksudkan pada pasal 25 ayat (2) Undang-Undang Persaingan.
- c. penggabungan peleburan dan pengambilalihan; dimana pelaku usaha dilarang melakukan penggabungan atau peleburan badan usaha atau melakukan pengambilalihan saham perusahaan lain apabila tindakan

⁸⁰ Kurnia Toha, Ditha Wiradiputra dan Freddy Harris, *op. cit.*, hlm 71. (lihat pula pasal 26-29 undang-Undang Persaingan)

tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat

II.1.5 Pengecualian Hal-Hal yang Dilarang

Hal-hal yang dilarang oleh Undang-Undang Persaingan tidak selalu berlaku mutlak, dalam arti untuk perjanjian, kegiatan atau pelaku usaha tertentu hal-hal tersebut dapat dikecualikan. Pengecualian hal-hal yang dilarang dalam Undang-Undang Persaingan diatur dalam Bab IX: Ketentuan Lain yang terdiri dari dua pasal, yaitu pasal 50 dan pasal 51 Undang-Undang Persaingan. Bagian pengecualian ada untuk menegaskan bahwa suatu aturan hukum dinyatakan tidak berlaku bagi jenis pelaku usaha ataupun perilaku/ kegiatan tertentu.⁸¹ Adanya pengecualian dari keberlakuan Hukum Persaingan Usaha secara umum dikarenakan alasan-alasan sebagai berikut⁸²:

1. adanya pertimbangan kepentingan umum (*public interests*), dimana menyebabkan adanya industri atau badan yang diberi perlindungan khusus yang diatur oleh peraturan perundang undangan atau diregulasi badan pemerintahan lain, misalnya: transportasi, air minum, listrik, telekomunikasi, dan lain-lain. Perlindungan khusus inilah yang disebut dengan Monopoli Alamiah (*natural monopoly*). Pertimbangan dan alasan pembenaran hal ini dilakukan adalah bila produksi dilakukan oleh satu pelaku saja akan jauh lebih efisien, dimana biaya rata-rata produksi (*average cost*) akan menurun bila output ditingkatkan, sehingga lebih efisien kalau industri di monopoli oleh satu pelaku usaha saja;
2. adanya industri atau pelaku usaha tertentu yang dianggap masih membutuhkan adanya perlindungan khusus. Pemerintah merasa perlu memberikan proteksi dengan alasan industri ini belum mampu menghadapi persaingan yang disebabkan faktor, misalnya keterbatasan modal, belum mampu efisien, kendala distribusi, kurang novatif sehingga

⁸¹ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 219, 224-225.

⁸² *Ibid.*, hlm. 219-223.

tidak akan mampu bertahan di pasar. Jenis pelaku usaha yang masuk dalam kategori seperti ini adalah koperasi,⁸³ dan usaha mikro, kecil dan menengah yang masuk dalam usaha industri kecil rumah tangga dalam skala sederhana.

3. adanya perjanjian yang sesungguhnya memiliki potensi untuk menciptakan adanya tindakan anti persaingan namun dikecualikan karena terkait dengan Hak atas Kekayaan Intelektual (untuk selanjutnya akan disebut “HAKI”). Alasan diberikan perlindungan karena Undang-Undang HAKI sendiri menjamin bahwa objek HAKI akan dilindungi sebelum menjadi milik publik (*public domain*) mengingat HAKI membutuhkan sumber daya dan waktu dalam upaya mendapatkannya. Perjanjian yang terkait waralaba termasuk pula dengan hal ini.

Berdasarkan alasan-alasan tersebut, maka Undang-Undang Persaingan memuat pula mengenai pengecualian Undang-Undang tersebut yang dapat dikelompokkan meliputi beberapa aspek⁸⁴:

a. Pengaturan monopoli alamiah yang dikelola oleh Negara;

Hal ini diatur dalam pasal 51 Undang-Undang Persaingan, dimana disebutkan bahwa monopoli dan atau pemusatan kegiatan yang berkaitan dengan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang menguasai hajat hidup orang banyak serta cabang-cabang produksi yang penting bagi negara diatur dengan Undang-undang dan diselenggarakan oleh Badan Usaha Milik Negara dan atau badan atau lembaga yang dibentuk atau ditunjuk oleh Pemerintah. Hal ini diperbolehkan dalam rangka kepentingan umum.

⁸³ Koperasi adalah badan usahayang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. (Indonesia (c), Undang-Undang Koperasi, UU Nomor 25 Tahun 1992, LNRI Tahun 1992 Nomor 116, TLNRI Nomor 3502, pasal 1)

⁸⁴ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 224.

b. Pengecualian terhadap perbuatan atau kegiatan;

Hal ini diatur dalam pasal 50 huruf (a) Undang-Undang Persaingan, dimana disebutkan bahwa perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku dapat dikecualikan dari keberlakuan Undang-Undang Persaingan. Hal ini dijelaskan lebih lanjut dalam Peraturan KPPU Nomor 253/KPPU/Kep/VII/2008 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan pasal 50 huruf (a). Pedoman tersebut menjelaskan pula mengenai penjabaran unsur-unsur yang terdapat dalam pasal tersebut sebagai berikut:

1. Perbuatan ;

Pedoman menetapkan bahwa perbuatan dalam hal ini dianalogikan dengan kegiatan sebagaimana yang diatur dalam Pasal 17 sampai 24 Undang-undang Persaingan, yaitu mengenai monopoli, monopsoni, penguasaan pasar dan persekongkolan yang menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

2. Perjanjian ;

Perjanjian yang dimaksud sama dengan perjanjian yang dijabarkan dalam pasal 1 angka 7 Undang-Undang Persaingan.

3. Bertujuan melaksanakan ; dan

Pedoman tersebut menyebutkan bahwa ‘perbuatan dan atau perjanjian’ yang dikecualikan adalah perbuatan atau perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha karena berdasarkan perintah dan kewenangan yang diberikan oleh Undang-Undang atau oleh atau oleh peraturan perundangundangan di bawah Undang-Undang tetapi berdasarkan delegasi secara tegas dari Undang-Undang untuk dilaksanakan.

4. Peraturan Perundang-undangan yang berlaku;

Peraturan Perundang-Undang yang berlaku adalah sebagaimana yang diakui oleh Undang-Undang Nomor 10 tahun 2004 tentang pembentukan peraturan Perundang-Undang.⁸⁵

⁸⁵ Sekarang diganti dengan Undang-Undang Nomor 12 tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undang.

c. Pengecualian terhadap perjanjian tertentu;

Hal ini diatur dalam pasal 50 huruf (b) – (g) Undang-Undang Persaingan, dimana perjanjian yang dapat dikecualikan dari keberlakuan Undang-Undang Persaingan adalah:

1. perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba;
2. perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa yang tidak mengekang dan atau menghalangi persaingan;
3. perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan;
4. perjanjian kerja sama penelitian untuk peningkatan atau perbaikan standar hidup masyarakat luas;
5. perjanjian internasional yang telah diratifikasi oleh Pemerintah Republik Indonesia;
6. perjanjian dan atau perbuatan yang bertujuan untuk ekspor yang tidak mengganggu kebutuhan dan atau pasokan pasar dalam negeri.

d. Pengecualian terhadap pelaku usaha tertentu;

Hal ini diatur dalam pasal 50 huruf (h) dan (i) Undang-Undang Persaingan, dimana pelaku usaha bila melakukan perbuatan atau perjanjian yang dilarang oleh Undang-Undang Persaingan namun dapat dikecualikan adalah pelaku usaha yang tergolong dalam Usaha Kecil dan koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggotanya.

II.2 Tinjauan Umum Hukum Persaingan Usaha di Negara Lain

II.2.1 Amerika Serikat

Antitrust Law merupakan kelompok peraturan perundang-undangan Amerika Serikat mengenai persaingan usaha. Penamaan tersebut diberikan karena pada awalnya ketentuan hukum tersebut ditujukan untuk mencegah pengelompokan kekuatan industry-industri yang membentuk *trust* untuk memonopoli komoditi-komoditi strategis dan menyingkirkan para pesaing lain yang tidak tergabung di dalamnya. Secara umum *Antitrust Law* bertujuan untuk mencegah adanya pemusatan kekuatan pada sekelompok perusahaan sehingga perekonomian lebih tersebar, membuka kesempatan berusaha bagi pendatang baru, dan memberikan perlindungan hukum bagi terselenggaranya proses persaingan yang berorientasi pada mekanisme pasar.⁸⁶

Dasar dari *Antitrust Law* di Amerika Serikat adalah *The Sherman Anti-Trust Act 1890*. Namun selanjutnya muncul serangkaian peraturan untuk mengubah, menambah dan juga memperkuat peraturan tersebut, antara lain *The Federal Trade Commission Act (FTC) 1914*, *The Clayton Act 1914*, *The Robinson-Patman Act of 1936*. Selain itu, Mahkamah Agung Amerika Serikat (*United States Supreme Court*) juga memiliki peranan penting dalam menentukan penerapan peraturan-peraturan yang ada. Penegakan *Antitrust Law* di Amerika Serikat dilaksanakan oleh dua lembaga, yaitu *Federal Trade Commission (FTC)* dan Divisi Antitrust dalam *United States Department of Justice*.⁸⁷

II.2.2 Uni Eropa

Saat ini Uni Eropa beranggotakan 27 (dua puluh tujuh) Negara yang pada awalnya adalah suatu Masyarakat (Community) yang dibentuk dalam komunitas batu bara dan baja di Eropa (European Coal and Steel Community - ECSC)

⁸⁶ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm.4.

⁸⁷ Administrator, "West's Encyclopedia of American Law: Antitrust Law" dalam <http://iris.nyit.edu/~shartman/mba0101/trust.htm>, yang diakses pada Rabu 12 Oktober 2011, pukul 20.00 WIB.

diawali oleh 6 negara anggota yaitu Perancis, Jerman, Italia, Belanda, Belgia, dan Luksemburg. Tujuan utama dibentuknya Masyarakat Eropa (EC) adalah terciptanya pasar bebas. Pasar bebas mempunyai kebijakan yang komersial umum, relasi komersial dengan negara-negara ketiga dan kebijakan persaingan. Salah satu dari ketentuan-ketentuan khusus yang mengatur pasar bebas yang mempunyai peranan sangat penting bagi Masyarakat Eropa adalah Hukum Persaingan Usaha.⁸⁸ Saat ini kerangka hukum persaingan usaha di Uni Eropa disediakan oleh *the Treaty on the Functioning of the European Union*.⁸⁹

II.2.3 Australia

Hal-hal terkait dengan persaingan usaha di Australia saat ini diatur dalam *Competition and Consumer Act 2010*.⁹⁰ Penerapan pengaturan tersebut oleh lembaga peradilan dilakukan dengan menetapkan ukuran “beralasan” (*reasonableness*) dalam menentukan suatu keadaan. Hal ini merupakan akibat doktrin modern diperkenalkan dengan menekankan pada kebebasan berkontrak yang merupakan refleksi dari kepentingan umum pada abad ke 19. Dengan demikian, penerapan pengaturan perlu dikaji kasus per kasus dengan ukuran “beralasan” itu.⁹¹

Ketentuan tersebut dan ketentuan lain yang terkait akan diadministrasikan, ditegakkan dan diawasi pelaksanaannya oleh ACCC (*Australian Competition and Consumer Commission*), yang merupakan badan independen yang dibentuk pada tahun 1995. ACCC mempromosikan adanya perdagangan dan persaingan yang sehat dalam pasar yang menguntungkan konsumen yang bersangkutan dan juga komunitas. ACCC juga mengatur mengenai infrastruktur industri nasional.

⁸⁸ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm 11-12.

⁸⁹ European Commission, “Competition Policy in Europe”, dalam http://ec.europa.eu/competition/publications/brochures/rules_en.pdf, diakses pada Jumat, 14 Oktober 2011, pukul 16.33 WIB.

⁹⁰ Administrator, “Legislation”, <http://www.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/3653>, diakses pada Jumat, 14 oktober 2011, pukul 17.00 WIB.

⁹¹ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 6.

Kewajiban utamanya adalah untuk meyakinkan setiap orang patuh pada ketentuan hukum⁹²

Pada umumnya, terkait dengan persaingan usaha, ACCC bertugas untuk menerima informasi pasar termasuk keluhan mengenai pelanggaran undang-undang, memutuskan atau menolak usulan rencana merger, memberikan masukan kepada pemerintah dan berdasarkan inisiatif juga melakukan penyelidikan, melaksanakan penilaian mengenai usulan kenaikan harga dari berbagai organisasi usaha yang berada dibawah pengawasan mereka, mengajukan pemeriksaan terhadap praktek harga dan memberikan laporannya kepada Menteri Commonwealth dan memonitor harga, biaya dan keuntungan industri atau usaha dan melaporkannya kepada Menteri serta untuk menentukan aplikasi untuk menyetujui permohonan melakukan perjanjian yang sifatnya eksklusif (*exclusive dealing*). Dalam pelaksanaan tugasnya ACCC lebih condong kepada upaya komunikasi, konsultasi dan menentukan peraturan sendiri (*self regulation*).⁹³

II.2.4 Selandia Baru

Kerangka Hukum Persaingan usaha di Selandia Baru tertuang dalam *New Zealand Commerce Act 1986* Badan independen yang membuat dan mengawasi pelaksanaan ketentuan tersebut adalah *The Commerce Commission*. Badan tersebut dibentuk atas kuasa Kerajaan berdasarkan *section 8 the Commerce Act 1986*.⁹⁴

⁹²Administrator, “Role and Activities”, <http://www.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/54137>, diakses pada Jumat, 14 oktober 2011, pukul 17.10WIB.

⁹³ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 8-9.

⁹⁴ Administrator, “About Us”, <http://www.comcom.govt.nz/about-us/>, diakses pada 7 Oktober, pukul 19.00 WIB.

II.3 Pengaturan Waralaba di Indonesia

II.3.1 Pengertian Waralaba

Waralaba merupakan terjemahan dari *franchise*. Istilah dalam Bahasa Inggris tersebut secara etimologis berasal dari Bahasa Perancis abad pertengahan, yaitu *francher* (membebaskan) atau *franch* (bebas) atau *franker* (bebas dari pebudakan).⁹⁵ Namun demikian, saat ini kata tersebut memiliki arti yang lain dan tidak ada definisi yang sama dalam kepustakaan mengenai *franchise* itu sendiri.⁹⁶

Terdapat beberapa definisi waralaba atau *franchise*, antara lain:

1. Peraturan Perundang-undangan di Indonesia;

Peraturan Perundang-undangan di Indonesia yang menyajikan definisi waralaba antara lain Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba (selanjutnya disebut sebagai “Peraturan pemerintah tentang Waralaba”) dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba (selanjutnya disebut sebagai “Peraturan Menteri Perdagangan tentang Waralaba”). Kedua peraturan tersebut memberikan definisi yang sama, dimana 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.⁹⁷ Waralaba diadakan oleh dua pihak, yaitu *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba). *Franchisor* adalah orang perseorangan atau

⁹⁵ Camelia Malik, “Impikasi Hukum Adanya Globalisasi Bisnis Franchise”, *Jurnal Hukum*, Nomor 1, Volume 14 (14 Januari 2011), hlm. 98.

⁹⁶ Hasnah Najla, “Analisis Yuridis mengenai Tanggung Jawab Hukum terhadap Perjanjian Waralaba menurut PERATURAN PEMERINTAH No.42 tahun 2007 mengenai Waralaba (Studi pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)”, Skripsi SI Hukum, (Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2009), hlm. 20.

⁹⁷ Presiden Republik Indonesia (a), *op. cit*, pasal 1 angka 1 jo. Menteri Perdagangan republik Indonesia, *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia tentang Penyelenggaraan Waralaba*, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008, pasal 1 angka 1.

badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada *franchisee*.⁹⁸ Sedangkan *franchisee* adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki *franchisor*.⁹⁹

Sebagai perbandingan, sebelum adanya peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007, definisi waralaba yang digunakan berasal dari Peraturan Pemerintah tentang Waralaba yang sebelumnya, yaitu Pemerintah Nomor 16 tahun 1997. Dalam peraturan tersebut, waralaba didefinisikan sebagai perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.¹⁰⁰

2. Pendapat para ahli;

a. *International Franchise Association*;

Definisi yang diberikan adalah sebagai berikut: *a franchise operation is a contractual relationship between the franchisor and franchisee in which the franchisor offers or is obligated to maintain a continuing interest in the business of the franchisee operates under a common trade name, format, and/or procedure owned or controlled by the franchisor, and in which franchisee has or will make a substantial capital investment in his business from his own resources.*¹⁰¹

⁹⁸ *Ibid.*, pasal 1 angka 2.

⁹⁹ *Ibid.*, pasal 1 angka 3.

¹⁰⁰ Presiden Republik Indonesia (b), *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 16 tahun 1997, LNRI Tahun 1997 Nomor 49, TLNRI Nomor 3689, pasal 1 angka 1.

¹⁰¹ Suharnoko, *op. cit*, hlm. 83

Dari pengertian di atas, maka waralaba didefinisikan sebagai hubungan kontraktual berdasarkan perjanjian antara *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba) dimana *franchisor* menawarkan atau diwajibkan untuk memfasilitasi kepentingan bisnis *franchisee* secara berkelanjutan dalam wilayah tertentu, seperti keahlian dan pelatihan, dimana *franchisee* melaksanakan usahanya di bawah nama dagang, format dan prosedur yang dimiliki dan diawasi oleh *franchisor* dalam rangka untuk melaksanakan investasi berdasarkan sumber dayanya sendiri.

b. *Black's Law Dictionary*;

Dalam *Black's Law Dictionary* (7th ed, 1999), *franchise* didefinisikan sebagai: (1) *the sole right granted by the owner of a trademark or trade name to engage in business or to sell a good or service in certain area*; (2) *the business or territory controlled by the person or entity that has been granted such a right.*¹⁰²

Jadi dari definisi tersebut, *franchise* atau waralaba dapat diartikan menjadi dua, yaitu (1) hak tunggal yang diberikan oleh pemilik merek dagang atau nama dagang untuk melaksanakan bisnis tertentu atau untuk menjual barang atau jasa di area tertentu; dan (2) bisnis atau wilayah yang diawasi oleh seseorang atau entitas tertentu yang telah diberikan hak tunggal tersebut.

c. Dominique Voillement;

Sebagaimana yang dikutip oleh Felix O. Soebagjo, menurutnya *franchise* merupakan suatu cara untuk melakukan kerja sama di bidang bisnis antara dua atau lebih perusahaan, dimana satu pihak bertindak sebagai *franchisor* dan pihak lain sebagai *franchisee*, yang di dalamnya diatur bahwa pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merek dan *know how* memberikan haknya kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis berdasarkan merek *know how* itu.¹⁰³

¹⁰² Yu Un Oppusunggu, "Transaksi Bisnis Internasional: Waralaba", *slide* presentasi yang digunakan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, (Depok, 23 April 2009).

d. Rooseno Harjowidigdo;

Ia mengemukakan franchise sebagai pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau cirri pengenal bisnis di bidang perdagangan barang dan jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek, dan desain perusahaan penggunaan rencana pemasaran dan pemberian bantuan yang luas, waktu operasional, pakaian, serta penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis milik *franchisee* sama dengan milik *franchisor*.¹⁰⁴

II.3.2 Pengaturan Waralaba

Pengaturan waralaba di Indonesia dapat dilihat dalam:

1. Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, yang mengatur waralaba di Indonesia secara umum.
2. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, yang merupakan peraturan pelaksana dari Peraturan Pemerintah tentang Waralaba.
3. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang mengatur mengenai kemitraan yang dilaksanakan dengan pola waralaba antara usaha besar dengan usaha mikro, kecil dan menengah.

¹⁰⁵ Bila akan memperluas usahanya dengan waralaba, maka usaha besar

¹⁰³ Elfiera Juwita Yahya, "Perjanjian Waralaba Ditinjau dari Peraturan di Bidang Waralaba dan Peraturan di Bidang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat: Studi Perjanjian Waralaba di PT.X)", Thesis Program Studi Magister Kenotariatan, (Depok: Fakultas Hukum, 2009), hlm. 11 sebagaimana yang dikutip dari tulisan Felix O. Soebagjo yang berjudul "Perlindungan Bisnis *Franchise*".

¹⁰⁴ Hasnah Najla, *op. cit.*, hlm. 24 sebagaimana yang dikutip dari tulisan Rooseno Harjowidigdo yang berjudul Prespektif Pengaturan Perjanjian Franchise.

¹⁰⁵ Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ataubadan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 tidak termasuk tanah

harus mendahulukan usaha mikro, kecil dan menengah yang memiliki kemampuan. Pelaksanaan waralaba harus mengutamakan produk dalam negeri dan sepanjang memenuhi standar mutu.¹⁰⁶

Sebelum adanya Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, yang berlaku adalah Peraturan Pemerintah tentang Waralaba No. 16 tahun 1997. Adanya perubahan yang cukup signifikan meenjadikan penulis merasa perlu untuk menyajikan perbedaannya sebagai bahan perbandingan. Perbedaannya antara lain¹⁰⁷:

| No | Kriteria | PP No. 16 tahun 1997 | PP No. 42 tahun 2007 |
|----|------------|---|--|
| 1. | Pengertian | Diatur dalam pasal 1 ayat (1). Yang ditekankan dalam waralaba adalah perikatannya. | Diatur dalam pasal 1 ayat (1). Yang diutamakan bukan perikatan, tapi hak khususnya. |

dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00..

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

(Indonesia (d), *Undang-Undang Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, UU Nomor 20 tahun 2008, LNRI Tahun 2008 Nomor 93, TLNRI Nomor4866, pasal 1-4 jo pasal 6)

¹⁰⁶ *Ibid.*, pasal 26 dan 29.

¹⁰⁷ Fahriza Nurul Safitri, "Tinjauan Yuridis: Perbandingan Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Indonesia Sebelum dan Setelah Terbitnya Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba", skripsi Sarjana Hukum UI, (Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2010), hlm. 61-68.

| | | | |
|----|------------------------------|--|--|
| 2. | Kriteria | Tidak diatur | Terdapat 6 kriteria (akan dijelaskan dalam sub bab berikut) |
| 3. | Prospektus Penawaran | <p>Belum dikenal istilah prospektus penawaran. Hanya diatur dalam pasal 3 ayat (1) bahwa <i>franchisor</i> wajib untuk menyampaikan keterangan kepada <i>franchisee</i> secara benar tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan usahanya.</p> <p>Diberikan contoh substansi keterangan tersebut, seperti: keterangan kegiatan usahanya, HAKI atau ciri khas usaha, persyaratan yang harus dipenuhi <i>franchisee</i>, hak dan kewajiban <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i>.</p> | <p>Dikenal istilah prospektus penawaran dalam pasal 7. Pada dasarnya prospektus penawaran yang dimaksudkan di sini sama dengan keterangan tertulis yang dimaksudkan dalam PP 16 tahun 1997 karena masih menjadi kewajiban <i>franchisor</i> untuk menyampaikan sebelum membuat perjanjian.</p> <p>Substansi atau isi dari prospektus diatur secara tegas (akan dijelaskan dalam sub bab berikut)</p> |
| 3. | Klausula Perjanjian Waralaba | Tidak diatur isi perjanjian waralaba | Diatur dalam pasal 5 (akan dijelaskan dalam sub bab berikut) |
| 4. | Kewajiban <i>Franchisor</i> | Tidak diatur secara khusus dalam bab tersendiri. Hanya | Diatur dalam bab khusus, yaitu bab IV yang terdiri dari 3 pasal. Kewajibannya antara lain: |

| | | | |
|----|--|--|--|
| | | disebutkan dalam pasal 4 ayat (2) bahwa <i>franchisor</i> harus memberikan bimbingan, pembinaan dan pelatihan pada <i>franchisee</i> . | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasal 7 ayat (1): harus memberikan prospektus penawaran 2. Pasal 8: harus memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, secara berkesinambungan 3. Pasal 9 ayat (2): bekerja sama dengan pengusaha kecil dan menengah setempat. Ketentuan ini terkait dengan prioritas dalam penggunaan produk dalam negeri |
| 5. | Pendaftaran | Pasal 7 ayat (1): perjanjian waralaba dan keterangan tertulis wajib didaftarkan di Departemen Perindustrian dan Perdagangan oleh <i>franchisee</i> maksimal 30 hari sejak berlakunya perjanjian waralaba | <p>Pasal 10 ayat (1): <i>franchisor</i> wajib mendaftarkan prospektus penawaran sebelum membuat perjanjian waralaba dengan <i>franchisee</i></p> <p>Pasal 11 ayat (1): <i>franchisee</i> wajib mendaftarkan perjanjian waralaba</p> |
| 6. | Pembinaan dan Pengawasan oleh Pemerintah | Tidak diatur | <p>Diatur dalam Bab V:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasal 14: Pemerintah dan Pemerintah Daerah berwenang melakukan pembinaan dalam bentuk: pendidikan dan pelatihan waralaba, rekomendasi memanfaatkan |

| | | | |
|----|--------|--|--|
| | | | <p>sarana dan prasarana, bantuan konsultasi melalui klinik bisnis, dan sebagainya</p> <p>2. Pasal 15: Menteri melakukan pengawasan akan pelaksanaan waralaba</p> |
| 7. | Sanksi | <p>Pihak yang berwenang memberikan sanksi tidak diatur secara jelas, hanya disebutkan bahwa pejabat yang berwenang dapat memberikan sanksi</p> <p>Pihak yang dapat dikenai sanksi tercantum dalam pasal 8, yaitu <i>franchisee</i> yang tidak mendftarkan perjanjian waralaba dan keterangan tertulis.</p> <p>Bentuk sanksi: pencabutan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin lain sejenis setelah diberi peringatan 3 kali.</p> | <p>Pihak yang berwenang memberikan sanksi: Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota (pasal 16 ayat 1)</p> <p>Pihak yang dapat dikenai sanksi: <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i> yang melanggar ketentuan PP tersebut</p> <p>Bentuk-bentuk sanksi: peringatan tertulis, denda, dan/atau pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba. (pasal 16 ayat (2)).</p> |

II.3.3 Karakteristik Waralaba

Untuk dapat melaksanakan kegiatan waralaba, usaha tersebut harus memenuhi karakteristik tertentu. Secara umum menurut Martin D. Fern, ada 4 karakteristik atau unsur yang harus dipenuhi, yaitu:¹⁰⁸

1. *Franchisor* mengizinkan atau memberikan lisensi¹⁰⁹ pada *frenchisee* untuk memakai merek dagang, sistem, bentuk manajemen dari *franchisor* berdasarkan *exsclusive right*
2. Ijin pemakaian tersebut diberikan untuk jangka waktu tertentu
3. Perjanjian waralaba ini hanya untuk wilayah tertentu
4. Atas pemberian ijin 3 hal tersebut di atas *frenchisee* harus membayar kepada *franchisor* sejumlah *fee* dan/atau royalti
5. Seluruh biaya-biaya untuk pelaksanaan perjanjian ini menjadi beban *Frenchisee*.

