

## BAB II

### KARAKTERISTIK PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*)

#### 2.1. Perjanjian Waralaba (*Franchise*)

##### 2.1.1. Unsur-Unsur dalam Perjanjian Waralaba (*Franchise*)

Dalam setiap model perjanjian waralaba sekurang-kurangnya terdapat unsur-unsur sebagai berikut :<sup>24</sup>

- a. Adanya minimal dua pihak, yaitu pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*, dimana pihak *franchisor* sebagai pihak yang memberikan bisnis waralaba, sementara pihak *franchisee* merupakan pihak yang menerima bisnis waralaba tersebut.
- b. Adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari *franchisor*.
- c. Adanya kerja sama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara pihak *franchisor* dengan *franchisee*.
- d. Dipunyainya unit usaha tertentu (outlet) oleh pihak *franchisee* yang akan memanfaatkan paket usaha milik pihak *franchisor*.
- e. Terdapat kontrak tertulis berupa perjanjian baku antara pihak *franchisor* dengan pihak *franchisee*.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 memuat salah satu point yang penting, yaitu mengenai persyaratan bisnis waralaba. Dimana suatu bisnis waralaba harus memiliki suatu ciri khas usaha yang

<sup>24</sup> Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hlm. 80 - 81

terbukti memberikan keuntungan dan memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan, kemudian dibuat dalam bentuk tertulis, bisnis tersebut mudah diajarkan dan diaplikasikan, serta adanya dukungan yang berkesinambungan dan hak kekayaan intelektual yang telah didaftarkan. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba ini mewajibkan kepada para pihak yang berbisnis waralaba untuk membuat suatu kesepakatan tertulis, yang dalam hal ini adalah suatu perjanjian.

Selain itu, perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia, hal tersebut sesuai dengan Pasal 4 Ayat (1) peraturan pemerintah tersebut. Perjanjian waralaba pada dasarnya tidak perlu dibuat dalam bentuk akta notaris, tetapi para pihak dapat membuat sendiri di bawah tangan berdasarkan ketentuan – ketentuan yang diatur dalam BW, dengan menyebutkan hal-hal yang diatur oleh Hukum dan Peraturan Perundang-undangan. Ketentuan – ketentuan tersebut merupakan suatu pengaturan yang harus ditaati oleh para pihak selama pelaksanaan perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua ketentuan - ketentuan tersebut, maka akan meminimalisir terjadinya permasalahan dikemudian hari.

Secara garis besar, pada umumnya perjanjian waralaba memuat sebagai berikut :<sup>25</sup>

<sup>25</sup> *Ibid*, hlm. 82

- a. Hak yang diberikan oleh *franchisor* pada *franchisee*. Hak yang diberikan meliputi antara lain penggunaan metode atau resep yang khusus, penggunaan merek dan atau nama dagang, jangka waktu hak tersebut dan perpanjangannya serta wilayah kegiatan dan hak yang lain sehubungan dengan pembelian kebutuhan operasi bila ada.
- b. Kewajiban dari *franchisee* sebagai imbalan atas hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh *franchisor* pada saat *franchisee* memulai usaha, maupun selama menjadi anggota dari sistem waralaba.
- c. Hal yang berkaitan dengan kasus penjualan hak *franchisee* kepada pihak lain. Bila *franchisee* tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjualnya kepada pihak lain, maka suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya.
- d. Hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerja sama dari masing-masing pihak. Karena tentunya perjanjian kerja sama tersebut tidak mungkin tidak ada jangka waktu berakhirnya, perjanjian kerja sama tersebut tidak mungkin untuk selamanya.

### **2.1.2. Syarat Sah Perjanjian Waralaba (*Franchise*)**

Syarat sah perjanjian waralaba (*franchise*) sama seperti pada perjanjian-perjanjian yang lainnya, yangmana tunduk terhadap ketentuan dalam pasal 1320 BW, yaitu antara lain :

- a. Kesepakatan

Pengertian sepakat digambarkan sebagai persyaratan kehendak atau keinginan yang disetujui (*overeenstemende wilsverklaring*) antar pihak-pihak. Mengenai hal ini ada beberapa ajaran :<sup>26</sup>

- Teori Kehendak (*wilstheorie*) yang mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan;
- Teori Pengiriman (*verzendingstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak dikirim oleh pihak yang menawarkan;
- Teori Pengetahuan (*vernemingsstheorie*) mengajarkan bahwa pihak yang menawarkan harusnya mengetahui jikalau tawarannya diterima;
- Teori Kepercayaan (*vertrowenstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan.