Akan tetapi, khusus di Indonesia saat ini, waralaba harus memenuhi karakteristik yang telah ditentukan oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, antara lain:¹¹⁰

- a. memiliki ciri khas usaha;

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

¹⁰⁸ Tim Pengajar Mata Kuliah Kapita Selektta Hukum Perdata, “Waralaba (Franchise) dan Lisensi Merek”, *slide* presentasi yang digunakan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, (Depok, 2011).

¹⁰⁹ Lisensi adalah izin untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu obyek yang dilindungi Hak atas Kekayaan Intelektual untuk jangka waktu tertentu. (Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit* , hlm. 239) Penjelasan lebih lanjut mengenai lisensi akan dijelaskan dalam subbab tersendiri.

¹¹⁰ Presiden Republik Indonesia (a), *op. cit*, pasal 3 dan penjelasan jo. Menteri Perdagangan republik Indonesia, *op. cit.*, pasal 2 dan penjelasan.

penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

b. terbukti sudah memberikan keuntungan;

Yang dimaksud dengan “terbukti sudah memberikan keuntungan” adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) 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.

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

Yang dimaksud dengan “standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis” adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operational Procedure*).

d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;

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.

e. adanya dukungan yang berkesinambungan;

Yang dimaksud dengan “dukungan yang berkesinambungan” adalah dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

f. Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) yang telah terdaftar.

HAKI merupakan hak atas suatu benda yang bersumber dari hasil kerja rasio.¹¹¹ Sedangkan yang dimaksud dengan “Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar” adalah HAKI yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai

¹¹¹H. OK. Saidin, *Aspek hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, Cet. 7, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 9.

sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang. Pembahasan lebih lanjut terkait dengan HAKI akan dipaparkan dalam bagian tersendiri.

II.3.4 Bentuk-Bentuk Waralaba

Waralaba dapat digolongkan menjadi tiga bentuk, yaitu¹¹²:

a. *Product Franchises* atau *Distributorship Franchises*;

Bentuk franchise ini merupakan bentuk dimana *franchisee* mendistribusikan produk-produk franchise yang diproduksi oleh *franchisor* dengan menggunakan lisensi yang bersifat eksklusif maupun non eksklusif. Seringkali juga terjadi bahwa *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk *franchisor* di wilayah tertentu. Dalam bentuk ini, *franchisee* membayar kepada *franchisor* atas pemberian hak untuk menjual merek dagang produk-produk tersebut baik dengan cara membeli beberapa jumlah produk atau dengan membayar sejumlah biaya atas pemberian hak tersebut. Dalam hal ini *franchisee* berperan sebagai distributor produk *franchisor*. Jenis franchise ini masih diwakili oleh industri otomotif yang menjual produk-produknya melalui dealer di seluruh dunia.

b. *Business Format Franchises* atau *Chain Style Franchises*

Bentuk franchise ini merupakan bentuk franchise yang paling dikenal oleh masyarakat. Di sini, *franchisor* memberikan lisensi kepada individu atau perusahaan untuk membuka gerai yang menjual berbagai macam produk *franchisor*. *Franchisor* memberikan lisensi merode bisnis yang dibentuk dan dibangun dengan menggunakan merek dagang tertentu dan juga menyediakan bantuan kepada pihak *franchisee* dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan manual pengoperasian bisnis yang diberikan *franchisor*.

Sebagai imbalan dari penggunaan merek dagang, maka *franchisee* wajib mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan, desain tempat usaha,

¹¹² Camelia Malik, op. cit., hlm 102-103 sebagaimana yang dikutip dari buku karangan Bryce Weber yang berjudul *The Insider's Guide to Franchising*.

persyaratan para karyawan, dan lain-lain. Selain itu, *franchisee* juga wajib membayar biaya royalti kepada pihak *franchisor*. Contoh dari bentuk ini adalah restoran *fast food*.

c. *Manufacturing Plant Franchises* atau *Processing Plant Franchises*;

Untuk bentuk franchise ini, *franchisor* memberitahukan know-how atau formula rahasia yang digunakan dalam proses produksi serta tata cara pembuatan produk. Selanjutnya, *franchisee* akan memproduksi dan mendistribusikan produk tersebut sesuai dengan standar yang telah ditetapkan *franchisor* dan juga menggunakan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*.

Jenis industri yang mengaplikasikan bentuk franchise ini adalah industri minuman ringan, seperti Coca Cola, Pepsi, dan lain0 lain. Kemudian industri minuman ringan tersebut menjual formula rahasianya dan menyuplai produknya kepada industri local untuk memproduksi minuman ringan yang sesuai dengan standar yang ditetapkan *franchisor*. Biasanya produk yang mereka jual memiliki bentuk dan rasa yang sama di semua daerah. Dalam franchise ini, *franchisor* merupakan satu-satunya pemilik dari formula rahasia itu dan *franchisee* akan membayar untuk mendapatkan formula tersebut.

II.3.5 Perjanjian Waralaba

Franchisee dalam menjalankan usahanya memakai sistem usaha yang diberikan oleh *franchisor* berdasarkan pada perjanjian waralaba, yang merupakan perjanjian tertulis. Perjanjian tersebut selain harus memenuhi syarat- syarat sebagai berikut:

a. Memenuhi syarat sah perjanjian sebagaimana yang diatur dalam 1320-1337 KUHPerdara, yaitu:¹¹³

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;

¹¹³ Subekti, Hukum Perjanjian, Cet. 20,(Jakarta: Penerbit Intermasa, 2004) hlm. 17-25.
Lihat pula Agus Sardjono, *Hukum Dagang*, (Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia. 2004), hlm. 12-16.

Sepakat berarti kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian itu harus setuju mengenai hal-hal pokok dari perjanjian tersebut. Persetujuan yang diberikan tersebut harus diberikan secara bebas, dalam arti tidak terdapat:

- a) paksaan, yaitu paksaan rohani seperti ancaman, bukan paksaan badan;
- b) kekhilafan atau kekeliruan, yaitu salah pengertian akan hal-hal pokok yang diperjanjikan, sifat penting dari barang yang menjadi objek perjanjian atau mengenai orang dengan siapa diadakan perjanjian tersebut;
- c) penipuan, yaitu bila salah satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang palsu atau tidak benar disertai dengan tipu muslihatnya untuk membujuk pihak lawan dalam memberikan persetujuannya.

2. Cakap untuk membuat suatu perjanjian;

Pada dasarnya, setiap orang yang sudah dewasa atau sudah menikah dan sehat pikirannya adalah cakap menurut hukum.

3. Mengenai suatu hal tertentu;

Perjanjian tersebut harus mengenai suatu hal yang tertentu. Selain itu suatu objek perjanjian harus merupakan hal yang dapat diperdagangkan secara bebas.

4. Suatu sebab yang halal;

Suatu perjanjian tidak boleh bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

Dua syarat pertama disebut juga dengan **syarat subyektif** karena mengenai orang-orangnya atau subjeknya yang mengadakan perjanjian. Sedangkan syarat ketiga dan keempat disebut **syarat obyektif** karena mengenai perjanjiannya sendiri atau objek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu. Dalam hal tidak terpenuhinya unsur pertama (kesepakatan) dan unsur kedua (kecakapan) maka kontrak tersebut dapat dibatalkan. Sedangkan apabila tidak terpenuhinya unsur ketiga (suatu hal tertentu) dan unsur keempat (suatu sebab yang halal) maka perjanjian tersebut adalah batal demi hukum.¹¹⁴

- b. Memenuhi syarat formal sebagaimana yang ditetapkan oleh Peraturan Pemerintah tentang Waralaba, yaitu harus dituangkan dalam bentuk tertulis dalam Bahasa Indonesia dan didaftarkan. Bila dibuat dalam bahasa asing, maka perjanjian tersebut tetap harus diterjemahkan dalam Bahasa Indonesia.¹¹⁵

Selain itu, Peraturan Pemerintah tentang Waralaba, yang dilengkapi pula oleh peraturan pelaksanaannya, yaitu Peraturan Menteri Perdagangan tentang Waralaba, memuat pula klausula minimum yang harus dicantumkan dalam suatu perjanjian waralaba, yaitu:¹¹⁶

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas perusahaan dan nama dan alamat jelas pemilik/penanggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian yaitu *franchisor* dan *franchisee*.
2. Jenis hak Kekayaan Interlektual, yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual yang dimiliki oleh *franchisor*, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel.
4. Hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*, yaitu hak yang dimiliki baik oleh *franchisor* maupun *franchisee*, seperti:
 - a. *Franchisor* berhak menerima fee atau royalty dari *franchisee*, dan selanjutnya *franchisor* berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada *franchisee*.

¹¹⁴ *Ibid.*, hlm. 17,23-25.

¹¹⁵ Presiden Republik Indonesia (a), *op. cit.*, pasal 4 jo. Pasal 11.

¹¹⁶ *Ibid.*, pasal 5 jo. Menteri Perdagangan republik Indonesia, *op. cit.*, pasal. 5 ayat (2) jo. Lampiran II.

- b. *Franchisee* berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki *franchisor*, dan selanjutnya *franchisee* berkewajiban menjaga Kode Etik/kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang diberikan *franchisor*.
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan *franchisor* kepada *franchisee*, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan komputer dan program IT pengelolaan kegiatan usaha.
6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan *franchisor* kepada *franchisee* untuk mengembangkan bisnis Waralaba seperti; wilayah Sumatra, Jawa dan Bali atau di seluruh Indonesia.
7. Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan waktu mulai dan berakhir perjanjian seperti, perjanjian kerjasama ditetapkan berlaku selama (sepuluh) tahun terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak.
8. Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara/ketentuan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti fee atau royalty apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab *franchisee*.
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, yaitu, nama dan alamat jelas pemilik usaha apabila perseorangan, serta nama dan alamat Pemegang Saham, komisaris dan Direksi apabila berupa badan usaha.
10. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui Pengadilan Negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Pengadilan, Arbitrase dengan memperhatikan hukum Indonesia.
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian seperti pemutusan perjanjian tidak dapat dilakukan secara sepihak, perjanjian berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian telah berakhir. Perjanjian dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan bersama.

12. Jaminan dari pihak *franchisor* untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada *franchisee* sesuai dengan isi Perjanjian hingga jangka waktu Perjanjian berakhir.

Di luar klausula minimum tersebut, tentu saja para pihak dapat mencantumkan klausula lainnya. Misalnya saja seperti yang diatur dalam peraturan pemerintah tentang Waralaba, yaitu klausula pemberian hak bagi *franchisee* (yang dalam hal ini merupakan *franchisor* lanjutan) untuk menunjuk *franchisee* lain atau *franchisee* lanjutan. Namun khusus untuk penentuan klausula tersebut, Peraturan pemerintah tersebut memberikan batasan dimana *franchisee* yang menerima hak tersebut harus memiliki atau melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.

II.3.6 Prosedur Pelaksanaan Usaha Waralaba di Indonesia

Ada serangkaian proses yang harus diikuti bila seseorang ingin melakukan usaha waralaba di Indonesia, baik sebagai *franchisor* maupun *franchisee*. Prosedur itu antara lain¹¹⁷:

1. *Franchisor* membuat prospektus penawaran Waralaba, yang minimal memuat:
 - a. data identitas *franchisor*;
 - b. legalitas usaha *franchisor*;
 - c. sejarah kegiatan usahanya;
 - d. struktur organisasi *franchisor*;
 - e. laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
 - f. jumlah tempat usaha;
 - g. daftar *franchisee*; dan
 - h. hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*.
2. *Franchisor* wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), baik oleh diri sendiri maupun dengan pihak lain dengan memberikan kuasa. Permohonan

¹¹⁷ *Ibid.*, pasal 7, 10-13, jo. Menteri Perdagangan republik Indonesia, *op. cit.*, pasal. 11-19.

pendaftaran prospektus penawaran Waralaba diajukan dengan melampirkan dokumen: fotokopi prospektus penawaran Waralaba; dan fotokopi legalitas usaha. Pendaftaran diajukan kepada:

- a. pejabat penerbit STPW di Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan, bila *franchisor* dan *franchisor* lanjutan berasal dari luar negeri.
- b. pejabat penerbit STPW di kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat, bila *franchisor* dan *franchisor* lanjutan berasal dari dalam negeri.

Maksimal 3 hari setelah dokumen dinyatakan lengkap, pejabat yang berwenang akan menerbitkan STPW. Bila tidak lengkap, maka pejabat tersebut akan memberikan surat penolakan dalam jangka waktu yang sama.

3. *Franchisor* harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon *franchisee* paling singkat 2 minggu sebelum penandatanganan perjanjian waralaba
4. Penandatanganan perjanjian waralaba.
5. *Franchisee* wajib mendaftarkan perjanjian waralaba untuk memperoleh STPW. Permohonan pendaftaran perjanjian Waralaba diajukan dengan melampirkan dokumen: fotokopi legalitas usaha; fotokopi perjanjian Waralaba; fotokopi prospektus penawaran Waralaba; dan fotokopi Kartu Tanda Penduduk pemilik/pengurus perusahaan. Pendaftaran diajukan kepada:
 - a. pejabat penerbit STPW di Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan, bila *franchisee* berasal dari luar negeri.
 - b. pejabat penerbit STPW di kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota

setempat, bila *franchisee* berasal dari dalam negeri dan untuk *franchisee* lanjutan yang berasal dari dalam dan luar negeri.

Maksimal 3 hari setelah dokumen dinyatakan lengkap, pejabat yang berwenang akan menerbitkan STPW. Bila tidak lengkap, maka pejabat tersebut akan memberikan surat penolakan dalam jangka waktu yang sama.

6. Perpanjangan STPW bila ingin melanjutkan usaha waralaba untuk waktu yang sama bila jangka waktu 5 tahun telah berlalu.

II.3.7 Waralaba dan Hak atas Kekayaan Intelektual

Hak atas Kekayaan Intelektual (HAKI), sebagaimana yang telah disinggung sebelumnya, adalah hak atas suatu benda atau karya yang bersumber dari hasil kerja rasio atau kemampuan intelektual manusia. Pemegangnya dapat menggunakan karya atau objek HAKI serta mengizinkan dan melarang orang lain untuk memanfaatkannya. Karya-karya tersebut dapat berupa karya di bidang teknologi, ilmu pengetahuan, seni, maupun sastra.¹¹⁸ HAKI merupakan bagian dari benda, yaitu benda yang tidak berwujud (immateril).¹¹⁹ Adanya HAKI disebabkan adanya kebutuhan akan perlindungan hukum bagi kekayaan atau aset, yang berupa karya-karya yang dihasilkan dari pemikiran atau kecerdasan manusia, yang mempunyai nilai atau manfaat ekonomi bagi kehidupan manusia (aset komersial).¹²⁰

Waralaba memiliki keterkaitan erat dengan HAKI. Secara singkat dapat dikatakan bahwa objek dari waralaba adalah HAKI. Hak yang diberikan atau hal

¹¹⁸H. OK. Saidin, *Aspek hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, Cet. 7, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 9.

¹¹⁹ Benda menurut pasal 499 KUHPerduta adalah tiap barang dan tiap hak yang dapat dikuasai hak milik. Benda dalam kerangka hukum perdata dapat diklasifikasikan dalam beberapa kategori. Salah satunya adalah pengelompokan benda dalam klasifikasi benda berwujud dan tidak berwujud sebagaimana yang diatur dalam pasal 503 KUHPerduta. dari bunyi pasal 499 KUHPerduta tersebut, Prof Mahadi menarik kesimpulan bahwa “barang” merupakan benda tidak berwujud, dan “hak” merupakan benda berwujud. (*Ibid.*, hlm. 11-12)

¹²⁰ Administrator, “Pengertian Kekayaan Intelektual dan Hak Kekayaan Intelektual”, <http://bima.ipb.ac.id/~haki/home.php?kiri=Pengertian%20HAKI>, diakses pada hari Sabtu, 1 Oktober 2011, pukul 21.00 WIB.

yang diajarkan oleh *franchisor* pada *franchisee* adalah penggunaan HAKI dalam bisnis waralaba.¹²¹ Hal ini terlihat jelas dalam definisi waralaba menurut Peraturan Pemerintah tentang Waralaba yang lama, yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 dimana waralaba merupakan perikatan dimana salah satu pihak diberikan **hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual** atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.¹²² Dari Peraturan Pemerintah tentang Waralaba yang baru terlihat dari penjabaran karakteristi waralaba dimana salah satunya adalah adanya HAKI yang telah terdaftar.¹²³ Kata "terdaftar" memiliki arti penting sebab pendaftaran dalam bidang HAKI di Indonesia merupakan persyaratan utama bagi lahirnya beberapa HAKI. Tanpa adanya pendaftaran, maka hasil karya tersebut tidak akan mendapatkan perlindungan HAKI. Peran pendaftaran yang hanya sebatas untuk memudahkan pembuktian bila terjadi sengketa hanya ditemui dalam sistem perlindungan Hak Cipta dan Rahasia Dagang. Sebab objek dari Hak Cipta dan Rahasia Dagang sudah mendapat perlindungan sejak saat objeknya ada.¹²⁴ Kedua macam hak tersebut juga tetap dipersyaratkan adanya pendaftaran, bila digunakan dalam pelaksanaan waralaba, sebagai jaminan bagi *franchisee* bila suatu saat waralaba tersebut terlibat dalam suatu sengketa.

Dari penjelasan Peraturan Pemerintah tentang Waralaba terlihat beberapa contoh HAKI yang dapat dimanfaatkan dalam usaha waralaba, yaitu merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang. Namun sesungguhnya HAKI yang dapat

¹²¹ H. OK. Saidin, *op. cit.*, hlm. 17-18

¹²² Presiden Republik Indonesia (b), *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 16 tahun 1997, *op. cit.*, pasal 1 angka 1.

¹²³ Presiden Republik Indonesia (a), *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 42 tahun 2007, *op. cit.*, pasal 3 huruf f dan penjelasan.

¹²⁴ Administrator, "Pemerintah Belum Keluarkan Tiga Paket UU HAKI", <http://m.hukumonline.com/berita/baca/hol1833/pemerintah-belum-keluarkan-pp-tiga-paket-uu-haki>, diakses pada 1 Oktober 2011., pukul 21.05 WIB.

digunakan tidak hanya sebatas itu saja. HAKI dapat dikelompokkan sebagai berikut¹²⁵:

1. Hak Cipta (*Copy Rights*);

Yang termasuk dalam kelompok ini adalah Hak Cipta dan Hak yang berkaitan dengan Hak Cipta atau Hak Terkait (*Neighbouring Rights*). Kedua hak tersebut diatur dalam Undang-Undang Hak Cipta Nomor 19 Tahun 2002.

Hak Cipta adalah hak eksklusif bagi Pencipta atau penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya atau memberikan izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.¹²⁶

Sedangkan Hak Terkait adalah hak yang berkaitan dengan Hak Cipta, yaitu hak eksklusif bagi Pelaku untuk memperbanyak atau menyiarkan pertunjukannya; bagi Produser Rekaman Suara untuk memperbanyak atau menyewakan karya rekaman suara atau rekaman bunyinya, dan bagi Lembaga Penyiaran untuk membuat, memperbanyak, atau menyiarkan karya siarannya.¹²⁷

2. Hak Milik/ Kekayaan Perindustrian (*Industrial Property Rights*);

Berdasarkan *Convention Establishing The World Intellectual Property Organization* (WIPO), yang termasuk dalam kelompok ini adalah:

a. *Patent* (Paten);

Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada Inventor atas hasil Invensinyadi bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri Invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya.¹²⁸

b. *Utility Models* (Paten Sederhana/ *Simple Patent*)

¹²⁵ H. OK. Saidin, *op.cit.*, hlm. 13-14.

¹²⁶ Indonesia (e), *Undang-Undang Hak Cipta*, UU Nomor 19 Tahun 2002, LNRI Tahun 2002 Nomor 85, TLNRI Nomor 4220, pasal 1 angka 1.

¹²⁷ *Ibid.*, pasal 1 angka 9.

¹²⁸ Indonesia (f), *Undang-Undang Paten*, UU Nomor 14 tahun 2001, LNRI Tahun 2001 Nomor 109, TLNRI Nomor 4130, pasal 1 angka 1.

Paten Sederhana merupakan hak eksklusif yang diberikan oleh Negara pada inventor atas setiap Invensi berupa produk atau alat yang baru dan mempunyai nilai kegunaan praktis disebabkan oleh bentuk, konfigurasi, konstruksi, atau komponennya.¹²⁹

c. *Industrial Design* (Desain Industri);

Desain Industri adalah suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan.¹³⁰

d. *Trade Mark* (Merek Dagang)

Merek Dagang adalah Merek (tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf- huruf, angka- angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa). yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan barang-barang sejenis lainnya.¹³¹

e. *Trade Names* (Nama Dagang);

Istilah tersebut tidak ditemukan dalam Undang-Undang Merek dan Undang-Undang HAKI lainnya sehingga tidak termasuk dalam ruang lingkup perlindungan HAKI di Indonesia. Namun demikian istilah tersebut memiliki keterkaitan dengan merek. Bila Merek Dagang atau Jasa adalah nama yang mengidentifikasi produk atau jasa yang ditawarkan kepada

¹²⁹ Ibid., pasal 6.

¹³⁰ Indonesia (g), *Undang-Undang Desain Industri*, UU Nomor 31 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 243, TLNRI Nomor 4465, pasal 1 angka 1.

¹³¹ Indonesia (h), *Undang-Undang Merek*, UU Nomor 15 Tahun 2001, LNRI Tahun 2001 Nomor 110, TLNRI Nomor 4131, pasal 1 angka 2 jo. Angka 1.

konsumen, maka nama dagang/usaha adalah nama perusahaan yang berlaku secara hukum.¹³²

f. *Indication of Source or Appellation of Origin* (Indikasi Asal dan Indikasi Geografis);

Indikasi Geografis merupakan suatu tanda yang menunjukkan daerah asal suatu barang, yang karena faktor lingkungan geografis termasuk faktor alam, faktor manusia, atau kombinasi dari kedua faktor tersebut, memberikan ciri dan kualitas tertentu pada barang yang dihasilkan yang perlindungannya timbul ketika tanda tersebut didaftarkan. Sedangkan Indikasi Asal adalah tanda yang memenuhi syarat seperti Indikasi Geografis tapi tidak atau semata-mata menunjukkan asal barang dan jasa.¹³³

Selain itu, menurut literatur yang ditulis oleh pakar yang menganut hukum Anglo Saxon, kelompok ini mencakup pula:

a. *Trade Secrets* (Rahasia dagang)

Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau bisnis, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.¹³⁴

b. *Service Mark* (Merek Jasa)

Merek Jasa adalah Merek yang digunakan pada jasa yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan jasa-jasa sejenis lainnya.¹³⁵

c. *Unfair Competition Protection*;

¹³² Administrator, "Nama Dagang/Usaha"<http://portalukm.com/siklus-usaha/persiapan/nama-dagangusaha/>, diakses pada 1 Oktober 2011. pukul 21.23 WIB.

¹³³ Indonesia (h), *Undang-Undang Merek, op.cit.*, pasal 56-57.

¹³⁴ Indonesia (i), *Undang-Undang Rahasia Dagang*, UU Nomor 30 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 242, TLNRI Nomor 4044, pasal 1 angka 1.

¹³⁵ Indonesia (h), *Undang-Undang Merek, op.cit.*, pasal 1 angka 3.

Hal ini merupakan perlindungan pelaksanaan HAKI dari penerapan Hukum Persaingan Usaha. Karena pada umumnya usaha waralaba dapat menciptakan suatu bentuk persaingan yang tidak sehat menurut Hukum Persaingan Usaha. Namun demikian, menurut H. OK. Saidin bidang ini tidak termasuk dalam ruang lingkup HAKI. Hal ini disebabkan karena tidak adanya hak kebendaan yang dilindungi walaupun bidang ini memiliki keterkaitan pula dengan pelaksanaan waralaba.¹³⁶

Selanjutnya berdasarkan kerangka WTO/TRIPs masih ada dua lagi yang perlu ditambahkan dalam kelompok ini, yaitu:

a. Perlindungan Varietas Tanaman;

Perlindungan Varietas Tanaman adalah perlindungan khusus yang diberikan negara, yang dalam hal ini diwakili oleh Pemerintah dan pelaksanaannya dilakukan oleh Kantor Perlindungan Varietas Tanaman, terhadap varietas tanaman yang dihasilkan oleh pemulia tanaman melalui kegiatan pemuliaan tanaman.¹³⁷

b. Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu;

Desain Tata Letak adalah kreasi berupa rancangan peletakan tiga dimensi dari berbagai elemen, sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, serta sebagian atau semua interkoneksi dalam suatu Sirkuit Terpadu dan peletakan tiga dimensi tersebut dimaksudkan untuk persiapan pembuatan Sirkuit Terpadu.¹³⁸ Sedangkan Sirkuit Terpadu adalah suatu produk dalam bentuk jadi atau setengah jadi, yang di dalamnya terdapat berbagai elemen dan sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, yang sebagian atau seluruhnya saling berkaitan serta dibentuk secara terpadu di dalam sebuah bahan

¹³⁶ H. OK. Saidin, *op.cit.*, hlm. 18.

¹³⁷ Indonesia (j), *Undang-Undang Perlindungan Varietas Tanaman*, UU Nomor 29 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 241, TLNRI Nomor 4043, pasal 1 angka 1.

¹³⁸ Indonesia (k), *Undang-Undang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu*, UU Nomor 32 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 244, TLNRI Nomor 4046, pasal 1 angka 2.

semikonduktor yang dimaksudkan untuk menghasilkan fungsi elektronik.¹³⁹

Pada umumnya, semua HAKI tersebut dapat digunakan dalam waralaba sesuai dengan kepentingan usaha masing-masing. Namun di antara berbagai macam HAKI yang ada, yang paling sering digunakan dalam waralaba di Indonesia adalah sebagai berikut¹⁴⁰:

1. Rahasia Dagang;

Rahasia Dagang kerap dimanfaatkan dalam waralaba karena adanya suatu bentuk, format, formula, ciri khas, metode, tata cara, prosedur, sistem dan lain sebagainya yang bersifat khas yang terkait dengan, dan yang tidak dapat dipisahkan dari setiap output atau produk yang dihasilkan yang diajarkan atau diizinkan untuk digunakan *franchisee* oleh *franchisor*. Rahasia Dagang ini juga muncul dalam beberapa karakteristik waralaba menurut Peraturan Pemerintah tentang Waralaba, yaitu sebagai ciri khas usaha dan HAKI.

Pada umumnya hal ini dibutuhkan untuk produk makanan dan minuman dalam rangka untuk melindungi hak pelaksanaan resep komposisi makanan dan minuman ,serta atribut dalam pemasarannya. Demikian pula dengan pabrik-pabrik yang menggunakan teknik dan alat tertentu untuk menghasilkan produk yang berbeda dari yang lain.

2. Merek;

Merek dagang, merek jasa ataupun indikasi asal dan indikasi geografis pasti dimanfaatkan dalam setiap waralaba. Hal ini disebabkan karena *franchisee* membutuhkan tanda pengenal yang sama yang memungkinkan orang lain tahu bahwa bisnis yang dijalankan oleh *franchisee* sama dengan *franchisor*. Kalau tidak demikian, maka sistem waralaba tidak akan memiliki arti.

¹³⁹ *Ibid.*, pasal 1 angka 1.

¹⁴⁰ Gunawan Widjaja, “Franchise dalam Prespektif Hak Kekayaan Intelektual”, <http://salamfranchise.com/2008/04/08/franchise-dalam-perspektif-hak-kekayaan-intelektual/>, diakses pada 30 September 2011, pukul 22.00 WIB.

HAKI dapat dimanfaatkan oleh *franchisee* dalam usaha waralaba karena adanya lisensi HAKI antara *franchisor* dan *franchisee*. Lisensi adalah izin untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu obyek yang dilindungi HAKI untuk jangka waktu tertentu. Sebagai imbalan atas pemberian lisensi tersebut, penerima lisensi (yang dalam hal ini adalah *franchisee*) wajib membayar royalti dalam jumlah tertentu dan untuk jangka waktu tertentu pemberi lisensi (yang dalam hal ini adalah *franchisor*). Lisensi dilaksanakan berdasarkan Perjanjian Lisensi yang merupakan perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang mana satu pihak yaitu pemegang hak bertindak sebagai pihak yang memberikan lisensi, sedangkan pihak yang lain bertindak sebagai pihak yang menerima lisensi. Perjanjian lisensi HAKI memiliki banyak variasi yang disebabkan karena banyaknya hak ekonomis yang terkandung dalam setiap HAKI. Ada perjanjian lisensi yang memberikan izin kepada penerima lisensi untuk menikmati seluruh hak eksklusif yang ada, tetapi ada pula perjanjian lisensi yang hanya memberikan izin untuk sebagian hak eksklusif saja, misalnya lisensi untuk produksi saja, atau lisensi untuk penjualan saja. Selain itu, perjanjian lisensi dapat dibuat secara khusus dengan dinyatakan secara tegas dalam perjanjian tersebut, misalnya tidak bersifat eksklusif.¹⁴¹

Perjanjian lisensi harus dibuat secara tertulis dan harus ditandatangani oleh kedua pihak. Selanjutnya perjanjian tersebut wajib dicatatkan pada Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual yang kemudian dimuat dalam Daftar Umum dengan membayar biaya yang besarnya ditetapkan dengan Keputusan Menteri Perdagangan sesuai dengan ketentuan dalam paket Undang-Undang tentang HAKI. Oleh sebab itu, jika perjanjian lisensi tidak dicatatkan, maka perjanjian lisensi tidak mempunyai akibat hukum terhadap pihak ketiga.¹⁴²

¹⁴¹ Andi Fahmi, *et al.*, *op.cit.*, hlm. 239 – 240.

¹⁴² *Ibid.*

Dengan demikian, maka waralaba senantiasa terkait pemberian hak untuk menggunakan dan atau memanfaatkan HAKI tertentu melalui adanya lisensi HAKI dari *franchisor* kepada *franchisee* dalam pelaksanaan usahanya.¹⁴³



¹⁴³ Gunawan Widjaja, *op. cit.*

BAB III
KAJIAN PENGATURAN HUKUM PERSAINGAN USAHA DI
INDONESIA MENGENAI WARALABA DAN PENERAPANNYA DALAM
PRAKTEK DIBANDINGAKAN DENGAN NEGARA LAIN

III.1 Tinjauan Pengaturan Waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di
Beberapa Negara

III.1.1 Amerika Serikat

Waralaba termasuk dalam lingkup pengaturan *Antitrust Law*. Namun, sesungguhnya tidak ada ketentuan dalam *Antitrust Law* yang mengatur secara eksplisit tentang waralaba. Namun, tindakan dari *franchisor* terhadap *franchisee* yang berpotensi melanggar *Antitrust Law* merupakan tindakan yang dapat dikelompokkan sebagai wujud hambatan vertikal (*Vertical Restraints of Trade*), yaitu tindakan atau perjanjian yang meliputi berbagai pelaku usaha yang berada dalam tingkat jaringan produksi dan distribusi yang berbeda. *Franchisor* berada dalam posisi yang lebih tinggi daripada *franchisee*, mengingat peranannya yang dapat berupa pengawas ataupun pemasok barang dan jasa yang digunakan dalam kegiatan waralaba. Hal ini dapat melanggar *Section 1* dalam *the Sherman Act*, yang secara umum melarang adanya perjanjian, kerjasama, atau konspirasi yang secara tidak berdasar membatasi perdagangan di Amerika Serikat, karena dapat membatasi kondisi-kondisi dimana *franchisee* dapat menjual kembali barang milik *franchisor* atau konsumen dapat membeli produk. Sampai pada awal tahun 1960-an, hambatan-hambatan vertikal dirumuskan dalam *Antitrust Law* secara *per se illegal*.¹⁴⁴ Adapun jenis-jenis hambatan vertikal yang dilarang oleh *Antitrust Law* yang sering muncul dalam kegiatan waralaba adalah¹⁴⁵:

¹⁴⁴ Robert T. Joseph, "Antitrust Law, Franchising, and Vertical Restraints", dalam *Franchise Law Journal*, Volume 31, Nomor 1, 2011, yang dimuat dalam http://www.snrdenon.com/pdf/FLJ_sum11v31n1_Joseph1.pdf, diakses pada Rabu, 12 oktober 2011, pukul 23.00 WIB

¹⁴⁵ *Ibid.*

1. *Vertical Price Restraints* (Hambatan Vertikal mengenai Harga), yang meliputi penetapan harga atau kisaran harga pada barang-barang yang akan dijual kembali oleh *franchisee*, atau yang lebih dikenal dengan *Resale Price Maintenance* (RPM).
2. *Nonprice Vertical Restraints* (Hambatan Vertikal selain Harga), yang meliputi pembatasan wilayah dan konsumen oleh *franchisor*.
3. *Purchasing Restraints* (Hambatan dalam Pembelian), yang meliputi penetapan prasyarat bagi *franchisee* untuk membeli barang atau jasa dari *franchisor* atau pihak ketiga yang ditunjuk dalam rangka pelaksanaan waralaba.

Namun kemudian, selanjutnya hal-hal tersebut dipandang secara *rule of reason* dengan adanya kasus-kasus sebagai berikut:¹⁴⁶

1. 1997: *State Oil Co. v. Khan*.⁵; tentang penetapan harga jual kembali maksimum (*Maximum RPM*) yang diputuskan secara *rule of reason*. Putusan ini mengesampingkan putusan tahun 1968: *Albrecht v. Herald Co.*⁶
2. 2007: *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*⁹, tentang penerapan harga jual kembali minimum (*minimum RPM*) yang diputuskan secara *rule of reason*. Putusan ini mengesampingkan putusan tahun 1911: *Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park & Sons Co.*¹⁰
3. 1977: *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc.*;³ tentang pembatasan konsumen dan wilayah yang diputuskan secara *rule of reason*, yang bukan lagi merupakan *per se illegal*. Putusan ini mengesampingkan putusan tahun 1967 : *United States v. Arnold, Schwinn & Co.*⁴
4. 2006: *Illinois Tool Works Inc. v. Independent Ink, Inc.*⁷; tentang *tying agreement*, dimana dimasukkannya pertimbangan mengenai kekuatan pasar bagi pihak yang memaksakan adanya *tying agreement*. Penggugat harus membuktikan bahwa tergugat memiliki kekuatan pasar dalam produk yang bersangkutan, bila ingin tergugat dinyatakan melakukan hambatan vertikal.

¹⁴⁶ *Ibid.*.

Dengan demikian, hal ini tidak lagi diputuskan secara *per se illegal*, melainkan *rule of reason*.

Dengan diberlakukannya *rule of reason* terhadap hambatan-hambatan vertikal yang berpotensi melanggar *Section 1* dalam *the Sherman Act*, maka hal ini berdampak dibutuhkannya bukti yang menunjukkan adanya efek yang substansial terhadap persaingan.

Dengan demikian, *Antitrust Law* di Amerika Serikat tidak memberlakukan adanya pengecualian terhadap perjanjian waralaba karena seperti yang disebutkan sebelumnya, perjanjian waralaba dapat menyebabkan hambatan vertikal. Satu-satunya pembatasan akan pemberlakuan *Antitrust Law* terhadap perjanjian waralaba adalah kecilnya efek terhadap persaingan. Ada dua metode yang dapat dilakukan untuk menentukan efek tersebut, yaitu:

a. Metode Analisis Pasar;

Metode ini dilakukan dengan menentukan pasar bersangkutan, yaitu pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemusatan tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang atau jasa tersebut. Selanjutnya diputuskan apakah pihak yang berpotensi melanggar *Antitrust Law* (dalam hal ini *franchisor*) memiliki kekuatan pasar (*market power*) yang besar dalam pasar bersangkutan atau tidak. Kekuatan pasar merupakan kemampuan perusahaan untuk mempengaruhi harga tanpa mengurangi output. Pengkajian adanya kekuatan pasar difokuskan pada porsi penguasaan pasar (*market share*) yang dicerminkan oleh relatif nilai jual produk dari perusahaan terhadap keseluruhan nilai jual di pasar bersangkutan. Pengadilan di Amerika Serikat pada umumnya memutuskan bahwa yang bersangkutan memiliki kekuatan pasar yang besar bila porsi penguasaan pasar di atas 30%. Dengan demikian, para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba dapat dikecualikan dari pekecualian *Antitrust Law* bila porsi penguasaan pasar di bawah 30%.¹⁴⁷

¹⁴⁷ *Ibid.*

b. Analisis Cepat (*Quick Look Analysis*)

Cara ini dapat menyebabkan tidak dibutuhkannya pembuktian adanya kekuatan pasar yang besar yang dimiliki pihak yang berpotensi melanggar *Antitrust Law* dengan metode analisis pasar di atas, walaupun tetap pula harus dibuktikan adanya akibat substansial bagi persaingan, dengan cara “*inherently suspect*” dimana terdapat kesamaan dengan kasus yang sudah diputuskan oleh pengadilan bersalah dalam membatasi perdagangan secara tidak berdasar. Bila terdapat keadaan demikian, maka tidak perlu lagi dilakukan analisis pasar oleh yang menggugat untuk menentukan kekuatan pasar yang dimiliki pihak yang berpotensi melanggar. Akan tetapi, beban pembuktian jatuh pada pihak yang berpotensi melanggar untuk menemukan alasan mengapa pembatasan yang dilakukannya dalam kasus tersebut kecil kemungkinannya untuk merugikan konsumen atau melonggarkan persaingan.¹⁴⁸

Di samping hambatan vertikal, ada pula argumen yang menyatakan bahwa tindakan dalam kegiatan waralaba dapat pula dikelompokkan sebagai hambatan horizontal karena *franchisor* dan *franchisee* sama-sama bersaing pada pada tingkat yang sama. Bentuk hambatan horizontal dapat berupa boikot dan penetapan harga horizontal. Contoh tindakan dalam kegiatan waralaba yang dapat dipandang sebagai hambatan horizontal adalah ketika *franchisor*, yang memberlakukan penetapan harga jual kembali minimum pada barang yang dijual kembali oleh *franchisee*-nya, juga mengoperasikan *outlet* yang sama dengan *franchisee*. Hal ini dapat dipandang sebagai penetapan harga horizontal yang diberikan oleh *franchisor* di tingkat *retail*. Hambatan horizontal dipandang melanggar *Section 1* dalam *the Sherman Act* pula, karena dianggap sebagai konspirasi yang membatasi perdagangan secara tidak berdasar. Tidak seperti hambatan vertikal yang mengalami perkembangan pendekatan dari *per se illegal* menjadi *rule of reason* dalam menanggapi pelanggaran *Section 1* dalam *the*

¹⁴⁸ *Ibid.*

Sherman Act, hambatan horizontal tetap dipandang *per se illegal*.¹⁴⁹ Dengan demikian, dalam hal ini tidak ada pengecualian yang dapat diberikan. Namun pendapat ini lebih jarang digunakan mengingat *franchisor* memiliki kedudukan yang lebih tinggi dari *franchisee* sehingga dapat mengawasi dan mengontrol pergerakannya.

III.1.2 Uni Eropa

Perjanjian Waralaba dari prespektif Hukum Persaingan Usaha di Uni Eropa dapat digolongkan sebagai perjanjian vertikal, yaitu perjanjian untuk penjualan dan pembelian barang atau jasa yang dimasukkan dalam beberapa perusahaan yang beroperasi di tingkat yang berbeda dalam jaringan produksi dan distribusi. *Franchisor* berada dalam posisi yang lebih tinggi daripada *franchisee*, mengingat peranannya yang dapat berupa pengawas ataupun pemasok bahan ataupun barang dan jasa yang digunakan dalam kegiatan waralaba. Perjanjian waralaba, dan juga perjanjian vertikal lain, seringkali mengandung adanya pembatasan persaingan. Misalnya pembatasan penerimaan pasokan. Hal ini tidak lagi disebut perjanjian vertikal tapi hambatan vertikal. Hambatan vertikal tidak hanya memberikan efek negatif, tapi juga positif, misalnya saja dapat menghindari situasi pelaku usaha yang mengambil keuntungan dari promosi pelaku usaha lain dengan membuat produk yang memiliki kemiripan (*free riding*). Apabila memang membatasi persaingan, maka hal tersebut tunduk pada ketentuan pasal 101 *the Treaty on the Functioning of the European Union* tentang perjanjian yang membatasi persaingan yang dirumuskan secara *rule of reason*.¹⁵⁰

Pada intinya pasal 101 *the Treaty on the Functioning of the European Union* menyatakan bahwa perjanjian-perjanjian antar pelaku usaha, keputusan dari asosiasi atau praktek bersama yang dilarang merupakan hal yang dapat berdampak pada perdagangan antara negara anggota atau berdampak pada

¹⁴⁹ *Ibid.*

¹⁵⁰ European Commision, *op.cit.*

pembatasan, gangguan, atau pencegahan persaingan dalam pasar, yang mengatur mengenai: (a) penetapan harga, baik secara langsung maupun tidak langsung; (b) pembatasan atau pengawasan produksi, pasar, perkembangan teknis, atau investasi; (c) pembagian pasar atau sumber pasokan; (d) pemberlakuan kondisi yang tidak sama terhadap transaksi yang sejenis pada pihak lain, sehingga mendapat posisi yang tidak diuntungkan dalam persaingan; (e) pembuatan kesimpulan dari perjanjian yang berisikan pihak lain menerima kewajiban tambahan yang berdasarkan aspek komersil tidak memiliki kaitan dengan perjanjian-perjanjian tersebut. Perjanjian-perjanjian yang dilarang tersebut akan dianggap batal, kecuali dalam hal: (1) perjanjian antara pelaku usaha; (2) setiap keputusan oleh asosiasi usaha; (3) setiap praktek bersama; yang dapat memberikan kontribusi untuk meningkatkan produksi atau distribusi barang atau kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta ekonomi, sementara memungkinkan konsumen mendapatkan bagian yang adil dari manfaat yang dihasilkan, serta yang tidak membebankan pembatasan yang tidak diperlukan untuk tujuan tertentu dan tidak bertujuan untuk menghilangkan persaingan akan produk yang bersangkutan.¹⁵¹

Selanjutnya, *European Commission* mengeluarkan ‘*Guidelines on Vertical Restraints*’. Di dalamnya diatur secara khusus mengenai waralaba. Disebutkan bahwa dalam perjanjian waralaba dimungkinkan terdapat kombinasi dari hambatan vertikal. Adapun beberapa hal penting terkait waralaba yang dimasukkan dalam ‘*Guidelines on Vertical Restraints*’ adalah¹⁵²:

1. Adanya pengecualian terhadap perjanjian waralaba dengan ketentuan sebagai berikut:

¹⁵¹ European Union, “Consolidated Version of The Treaty on The Functioning of European Union”, dalam <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>, diakses pada Jumat, 14 Oktober 2011, pukul 17.30 WIB.

¹⁵² European Commission, “Guidelines on Vertical Restraints”. dalam http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf, diakses pada Minggu 16 Oktober 2011, pukul 14.45 WIB.

- a. Bila pembatasan-pembatasan yang di dalam perjanjian waralaba ditujukan untuk melindungi HAKI dan menjaga identitas bersama serta reputasi jaringan waralaba, maka hal tersebut dapat dikecualikan oleh pasal 101 *the Treaty on the Functioning of the European Union*.
- b. Selain pengecualian yang terkait dengan kepentingan reputasi waralaba, *Regulation (EC) No 2790/1999, 'the Block Exemption Regulation'* yang dibentuk oleh *European Commission* mengatur syarat pengecualian pasal 101 *the Treaty on the Functioning of the European Union*, yaitu:
 - 1) bila porsi penguasaan pasar dari supplier atau *franchisor* dan pembeli atau *franchisee* dalam pasar yang bersangkutan 30% atau kurang (pasal 3 *the Block Exemption Regulation*)
 - 2) tidak mengandung pembatasan yang sangat ketat, yang meliputi: 1) Penetapan harga jual kembali (*Resale Price maintenance/ RPM*), kecuali rekomendasi harga jual kembali; 2) pembatasan wilayah, kecuali dalam menjalankan jaringan sistem distribusi atau waralaba; 3) pembatasan konsumen untuk membeli barang *franchisee*; 4) pembatasan penerimaan dan penjualan pasokan pada pihak tertentu; 5) pembatasan bagi konsumen, penyedia jasa untuk mendapatkan *spare parts* dari produsen.
 - 3) Khusus untuk hambatan vertikal di bawah ini, ada kondisi tertentu yang harus dipenuhi agar pengecualian dapat diberikan:
 - a. *Non-Compete obligations*, yaitu kewajiban untuk tidak bersaing dalam waktu tidak terbatas atau melebihi 5 tahun dengan cara: *franchisee/dealer* membeli 80% dari total barang yang dibutuhkan dari *franchisor* atau pemasok yang ditunjuk oleh *franchisor*. Hal semacam ini diperkenankan bila jangka waktunya maksimal 5 tahun. Setelah 5 tahun berakhir, maka *franchisee* seharusnya dapat bersaing.
 - b. *Post Term Non-Compete Obligations*, yaitu kewajiban tidak bersaing yang dibebankan pada *franchisee* setelah perjanjian

berakhir. Hal ini diperkenankan bila hal ini diperuntukkan untuk menjaga HAKI dengan batas maksimum 1 tahun setelah perjanjian berakhir.

2. Contoh-contoh pembatasan yang dikecualikan:

- a. kewajiban *franchisee* untuk tidak mengungkapkan kepada pihak ketiga *know-how* yang disediakan oleh *franchisor* selama *know how* tersebut tidak berada dalam *public domain*, yang berarti tidak mendapat perlindungan oleh Negara lagi dan dapat digunakan oleh siapapun.
- b. kewajiban *franchisee* untuk memberi informasi terkait usaha waralaba kepada *franchisor* dan untuk memerikan lisensi non-eksklusif pada *franchisee* lain.
- c. kewajiban *franchisee* untuk tidak menjual barang atau jasa yang dapat menyaingi barang dan jasa *franchisor* selama perjanjian waralaba berlaku
- d. kewajiban *franchisee* untuk member informasi seriap pelanggaran dari lisensi HAKI, mengambil tindakan hukum terhadap pelanggar, atau untuk memberikan bantuan kepada *franchisor* dalam mengambil tindakan hukum terhadap pelanggar
- e. kewajiban *franchisee* untuk tidak menggunakan *know-how* yang telah dilisensikan oleh *franchisor* untuk tujuan lain selain untuk keperluan waralaba

III.1.3 Australia

Pengaturan waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di Australia terdapat dalam bagian IV *The Australian Trade Practices Act* 1974, yang pada tanggal 1 Januari 2011 namanya diganti menjadi *Competition and Consumer Act 2010*.¹⁵³ Munculnya ide untuk dimasukkannya pengaturan mengenai waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di Australia adalah karena dalam praktek seringkali terdapat efek waralaba yang dapat memicu resiko akan adanya perilaku anti

¹⁵³ Administrator, "Legislation", *op.cit.* .

kompetitif. Dengan demikian hal tersebut akan melanggar *Competition and Consumer Act 2010*. Efek waralaba tersebut disebabkan karena barang dan jasa yang dibutuhkan oleh *franchisee* dalam suatu usaha waralaba serta harga dan situasi dimana produk-produk waralaba dijual seringkali berada dibawah pengawasan *franchisor* sampai dengan tingkat tertentu. Oleh sebab itu, pengaturan *Competition and Consumer Act 2010* dalam pelaksanaan usaha waralaba di Australia cukup ketat.¹⁵⁴

Secara umum, terdapat beberapa situasi yang memungkinkan para pihak yang terlibat dalam waralaba dapat dikatakan melanggar *Competition and Consumer Act 2010* dan pengecualiannya, yaitu¹⁵⁵:

1. Penolakan dari *franchisor* yang memiliki kekuatan pasar (*market power*) untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan oleh *franchisee* untuk melaksanakan usaha waralaba sebagaimana yang diperjanjikan sebelumnya (termasuk memberhentikan perjanjian waralaba secara sepihak);

Bila *franchisor* yang memiliki kekuatan pasar yang cukup besar memberhentikan perjanjian waralaba secara sepihak atau menolak untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan *franchisee*, *franchisor* dapat dikatakan melanggar *Section 46 Competition and Consumer Act 2010*. Ketentuan tersebut menghalangi adanya entitas tertentu yang memiliki kekuatan pasar yang besar untuk mengambil keuntungan dari kekuatan tersebut jika dalam rangka untuk: 1) mengeliminasi atau merusak secara substansial seseorang dalam suatu pasar, 2) mencegah masuknya seseorang ke dalam pasar, atau 3) menghalangi seseorang untuk melaksanakan persaingan yang sehat di dalam pasar.