Sehingga, kesepakatan disini dapat diartikan bahwa dalam membuat suatu perjanjian waralaba (*franchise*) tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada penipuan, dan tidak boleh ada kekhilafan. Apabila dalam perjanjian yang dibuat tersebut tidak disepakati oleh para pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

b. Kecakapan

Yang dimaksud kecakapan disini yaitu para pihak yang membuat perjanjian harus mampu untuk melakukan suatu perbuatan

<sup>26</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, 1994, hlm.24

hukum. Di dalam BW tidak disebutkan mengenai orang yang cakap melakukan perbuatan hukum, tetapi menyebutkan kriteria ketidakcakapan seseorang. Ketidakcakapan seseorang diatur dalam pasal 1330 BW yang menyebutkan bahwa yang dianggap seseorang yang tidak cakap adalah orang yang belum dewasa, orang yang berada di bawah pengampuan (*curatele*), dan orang-orang perempuan dianggap tidak cakap untuk membuat perjanjian.

c. Suatu Hal Tertentu

Arti suatu hal tertentu disini adalah bahwa didalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek dari perjanjian tersebut. Objek dari perjanjian tersebut merupakan sesuatu yang menjadi pokok perjanjian yang dikehendaki para pihak dalam membuat perjanjian yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, ketertiban umum. Pengaturan mengenai syarat suatu hal tertentu ini dapat dilihat dalam pasal 1332, 1333, 1334, 1335 BW.

d. Suatu sebab yang diperbolehkan

Suatu sebab yang diperbolehkan disini memiliki pengertian bahwa perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian yang dibuat tersebut menjadi tidak sah apabila perjanjian tersebut bertentangan dengan undang-undang, agama, dan ketertiban umum, dan

kesusilaan.<sup>27</sup> Pengaturan mengenai suatu sebab yang diperbolehkan ini terdapat dalam pasal 1335 – 1337 BW.

### 2.1.3. Klausula-klausula Dalam Perjanjian Waralaba (*Franchise*)

Substansi atau muatan materi dalam klausula-klausula yang apabila diakumulasikan menjadi satu dan menjadi suatu keseluruhan, yang terdapat dalam suatu perjanjian waralaba, baik internasional maupun domestik, umumnya yaitu :<sup>28</sup>

- a. Ketentuan umum (*general provision*)
- b. Prasyarat perjanjian (*conditions precedent*)
- c. Pembelian waralaba (*franchise grant*)
- d. Pembatasan penggunaan hak waralaba (*limitation of franchise/intellectual property protection*)
- e. Pembayaran biaya waralaba (*franchise price and payment terms*)
- f. Jasa yang diberikan oleh franchisor (*services by franchisor*)
- g. Keseragaman dan standarisasi operasi (*standard and uniformity of operation*)
- h. Promosi (*marketing and advertising campaign*)
- i. Pelatihan (*training*)
- j. Eksklusivitas (*exclusivity*)
- k. Jangka waktu perjanjian (*terms*)
- l. Pemilihan lokasi (*premises*)
- m. Hak untuk memeriksa dan mengaudit (*rights of inspection and audit*)
- n. Prosedur pelaporan (*report procedures*)
- o. Prinsip taanpa persaingan (*non-competition*)
- p. Kerahasiaan produk atau sistem (*confidentiality/non disclosure*)
- q. Perizinan dan administrasi (*government approval*)
- r. Karyawan dan tenaga kerja (*employees*)
- s. Asuransi (*insurance*)
- t. Jaminan terhadap tuntutan hukum dan kerugian (*indemnification*)
- u. Pajak (*taxes*)
- v. Pengalihan hak
- w. Kedudukan berdiri sendiri (*independent contractors atau no agency*)
- x. Wanprestasi (*events of default/non performance*)
- y. Perpanjangan perjanjian (*extention of agreement*)
- z. Penghentian atau berakhirnya perjajian (*termination of agreement*)

<sup>27</sup> Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hlm. 96

<sup>28</sup> *Ibid*, hlm. 83-89

- aa. Pilihan forum dan yurisdiksi hukum (*forum and governing law*)
- bb. Amandemen perjanjian dan pelepasan hak (*modification and waiver*)
- cc. Ganti rugi (*damages*)
- dd. Force majeure
- ee. Keterpisahan (*severability of provisions*)
- ff. Wewenang untuk terikat dalam kontrak (*binding authority*)
- gg. Penyelesaian sengketa (*settlement of disputes*)
- hh. Biaya jasa pengacara (*cost and fee*)
- ii. Surat menyurat (*notices*)
- jj. Interaksi kontrak (*merger/entire agreement*)