¹⁵⁴ John Land, Leela Cejnar and Erica Tromp, “Franchises and Competition Law”, dalam *New Zealand Law Journal*, September 2009, yang dimuat dalam, http://www.kensingtonswan.com/Publications/Competition%20&%20Consumer/Franchises_and_competition_law.pdf, diakses pada Minggu 16 Oktober 2011, pukul 16.00 WIB.

¹⁵⁵ *Ibid.*

Namun demikian, penolakan untuk mengirimkan pasokan yang dibutuhkan dalam waralaba atau menghentikan perjanjian waralaba diperbolehkan bila tidak ada tujuan anti persaingan. Misalnya saja, bila tindakan tersebut dilakukan *franchisor* karena pelaksanaan waralaba yang buruk oleh *franchisee*.

Terdapat beberapa kasus yang melibatkan pemberhentian perjanjian dan/atau penolakan untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan, yaitu:

- a. Kasus *Top Performane Motors v Ira Berk (1975) ATPR 40-004* dimana *franchisee* diberhentikan karena *franchisor* tidak puas dengan kinerja *franchisee* tersebut. Hal ini tidak dapat dikatakan melanggar *Section 46 The Australian Trade Practices Act 1974* karena tindakan tersebut tidak dilaksanakan dengan tujuan anti persaingan.
- b. Kasus *Mary Lyons Pty Ltd v Bursill Sportsgear Pty Ltd (1987) ATPR 40-809*, dimana Bursill menarik pasokannya kepada *franchisee* yang telah memberikan potongan harga pada penjualan di *public hall*. Hal ini dianggap sebagai *Section 46 The Australian Trade Practices Act 1974*.
- c. Kasus *John S Hayes & Associates Pty Ltd v Kimberley-Clark Australia Pty Ltd (1994) ATPR 41-318*. Dalam kasus tersebut Kimberley-Clark memberhentikan hubungan waralabanya yang disebabkan karena adanya penyalahgunaan pemberian potongan harga dan kegagalan untuk memberikan informasi terkait dengan pelaksanaan waralaba. Memang dalam putusan pengadilan terbukti bahwa Kimberly Clark memiliki kekuatan pasar dalam pasar yang berorientasi pada produk-produk toilet, namun karena alasannya itu ia tidak dianggap melanggar *Section 46 The Australian Trade Practices Act 1974*.

2. Perjanjian tertutup (*Exclusive Dealing*):

Perjanjian tertutup yang dimaksudkan di sini adalah ketika *franchisee* diharuskan oleh *franchisor* untuk membeli produk tertentu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan waralaba dari *franchisor* atau pemasok tertentu saja. Hal ini tidak dapat dikecualikan dari pelanggaran:

- a. *Section 45 Competition and Consumer Act 2010*, yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang memiliki atau sepatutnya memiliki tujuan atau akibat adanya kelonggaran persaingan dalam pasar secara signifikan. Untuk dapat menciptakan efek seperti itu, maka pelaku usaha yang terlibat, terutama dalam hal ini adalah pihak yang memaksakan adanya transaksi eksklusif, pada umumnya memiliki kekuatan pasar yang besar.
- b. *Section 4D, 45 (1)-(3) Competition and Consumer Act 2010*, yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang membatasi akses dari pelaku usaha lain kepada pemasok dan konsumen yang memiliki atau sepatutnya memiliki akibat atau tujuan untuk melonggarkan persaingan di pasar secara signifikan. Dalam ketentuan ini tidak terdapat pengecualian apa pun.
- c. *Section 46 Competition and Consumer Act 2010*, yang menghalangi adanya entitas tertentu yang memiliki kekuatan pasar yang besar untuk mengambil keuntungan dari kekuatan tersebut jika dalam rangka untuk:
1) mengeliminasi atau merusak secara substansial seseorang dalam suatu pasar, 2) mencegah masuknya seseorang ke dalam pasar, atau 3) menghalangi seseorang untuk melaksanakan persaingan yang sehat di dalam pasar.
- d. *Section 47 Competition and Consumer Act 2010* mengatur secara khusus mengenai perjanjian tertutup, dimana perjanjian tertutup terlihat dari adanya pemberian pasokan atau penerimaan barang dan jasa di bawah persyaratan yang bersifat restriktif.

3. Penetapan harga (*Price fixing*)

Pasal 45 A *Competition and Consumer Act 2010* yang melarang seseorang untuk membuat atau mengakibatkan suatu kontrak atau perjanjian memuat provisi mengenai kartel, yaitu provisi dalam perjanjian diantara dua atau lebih pelaku usaha saingan yang memiliki tujuan, akibat, atau sepatutnya memiliki akibat untuk menetapkan harga. Ketentuan ini cukup membatasi

pergerakan usaha *franchisor* dan *franchisee*, sebab *franchisor* pada umumnya menghendaki adanya kesamaan dalam pelaksanaan usahanya, termasuk pula dalam hal harga.

Competition and Consumer Act 2010 tidak mengenal adanya pengecualian akan rekomendasi harga yang dahulu diatur dalam section 45A ayat (3) *Australian Trade Practices Act 1974*. Pengecualian yang dapat diberikan adalah pengecualian terkair dengan pembelian bersama oleh para *franchisee* (*Joint Buying*) sebagaimana yang diatur dalam section 44ZZRO and s 44ZZRP *Competition and Consumer Act 2010*. Disebutkan bahwa larangan penetapan harga tidak berlaku pada provisi dalam perjanjian atau kesepakatan yang berkaitan dengan harga barang dan jasa yang dibeli atau diperoleh secara bersama-sama, baik secara langsung atau tidak langsung

Penerapan ketentuan larangan penetapan harga pada waralaba tersebut masih diperdebatkan karena adanya isu yang muncul yaitu mengenai apakah *franchisor* dan *franchisee* atau antar *franchisee* dapat disebut sebagai pelaku usaha saingan. Hal ini mengakibatkan beberapa orang masih berpendapat bahwa *franchisor* dan *franchisee* tidak dapat dikenakan ketentuan tersebut.

Adapun kasus dimana larangan penetapan harga ini dapat dikenakan dalam waralaba adalah dalam kasus *ACCC v Ampol Petroleum (Vic) Pty Ltd* (1996) ATPR 41-469, dimana Ampol membuat kesepakatan dengan dua *franchisee*-nya bahwa salah satu *franchisee*-nya tidak akan menjual LPG dan bensin dengan harga yang lebih murah daripada yang lainnya. Kalam kasus ini Ampol dibebankan sanksi sebesar A\$ 2.56 juta.

4. Penetapan Harga Jual Kembali (*Resale Price Maintenance*):

Section 48 *Competition and Consumer Act 2010* (lihat pula Bagian VIII) menyatakan bahwa *franchisor* yang memasok produknya ke *franchisee* untuk dijual kembali, dilarang mengharuskan para *franchisee* menjual kembali produk yang telah dipasok oleh *franchisor* lebih rendah daripada harga yang ditentukan, misalnya dengan mengentikan perjanjian waralaba atau menolak untuk memberikan pasokan atau degan tetap memberikan

pasokan namun dengan syarat yang lebih tidak menguntungkan. Perlu diperhatikan bahwa ketentuan ini hanya berlaku untuk penetapan harga atas produk yang dijual kembali oleh *franchisee* tanpa melalui proses terlebih dahulu.

5. Pembagian Wilayah oleh para *franchisee* (*Market Sharing*):

Jaringan waralaba seringkali menyediakan teritori eksklusif bagi setiap *franchisee*. Hal ini dapat dikecualikan dari ketentuan *Competition and Consumer Act 2010* hanya bila *franchisor* dan sistem waralaba yang bersangkutan tidak memiliki kekuatan pasar yang nyata, terutama terhadap *section 45, 46* serta bagian IV, Divisi 1 tentang provisi mengenai kartel, kecuali dalam rangka untuk penyelenggaraan waralaba.

6. *Third Line Forcing*:

Bukan merupakan hal yang biasa bagi *franchisor* untuk mensyaratkan para *franchisee*-nya untuk mengadakan perjanjian pemasokan dengan pihak ketiga yang ditunjuk. Di Australia, dalam *section 47(6)* dan *47(7)* *Competition and Consumer Act 2010* melarang pelaku usaha untuk mensyaratkan atau melarang *franchisee* untuk memperoleh barang-barang dari pihak ketiga, kecuali izin untuk itu telah diberikan. Proses perizinan mensyaratkan ACCC (*Australian Competition and Consumer Commission*) untuk mengidentifikasi dan mengukur kerugian yang mungkin akan timbul akibat tindakan yang akan dilakukan tersebut terhadap kelonggaran persaingan dan manfaat bagi publik.

Selain tindakan-tindakan di atas, dimungkinkan pula adanya klausula dalam perjanjian waralaba yang dapat melanggar *Competition and Consumer Act 2010*, tepatnya pada *section 45* yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang memiliki atau sepatutnya memiliki tujuan atau akibat adanya kelonggaran persaingan dalam pasar secara signifikan. Ketentuan ini dapat dikenakan hanya untuk sistem waralaba yang memiliki kekuatan pasar yang besar.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa secara umum, *franchisor* dan/atau *franchisee*-nya akan dinyatakan melanggar *Competition and Consumer Act 2010*, karena:

- a. memiliki tujuan, mengakibatkan, atau sepatutnya dapat mengakibatkan kelonggaran persaingan; atau
- b. *franchisor* telah menyalahgunakan kekuatan pasarnya untuk menimbulkan kerugian bagi pelaku usaha saingannya;
- c. tertangkap melakukan tindakan dalam ketentuan yang dirumuskan secara *per se*, seperti yang terkait dengan Penetapan harga, Penetapan Harga Jual Kembali, dan *Third Line-Forcing*.

Namun untuk beberapa kondisi dapat dikecualikan, misalnya saja pemutusan hubungan secara sepihak, pembagian wilayah dan penetapan harga. Walaupun demikian, tidak ada pengaturan mengenai pengecualian yang terkait waralaba secara langsung.

III.1.4 Selandia Baru

Pengaturan waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di Selandia Baru terdapat dalam Bagian II *New Zealand Commerce Act 1986*.¹⁵⁶ Substansi pada Hukum Persaingan di Selandia Baru dan Australia serupa, meskipun terdapat beberapa perbedaan.

Munculnya ide untuk dimasukkannya pengaturan mengenai waralaba dalam Hukum Persaingan Usaha di Selandia Baru sama seperti di Australia, dimana dalam praktek seringkali terdapat efek waralaba yang dapat memicu resiko akan adanya perilaku anti kompetitif. Secara umum, terdapat beberapa situasi yang memungkinkan pa pihak yang terlibat di dalamnya dapat dikatakan melanggar *New Zealand Commerce Act 1986*, yaitu¹⁵⁷:

1. Penolakan dari *franchisor* yang memiliki kekuatan pasar (*market power*) untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan oleh *franchisee* untuk

¹⁵⁶ Administrator, "About Us", *op.cit.*

¹⁵⁷ *Ibid.*

melaksanakan usaha waralaba yang telah diperjanjikan sebelumnya (termasuk memberhentikan perjanjian waralaba secara sepihak):

Bila *franchisor* yang memiliki kekuatan pasar yang cukup besar memberhentikan perjanjian waralaba secara sepihak atau menolak untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan *franchisee*, *franchisor* dapat dikatakan melanggar *Section 36 New Zealand Commerce Act 1986*. Sama seperti yang terdapat di Australia, ketentuan tersebut menghalangi adanya entitas tertentu yang memiliki kekuatan pasar yang besar untuk mengambil keuntungan dari kekuatan tersebut jika dalam rangka untuk: 1) mengeliminasi atau merusak secara substansial seseorang dalam suatu pasar, 2) mencegah masuknya seseorang ke dalam pasar, atau 3) menghalangi seseorang untuk melaksanakan persaingan yang sehat di dalam pasar.

Namun demikian, penolakan untuk mengirimkan pasokan yang dibutuhkan dalam waralaba atau menghentikan perjanjian waralaba tidak dianggap melanggar ketentuan di atas bila tidak ada tujuan anti persaingan. Misalnya saja, bila tindakan tersebut dilakukan *franchisor* karena pelaksanaan waralaba yang buruk oleh *franchisee*.

Contoh kasus yang melibatkan pemberhentian perjanjian dan/atau penolakan untuk memasokkan bahan yang dibutuhkan, yaitu pada kasus *New Zealand Milk Corporation v McDonald* [1993] 2 NZLR 543. Dalam kasus tersebut *New Zealand Milk Corporation* memiliki hak eksklusif untuk melaksanakan produksi dan menyediakan jasa pesan antar (*delivery*) susu untuk wilayah di Pulau Utara (*North Island*) berdasarkan *Milk Commerce Act 1988*. Namun hak eksklusifnya tersebut akan berakhir pada 31 Maret 1993. *New Zealand Milk Corporation* selanjutnya memberikan pemberitahuan kepada *franchisee* lama untuk mengakhiri pengiriman pasokan susu pada 31 Januari 1993. *New Zealand Milk Corporation* memutuskan untuk melaksanakan sistem waralaba dengan 74 *franchisee* baru untuk menciptakan suatu sistem yang lebih baik sebelum tanggal 1 April 1993. Akibatnya 196 *franchisee* lama menganggap bahwa tindakan tersebut merupakan pelanggaran *Section 36 New Zealand Commerce Act 1986*. Pada tingkat banding, diputuskan bahwa

memang terdapat pelanggaran dimana *New Zealand Milk Corporation* menyalahgunakan posisi dominan untuk menghalangi pelaku usaha lain, yang merupakan *franchisee*, untuk masuk dan bersaing dalam pasar yang bersangkutan dari tanggal 31 Januari 1993 sampai dengan 31 Maret 1993.

2. Perjanjian tertutup (*Exclusive Dealing*):

Perjanjian tertutup yang dimaksudkan di sini adalah ketika *franchisee* diharuskan oleh *franchisor* untuk membeli produk tertentu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan waralaba dari *franchisor* atau pemasok tertentu saja. Hal ini dapat dikatakan melanggar dan tidak dapat dikecualikan dari:

- a. *Section 27 New Zealand Commerce Act 1986* yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang memiliki atau sepatutnya memiliki tujuan atau akibat adanya kelonggaran persaingan dalam pasar secara signifikan. Untuk dapat menciptakan efek seperti itu, maka pelaku usaha yang terlibat, terutama dalam hal ini adalah pihak yang memaksakan adanya transaksi eksklusif, pada umumnya memiliki kekuatan pasar yang besar.
- b. *Section 29 New Zealand Commerce Act 1986*, yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang membatasi akses dari pelaku usaha lain kepada pemasok dan konsumen yang memiliki atau sepatutnya memiliki akibat atau tujuan untuk melonggarkan persaingan di pasar secara signifikan. Sebelum tahun 2001, ketentuan ini bersifat *per se illegal*, dimana bila terdapat perjanjian atau kesepakatan yang membatasi akses dari pelaku usaha lain kepada pemasok dan konsumen, maka langsung dapat dikatakan melanggar ketentuan ini. Namun sekarang isi ketentuan tersebut ditambah, sehingga bila tidak yang memiliki atau sepatutnya memiliki akibat atau tujuan untuk melonggarkan persaingan di pasar secara signifikan, maka tidak dapat dikatakan melanggar.
- c. *Section 36 New Zealand Commerce Act 1986*, yang menghalangi adanya entitas tertentu yang memiliki kekuatan pasar yang besar untuk mengambil keuntungan dari kekuatan tersebut jika dalam rangka untuk:
 - 1) mengeliminasi atau merusak secara substansial seseorang dalam suatu

pasar, 2) mencegah masuknya seseorang ke dalam pasar, atau 3) menghalangi seseorang untuk melaksanakan persaingan yang sehat di dalam pasar.

Contoh kasus mengenai perjanjian tertutup adalah:

- a. Kasus *Fisher & Paykel Limited v Commerce Commission* [1990] 2 NZLR 731. Dalam kasus tersebut, Fisher & Paykel memiliki 240 *franchisee*. Sebagai *franchisor* ia telah membebankan klausul tentang perjanjian tertutup selama lebih dari 40 tahun. Mayoritas dalam *The Commerce Commission* menemukan bahwa klausul tersebut terbukti dapat melonggarkan persaingan di pasar secara signifikan, sehingga dapat dikatakan melanggar *Section 27 New Zealand Commerce Act* 1986. Pada tingkat banding, pendapat *The Commerce Commission* dianggap salah. Tindakan Fisher & Paykel tidak mengakibatkan adanya pelanggaran persaingan secara signifikan sebab ia tidak memiliki kekuatan pasar yang besar. Fisher & Paykel tidak menciptakan adanya hambatan baru untuk masuk ke pasar, sehingga klausul perjanjian tertutup dinilai dapat memberikan efek yang positif, yaitu adanya persaingan antar merek-merek.
- b. Kasus *Tui Foods Limited v New Zealand Milk Corporation Limited* [1993] *TCLR* 406. Dalam kasus tersebut, Tui Foods Limited akan memberikan potongan harga pada *franchisee*-nya khusus untuk semua produk susu yang disediakan oleh Tui Business Dairy Express, hanya bila *franchisee* tersebut melakukan perjanjian tertutup dengan Tui Business Dairy Express. Hal ini bertujuan agar para *franchisee* tidak memasok susu dari *New Zealand Milk Corporation Limited*. Pada tingkat banding, Tui Food Limited dinyatakan melanggar *Section 29 New Zealand Commerce Act* 1986 karena bertujuan untuk menghindari adanya persaingan dari *New Zealand Milk Corporation Limited*. Namun, bila pada saat itu yang berlaku adalah *Section 29 New Zealand Commerce Act* 1986 yang telah diamandemen, maka hasilnya bisa saja lain, bisa ia

dapat membuktikan bahwa tindakannya tidaklah mengakibatkan pelanggaran persaingan secara signifikan.

- c. Kasus *Picture Perfect Limited v Camera House Limited [1996] 1 NZLR 310*. Dalam kasus tersebut Camera House limited mengahruskan *franchisee*-nya membeli film dan bahan kimia yang dibutuhkan dalam proses cuci cetak film dari Fuji saja. Ia akhirnya dinyatakan melanggar *Section 29 New Zealand Commerce Act 1986*. Namun sama seperti kasus sebelumnya, maka bila kasus ini terjadi setelah tahun 2001, maka ia dapat membela diri bahwa tindakannya tidaklah mengakibatkan pelanggaran persaingan secara signifikan.

Selain dikenakan *Section 29* dan *36 New Zealand Commerce Act 1986*, sebenarnya Camera House Limited dapat pula dikenakan *Section 27 New Zealand Commerce Act 1986*, walaupun hal ini cukup menyulitkan sebab harus adanya bukti bahwa Camera House limited memiliki kekuatan pasar yang cukup besar untuk mengakibatkan efek yang cukup signifikan pada persaingan penyediaan film dan bahan kimia untuk cuci cetak.

3. Penetapan harga (*Price fixing*)

Section 30 New Zealand Commerce Act 1986 melarang adanya perjanjian antara pelaku usaha saingan untuk bertujuan, atau mengakibatkan penetapan harga. Termasuk pula disini adalah penetapan harga maksimum. Akan tetapi, terhadap ketentuan ini masih diberlakukan pengecualian, yaitu yang diatur dalam:

- a. *section 32*, dimana rekomendasi harga diperbolehkan dengan syarat pihak yang terlibat dalam kesepakatan atau perjanjian tersebut tidak lebih dari 50 orang. Rekomendasi harga yang dimaksud tidak boleh diikuti adanya persyaratan atau tekanan untuk mengikuti rekomendasi harga tersebut. Bila tidak, tetap diklasifikasikan sebagai penetapan harga. Pengecualian tersebut memang sesungguhnya diberlakukan untuk asosiasi perdagangan yang besar, namun tidak tertutup pula bagi kelompok usaha waralaba yang cukup besar.

- b. *section 33 New Zealand Commerce Act 1986* yang mengatur mengenai *joint buying* (pembelian bersama oleh para *franchisee*) sesungguhnya berkaitan dengan pengecualian dari *section 30* tentang penetapan harga, dimana disebutkan *section 30* tidak berlaku pada provisi dalam perjanjian atau kesepakatan yang berkaitan dengan harga barang dan jasa yang dibeli atau diperoleh secara bersama-sama, baik secara langsung atau tidak langsung

Akan tetapi ketentuan tersebut menimbulkan adanya isu yang muncul yaitu mengenai apakah *franchisor* dan *franchisee* atau antar *franchisee* dapat disebut sebagai pelaku usaha saingan. Hal ini masih belum terlalu jelas dan masih sering menjadi perdebatan sehingga beberapa orang masih berpendapat bahwa *franchisor* dan *franchisee* tidak dapat dikenakan ketentuan tersebut.

4. Penetapan Harga Jual Kembali (*Resale Price Maintenance*);

Section 37 New Zealand Commerce Act 1986 menyatakan bahwa *franchisor* yang memasok produknya ke *franchisee* untuk dijual kembali, dilarang untuk mengharuskan para *franchisee* menjual kembali produk yang telah dipasok oleh *franchisor* lebih rendah daripada harga yang ditentukan, misalnya dengan mengentikan perjanjian waralaba atau menolak untuk memberikan pasokan atau dengan tetap memberikan pasokan namun dengan syarat yang lebih tidak menguntungkan. Namun, penetapan harga maksimum untuk penjualan barang kembali tidak dilarang berdasarkan *Section 39*, dengan syarat tidak boleh diikuti dengan persyaratan lain. Perlu diperhatikan bahwa ketentuan ini hanya berlaku untuk penetapan harga atas produk yang dijual kembali oleh *franchisee* tanpa melalui proses terlebih dahulu. Bila yang dimasukkan oleh *franchisor* adalah bahan baku, maka penetapan harga barang jadi-nya tidak melanggar ketentuan ini. Tapi bisa termasuk pelanggaran *Section 30 New Zealand Commerce Act 1986*.

5. Pembagian Wilayah oleh para *franchisee* (*Market Sharing*);

Jaringan waralaba seringkali menyediakan teritori eksklusif bagi setiap *franchisee*. Hal ini akan melanggar ketentuan *New Zealand Commerce Act* 1986 hanya bila *franchisor* dan sistem waralaba yang bersangkutan memiliki kekuatan pasar yang nyata, terutama terhadap *section 27* dan *36*.

Selain tindakan-tindakan di atas, dimungkinkan pula adanya klausula dalam perjanjian waralaba yang dapat melanggar *New Zealand Commerce Act* 1986, tepatnya pada *section 27* yang melarang perjanjian atau kesepakatan yang memiliki atau sepatutnya memiliki tujuan atau akibat adanya kelonggaran persaingan dalam pasar secara signifikan. Ketentuan ini dapat dikenakan hanya untuk sistem waralaba yang memiliki kekuatan pasar yang besar.

Jadi dapat disimpulkan bahwa secara umum, *franchisor* dan/atau *franchisee*-nya akan dinyatakan melanggar *New Zealand Commerce Act* 1986, karena: memiliki tujuan, mengakibatkan, atau sepatutnya dapat mengakibatkan kelonggaran persaingan; atau *franchisor* telah menyalahgunakan kekuatan pasarnya untuk menimbulkan kerugian bagi pelaku usaha saingannya; dan tertangkap melakukan tindakan dalam ketentuan yang dirumuskan secara *per se*, seperti yang terkait dengan Penetapan Harga dan Penetapan Harga Jual Kembali. Namun untuk beberapa kondisi dapat dikecualikan, misalnya saja pemutusan hubungan secara sepihak, pembagian wilayah, penetapan harga jual kembali, dan penetapan harga. Walaupun demikian, tidak ada pengaturan mengenai pengecualian yang terkait waralaba secara langsung.

III.1.5 Indonesia

Pengaturan Waralaba dalam Undang-Undang Persaingan di Indonesia, terutama mengenai perjanjian yang terkait dengan waralaba, dicantumkan dalam Bab IX: Ketentuan Lain, yang memuat pengaturan mengenai pengecualian (*exemption*) keberlakuan Hukum Persaingan Usaha, tepatnya dalam pasal 50 huruf (b) Undang-Undang Persaingan yang berbunyi:

Yang dikecualikan dari ketentuan Undang-undang ini adalah perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti

*lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.*¹⁵⁸

Waralaba disinggung dalam Undang-Undang Persaingan dikarenakan karakter dan sifat waralaba dianggap membatasi persaingan. Pembatasan tersebut muncul dikarenakan waralaba menghendaki adanya semacam perjanjian tertutup dalam klausulanya, dimana pihak *franchisor* dan *franchisee* tidak memberikan ruang kepada pesaing lain untuk masuk dalam kegiatan usaha mereka. Namun pada akhirnya, perjanjian yang berkaitan dengan waralaba dianggap sebagai salah satu perjanjian yang dikecualikan dengan pertimbangan bahwa ketentuan/klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang bersifat membatasi persaingan tersebut merupakan hal yang esensial untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba. Selain itu, hal tersebut juga harus dilakukan mengingat *franchisor* harus melakukan pengendalian mutu dan evaluasi terhadap bisnis yang dilakukan oleh *franchisee*.¹⁵⁹

Dimasukkannya perjanjian yang terkait HAKI dan waralaba dalam satu pasal yang sama disebabkan karena keterkaitan yang mendalam antara HAKI dan waralaba sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya. Selain itu, HAKI dan waralaba memiliki sifat yang sama, yaitu dapat memberikan kewenangan untuk melakukan beberapa hal yang bersifat monopoli

Unsur-unsur dalam pasal 50 huruf (b) Undang-Undang Persaingan tersebut khususnya mengenai perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, mencakup¹⁶⁰:

1. Perjanjian;

Perjanjian harus mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Persaingan yang menentukan bahwa: “perjanjian adalah suatu perbuatan satu

¹⁵⁸ Indonesia (a), *op. cit.*, pasal 50 huruf b.

¹⁵⁹ Andi Fahmi, *et al.*, *op. cit.*, hlm. 247, 251.

¹⁶⁰ Komisi Pengawas Persaingan Usaha (a), *op.cit.*, Lampiran, hlm. 14-15.

atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.” Selanjutnya mengenai prinsip pembuatan perjanjian harus mengacu pada ketentuan Pasal 1320 dan 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

2. “Yang berkaitan dengan”;

Frase ”yang berkaitan dengan” harus dapat dibuktikan bahwa perjanjian yang dibuat oleh *franchisor* dan *franchisee* benar-benar memenuhi kriteria waralaba sebagaimana ditentukan dalam Peraturan Perundang-undangan. Pada saat ini Peraturan Perundang-undangan yang dimaksud adalah: Undang-Undang Persaingan, Undang-Undang tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, serta Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

3. Waralaba;

Pengertian Waralaba, kriteria waralaba, ketentuan yang harus dimuat dalam perjanjian waralaba, dan semua yang terkait dengan waralaba mengacu pada ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Selanjutnya, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (selanjutnya disebut KPPU) mengeluarkan arahan penerapan ketentuan pengecualian penerapan Undang-Undang Persaingan terutama mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, yaitu perjanjian waralaba itu sendiri dan perjanjian lisensi yang berkaitan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual. Pedoman tersebut dituangkan dalam Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba (selanjutnya disebut Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba). Pembuatan Pedoman dilakukan oleh KPPU dalam rangka¹⁶¹:

¹⁶¹ Komisi Pengawas Persaingan Usaha (a), *op.cit.*, Lampiran, hlm. 4

1. melaksanakan ketentuan Pasal 35 butir f Undang-Undang Persaingan, dimana salah satu tugas KPPU adalah untuk menyusun pedoman dan/atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang Persaingan;
2. memberikan pedoman kepada anggota KPPU sehingga terdapat kesamaan visi dan pemahaman dalam melaksanakan ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Persaingan
3. memberikan klarifikasi dan kejelasan kepada *franchisor* dan *franchisee* serta pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Persaingan.

Melalui pedoman tersebut, KPPU menegaskan bahwa perjanjian terkait dengan waralaba tidak serta merta dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan. Hal ini disebabkan karena dalam praktek ternyata terdapat perjanjian yang terkait dengan waralaba yang bila dibiarkan maka dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Keadaan yang demikian tentunya tidak termasuk dalam kategori sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Persaingan.¹⁶²

Oleh sebab itu, KPPU harus dapat menentukan perjanjian yang terkait dengan waralaba yang dapat dikecualikan dan tidak. Untuk itu, sebelumnya tetap harus mengacu pada latar belakang dan filosofi dibentuknya Undang-Undang Persaingan, sebagaimana yang tertuang dalam ketentuan pasal 2 dan tujuan dibentuknya Undang-Undang Persaingan yang dapat dilihat dalam pasal 3. Pedoman ini juga disusun dengan tetap mendasarkan ketentuan Peraturan Perundang-undangan lain yang terkait, antara lain Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.¹⁶³

¹⁶² *Ibid.*, Lampiran, hlm. 3.

¹⁶³ *Ibid.*, Lampiran, hlm. 5.

Dalam pedoman itu ditentukan bahwa perjanjian yang terkait dengan waralaba yang dapat dikecualikan hanya **perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari franchisor kepada franchisee**. Misalnya saja klausul yang mengatur kewajiban untuk menggunakan metode usaha yang ditetapkan oleh *franchisor* dan tidak membocorkan Hak Atas Kekayaan Intelektual yang terkait dengan waralaba pada pihak ketiga bahkan setelah berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba. Sedangkan tentang perjanjian yang dapat menyebabkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak termasuk yang dikecualikan.¹⁶⁴ Pedoman tersebut menjabarkan pula beberapa kriteria perjanjian terkait dengan waralaba yang berpotensi melanggar prinsip larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sehingga tidak dapat dikecualikan secara mutlak oleh Undang-Undang Persaingan, yaitu perjanjian yang memuat klausula mengenai¹⁶⁵:

a. Penetapan harga jual (*Resale Price Maintenance*):

Franchisor dilarang membuat perjanjian dengan *franchisee* yang memuat penetapan harga jual yang harus diikuti oleh *franchisee*. *Franchisee* sebagai pelaku usaha mandiri pada dasarnya memiliki kebebasan untuk menetapkan harga jual barang dan/atau jasa yang didapatnya dari *franchisor*. Dari perspektif persaingan usaha, penetapan harga jual dalam waralaba **dilarang karena akan menghilangkan persaingan harga antara franchisee**. Hal tersebut menimbulkan harga yang seragam di antara *franchisee* dan akibatnya konsumen dihadapkan pada harga yang seragam pula. Penetapan harga yang demikian **tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999**, sehingga dapat melanggar pasal 8 Undang-Undang Persaingan mengenai *Resale Price Maintenance*. Namun demikian, untuk menjaga nilai ekonomis dari usaha waralaba, maka *franchisor* diperbolehkan membuat rekomendasi harga jual kepada *franchisee*, sepanjang harga jual tersebut tidak mengikat *franchisee*.

¹⁶⁴ *Ibid.*, Lampiran, hlm. 3.

¹⁶⁵ *Ibid.*, Lampiran, hlm. 20-22.

Akan tetapi, perlu diperhatikan pula bahwa penetapan harga yang mengarah pada kartel harga yang menghilangkan persaingan tidak dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Persaingan.

b. Persyaratan untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari franchisor atau pihak lain yang ditunjuk oleh franchisor:

Perjanjian Waralaba pada dasarnya boleh memuat klausula yang mensyaratkan *franchisee* untuk membeli barang atau jasa yang menjadi bagian dari konsep waralaba hanya dari *franchisor* atau pihak lain yang ditunjuk oleh *franchisor*, dengan syarat persyaratan tersebut dilakukan untuk menjaga standar kualitas produk waralaba. Jaminan adanya standar minimum kualitas produk sangat penting dalam usaha waralaba agar tidak merusak identitas dan reputasi dari waralaba. Untuk itu *franchisor* biasanya mewajibkan *franchisee* untuk memasok hanya dari *franchisor* atau pihak tertentu produk yang menjadi esensi dari konsep waralaba, dimana khususnya terkait dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual yang telah didaftarkan yang menjadi bagian utama dari konsep waralaba.

Namun yang dilarang adalah apabila ***franchisor* melarang *franchisee* untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain bila barang dan atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh *franchisor* dan tidak mengganggu konsep usaha waralaba.** Penetapan pembelian pasokan hanya dari *franchisor* atau pihak tertentu dapat menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain yang mampu menyediakan pasokan dengan kualitas yang sama. Hal tersebut dapat dikatakan melanggar pasal 15 ayat (1) Undang-Undang Persaingan.

c. Persyaratan untuk membeli barang dan/jasa lain dari franchisor:

Franchisor diperbolehkan mengharuskan *franchisee* untuk bersedia membeli barang atau jasa lain dari *franchisor* (*tie-in*), sepanjang hal tersebut dimaksudkan untuk mempertahankan identitas dan reputasi waralaba. Namun yang perlu diketahui adalah **kewajiban untuk membeli produk**

lain yang bukan menjadi bagian dari paket waralaba tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Hal tersebut dapat dikatakan melanggar pasal 15 ayat (2) Undang-Undang Persaingan.

d. Pembatasan Wilayah:

Dalam perjanjian waralaba, *franchisor* diperbolehkan memuat klausul mengenai pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada *franchisee* dalam rangka untuk membatasi kegiatan *franchisee* di dalam wilayah yang telah diperjanjikan, bila klausul tersebut dimaksudkan untuk membentuk sistem jaringan waralaba. Dalam hal demikian, maka pengaturan wilayah usaha tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha, sehingga dapat dikecualikan. Namun demikian, **pembatasan wilayah yang tidak dilakukan dalam rangka membentuk sistem jaringan waralaba melainkan untuk membatasi pasar dan konsumen tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.** Oleh sebab itu, hal tersebut dapat melanggar pasal 9 Undang-Undang Persaingan.

e. Persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba:

Franchisor dapat mensyaratkan agar *franchisee* tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba, sepanjang dimaksudkan untuk melindungi dan/atau berkaitan dengan HAKI *franchisor* atau untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba. Namun demikian, **persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba dalam jangka waktu yang lama tidak dikecualikan** dari penerapan Undang-Undang Persaingan karena dapat mengakibatkan terhambatnya persaingan dan kemajuan teknologi. Hal tersebut dapat melanggar pasal 19 Huruf (a) Undang-Undang Persaingan. Dalam hal menetapkan lamanya

jangka waktu yang dipandang berpotensi melanggar Undang-Undang Persaingan, KPPU memperhatikan berbagai hal diantaranya adalah teknologi produk waralaba, biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk waralaba, sifat produk waralaba (apakah sudah menjadi *public domain* atau tidak). Apabila teknologi waralaba sudah merupakan *public domain* dan investasi yang dikeluarkan tidak besar, maka jangka waktu untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama biasanya adalah 1 tahun.

Pedoman tersebut juga memuat hal-hal yang harus diperhatikan oleh KPPU untuk dapat menerapkan ketentuan Pasal 50 huruf b dalam praktek, khususnya perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, yaitu sebagai berikut¹⁶⁶:

1. Kriteria waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba harus terpenuhi;
2. Kriteria perjanjian waralaba dan pendaftarannya sebagaimana diatur dalam Pasal 4, Pasal 5, Pasal 10, Pasal 11 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba harus terpenuhi;
3. Pembuatan perjanjian harus tetap mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
4. Perjanjian waralaba merupakan bentuk kemitraan sebagaimana diatur dalam Pasal 26 huruf c jo. Pasal 29, Pasal 35, dan Pasal 36 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
5. Isi Perjanjian Waralaba tidak berpotensi melanggar prinsip Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

III.2 Kajian terhadap Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek

¹⁶⁶ *Ibid.*, Lampiran, hlm. 19-20..

Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba

Permasalahan utama dari pengaturan Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba adalah apakah isi dari Peraturan KPPU tersebut sudah sesuai dengan ketentuan yang mengatur mengenai waralaba dalam hukum persaingan usaha secara umum. Isu ini muncul karena perjanjian waralaba yang semula dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Persaingan, menjadi dapat dikenakan oleh Undang-Undang Persaingan. Dengan demikian, perlu dikaji lebih mendalam apakah pengaturan semacam itu diperbolehkan atau tidak.

Sebelum mengkaji isi Peraturan KPPU tersebut secara lebih mendalam, maka sebelumnya ada dua hal yang harus diperhatikan terlebih dahulu, yaitu sebagai berikut:

a. Kekuatan Mengikat Peraturan KPPU;

Peraturan KPPU tersebut dibuat sebagai pedoman yang ditujukan bagi¹⁶⁷:

- a. pelaku usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, dan
- b. KPPU dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 35 dan Pasal 36 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo Pasal 4 dan Pasal 5 Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha.

Menurut KPPU, pedoman-pedoman yang dituangkan dalam bentuk Peraturan KPPU mengikat ke dalam, namun dalam rangka pembuatan Putusan, KPPU dapat menjadikan pedoman tersebut sebagai landasan hukum.¹⁶⁸ Dengan

¹⁶⁷ Komisi Pengawas Persaingan Usaha (a), *op.cit.*, pasal 2 ayat (2).

demikian, secara tidak langsung KPPU berpendapat bahwa pedoman yang dikeluarkannya memiliki kekuatan mengikat secara hukum.

Pernyataan KPPU tersebut dapat dibenarkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Sonny Maulana Sikumbang, pengajar Ilmu Perundang-Undangan Fakultas Hukum Universitas Indonesia, yang menyatakan bahwa pedoman yang dituangkan dalam Peraturan KPPU mengikat secara umum karena¹⁶⁹:

1. Menurut Undang-Undang Nomor 12 tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan menyebutkan bahwa peraturan perundang-undangan yang dibuat oleh komisi atau lembaga dibentuk dengan Undang-Undang atau Pemerintah atas perintah Undang-Undang, Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Provinsi, Gubernur, Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten/Kota, Bupati/Walikota, Kepala Desa atau yang setingkat, termasuk KPPU, dapat diakui keberadaannya dan mempunyai kekuatan hukum mengikat sepanjang diperintahkan oleh Peraturan Perundang-undangan yang lebih tinggi atau dibentuk berdasarkan kewenangan.¹⁷⁰ Tugas KPPU membentuk pedoman dalam bentuk Peraturan KPPU dapat disebut kewenangan atributif atau kewenangan membentuk peraturan perundang-undangan yang diberikan oleh pasal 35 butir f Undang-Undang Persaingan.
2. Walaupun Peraturan KPPU tidak diundangkan dalam lembaran Negara atau tindakan lain dalam rangka pemenuhan asas publisitas, Peraturan KPPU tetap dapat dinyatakan berlaku dan mengikat umum. Hal ini disebabkan karena penerapan asas publisitas tersebut baru diterapkan sejak

¹⁶⁸ Wincent Adiputra Santoso, "Klausul Anti Persaingan dalam Perjanjian Lisensi", Skripsi SI Hukum, (Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2010), hlm 39.

¹⁶⁹ MVT, "Daya Ikat Peraturan KPPU Dipersoalkan", <http://hukumonline.com/berita/baca/lt4d82b12e0951f/daya-ikat-peraturan-kppu-dipersoalkan>, yang diakses pada Kamis, 17 November 2011, pukul 18.06 WIB.

¹⁷⁰ Indonesia (1), *Undang-Undang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan*, UU Nomor 12 Tahun 2011, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 82, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5234), pasal 8.

tahun 2004 yaitu saat diberlakukannya Undang-Undang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan yang lama, yaitu Undang-Undang Nomor 10 tahun 2004. Sementara Undang-Undang yang mendasari Peraturan KPPU dibuat pada tahun 1999 melalui Undang-Undang Persaingan. Selain itu, publisitas peraturan perundang-undangan di luar yang disebutkan di Undang-Undang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan diatur oleh Undang-Undang terkait. Bila menurut Undang-Undang Persaingan Peraturan KPPU tidak perlu ditempatkan di lembaran negara, maka Keputusan tersebut yang mengikat.

Dengan demikian, pedoman yang dituangkan dalam Peraturan KPPU tersebut harus dipatuhi karena memiliki kekuatan mengikat. Walaupun demikian, isi dari Peraturan KPPU tersebut juga harus diteliti terlebih dahulu. Bila terdapat perbedaan pengaturan antara yang dituangkan di Peraturan KPPU dan Undang-Undang Persaingan, tentu saja yang berlaku adalah Undang-Undang Persaingan berdasarkan asas hukum "*Lex Superiori Derogat Legi Priori*" yang berarti peraturan yang lebih tinggi mengesampingkan peraturan yang lebih rendah.¹⁷¹

2. Nama Peraturan KPPU;

Nama Peraturan KPPU ini adalah Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba. Disebutkan secara tegas bahwa objek pengaturan Peraturan KPPU tersebut adalah perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, termasuk perjanjian waralaba itu sendiri dan perjanjian lisensi yang terkait dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual. Namun isi dari Peraturan KPPU tersebut lebih difokuskan kepada perjanjian waralaba, bukan perjanjian lisensi. Di samping

¹⁷¹ Administrator, "Asas-Asas Hukum di Indonesia", <http://www.scribd.com/doc/22899470/asas-asas-hukum-di-Indonesia>, diakses pada Jumat, 9 Desember 2011 pukul 20.45 WIB.

itu, perihal perjanjian lisensi sendiri sudah diatur lebih lanjut dalam Peraturan KPPU tersendiri, yaitu Peraturan KPPU Nomor 2 tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual.¹⁷² Hal ini menimbulkan ketidakkonsistenan dalam perumusan peraturan. Memang benar bahwa perjanjian waralaba memiliki kaitannya dengan perjanjian lisensi mengingat salah satu unsur dalam waralaba adalah adanya lisensi Hak Atas Kekayaan Intelektual. Hal itu jugayang mungkin menjadi pertimbangan dari perancang untuk memilih nama seperti itu. Akan tetapi, bila memang dimaksudkan untuk diatur dalam peraturan yang berbeda, akan lebih baik bila nama peraturan tersebut diubah supaya lebih mencerminkan isi dari peraturan tersebut.

Berkaitan dengan isi Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, maka tidak dikecualikannya perjanjian waralaba secara mutlak dari Undang-Undang Persaingan pada dasarnya sudah benar. Pada dasarnya perjanjian waralaba memang dapat dikenakan oleh Hukum Persaingan Usaha karena adanya klausula-klausula dalam perjanjian waralaba yang tidak berkaitan dengan pengaturan sistem waralaba yang dapat memicu adanya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Selain itu, pengaturan mengenai waralaba dalam Hukum Persaingan Negara di beberapa negara sebagaimana yang telah dipaparkan dalam subbab sebelumnya, yaitu di Amerika Serikat, Uni Eropa, Australia dan Selandia Baru, tidak ada yang menyebutkan secara eksplisit bahwa

¹⁷² Komisi Pengawas Persaingan Usaha (b), “Peraturan KPPU Nomor 2 tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual”, <http://www.kppu.go.id/docs/Perkom/2009/NOMOR%2002%202009%20PEDOMAN%20PENGE%20CUALIAN%20PENERAPAN%20UU%20NO%205%201999.pdf>, yang diakses pada Kamis 17 November 2011, pukul 20.00 WIB.

ketentuan yang tercantum dalam Hukum Persaingan Usaha yang berlaku di Negara tersebut dikecualikan secara mutlak bagi perjanjian waralaba. Bahkan di Amerika Serikat, Australia, dan Selandia Baru tidak dirumuskan pengecualian secara spesifik terkait dengan waralaba. Australia dan Selandia Baru masih memberlakukan beberapa pengecualian yang bersifat umum bagi penerapan Hukum Persaingan Usaha. Namun Amerika Serikat tidak mengatur pengecualian sama sekali. Adapun pembatasan pemberlakuan pengaturan yang diberikan di Amerika Serikat hanya terkait dengan penerapan pendekatan *rule of reason*, yaitu bila pihak yang bersangkutan tidak memiliki porsi penguasaan pasar yang besar, yaitu di atas 30% sehingga tidak dapat memberikan efek yang bersifat substansial bagi persaingan secara umum. Itu pun tidak untuk semua pengaturan. Ada pula yang diberlakukan secara *per se illegal*.

Akan tetapi, pengecualian terkait dengan kepentingan waralaba juga diberlakukan, seperti di Uni Eropa karena ada pula klausula yang dicantumkan dan berpotensi menghambat persaingan dibutuhkan untuk menjaga reputasi jaringan waralaba dan kepentingan Hak Atas Kekayaan Intelektual yang digunakan dalam usaha waralaba tersebut. Alasan yang sama juga digunakan dalam perumusan Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, dimana dijelaskan bahwa dapat dikecualikan hanya perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari *franchisor* kepada *franchisee*. Sedangkan tentang perjanjian yang dapat menyebabkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, walaupun berkaitan dengan waralaba, tidak termasuk yang dikecualikan. Pertimbangan tersebut sudah benar mengingat tujuan utama diberlakukannya Hukum Persaingan Usaha adalah untuk mendorong adanya persaingan dan efisiensi ekonomi. Dengan demikian, bila ada klausula dalam perjanjian waralaba yang dapat memberi pengaruh buruk bagi persaingan, maka klausula tersebut sebaiknya tidak dikecualikan karena akan bertentangan dengan asas dan tujuan yang dipegangnya.

Penulis berpendapat bahwa adanya perbedaan penerapan pengecualian di beberapa negara tersebut disebabkan karena perbedaan sistem hukum yang dianut.

Amerika Serikat, Australia, dan Selandia Baru menganut sistem hukum *Common Law*, sedangkan Indonesia dan Uni Eropa menganut sistem hukum *Civil Law*.¹⁷³ Hal ini disebabkan karena sistem hukum ini menganut doktrin yang dikenal dengan nama "the doctrine of precedent / Stare Decisis". Doktrin ini pada intinya menyatakan bahwa dalam memutuskan suatu perkara, seorang hakim harus mendasarkan putusannya pada prinsip hukum yang sudah ada dalam putusan hakim lain dari perkara sejenis sebelumnya (preseden). Oleh sebab itu peranan yang diberikan kepada seorang hakim sangat luas. Hakim berfungsi tidak hanya sebagai pihak yang bertugas menetapkan dan menafsirkan peraturan-peraturan hukum saja, namun . dapat menciptakan hukum baru yang akan menjadi pegangan bagi hakim-hakim lain untuk menyelesaikan perkara sejenis.¹⁷⁴ Oleh sebab itu peraturan tentang pengecualian hukum persaingan usaha tidak terlalu diperlukan. Setiap kasus yang terjadi akan dilihat dan diperiksa secara khusus dengan mendasarkan pada putusan hakim sebelumnya. Berbeda dengan sistem hukum *civil law* yang sumber hukum utamanya adalah dari peraturan perundang-undangan.¹⁷⁵ Dengan demikian, pengaturan tentang pengecualian keberlakuan hukum persaingan usaha diperlukan untuk menangani setiap kasus yang ada.

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba menjabarkan secara rinci beberapa contoh klausula yang tidak dapat dikecualikan dari penerapan Hukum Persaingan Usaha. Untuk itu, berikut ini akan dibahas satu per satu agar diketahui apakah pengaturan semacam itu diperbolehkan atau tidak:

1. Penetapan harga jual (*Resale Price Maintenance*);

¹⁷³ Hapka Kurniawan, "Perbandingan Sistem Hukum Civil Law dan Common Law", dalam <http://id.shvoong.com/law-and-politics/law/1955986-perbandingan-sistem-hukum-civil-law/>, diakses pada Jumat, 9 Desember 2011, pukul 21.05 WIB.

¹⁷⁴ Administrator, "Sistem Hukum Anglo Saxon", <http://id.shvoong.com/law-and-politics/law/2223074-sistem-hukum-anglo-saxon/#ixzz1gEtNAvZs>, diakses pada Jumat, 9 Desember 2011, pukul 21.10 WIB.

¹⁷⁵ Hapka Kurniawan, *op.cit.*

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba memperbolehkan rekomendasi harga jual kembali, namun melarang penetapan harga jual kembali secara tetap dari *franchisor* kepada *franchisee*. Dalam keadaan demikian, maka adanya klausula tersebut pada perjanjian waralaba yang berbentuk *Product Franchises* dapat dianggap melanggar pasal 8 Undang-Undang Persaingan.

Uni Eropa dan Selandia Baru mengakui pengecualian penerapan ketentuan ini. Pelanggaran pasal 101 *the Treaty on the Functioning of European Union* tentang perjanjian dan praktek yang membatasi persaingan dapat dikecualikan untuk rekomendasi harga jual kembali. Sementara itu, Selandia Baru melalui *section 37 jo. 39 New Zealand Commerce Act 1986*, melarang adanya penetapan (RPM) secara *per se illegal*, kecuali untuk penetapan harga maksimum dalam rangka untuk menjaga reputasi waralaba.