Sedangkan menurut Bryce Webster, klausula-klausula yang harus dimuat dalam perjanjian *franchise*, yaitu sebagai berikut :<sup>29</sup>

- a. *Term of contract*
- b. *Contract renewal*
- c. *Location selection*
- d. *Territory and exclusivity*
- e. *Lease approval*
- f. *Franchise fees, initial, and cash requirements*
- g. *Royalties or regular fees*
- h. *Advertising policies*
- i. *Trademark use restriction*
- j. *Training offered by franchise company*
- k. *On-site assistance and location preparation*
- l. *Use of operation manual*
- m. *Operating practices*
- n. *Obligation to purchase*
- o. *Equipment and premises maintenance*
- p. *Right of inspection*
- q. *Right to audit*
- r. *Similar business or noncompetition clause*
- s. *Trade secret*
- t. *Cancellation clause*
- u. *Franchise termination*
- v. *Accurate representation*
- w. *Rights to transfer of the right of first refusal*
- x. *Rights to inherit*
- y. *Sale equipment*
- z. *Contract enforcement*

<sup>29</sup> Salim H.S., *Op.Cit*, hlm. 173-174

Berdasarkan pada pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengatur bahwa perjanjian waralaba tersebut harus mencantumkan hal-hal yang dimuat sekurang-kurangnya yaitu :

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Sedangkan dalam seminar yang diadakan oleh Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen, ditentukan hal-hal yang harus dimuat dalam suatu perjanjian *franchise*, yaitu sebagai berikut :<sup>30</sup>

- a. Hak yang diberikan oleh pewaralaba (*franchisor*) pada pewaralaba (*franchisee*);
- b. Hak yang diberikan meliputi antara lain penggunaan metode atau resep yang khusus, penggunaan merek dan atau nama dagang, jangka waktu hak tersebut dan perpanjangannya, wilayah kegiatan dan hak yang lain sehubungan dengan pembelian kebutuhan operasi jika ada;
- c. Kewajiban dari pewaralaba (*franchisee*) sebagai imbalan atas hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh pewaralaba (*franchisor*)

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 171



pada saat pewaralaba (*franchisee*) memulai usaha maupun selama menjadi anggota dari sistem waralaba;

- d. Hal yang berkaitan dengan kasus penjualan hak pewaralaba (*franchisee*) kepada pihak lain. Bila pewaralaba (*franchisee*) tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjual kepada pihak lain, maka suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya;
- e. Hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerja sama dari masing-masing pihak.

Pada Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 disebutkan bahwa perjanjian *franchise* setidaknya memuat hal-hal sebagai berikut :

- Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas pemilik/penanggungjawab perusahaan yang mengadakan perjanjian yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.
- Jenis hak Kekayaan Interlektual, yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual Pemberi Waralaba, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
- Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel.
- Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, yaitu hak yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, seperti: Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima

Waralaba, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan komputer dan program IT pengelolaan kegiatan usaha.

- Pemberi Waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari Penerima Waralaba, dan selanjutnya Pemberi Waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada Penerima Waralaba.
- Penerima Waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba, dan selanjutnya Penerima Waralaba berkewajiban menjaga Kode Etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan Pemberi Waralaba.
- Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk mengembangkan bisnis Waralaba seperti; wilayah Sumatra, Jawa dan Bali atau di seluruh Indonesia.
- Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan waktu mulai dan berakhir perjanjian terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak.
- 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 Penerima Waralaba.
- Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui Pengadilan Negeri tempat/domisili

perusahaan atau melalui Pengadilan, Arbitrase dengan menggunakan hukum Indonesia.

- 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.
- Jaminan dari pihak Pemberi Waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima Waralaba sesuai dengan isi Perjanjian hingga jangka waktu Perjanjian berakhir.
- Jumlah gerai yang akan dikelola oleh Penerima Waralaba.

Isi perjanjian waralaba diharapkan dapat melindungi masing-masing pihak, baik *franchisor* maupun *franchisee*. Oleh karena itu, penting bagi *franchisor* maupun *franchisee* untuk melakukan *review* terhadap isi perjanjian *franchise* sebelum melakukan penandatanganan. Apalagi terhadap klausula – klausula krusial yang nantinya rentan menimbulkan suatu permasalahan, seperti klausula kerahasiaan misalnya. Harus diberikan interpretasi dan batas yang tepat untuk klausula tersebut. Hal tersebut dikarenakan awal yang baik untuk memulai kerjasama merupakan salah satu kunci sukses berbisnis *franchise*. Jangka waktu yang cukup panjang (umumnya 5 tahun) rentan terjadi permasalahan. Untuk itu,

perjanjian yang kuat dan mengikat kedua belah pihak sangat penting untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan di masa yang akan datang.<sup>31</sup>