Penulis berpendapat bahwa **pengecualian yang diberikan dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sudah tepat**. Adanya rekomendasi bukan berarti *franchisee* harus mengikuti harga yang ditentukan, tapi rekomendasi harga tersebut dibutuhkan sebagai ukuran baginya untuk menentukan harga produk waralaba yang bersangkutan. Bila *franchisee* tidak mengikuti harga yang direkomendasikan tersebut, maka tidak akan ada sanksi yang diberikan oleh *franchisor* namun yang akan rugi adalah *franchisee* tersebut, apalagi bila usaha waralaba tersebut terkenal dengan harga produknya yang murah. Dengan demikian, kebebasan menentukan harga tetap ada pada *franchisee* sehingga adanya rekomendasi seharusnya dikecualikan dalam penerapan ketentuan mengenai RPM. Walaupun sistem waralaba tersebut memiliki porsi penguasaan pasar yang besar, penulis berpendapat bahwa pengecualian tetap harus diberikan karena hal tersebut mutlak dibutuhkan demi terselenggaranya sistem waralaba. Apalagi Indonesia menganut sistem hukum *Civil Law*, sehingga pengaturan semacam ini tetap diperlukan.

Berbeda dengan penetapan harga jual kembali secara tetap, yang menyebabkan *franchisee* terikat dalam menentukan harga. *Franchisee* seharusnya memiliki kebebasan dalam menentukan harga sebab harga jual kembali dapat ditentukan berdasarkan banyak faktor, salah satunya adalah biaya sewa tempat. Bila lokasi usaha *franchisee* menetapkan harga sewa tempat yang tinggi dibandingkan dengan harga rata-rata yang diperkirakan oleh *franchisor*, maka akan menjadi tidak adil bila ia harus mengikuti harga yang ditetapkan oleh *franchisor* sebab keuntungannya akan berkurang. Oleh sebab itu, penentuan harga secara tetap sebaiknya tidak dikecualikan. Bila dikecualikan, hal justru akan bertentangan dengan tujuan utama diberlakukannya hukum persaingan usaha.

2. Persyaratan untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari *franchisor* atau pihak lain yang ditunjuk oleh *franchisor*;

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula dimana *franchisee* dilarang membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain apabila barang dan atau jasa tidak tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh *franchisor* dan mengakibatkan terganggunya konsep usaha waralaba dari penerapan pasal 15 ayat (1) Undang-Undang Persaingan.

Uni Eropa yang menyatakan secara tegas adanya pengecualian pencantuman klausula ini dalam perjanjian waralaba dalam rangka kepentingan waralaba. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengatiran dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sama dengan yang dimaksud dalam pengaturan di Uni Eropa.

Penulis berpendapat **pencantuman pengecualian ketentuan pembatasan pasokan terhadap perjanjian waralaba dalam Peraturan KPPU tersebut sudah tepat.** Pengecualian tetap perlu diadakan mengingat dalam rangka

menjamin konsep usaha waralaba, pasokan yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha waralaba seringkali bersifat spesial dan khusus. Dalam hal demikian, tidak salah apabila *franchisor* melarang *franchisee* untuk menerima pasokan dari pihak lain karena dikhawatirkan akan merusak sistem waralaba yang sudah dibangun. Walaupun sistem waralaba tersebut memiliki porsi penguasaan pasar yang besar, penulis berpendapat bahwa pengecualian tetap harus diberikan karena hal tersebut mutlak dibutuhkan demi terselenggaranya sistem waralaba. Apalagi Indonesia menganut sistem hukum *Civil Law*, sehingga pengaturan semacam ini tetap diperlukan.

Akan tetapi, dalam hal *franchisee* dapat menemukan pasokan yang memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan dan tidak mengganggu konsep waralaba namun kemudian dilarang, maka hal tersebut sebaiknya tidak dikecualikan, karena hal tersebut akan menimbulkan hambatan persaingan bagi pelaku usaha di samping pemasok.

3. Persyaratan untuk membeli barang dan/jasa lain dari *franchisor*: Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula dimana *franchisee* diharuskan membeli barang atau jasa lain dari *franchisor* (*tie-in*), sepanjang hal tersebut dimaksudkan untuk mempertahankan identitas dan reputasi waralaba. Bila, diharuskan membeli produk lain yang bukan menjadi bagian dari paket waralaba, maka hal tersebut tidak akan dikecualikan dari pasal 15 ayat (2) Undang-Undang Persaingan.

Uni Eropa yang menyatakan secara tegas adanya pengecualian pencantuman klausula ini dalam perjanjian waralaba dalam rangka kepentingan waralaba. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengaturan dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sama dengan yang dimaksud dalam pengaturan di Uni Eropa.

Penulis berpendapat **pencantuman pengecualian ketentuan pembatasan pasokan terhadap perjanjian waralaba dalam Peraturan KPPU tersebut sudah tepat**. Pengecualian tetap perlu diadakan mengingat dalam rangka menjamin konsep usaha waralaba, maka tidak hanya pasokan utama untuk menghasilkan produk dan jasa waralaba saja yang harus memenuhi standar, tapi juga barang penunjang lain, misalnya saja: pemanggang dan kertas pembungkus. Hal ini disebabkan yang diserahkan oleh *franchisor* berupa keseluruhan sistem waralaba. Dengan demikian, hal ini seharusnya dapat dikecualikan bahkan bila sistem waralaba tersebut memiliki porsi penguasaan pasar yang besar karena hal tersebut mutlak dibutuhkan demi terselenggaranya sistem waralaba. Apalagi Indonesia menganut sistem hukum *Civil Law*, sehingga pengaturan semacam ini tetap diperlukan. Tentu saja bila benda itu tidak ada hubungan dengan waralaba, maka klausula ini tidak dapat dikecualikan.

4. Pembatasan Wilayah;

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula dimana pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada *franchisee* dalam rangka untuk membatasi kegiatan *franchisee* di dalam wilayah yang telah diperjanjikan, dalam rangka untuk membentuk sistem jaringan waralaba. Bila dilakukan untuk membatasi pasar maka hal tersebut tidak akan dikecualikan dari pasal 9 Undang-Undang Persaingan.

Uni Eropa yang menyatakan secara tegas adanya pengecualian pencantuman klausula ini dalam perjanjian waralaba dalam rangka kepentingan waralaba. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengaturan dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sama dengan yang dimaksud dalam pengaturan di Uni Eropa.

Penulis berpendapat **pencantuman pengecualian ketentuan pembagian terhadap perjanjian waralaba dalam Peraturan KPPU tersebut sudah tepat**. Pengecualian tetap perlu diadakan mengingat dalam pembagian wilayah dibutuhkan untuk menjamin terselenggaranya sistem waralaba. Bila tidak dibagi dan banyak *franchisee* yang berada pada wilayah yang berdekatan, hal ini hanya akan mencegah keberhasilan dari sistem waralaba itu sendiri. Walaupun sistem waralaba tersebut memiliki porsi penguasaan pasar yang besar, penulis berpendapat bahwa pengecualian tetap harus diberikan karena hal tersebut mutlak dibutuhkan demi terselenggaranya sistem waralaba. Apalagi Indonesia menganut sistem hukum *Civil Law*, sehingga pengaturan semacam ini tetap diperlukan.

Namun bila tujuannya untuk membagi pasar dan merugikan konsumen, maka jelas hal tersebut tidak dapat dikecualikan. Misalnya saja dengan melarang konsumen yang tidak berdomisili di wilayah kerja *franchisee* untuk membeli produk di tempat itu. Karena hal tersebut akan bertentangan dengan tujuan dari pemberlakuan hukum persaingan usaha itu sendiri.

5. Persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba;

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula yang melarang *franchisee* tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba dalam jangka waktu singkat setelah berakhirnya perjanjian waralaba, sepanjang dimaksudkan untuk melindungi dan/atau berkaitan dengan HAKI *franchisor* atau untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba. Bila larangan tersebut disyaratkan dalam jangka waktu yang lama, maka hal tersebut tetap melanggar pasal 19 Huruf (a) Undang-Undang Persaingan.

Hanya Uni Eropa yang menyatakan secara tegas adanya pengecualian pencantuman klausula ini dalam perjanjian waralaba dalam rangka kepentingan waralaba yang dibatasi maksimal 1 tahun setelah perjanjian

berakhir. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengaturan dalam Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba sama dengan yang dimaksud dalam pengaturan di Uni Eropa.

Penulis berpendapat **pencantuman pengecualian ketentuan pembagian terhadap perjanjian waralaba dalam Peraturan KPPU tersebut sudah tepat.** Pengecualian tetap perlu diadakan bila dalam membuka usaha baru tersebut pelaku usaha bekas *franchisee* tersebut menggunakan HAKI dari waralaba tersebut. Walaupun sistem waralaba tersebut memiliki porsi penguasaan pasar yang besar, penulis berpendapat bahwa pengecualian tetap harus diberikan karena hal tersebut mutlak dibutuhkan demi terselenggaranya sistem waralaba. Apalagi Indonesia menganut sistem hukum *Civil Law*, sehingga pengaturan semacam ini tetap diperlukan. Namun bila disyaratkan dalam waktu yang lama, jelas hal tersebut akan menghambat persaingan secara signifikan. Selain itu, hal ini juga akan menghambat kemajuan teknologi.

Namun demikian, seharusnya dituliskan secara lebih jelas indikator penentu batas waktu yang diperbolehkan dalam Peraturan KPPU tersebut. Uni Eropa mengatur secara tegas bahwa waktu yang ditentukan maksimal satu tahun. Dalam Peraturan KPPU tersebut hanya disebutkan bahwa KPPU akan menetapkan jangka waktu tersebut berdasarkan teknologi produk waralaba, biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk waralaba, sifat produk waralaba (apakah sudah menjadi *public domain* atau tidak). Tapi hal tersebut tidak cukup jelas sehingga dikhawatirkan akan membingungkan pelaku usaha yang akan membuat perjanjian waralaba.

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba hanya membahas tentang 5 klausula dalam perjanjian waralaba di atas. Akan tetapi, hal itu tidak berarti klausula dalam perjanjian waralaba yang berpotensi menghambat

persaingan namun tidak diatur dalam Peraturan KPPU tersebut menjadi dikecualikan secara mutlak. Semua itu tetap akan kembali kepada asas yang dipegang oleh Peraturan KPPU tersebut bahwa klausula yang dapat dikecualikan hanya **klausula terkait dengan kepentingan pelaksanaan sistem waralaba yang dapat dikecualikan**. Klausula lainnya yang dapat menyebabkan terjadinya monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak dikecualikan.

III.3 Analisis Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya

Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi yang dibuat oleh PT Baba Rafi Indonesia (*franchisor*) dengan Made Denny Mirama Sanjaya (*franchisee*) dengan jangka waktu efektif 3 Juli 2007 - 3 Juli 2012 mengandung beberapa klausula yang berpotensi untuk menghambat persaingan. Walaupun perjanjian tersebut dibuat sebelum Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba dikeluarkan, perjanjian tersebut tetap harus menyesuaikan dengan pengaturan yang terdapat di dalamnya. Apalagi perjanjian tersebut masih berlaku ketika Peraturan KPPU tersebut dikeluarkan. Dengan demikian, perlu diteliti apakah klausula yang terdapat dalam perjanjian tersebut dapat dikecualikan dari pasal 50 huruf b Undang-Undang Persaingan atau tidak.

Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengatur mengenai hal-hal yang harus diperhatikan oleh KPPU sebelum dapat menerapkan ketentuan Pasal 50 huruf b dalam praktek, khususnya perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Karena Peraturan KPPU tersebut memiliki kekuatan mengikat sepanjang sesuai dengan yang dimaksudkan dalam Undang-Undang Persaingan, maka hal tersebut harus dipatuhi dan diperhatikan. Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi sudah memenuhi hal-hal tersebut, yaitu

1. Terpenuhinya kriteria waralaba;

Perjanjian ini mulai berlaku efektif sejak tanggal 3 Juli 2007. Oleh sebab itu, Peraturan Pemerintah yang berlaku adalah peraturan Pemerintah Nomor 16

tahun 1997 tentang Waralaba, bukan peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba yang mulai berlaku sejak tanggal 23 Juli 2007.

Dalam Peraturan pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tidak diatur mengenai kriteria waralaba. Namun usaha waralaba Kebab Turki Baba Rafi sudah memenuhi kriteria waralaba yang dikenal secara umum, yang diatur pula oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, yaitu:

- a. memiliki ciri khas usaha, dimana Kebab Turki Baba Rafi memiliki keunggulan dalam sistem produksi, manajemen, dan penjualan yang membuatnya terkenal sebagai usaha makanan kebab turki yang terkenal di Indonesia.¹⁷⁶
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan, dimana usaha waralaba tersebut sudah berjalan selama 8 tahun dan memiliki 700 outlet yang tersebar di Indonesia sehingga meraih predikat “*The Best and The Largest Local Fast Food Franchise*”.¹⁷⁷
- c. memiliki standar atas pelayanan dan makanan yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, dimana *Standard Operational Procedure* tersedia pula untuk diikuti *franchisee* sebagaimana yang dituliskan dalam pasal 6 angka 4 perjanjian ini.
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan, yang terbukti dengan sudah tersebarnya 700 outlet atau *franchisee* di Indonesia yang masih berjalan atas bimbingan operasional dari *franchisor*.¹⁷⁸
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan, dimana PT Baba Rafi Indonesia selalu memberi bimbingan operasional dan pelatihan sebagaimana yang tertuang dalam pasal 4 angka 3 perjanjian ini.
- f. Adanya Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) yang telah terdaftar, yang berupa merek Dagang Kebab Turki Baba Rafi yang terdaftar atas nama

¹⁷⁶ Administrator, “Info Franchise: Overview”, *op.cit.*

¹⁷⁷ *Ibid.*

¹⁷⁸ *Ibid.*

Hendy Setiono sebagaimana yang diketahui dalam pasal 2 angka 4 perjanjian ini.

Dalam usaha waralaba ini sebenarnya juga terdapat Rahasia Dagang yang berupasispem operasi usaha dan resep pembuatan kebab turki sebagaimana yang disinggung dalam pasal 2 angka 1 dan 5 angka 2 perjanjian ini,. Tapi memang tidak ada keterangan lebih lanjut mengenai apakah Rahasia Dagang tersebut sudah didaftarkan atau belum. Akan tetapi, walaupun belum didaftarkan perlindungan sudah diberikan sejak adanya hal yang termasuk dalam Rahasia Dagang tersebut.

2. Kriteria perjanjian waralaba dan pendaftarannya harus terpenuhi;
Isi dari perjanjian waralaba tidak diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997, dimana dalam pasal 3 hanya disyaratkan bahwa perjanjian tersebut dalam bentuk tertulis dan dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Mengenai hal tersebut, Perjanjian kebab Turki Baba Rafi sudah memenuhinya yang terlihat dari klausula-klausula yang diatur. Perjanjian terdiri atas 28 pasal yang mengatur tentang:
 - a. Ruang lingkup
 - b. Definisi yang digunakan dalam perjanjian tersebut
 - c. Pemberian lisensi hak eksklusif
 - d. Kewajiban *franchisor*
 - e. Kewajiban *franchisee*
 - f. Sarana usaha
 - g. Jangka waktu perjanjian
 - h. Biaya yang timbul dari usaha waralaba tersebut, antara lain; *investation fee, franchisee fee, dan royalty fee, dan* ongkos penagihan biaya yang tidak dibayar.
 - i. Kewajiban pembuatan lapran usaha dan keuangan
 - j. Rekrutmen dan training karyawan
 - k. Audit pusat

- l. Larangan bagi *franchisee*, yang meliputi larangan menjalankan usaha lain, larangan melakukan inovasi mandiri, larangan penggunaan tempat usaha, larangan menggunakan nama Kebab turki Baba Rafi selain dari yang telah diperjanjikan, larangan pengalihan hak.
- m. Kewajiban terhadap Pemerintah.
- n. Ongkos penagihan
- o. Berakhirnya perjanjian
- p. Cara penyelesaian perselisihan.
- q. Keadaan memaksa
- r. Penafsiran perjanjian
- s. Kerahasiaan
- t. Kemungkinan adanya perjanjian tambahan.

Dalam perjanjian ini memang tidak disebutkan apakah perjanjian tersebut sudah didaftarkan atau belum karena perjanjian tersebut harus didaftarkan 30 hari setelah perjanjian itu berlaku. Namun, dapat diasumsikan bahwa perjanjian tersebut sudah didaftarkan karena usaha dari Made Denny Mirama Sanjaya tetap berjalan sampai sekarang.

3. Pembuatan perjanjian harus tetap mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;

Perjanjian ini sesuai dengan yang dimaksud dalam Undang-Undang persaingan merupakan perbuatan dari Made Denny Mirama Sanjaya yang mengikatkan diri pada PT Baba Rafi Indonesia dan sebaliknya secara tertulis.

Selain itu, pembuatan perjanjian ini juga sudah sesuai dengan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yaitu:

- a. dibuat sesuai dengan kesepakatan para pihak tanpa adanya paksaan, penipuan dan kekhilafan.

- b. dibuat oleh para pihak cakap menurut hukum, dimana PT Baba Rafi Indonesia merupakan badan hukum Indonesia, dan Made Denny Mirama Sanjaya merupakan orang dewasa yang tidak berada di bawah pengampuan atau hilang ingatan.
 - c. isi dari perjanjian mengenai hal tertentu yaitu tentang pemberian izin pada Made Denny Mirama Sanjaya untuk menjalankan usaha yang sama dengan PT Baba Rafi Indonesia.
 - d. Isi perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kesusilaan dan ketertiban umum.
4. Perjanjian waralaba merupakan bentuk kemitraan sebagaimana diatur dalam Pasal 26 huruf c jo. Pasal 29, Pasal 35, dan Pasal 36 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; Perjanjian ini merupakan bentuk kemitraan dimana *franchisee* tidak termasuk dengan kriteria usaha besar. Dengan demikian, perjanjian waralaba ini merupakan salah satu bentuk kemitraan.

Setelah hal-hal di atas terpenuhi, maka selanjutnya diperhatikan isi dari perjanjian waralaba. Perjanjian ini pun memuat beberapa klausula yang berpotensi menghambat persaingan sehingga perlu diperhatikan lebih lanjut apakah perjanjian tersebut dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan atau tidak, yaitu:

1. Klausula mengenai pembatasan pasokan;
Pasal 6 angka (2) Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi mengatur mengenai salah satu kewajiban *franchisee* terhadap jalannya usaha, yaitu kewajiban untuk membeli bahan baku utama pada *franchisor*, yang dalam aplikasinya melalui *Master Franchise* (perwakilan *franchisor*) di wilayah yang ditentukan *franchisor*. Sementara itu, menurut Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, *franchisor* tidak boleh melarang *franchisee* untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain sepanjang barang dan atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh *franchisor*.

Bila diperhatikan, sesungguhnya dalam perjanjian tersebut *franchisor* memberlakukan kewajiban mutlak untuk membeli seperti di atas pada *franchise* tanpa adanya kelonggaran bagi *franchisee* untuk menemukan pasokan yang sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan dan tidak mengganggu konsep waralaba. Hal itu sesungguhnya tidak dapat dikecualikan sehingga dapat dikatakan melanggar pasal 15 ayat (1) Undang-Undang Persaingan, karena tindakan *franchisor* tersebut dapat menimbulkan hambatan persaingan bagi pelaku usaha di tingkat pemasok. Apalagi bila diperhatikan, tidak ada bahan khusus sesuai standar *franchisor* yang sangat sulit ditemukan, seperti yang disebutkan dalam pasal 4 yaitu roti burger, roti hotdog, roti double hot burger, tortilla, daging kebab, daging burger, sosis sapi, saos tomat, saos sambal, mayonnaise dan keju. Semua bahan tersebut dapat ditemukan dimana-mana, dan banyak pula pemasok yang berbeda yang menjual merek yang sama dengan yang dimaksud oleh *franchisor*, bila memang ingin memakai merek yang sama. Oleh sebab itu, dapat dikatakan bahwa kewajiban perolehan pasokan tersebut tidak bersifat esensial bagi kepentingan waralaba dan tidak dapat dikecualikan.

2. Klausula pembatasan wilayah;

Dalam pasal 3 Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, *franchisor* menetapkan wilayah pada *franchisee* yaitu di sekitar jalan margonda Raya Depan Indomaret Universitas Gunadarma Depok. Peraturan KPPU tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Persaingan terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba mengecualikan klausula dimana pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada *franchisee* dalam rangka untuk membatasi kegiatan *franchisee* di dalam wilayah yang telah diperjanjikan, dalam rangka untuk membentuk sistem jaringan waralaba, kecuali bila dilakukan untuk membatasi pasar.

Dalam kasus ini, jelas *franchisor* melakukannya untuk menjamin terselenggaranya sistem waralaba Bila tidak dibagi dan banyak *franchisee* yang berada pada wilayah yang berdekatan, hal ini hanya akan mencegah

keberhasilan dari sistem waralaba itu sendiri. Dengan demikian, maka seharusnya klausula ini dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Persaingan.

3. Klausula larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba;

Dalam pasal 15 dan pasal 19 angka 2 Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, *franchisee*, berikut keluarganya dan karyawannya, tidak diperkenankan untuk bekerja atau memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha Kebab Turki Baba Rafi selama perjanjian ini berlaku dan dalam lima tahun setelah berakhirnya jangka waktu perjanjian ini, kecuali telah mendapatkan persetujuan dari *franchisor* sebelumnya. Larangan pelaksanaan kegiatan usaha sejenis dalam jangka waktu panjang dilarang KPPU karena dapat berakibat pada terhambatnya persaingan dan kemajuan teknologi. Namun bila persyaratan tersebut dilakukan dalam jangka waktu pendek, maka hal tersebut dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan.

Yang menjadi permasalahan utama adalah KPPU dalam peraturan KPPU tidak menetapkan secara pasti indikator jangka waktu yang panjang tersebut. Dalam Peraturan KPPU tersebut hanya kriteria yang dipakai untuk menetapkan jangka waktu tersebut, yaitu: teknologi produk waralaba, biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk waralaba, dan sifat produk waralaba. Dengan demikian, tidak jelas pula apakah waktu lima tahun itu adalah waktu yang panjang atau singkat, sehingga tidak jelas apakah hal ini dapat dikecualikan dari penerapan Undang-undang Persaingan atau tidak. Namun bila mengikuti batasan jangka waktu yang ditetapkan di Uni Eropa, yaitu satu tahun, jelas lima tahun merupakan jangka waktu yang panjang.

Oleh sebab itu, klausula yang secara pasti tidak dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan adalah klausula tentang pembatasan pasokan. Klausula tentang pembatasan wilayah dapat dikecualikan. Sedangkan klausula tentang larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya

perjanjian waralaba masih tidak dapat ditentukan secara pasti apakah dapat dikecualikan atau tidak.

Klausula-klausula lainnya, terutama yang mengatummengeni sistem waralaba dan HAKI, dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undnag Persaingan, seperti: kewajiban *franchisee* untuk menjaga kerahasiaan, nama baik, dan sistem usaha Kebab Turki Baba Rafi sebagaimana yang diatur dalam pasal 5 ayat 2; sertakewajiban *franchisee* untuk meminta persetujuan *franchisor* dala melakukan pengembangan dan penyempurnan kegiatan. Semua hal ini memang membatasi ruang gerak *franchisee* dalam melakukan kegiatan usahanya sehingga dapat dikatakan hal ini dapat membatasi persaingan antara *franchisor* dan *franchisee* sebagai sesama pelaku usaha. Akan tetapi, pembatasan tersebut sangat esensial dalam rangka menjamin reputasi dan identitas waralaba sehingga dapat dikecualikan.



BAB IV

PENUTUP

IV.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat penulis ambil dari uraian dalam bab-bab sebelumnya adalah:

1. Dengan diberlakukannya Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, maka perjanjian yang berkaitan dengan waralaba menjadi tidak dikecualikan secara mutlak oleh Undang-Undang Persaingan di Indonesia. Yang dapat dikecualikan hanya perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari *franchisor* kepada *franchisee*. Sedangkan tentang perjanjian yang dapat menyebabkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak termasuk yang dikecualikan.

Pengaturan mengenai adanya hal yang dikecualikan dan tidak sudah tepat karena:

- a. Adanya hal-hal tertentu yang tidak dikecualikan, yaitu klausula dalam perjanjian waralaba yang dapat memberi pengaruh buruk bagi persaingan, sudah tepat karena bila tidak dikecualikan akan bertentangan dengan asas dan tujuan yang dipegangnya. Tujuan utama diberlakukannya Hukum Persaingan Usaha adalah untuk mendorong adanya persaingan dan efisiensi ekonomi. Pengaturan mengenai waralaba dalam Hukum Persaingan Negara di Amerika Serikat, Uni Eropa, Australia dan Selandia Baru pun, tidak ada yang menyebutkan secara eksplisit bahwa ketentuan yang tercantum dalam Hukum Persaingan Usaha yang berlaku di Negara tersebut dikecualikan secara mutlak bagi perjanjian waralaba.
- b. Adanya hal-hal tertentu yang dikecualikan sudah tepat karena ketentuan/klausula dalam perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang

bersifat membatasi persaingan tersebut merupakan hal yang esensial untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba.

Memang ada beberapa negara tidak menerapkan pengecualian keberlakuan Hukum Persaingan Usaha terhadap perjanjian waralaba secara spesifik, seperti Amerika Serikat, Australia, dan New Zealand. Hal tersebut disebabkan karena sistem hukum yang dianutnya, yaitu *Common Law*. Sumber hukum yang utama dari sistem hukum *Common Law* adalah putusan hakim. Oleh sebab itu peraturan tentang pengecualian hukum persaingan usaha tidak terlalu diperlukan. Setiap kasus yang terjadi akan dilihat dan diperiksa secara khusus dengan mendasarkan pada putusan hakim sebelumnya. Namun di Indonesia, dan juga negara-negara penganut sistem hukum *civil law* lain seperti uni Eropa, sumber hukum utamanya adalah dari peraturan perundang-undangan. Dengan demikian, pengaturan tentang pengecualian keberlakuan hukum persaingan usaha diperlukan untuk menangani setiap kasus yang ada.

Walaupun pemberlakuan pengaturan tersebut secara umum sudah tepat. kenyataannya dalam pembuatan dan penjabaran ketentuan dalam peraturan KPPU tersebut masih terdapat beberapa kekurangan secara teknis. Hal itu meliputi pemilihan nama yang digunakan, yaitu Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba. Isi dari Peraturan KPPU tersebut lebih difokuskan kepada perjanjian waralaba saja, bukan perjanjian lain yang terkait dengan walaba seperti lisensi. Di samping itu, perihal perjanjian lisensi sendiri sudah diatur lebih lanjut dalam Peraturan KPPU tersendiri. Dengan demikian nama yang digunakan dapat mencerminkan ketidakkonsistenan . Selain itu juga terdapat kekurangan dalam acuan perumusan waktu yang diperbolehkan untuk menetapkan lamanya waktu yang diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba dalam suatu perjanjian waralaba.

2. Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi, terutama yang disepakati antara PT Baba Rafi Indonesia (*franchisor*) dengan Made Denny Mirama Sanjaya (*franchisee*) dengan jangka waktu efektif 3 Juli 2007 - 3 Juli 2012 harus memperhatikan pula Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba. Berdasarkan pedoman tersebut, perjanjian tersebut mengandung tiga klausula yang berpotensi menghambat persaingan dan perlu diperhatikan lebih lanjut, yaitu klausula mengenai pembatasan pasokan, klausula mengenai pembatasan wilayah, dan klausula larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Dari tiga klausula tersebut, klausula yang secara pasti tidak dapat dikecualikan dari Undang-Undang Persaingan adalah klausula tentang pembatasan pasokan karena dapat menghambat persaingan di tingkat pemasok. Klausula mengenai pembatasan wilayah dapat dikecualikan karena hal itu dilakukan untuk menjaga jaringan sistem waralaba. Sementara klausula tentang larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba masih tidak dapat ditentukan secara pasti apakah dapat dikecualikan atau tidak karena indikator jangka waktu panjang sebagaimana yang dimaksudkan di Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 6 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba masih tidak jelas.

IV.2 Saran

Dari kesimpulan di atas, maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan lebih lanjut, yaitu:

1. Sebaiknya Peraturan KPPU tersebut dibuat secara lebih jelas, terutama mengenai indikator jangka waktu panjang dalam penetapan klausula

larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba . Tidak cukup bila hanya dirumuskan mengenai kriteria saja. Bila dibuat secara lebih jelas, maka hal tersebut tidak hanya akan membantu KPPU dalam memeriksa perjanjian waralaba yang ada, tapi juga bagi pelaku usaha dalam membuat perjanjian warlaba sehingga dapat dikecualikan dan tidak dianggap melanggar Undang-Undang Persaingan.

2. Nama dari Peraturan KPPU tersebut sebaiknya diganti Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian Waralaba supaya lebih mencerminkan isi dari peraturan tersebut dan tidak ini menimbulkan ketidakkonsistenan dalam perumusan peraturan.
3. Untuk para pelaku usaha, sebaiknya dalam membuat perjanjian waralaba tetap diperhatikan klausula-klausula yang akan dirumuskan. Bila memang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat dan praktik monopoli, maka mereka dapat melanggar Undang-Undang Persaingan. Untuk hal-hal yang kurang jelas, seperti indikator jangka waktu panjang alam penetapan klausula larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba, maka pelaku usaha sebaiknya menghubungi KPPU untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut.

DAFTAR REFERENSI

I. BUKU

- Fahmi, Andi. *Et al. Hukum Persaingan Usaha antara Teks & Konteks*. Indonesia: Komisi Pengawas Persaingan Usaha, 2009.
- Hakim, Lukman. *Info Lengkap Waralaba*. Cet. I. Yogyakarta: Media Pressindo, 2008.
- Mamudji, Sri. *Et al. Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*. Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005.
- Marimbo, Rizal Calvary. *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise !*. Jakarta : Elex Media Komputindo, 2007.
- Saidin, H. OK. *Aspek hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*. Cet. 7. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sardjono, Agus. *Hukum Dagang*. Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia. 2004.
- Sari, Elsi Kartika dan Advendi Simanunsong .” Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat”, dalam *Hukum dalam Ekonomi*, Edisi II. Jakarta: Grasindo, 2008.
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji. *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009.
- Subekti. *Hukum Perjanjian*. Cet. 20. Jakarta: Penerbit Intermasa, 2004.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*. Edisi I. Cet. 6. Jakarta: Prenada Media Group, 2004.
- Toha, Kurnia, Ditha Wiradiputra, dan Freddy Harris. *Pengantar Hukum Persaingan Usaha Indonesia*, Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2008.
- Usman, Rachmadi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama, 2004.

II. SERIAL

Artikel Jurnal

Malik, Camelia. “Impikasi Hukum Adanya Globalisasi Bisnis Franchise”. *Jurnal Hukum*, Nomor 1. Volume 14 (14 Januari 20117).

III. SKRIPSI DAN THESIS

Najla, Hasnah. “Analisis Yuridis mengenai Tanggung Jawab Hukum terhadap Perjanjian Waralaba menurut PERATURAN PEMERINTAH No.42 tahun 2007 mengenai Waralaba (Studi pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)”. Skripsi SI Hukum. Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2009.

Safitri, Fahriza Nurul. “Tinjauan Yuridis: Perbandingan Pelaksanaan Perjanjian Waralaba di Indonesia Sebelum dan Setelah Terbitnya Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”. Skripsi Sarjana Hukum UI. Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2010.

Santoso, Wincent Adiputra. “Klausul Anti Persaingan dalam Perjanjian Lisensi”. Skripsi SI Hukum. Depok: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2010.

Yahya, Elfiera Juwita. “Perjanjian Waralaba Ditinjau dari Peraturan di Bidang Waralaba dan Peraturan di Bidang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat: Studi Perjanjian Waralaba di PT.X)”. Thesis Program Studi Magister Kenotariatan. Depok: Fakultas Hukum, 2009.

IV. PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Indonesia.,. *Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945*.

_____. *Undang-Undang Desain Industri*. UU Nomor 31 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 243, TLNRI Nomor 4465.

_____. *Undang-Undang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu*, UU Nomor 32 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 244, TLNRI Nomor 4046.

_____. *Undang-Undang Hak Cipta*, UU Nomor 19 Tahun 2002, LNRI Tahun 2002 Nomor 85, TLNRI Nomor 4220.

_____. *Undang-Undang Koperasi*. UU Nomor 25 Tahun 1992. LNRI Tahun 1992 Nomor 116. TLNRI Nomor 3502.

- _____. *Undang-Undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, UU No. 5 Tahun 1999, LN No. 33 Tahun 1999, TLN No. 3817.
- _____. *Undang-Undang Merek*, UU Nomor 15 Tahun 2001, LNRI Tahun 2001 Nomor 110, TLNRI Nomor 4131.
- _____. *Undang-Undang Paten*, UU Nomor 14 tahun 2001, LNRI Tahun 2001 Nomor 109, TLNRI Nomor 4130.
- _____. *Undang-Undang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan*, UU Nomor 12 Tahun 2011, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 82, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5234).
- _____. *Undang-Undang Perlindungan Varietas Tanaman*, UU Nomor 29 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 241, TLNRI Nomor 4043.
- _____. *Undang-Undang Rahasia Dagang*, UU Nomor 30 Tahun 2000, LNRI Tahun 2000 Nomor 242, TLNRI Nomor 4044.
- _____. *Undang-Undang Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, UU Nomor 20 tahun 2008, LNRI Tahun 2008 Nomor 93, TLNRI Nomor 4866.
- Presiden Republik Indonesia. *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No. 42 tahun 2007. LNRI Tahun 2007 Nomor 90. TLNRI Nomor 4742.
- Menteri Perdagangan Republik Indonesia. *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia tentang Penyelenggaraan Waralaba*, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008.
- Komisi Pengawas Persaingan Usaha. *Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual*. Peraturan KPPU Nomor 2 Tahun 2009.
- _____. *Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba*. Peraturan KPPU Nomor 6 Tahun 2009

V. PUBLIKASI ELEKTRONIK

Artikel Surat Kabar / Majalah Online:

Yoz. *Pedoman KPPU Soal Waralaba Dikritik Pengusaha Franchise*, Dalam <http://202.153.129.35/berita/baca/hol22053/pedoman-kppu-soal-waralaba-dikritik-pengusaha-ifranchisei>. Diakses pada Jumat 22 Juli 2011, pukul 19.15 WIB.

M-7. *Pedoman KPPU Terkait Waralaba Masih Menuai Kecaman*. Dalam <http://hukumonline.com/berita/baca/hol22715/pedoman-kppu-terkait-waralaba-masih-menuai-kecaman>, Diakses pada 22 Juli 2011, pukul 19.34 WIB.

Administrator, “Pemerintah Belum Keluarkan Tiga Paket UU HAKI”, <http://m.hukumonline.com/berita/baca/hol1833/pemerintah-belum-keluarkan-pp-tiga-paket-uu-haki>, Diakses pada hari Sabtu, 1 Oktober 2011, pukul 21.05 WIB.

MVT. “Daya Ikat Peraturan KPPU Dipersoalkan”, <http://hukumonline.com/berita/baca/lt4d82b12e0951f/daya-ikat-peraturan-kppu-dipersoalkan>. Diakses pada Kamis, 17 November 2011, pukul 18.06 WIB

Artikel di Website

Administrator. *Info Franchise: Overview*. Dalam <http://www.babarafi.com/index.php/p/r/info/overview>. Diakses pada 4 Agustus 2011, pukul 20.03 WIB.

Gunawan Widjaja. “Franchise dalam Prespektif Hak Kekayaan Intelektual”, <http://salamfranchise.com/2008/04/08/franchise-dalam-perspektif-hak-kekayaan-intelektual/>. Diakses pada 30 September 2011, pukul 22.00 WIB.

Administrator, “Pengertian Kekayaan Intelektual dan Hak Kekayaan Intelektual”, <http://bima.ipb.ac.id/~haki/home.php?kiri=Pengertian%20HAKI>, Diakses pada hari Sabtu, 1 Oktober 2011, pukul 21.00 WIB.

Administrator, “Nama Dagang/Usaha”<http://portalukm.com/siklus-usaha/persiapan/nama-dagangusaha/>. Diakses pada 1 Oktober 2011, pukul 21.23 WIB.

Administrator. “Asas-Asas Hukum di Indonesia”,
<http://www.scribd.com/doc/22899470/asas-asas-hukum-di-Indonesia>.

Diakses pada Jumat, 9 Desember 2011 pukul 20.45 WIB.

Hapka Kurniawan, “Perbandingan Sistem Hukum Civil Law dan Common Law”, dalam <http://id.shvoong.com/law-and-politics/law/1955986-perbandingan-sistem-hukum-civil-law/>. Diakses pada Jumat, 9 Desember 2011, pukul 21.05 WIB.

Administrator, “Sistem Hukum Anglo Saxon”, <http://id.shvoong.com/law-and-politics/law/2223074-sistem-hukum-anglo-saxon/#ixzz1gEtNAvZs>. Diakses pada Jumat, 9 Desember 2011, pukul 21.10 WIB.

Publikasi Lembaga

Administrator, “About Us”, <http://www.comcom.govt.nz/about-us/>. Diakses pada 7 Oktober, pukul 19.00 WIB.

European Commission. “Competition Policy in Europe”. dalam http://ec.europa.eu/competition/publications/brochures/rules_en.pdf. Diakses pada Jumat, 14 Oktober 2011, pukul 16.33 WIB.

Administrator. “*Legislation*”.
<http://www.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/3653>. Diakses pada Jumat, 14 oktober 2011, pukul 17.00 WIB.

Administrator, “*Role and Activities*”,
<http://www.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/54137>. Diakses pada Jumat, 14 oktober 2011, pukul 17.10WIB.

European Union, “Consolidated Version of The Treaty on The Functioning of European Union”, dalam <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:en:PDF>, Diakses pada Jumat, 14 Oktober 2011, pukul 17.30 WIB.

European Commission, “Guidelines on Vertical Restraints”. dalam http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf. Diakses pada Minggu 16 Oktober 2011, pukul 14.45 WIB.

<http://www.kppu.go.id/docs/Perkom/2009/NOMOR%2002%202009%20PEDO%20MAN%20PENGEQUALIAN%20PENERAPAN%20UU%20NO%205%201999.pdf>. Diunduh pada Kamis 17 November 2011, pukul 20.00 WIB.

Jurnal Online

Robert T. Joseph, “Antitrust Law, Franchising, and Vertical Reastraints”, dalam *Franchise Law Journal*, Volume 31, Nomor 1, 2011, yang dimuat dalam http://www.snrdenon.com/pdf/FLJ_sum11v31n1_Joseph1.pdf. Diakses pada Rabu, 12 oktober 2011, pukul 23.00 WIB.

John Land, Leela Cejnar and Erica Tromp, “Franchises and Competition Law”, dalam *New Zealand Law Journal*, September 2009, yang dimuat dalam http://www.kensingtonswan.com/Publications/Competition%20&%20Consumer/Franchises_and_competition_law.pdf. Diakses pada Minggu 16 Oktober 2011, pukul 16.00 WIB.

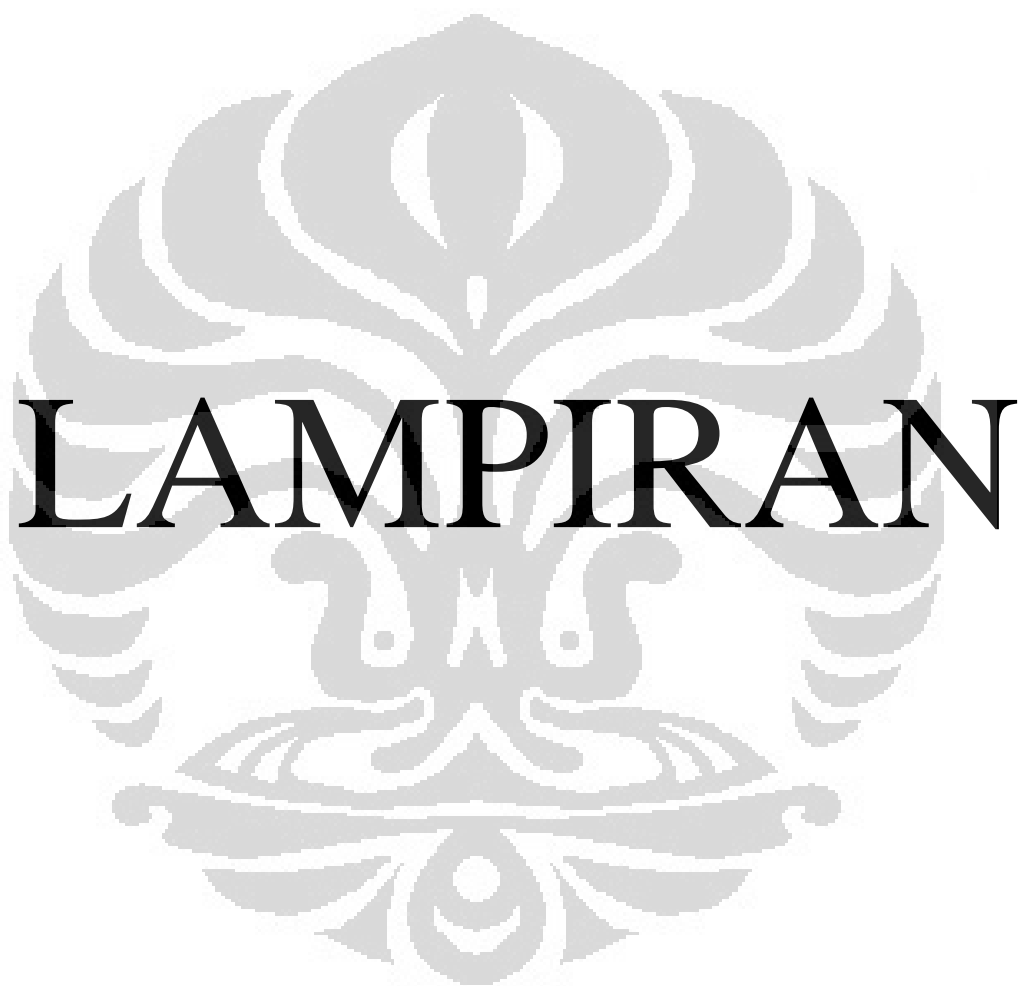
Istilah dalam Koleksi Referensi Online

Administrator. “West’s Encyclopedia of American Law: Antitrust Law” dalam <http://iris.nyit.edu/~shartman/mba0101/trust.htm>. Diakses pada Rabu 12 Oktober 2011, pukul 20.00 WIB.

VI. SLIDE MS. POWER POINT

Oppusunggu, Yu Un. “Transaksi Bisnis Internasional: Waralaba”. *slide* presentasi yang digunakan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia. (Depok, 23 April 2009).

Tim Pengajar Mata Kuliah Kapita Selektta Hukum Perdata, “Waralaba (Franchise) dan Lisensi Merek”. *slide* presentasi yang digunakan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Depok, 2011.



PERJANJIAN WARALABA KEBAB TURKI BABA RAFI

PERJANJIAN WARALABA (selanjutnya disebut sebagai "Perjanjian") ini dibuat di Surabaya pada hari ini Selasa tanggal Tiga, bulan Juli, tahun Dua Ribu Tujuh (03/07/2007), selanjutnya disebut sebagai "Tanggal Berlaku". dengan pihak-pihak sebagai berikut.

1. PT. Baba Rafi Indonesia, beralamat kantor di Jl. Ruko Manyar Garden Regency Kav. 30 Jl. Nginden Semolo 109 Surabaya, Dengan NPWP nomor 02.607.066.4-606.000, dan SIUP nomor 50316677A/436.5.9/2006, dengan Hendy Setiono dan Nilamsari selaku pemilik PT. Baba Rafi Indonesia, selanjutnya disebut sebagai *FRANCHISOR*;
2. Made Denny Mirama Sanjaya, beralamat di Jl. A M D VIII / 44 A RT 09 / RW 01 Lenteng Agung Jakarta Selatan, dengan nomor KTP 09.5309.140582.7003, selanjutnya disebut sebagai *FRANCHISEE*;

FRANCHISEE dengan ini mengakui bahwa Perjanjian Waralaba ini disertai oleh Penawaran Waralaba yang telah diterima oleh *FRANCHISEE*. Selain itu *FRANCHISEE* mengakui telah membaca dan mengerti syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan serta istilah yang digunakan pada Penawaran Waralaba.

FRANCHISOR dan *FRANCHISEE* menerangkan dan menyatakan hal-hal sebagai berikut.

- a. Bahwa *FRANCHISOR* adalah pemilik usaha KEBAB TURKI BABA RAFI, yaitu usaha makanan yang dikelola dengan suatu format dan teknik manajemen serta dengan metode, prosedur, standar, dan teknik mengolah dengan menggunakan peralatan standar KEBAB TURKI BABA RAFI dan perangkat-perangkat pendukung lain yang dijalankan sedemikian rupa, sehingga dapat diperoleh hasil dengan kualitas relatif baik dan dalam waktu relatif singkat.
- b. Bahwa *FRANCHISEE* adalah pengusaha yang bermaksud mendapatkan hak dari *FRANCHISOR* untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI dengan status pelaksana harian Outlet milik pusat sebagaimana dimaksud dalam huruf a. sesuai dengan syarat-syarat yang ditentukan oleh *FRANCHISOR*.

FRANCHISEE untuk menjalankan usaha **KEBAB TURKI BABA RAFI** tersebut dengan mengindahkan syarat-syarat yang akan ditentukan oleh *FRANCHISOR* dan disepakati oleh *FRANCHISEE*.

Sehubungan dengan hal-hal sebagaimana diuraikan di atas, maka kedua belah pihak telah sepakat untuk dan dengan ini mengadakan perjanjian waralaba dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut.

Pasal 1

RUANG LINGKUP

W
Dir

Ruang lingkup perjanjian ini meliputi hak penggunaan usaha makanan **KEBAB TURKI BABA RAFI** yang dikelola dengan suatu format dan teknik manajemen serta dengan metode, prosedur, standar, dan teknik mengolah dengan menggunakan peralatan standar **KEBAB TURKI BABA RAFI** dan perangkat-perangkat pendukung lain yang dijalankan sedemikian rupa, sehingga dapat diperoleh hasil dengan kualitas relatif baik dan dalam waktu relatif singkat, yang telah diberikan *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* untuk jangka waktu 5 (lima) tahun dan saling tunduk pada persyaratan, ketentuan dan ketetapan yang dituangkan dalam perjanjian ini.

Pasal 2

DEFINISI

PARA PIHAK sepakat untuk menggunakan dan atau menafsirkan definisi dan pengertian-pengertian, istilah-istilah yang dipergunakan dalam perjanjian ini sebagai berikut.

I. **WARALABA (*FRANCHISING*)**

Adalah suatu bentuk kerjasama dimana Pemberi Waralaba (*FRANCHISOR*) memberikan ijin kepada Penerima Waralaba (*FRANCHISEE*) untuk menggunakan hak intelektualnya, seperti nama, merek dagang, produk, jasa, dan sistem operasi usahanya, dimana sebagai timbal balik, penerima waralaba membayar suatu jumlah nilai seperti *FRANCHISE FEE*, *ROYALTY FEE* atau *fee* lainnya.

2. *FRANCHISOR* (Pemberi Waralaba)

Adalah Badan Usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya, dalam hal ini adalah PERUSAHAAN PEMBERI WARALABA.

3. *FRANCHISEE* (Penerima Waralaba)

Adalah Badan Usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas yang dimiliki *FRANCHISOR* (Pemberi Waralaba).

4. KEBAB TURKI BABA RAFI

Adalah merek dagang yang terdaftar pada Departemen Kehakiman dan Hak Kekayaan Intelektual, khususnya Direktorat Jenderal Hak dan Kekayaan Intelektual (DJHKI) atas nama Hendy Setiono. Sehingga Hak merek tersebut dilindungi oleh Undang – undang Negara Republik Indonesia No. 15 Tahun 2001 tentang MEREK dan menjadi dasar pengelolaan usaha (*franchise*) KEBAB TURKI BABA RAFI.

5. *INVESTATION FEE*

Adalah biaya *FRANCHISEE FEE* dimana *commitment fee* telah termasuk didalamnya, dalam hal ini merupakan kewajiban yang harus dibayar oleh *FRANCHISEE* kepada *FRANCHISOR*.

6. *FRANCHISE FEE* (Imbalan perolehan Hak Waralaba)

Adalah kontribusi biaya dari Penerima Waralaba (*FRANCHISEE*) kepada Pemberi Waralaba (*FRANCHISOR*), sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual Pemberi Waralaba (*FRANCHISOR*) dalam kurun waktu tertentu. *FRANCHISE FEE* lazim juga disebut *One Time Fee* mengingat bahwa pembayaran kewajiban yang dibayarkan dimuka dan hanya dibayarkan untuk satu kali bentuk hak yang diterima untuk jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan.

7. *ROYALTY FEE* (Imbalan atas jasa bimbingan usaha yang berkesinambungan)

Adalah kompensasi terhadap jasa, dukungan, dan bimbingan usaha. Penentuan nilai kewajiban *ROYALTY FEE* diperhitungkan dari prosentasi total perolehan pendapatan usaha yang dihasilkan oleh Outlet KEBAB TURKI BABA RAFI.

8. PENJUALAN KOTOR (*Gross Sales*)

Adalah nilai total pendapatan/penjualan (*Gross Sales*) yang diperoleh *FRANCHISEE* dari KEBAB TURKI BABA RAFI, termasuk semua hasil penjualan produk dan biaya layanan yang ditransaksikan di dalam Outlet, tidak termasuk pengembalian uang atau transaksi batal atau retur jual, dan potongan harga.

9. HAK EKSKLUSIF

Adalah hak yang diberikan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* untuk menjadi perwakilan tunggal waralaba di lokasi usaha yang telah disepakati bersama.

10. *MASTER FRANCHISE*

Adalah perwakilan *FRANCHISOR* yang mengelola bisnis KEBAB TURKI BABA RAFI untuk area tertentu

Pasal 3

PEMBERIAN LISENSI DAN HAK EKSKLUSIF

1. *FRANCHISOR* dengan ini telah memberikan kepada *FRANCHISEE* sebagaimana *FRANCHISEE* telah menerima dari *FRANCHISOR*, hak eksklusif untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI, yang dalam Perjanjian ini khusus berlokasi di area sekitar Jl. Margonda Raya Depan Indomart Unv. Gunadarma Depok, selanjutnya disebut juga Lokasi Usaha, dengan format Type 2 (Booth), teknik manajemen, metode, standar prosedur dan teknik yang ditentukan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* dan *FRANCHISEE* menerima dan setuju untuk terikat oleh dan untuk melaksanakan semua kewajiban sebagaimana diatur dalam Perjanjian ini dan jangka waktu serta syarat-syarat sebagaimana ditetapkan dalam Perjanjian untuk memiliki dan mengoperasikan secara eksklusif.

2. Untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu), *FRANCHISEE* wajib menyediakan sebuah tempat dengan ukuran sekurang-kurangnya 3 m² (tiga meter persegi) atas biaya sendiri.
3. Dalam evaluasi area disesuaikan antara kapasitas pasar dengan jumlah armada Outlet statis. Apabila kapasitas pasar mempunyai potensi penambahan armada, pemegang area disarankan untuk menambah armada. Pembagian area tersebut tidak termasuk dalam program *café* atau *Restaurant* khususnya di jalan-jalan utama.
4. Lokasi usaha adalah daerah operasional eksklusif sebuah Outlet KEBAB TURKI BABA RAFI dimana *FRANCHISOR* tidak akan memberikan lisensi baru untuk membuka Outlet Kebab lainnya di dalam 1 (satu) daerah eksklusif sebagaimana yang telah disepakati dalam perjanjian ini, yakni dalam radius 1 km dari lokasi usaha, yang terletak di jalan **Jl. Margonda Raya Depan Indomart Unv. Gunadarma Depok** kepada pihak lain selain *FRANCHISEE*.

Pasal 4

Kewajiban *FRANCHISOR*

1. Menyiapkan bahan baku utama : Roti Burger, Roti Hotdog, Roti Double Hot Burger, Tortila, Daging Kebab, Daging Burger (Sapi, Ayam, Mini, Crispy), Sosis Sapi, Saos Tomat, Saos Sambal, Mayonaise, Keju dan bahan baku lainnya yang dapat disuplai dari pusat maupun dari *MASTER FRANCHISE* sesuai dengan peraturan distribusi yang berlaku
2. Menyiapkan sarana penjualan, Outlet penjualan dan peralatan memasak serta bahan baku awal sesuai dengan standar yang berlaku.
3. Memberikan pengetahuan atau pelatihan (*training*) proses memasak kepada karyawan *FRANCHISEE* dan menjamin karyawan tersebut siap kerja dan memenuhi standar keahlian KEBAB TURKI BABA RAFI .
4. Memberikan konsep pemasaran dan pengembangan usaha.
5. Melakukan evaluasi kerja terhadap usaha KEBAB TURKI BABA RAFI dari *FRANCHISEE* melalui sistem audit berkala, minimal satu tahun sekali.

Pasal 5

Kewajiban FRANCHISEE

1. Bersemangat dan serius dalam usaha penjualan produk KEBAB TURKI BABA RAFI.
2. Menerima, melaksanakan dan menjaga kerahasiaan serta nama baik sistem usaha KEBAB TURKI BABA RAFI.
3. Membuat laporan usaha dan keuangan setiap bulan serta melaporkannya kepada manajemen PT. Baba Rafi Indonesia sesuai peraturan yang tertera di *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku.
4. Menyediakan dana untuk semua aktivitas usaha.
5. Membayarkan *ROYALTY FEE* / bisnis setiap bulannya sesuai dengan tabel yang tertera di *Standard Operating Procedure* (SOP) atau *software* yang disediakan manajemen Kebab Turki.

Pasal 6

Kewajiban Terhadap Jalannya Usaha

1. Pemakaian nama (merk) "KEBAB TURKI BABA RAFI".
2. Bahan baku utama untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI wajib dibeli dari *FRANCHISOR* yang dalam aplikasinya melalui *MASTER FRANCHISE* wilayah yang ditentukan *FRANCHISOR*.
3. Pembungkus dari *FRANCHISOR* dan atau dari *FRANCHISEE* dengan desain yang harus disetujui *FRANCHISOR*.
4. Mengikuti aturan yang tertera pada *Standard Operating Procedure* (SOP) yang mencakup semua arahan dalam menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sesuai dengan tipe yang telah disepakati.
5. Desain Outlet sesuai dengan standar *FRANCHISOR*.
6. Setiap melakukan pengembangan dan penyempurnaan kegiatan wajib dimintakan persetujuan dari *FRANCHISOR* (membuka lokasi baru dan menambah Outlet jual, inovasi marketing)

Pasal 7

Sarana Usaha KEBAB TURKI BABA RAFI

1. Untuk dapat menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI yang diperjanjikan dalam perjanjian ini, *FRANCHISOR* akan meminjamkan kepada *FRANCHISEE* sarana usaha KEBAB TURKI BABA RAFI yang berstatus pinjam pakai antara lain Alat Pemanggang Kebab (*Burner*), buku *Standard Operating Procedure (SOP)*.
2. Semua biaya yang timbul untuk perawatan dan perbaikan serta *up grade* atas sarana usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu) dilakukan oleh *FRANCHISEE*.
3. Semua sarana usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu) wajib dikembalikan dalam keadaan baik oleh *FRANCHISEE* kepada *FRANCHISOR* dalam jangka waktu selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari terhitung sejak berakhirnya atau diakhirinya perjanjian ini menurut ketentuan yang tercantum dalam perjanjian.

Pasal 8

Jangka Waktu Perjanjian

1. Perjanjian ini berlaku untuk jangka waktu lima tahun lamanya terhitung mulai tanggal 03 bulan Juli tahun (2007) dan karenanya akan berakhir pada tanggal 03 bulan Juli tahun (2012), kecuali berakhir atau diakhiri sebelumnya berdasarkan alasan-alasan yang diatur dalam perjanjian ini.
2. Jangka waktu perjanjian sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu) dapat diperpanjang oleh *FRANCHISEE* dengan memberitahukan secara tertulis kepada *FRANCHISOR* selambat-lambatnya tiga bulan sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian yang ditentukan dalam ayat 1 (satu).
3. Keterlambatan perpanjangan kontrak kerjasama yang melebihi batas-batas dalam ayat 2 (dua), maka perjanjian ini berakhir dengan sendirinya terhitung sejak berakhirnya perjanjian ini sesuai yang termaktub dalam ayat 1 (satu). Apabila terjadi perjanjian kerjasama baru maka *FRANCHISEE* berstatus sebagai calon *FRANCHISEE* baru.
4. Dengan adanya perpanjangan perjanjian kerjasama, maka *FRANCHISEE* hanya diwajibkan membayar *FRANCHISEE FEE* yang berlaku pada saat ditandatanganinya perjanjian kerjasama baru tersebut dan aturan-aturan yang berlaku mengikuti perjanjian kerjasama yang baru.

Pasal 9
INVESTATION FEE

Atas pemberian hak untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 di Lokasi Usaha, dengan ini akan membayarkan kepada *FRANCHISOR*, *INVESTATION FEE* sebesar Rp 70.000.000 (Tujuh Puluh Juta Rupiah) yang dijadwalkan pembayarannya secara bertahap yaitu :

1. Pembayaran *commitment fee* sebesar Rp. 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah).
2. Pembayaran pertama sebesar 70% dari total nilai investasi sebesar Rp. 49.000.000,- (Empat Puluh Sembilan Juta Rupiah) dikurangi *commitment fee* Rp 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah), yaitu sebesar Rp 44.000.000,- (Empat Puluh Empat Juta Rupiah) yang dibayarkan tepat pada saat penandatanganan *agreement franchise*.
3. Pembayaran kedua sebesar 30% dari total nilai investasi sebesar Rp. 21.000.000 (Dua Puluh Satu Juta Rupiah) yang dibayarkan paling lambat satu hari setelah opening Outlet *FRANCHISEE*.

Atas penerimaan uang akan diberikan tanda penerimaan (kuitansi) yang sah dari *FRANCHISOR*.

Pasal 10
FRANCHISE FEE

INVESTATION FEE yang dimaksud dalam Pasal 9 salah satunya terdiri atas *FRANCHISE FEE*. *FRANCHISE FEE* dibayarkan setiap kali jangka waktu perjanjian kerjasama dan besarnya sesuai dengan ketentuan baru yang berlaku pada perjanjian baru nantinya.

Pasal 11
ROYALTY FEE

Selain membayar *FRANCHISE FEE* sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10, *FRANCHISEE* wajib membayar kepada *FRANCHISOR* *ROYALTY FEE* sebesar 5% dari penghasilan kotor, dalam menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sesuai dengan tabel Pembayaran *Royalty* yang telah diberikan selambat-lambatnya setiap tanggal 8 (delapan). Keterlambatan atau kelalaian terhadap kewajiban tersebut diatas akan dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Pasal 12

Laporan Usaha dan Keuangan

1. *FRANCHISEE* wajib membuat laporan usaha dan keuangan harian dalam menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFI sesuai dengan form yang diberikan oleh *FRANCHISOR*.
2. Laporan Usaha dan Keuangan harian seperti yang dimaksud dalam ayat 1 (satu) tersebut wajib dilaporkan kepada *FRANCHISOR* setiap bulan sekali selambat-lambatnya tanggal 8 (delapan) bulan berikutnya.
3. Laporan usaha dan keuangan yang diberikan *FRANCHISEE* kepada *FRANCHISOR* wajib dilampirkan bukti transfer pembayaran *ROYALTY FEE* dari pihak bank ke rekening *FRANCHISOR* yang telah ditunjuk.

Pasal 13

Recruitment dan Training

1. *FRANCHISOR* akan melakukan *recruitment* dan *training* untuk karyawan awal yang akan ditempatkan sebagai operator usaha KEBAB TURKI BABA RAFI di Lokasi Usaha.
2. Segala biaya yang timbul dalam menjalankan usaha waralaba dalam melakukan *training* dan setelah beroperasinya Lokasi Usaha, seperti gaji, transportasi, makan, indeks operator ditanggung dan dibayar oleh *FRANCHISEE*.
3. *FRANCHISOR* akan melakukan *training* kepada operator usaha (termasuk juga untuk *FRANCHISEE*) untuk produk baru, standarisasi, dan lain-lain serta menanggung segala biaya yang terjadi atasnya.

Pasal 14

Audit Pusat

FRANCHISOR dalam fungsi kontrolnya melakukan evaluasi setiap bulan berhak melakukan audit dalam jangka waktu minimal satu tahun sekali untuk mengetahui kinerja *FRANCHISEE* dalam menjalankan bisnis KEBAB TURKI BABA RAFI. *Procedure audit* yang meliputi *audit outlet* dan *audit management* akan mengikuti peraturan yang berlaku.

Pasal 15

Larangan Menjalankan Usaha Lain

FRANCHISEE dan atau keluarganya meliputi orang tua, anak, saudara dan atau dari karyawannya tidak diperkenankan bekerja pada atau memiliki usaha lain yang sejenis dengan usaha yang menjadi obyek perjanjian ini kecuali untuk itu *FRANCHISEE* telah mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari *FRANCHISOR* dan dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh *FRANCHISOR*.

Pasal 16

Larangan Melakukan Inovasi Mandiri

FRANCHISEE tidak diperkenankan melakukan inovasi usaha seperti penambahan menu baru, memakai desain karya pribadi, membuat komposisi yang berbeda dari standar yang telah dibakukan dalam *Standard Operating Procedure (SOP)*, kecuali untuk itu *FRANCHISEE* telah mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari *FRANCHISOR* dan dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh *FRANCHISOR*.

Pasal 17

Larangan Penggunaan Tempat Usaha

FRANCHISEE dilarang menggunakan tempat usaha **KEBAB TURKI BABA RAFI** dalam Lokasi Usaha untuk melakukan perbuatan yang bertentangan dengan kesusilaan dan atau yang bersifat melawan hukum.

Pasal 18

Larangan Menggunakan Merek/Nama **KEBAB TURKI BABA RAFI**

1. *FRANCHISEE* dilarang:

- a. Menggunakan kata-kata "**KEBAB TURKI BABA RAFI**", kata "**KEBAB TURKI**", kata "**BABA RAFI**" atau kata-kata lainnya yang sama pada pokok atau keseluruhannya untuk usaha lain selain usaha **KEBAB TURKI BABA RAFI** yang diperjanjikan berdasarkan perjanjian ini.

- b. Mengajukan permohonan pendaftaran merek yang mengandung kata-kata “KEBAB TURKI BABA RAFI”, kata “KEBAB TURKI”, kata “BABA RAFI” atau kata-kata lainnya yang sama pada pokok atau keseluruhannya untuk usaha lain selain usaha KEBAB TURKI BABA RAFI yang diperjanjikan berdasarkan perjanjian ini.
 - c. Mendirikan perusahaan, perseroan, organisasi, dan atau lembaga yang namanya mengandung kata-kata “KEBAB TURKI BABA RAFI”, kata “KEBAB TURKI”, kata “BABA RAFI” atau kata-kata lainnya yang sama pada pokok atau keseluruhannya untuk usaha lain selain usaha KEBAB TURKI BABA RAFI yang diperjanjikan berdasarkan perjanjian ini.
2. Larangan sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 (satu) berlaku terhadap *FRANCHISEE* baik selama berlangsung maupun sesudah berakhirnya masa perjanjian ini.

Pasal 19

Larangan Pengalihan Hak

1. *FRANCHISEE* tidak diperkenankan untuk mengangkat atau mengalihkan hak yang diperoleh berdasarkan perjanjian ini kepada pihak lain, baik untuk sebagian maupun seluruhnya, kecuali dengan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari *FRANCHISOR* serta dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *FRANCHISOR* dan *FRANCHISEE*. Adapun salah satu syarat diperbolehkannya, *FRANCHISEE* mengalih tangankan Bisnis KEBAB TURKI BABA RAFI adalah :
 - a. *FRANCHISEE* meninggal dunia.
 - b. *FRANCHISEE* dengan kesibukannya merasa belum mampu untuk menjalankan bisnis ini secara individu sehingga diperlukan pihak lain untuk dapat menjalankannya.

2. Selama perjanjian ini berlaku dan dalam lima tahun setelah berakhirnya jangka waktu perjanjian ini, *FRANCHISEE* tidak diperkenankan untuk :
- Melakukan kegiatan usaha sejenis dengan usaha yang diberikan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* berdasarkan perjanjian ini.
 - Bekerjasama dengan pihak lain untuk melakukan kegiatan usaha sejenis dengan usaha yang diberikan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* berdasarkan perjanjian ini. Memiliki saham dalam perusahaan lain yang melakukan kegiatan usaha sejenis dengan usaha yang diberikan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* berdasarkan perjanjian ini.
 - Menunjuk pihak lain untuk melakukan kegiatan usaha sejenis dengan usaha yang diberikan oleh *FRANCHISOR* kepada *FRANCHISEE* berdasarkan perjanjian ini.

Pasal 20

Ongkos Penagihan

Jika *FRANCHISEE* sengaja atau tidak sengaja lalai membayar apa yang harus dibayar olehnya berdasarkan perjanjian ini, maka segala biaya penagihan baik di dalam maupun di luar pengadilan, termasuk juga komisi *advokat* yang disertai tugas penagihan itu harus dipikul dan dibayar oleh *FRANCHISEE*.

Pasal 21

Kewajiban Terhadap Pemerintah

FRANCHISEE wajib menanggung sendiri semua biaya-biaya yang timbul dalam menjalankan perjanjian ini, seperti kewajiban membayar retribusi reklame. Dan juga kewajiban lain terhadap Pemerintah, yang timbul dari aktivitas bisnis *FRANCHISEE* sendiri di luar kebijakan *FRANCHISOR*.

Pasal 22

Berakhirnya Perjanjian

- Perjanjian ini dapat diakhiri secara sepihak oleh salah satu pihak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang termaktub dalam perjanjian ini tanpa memerlukan bantuan dari pengadilan, dan untuk maksud ini kedua belah pihak setuju dan sepakat untuk melepaskan ketentuan Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

2. Yang dimaksud dengan pengakhiran perjanjian ini adalah bilamana **PARA PIHAK** karena sesuatu hal dan lainnya yang memutuskan untuk tidak memperpanjang kembali jangka waktu perjanjian ini yang terjadi sebelum periode masa perjanjian ini berakhir. Perjanjian ini dapat pula berakhir sewaktu-waktu atas terjadinya kejadian-kejadian tersebut di bawah ini:

- a. Salah satu pihak dalam perjanjian lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai isi perjanjian ini.
- b. Salah satu pihak dengan suatu putusan pemerintah telah dicabut izin usahanya sehingga tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan isi perjanjian ini.
- c. Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu dinyatakan telah berhenti melakukan kegiatan usahanya dan yang telah dinyatakan bangkrut atau pailit.
- d. Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu, atas seluruh atau sebagian harta tetapnya yang merupakan hartanya yang paling esensial telah dirampas atau telah disita sehingga secara wajar tidak dimungkinkannya lagi memenuhi kewajiban-kewajibannya dalam perjanjian.

3. Perjanjian ini dapat pula berakhir setiap saat atas kehendak kedua belah pihak atau dengan alasan-alasan bahwa salah satu pihak tidak mampu melaksanakan dan atau melanggar ketentuan perjanjian ini dan berdampak langsung pada kemampuan perolehan penjualan yang telah ditetapkan bersama dan telah mengganggu kelancaran tugas pihak yang lain. Dan pemutusan perjanjian seperti ini akan tetap mengacu pada suatu jangka waktu (*Opzeging Termijn*) yaitu suatu tenggang waktu yang mewajibkan dari salah satu pihak yang ingin memutuskan perjanjian ini untuk memberitahukan kepada pihak lainnya tentang maksud penghentian perjanjian ini dan persetujuannya dalam jangka waktu 60 (enam puluh) hari kalender sebelum tanggal efektif diakhirinya perjanjian ini.

4. Pengakhiran perjanjian yang disebabkan karena pelanggaran ketentuan perjanjian dilakukan melalui tata cara pemberitahuan secara tertulis dan dimulai dengan pemberitahuan pelanggaran pertama dan maksimal hingga pelanggaran ke tiga tanpa adanya suatu usaha perbaikan terhadap pelanggaran. Dan setelah diterbitkannya surat pemberitahuan pelanggaran ke tiga dalam waktu terhitung 30 (tiga puluh) hari kalender tidak juga dilaksanakannya perbaikan dan atau penyelesaian antara kedua belah pihak, maka perjanjian ini dapat diakhiri dengan ketentuan tenggang waktu pengakhiran perjanjian yang telah ditetapkan.

Pasal 23

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Atas opsi dari *FRANCHISEE*, apapun perselisihan yang timbul dari atau berhubungan dengan Perjanjian ini termasuk pertanyaan-pertanyaan mengenai eksistensi, validitas atau pengakhiran, dapat ditunjuk dengan pemberitahuan tertulis dari *FRANCHISEE* kepada pihak lain atau para pihak untuk akhirnya diatasi dengan penyelesaian secara musyawarah.
2. Para pihak sepakat bahwa semua bisnis memiliki resiko. Oleh karena itu para pihak sepakat untuk tidak saling menuntut/menyalahkan apabila Outlet waralaba tidak berhasil dalam operasionalnya, setelah semua ketentuan-ketentuan dalam perjanjian kerja ini dilakukan secara sungguh-sungguh dan maksimal.
3. Dalam hal bahwa penyelesaian secara baik-baik gagal, maka kedua belah pihak memilih domisili yang umum dan tetap di Kantor Panitera Pengadilan Negeri Jakarta dimana usaha ini dilaksanakan.

Pasal 24

KEADAAN MEMAKSA

(*FORCE MAJOR*)

1. Tidak ada satu pihakpun yang berkewajiban untuk mengganti kerugian kepada pihak lainnya sehingga karenanya PARA PIHAK saling menyatakan untuk tidak akan saling menuntut apabila terjadi kerugian sebagai akibat dari *Force Major* (keadaan memaksa) antara lain berupa bencana alam, peperangan, blokade, pemberontakan, sabotase, kerusuhan sipil dan atau lainnya yang diakui oleh pemerintah sebagai bencana nasional.

2. Dan bilamana kondisi *Force Major* yang dapat ditanggung atas penggunaan jasa asuransi, maka PARA PIHAK akan mendapatkan ganti rugi dari perusahaan asuransi tersebut. Sehingga dalam hal ini *FRANCHISEE* dianjurkan untuk mengasuransikan Outlet dan perlengkapannya atas biayanya sendiri sehingga dapat memperkecil resiko kerugian atas kejadian-kejadian yang dapat ditanggung oleh jasa dari perusahaan asuransi.
3. Dan bilamana terjadi hal-hal yang dikualifikasikan sebagai *Force Major* atau *The Act of God* dan atas kejadian tersebut akibatnya belum dapat ditanggung oleh suatu polis asuransi, maka *FRANCHISEE* dalam waktu selambat-lambatnya 1 (satu) minggu terhitung sejak dimulainya kejadian atau peristiwa tersebut wajib memberitahukan secara tertulis kepada *FRANCHISOR* mengenai kejadian atau peristiwa tersebut. Pemenuhan kewajiban-kewajiban masing-masing pihak berdasarkan perjanjian ini akan dianggap diberikan perpanjangan waktu selama 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal yang ditetapkan secara tertulis oleh *FRANCHISOR*.

Pasal 25

Penafsiran

1. Tidak ada ketentuan yang dimuat dalam perjanjian ini akan ditafsirkan sebagai memberikan suatu ijin atau hak, dinyatakan atau dianggap, dalam kaitannya dengan pemakaian dengan cara apapun dari suatu merek dagang, merek jasa, nama perusahaan, logo perusahaan, hak cipta, paten, desain industri, rahasia dagang, atau suatu nama lain atau suatu singkatan atau tiruannya baik dalam bahasa Inggris maupun bahasa Indonesia atau bahasa lainnya, dalam hubungannya dengan pemakaian atau usaha **KEBAB TURKI BABA RAFI**.
2. Tidak ada ketentuan yang dimuat dalam perjanjian ini akan ditafsirkan sebagai memberikan suatu ijin, hak, atau kepentingan, dinyatakan atau dianggap, dalam kaitannya dengan pendaftaran produk dan lain-lain data perkembangan produk.

Pasal 26
Kerahasiaan

FRANCHISEE wajib dan karena itu berjanji dan mengikatkan diri kepada *FRANCHISOR* untuk tidak mengungkapkan pada pihak lain dan atau memakai segala informasi yang diperoleh *FRANCHISEE* berdasarkan perjanjian ini, termasuk keterangan teknik, data, dan informasi lainnya yang berkaitan dengan pengolahan, perlengkapan, peralatan, bahan-bahan, tata cara pengoperasian, tata cara keamanan, persyaratan penggunaan, teknik pemasaran, jaringan distribusi, data penjualan, formula produk, biaya-biaya dan segala informasi lainnya yang berhubungan dengan kegiatan usaha **KEBAB TURKI BABA RAFI**, kecuali untuk kepentingan dan dalam hubungan untuk melaksanakan perjanjian ini.

Pasal 27
Judul Pasal

Judul-judul yang terdapat pada setiap pasal perjanjian ini hanyalah untuk memudahkan membaca perjanjian ini dan tidak dapat dianggap sebagai bagian dari perjanjian ini serta tidak memberikan penafsiran apapun atas isi perjanjian ini.

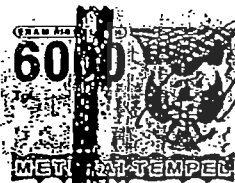
Pasal 28
Perjanjian Tambahan
(ADDENDUM)

Hal-hal yang tidak cukup atau belum diatur dalam perjanjian ini akan ditetapkan oleh kedua belah pihak secara musyawarah dengan membuat suatu perjanjian tambahan (*Addendum*) tersendiri yang ditandatangani oleh kedua belah pihak yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

Demikian surat perjanjian ini dibuat dengan sebenarnya oleh kedua belah pihak dengan sadar dalam keadaan sehat jasmani dan rohani, dan tanpa adanya paksaan, pengaruh atau tekanan dari apa dan siapapun.

FRANCHISOR
(Pemilik Waralaba)
KEBAB TURKI BABA RAFI

FRANCHISEE
(Penerima Waralaba)
KEBAB TURKI BABA RAFI



Nilamsari

Nilamsari

Made Denny M S

Made Denny M S

SAKSI-SAKSI

Murtia
(1. Ni Hoke Pudjawan)

(2. MADE MURTIA)