## 2.2. Hubungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba

### 2.2.1. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba (*Franchise*)

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki serta yang harus ditaati oleh *franchisor* dan para *franchisee*-nya. Di dalam perjanjian waralaba salah satunya tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban para pihak. Secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban-kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba adalah sebagai berikut:<sup>32</sup>

#### 1. Kewajiban pemberi waralaba:

- a) Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha waralaba (*franchise*). Misalnya saja seperti sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut;

<sup>31</sup> Wahdi Fakhrozy, "Isi Perjanjian Franchise : Kontrak kerjasama antara Franchisor dan Franchisee", <http://www.konsultanwaralaba.com/isi-perjanjian-franchise-kontrak-kerjasama-antara-franchisor-dan-franchisee/>, April 29, 2013 dikunjungi pada tanggal 15 Juli 2014 pukul 00:48

<sup>32</sup> Gunawan Widjaja 1, *Op.Cit.*, hlm. 82 - 86

- b) Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

2. Hak pemberi waralaba:

- a) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba;
- b) Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
- c) Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya;
- d) Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba;
- e) Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- f) Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan

atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;

- g) Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya;
- h) Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba;
- i) Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
- j) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
- k) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- l) Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan,

menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

3. Kewajiban penerima waralaba:

- a) Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- b) Memberi keleluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik;
- c) Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba;
- d) Sampai batas tertentu membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba;
- e) Menjaga kerahasiaan atas Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan

karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba;

- f) Melaporkan segala pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba yang ditemukan dalam praktik;
- g) Tidak memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan;
- h) Melakukan pendaftaran waralaba;
- i) Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- j) Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama;



- k) Atas pengakhiran waralaba, mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya;
- l) Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
- m) Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

4. Hak penerima waralaba:

- a) Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut;
- b) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem

manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Sedangkan menurut Dov Izraeli, hak dan kewajiban yang dimiliki oleh *franchisee* antara lain :<sup>33</sup>

a. *The rights of the franchise*, yaitu :

- Hak untuk menggunakan *trade name* dan reputasi *franchisor*;
- Hak untuk menggunakan penyusunan desai, paten, cara kerja, perlengkapan, dan pengembangan produk *franchisor*;
- Hak untuk menggunakan seluruh pusat pelayanan kegiatan pengembangan untuk membantu *franchisor*;
- Hak eksklusif untuk beroperasi di lokasi atau daerah tertentu, tanpa adanya kompetisi dari *franchisor* dan *franchisee* lainnya.

b. *The obligation and restriction on franchisee*, yaitu :

- Maju dalam penjualan barang atau jasa milik *franchisor*;
- Memelihara standar kualitas produk atau jasa;
- Bekerja sama dan ada koordinasi atas aktivitasnya dengan *franchisor* atau dengan *franchisee* lainnya;
- Menjunjung tinggi kesan dan reputasi dunia bisnis;
- Membuat kepastian pembayaran kepada *franchisor*, agar dapat mandiri dalam menjalankan usahanya.

Dalam pasal 6 hingga pasal 11 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dijelaskan pula mengenai hak dan

<sup>33</sup> Salim H.S., *Op.Cit*, hlm. 171-172

kewajiban dari pemberi waralaba maupun pihak penerima waralaba, sebagaimana yang dapat penulis jelaskan sebagai berikut :

- 1) Penerima Waralaba diberikan hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain;
- 2) Pemberi waralaba wajib memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran;
- 3) Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan;
- 4) Pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba;
- 5) Pemberi waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba;
- 6) Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba;
- 7) Penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba.

### 2.2.2. Kewajiban *Franchisee* Untuk Menjaga Kerahasiaan

Pada dasarnya, para pihak dalam perjanjian waralaba (*franchise*), memiliki kewajiban untuk menjaga kerahasiaan yang ada atau timbul selama perjanjian berlangsung, bahkan hingga perjanjian tersebut sudah berakhir, para pihak juga masih memiliki kewajiban untuk menjaga kerahasiaan tersebut. Akan tetapi, kewajiban menjaga kerahasiaan antara *franchisor* dengan *franchisee* memiliki cakupan lingkup yang berbeda. Bagi pihak *franchisor*, tentu saja menjaga kerahasiaan merupakan salah satu hal terpenting yang harus dilakukan. Sebab, *franchisor* merupakan pihak yang memiliki bahkan yang menciptakan sesuatu hal yang ciptaannya tersebut memiliki ciri khas tertentu, sehingga tentunya *franchisor* akan melakukan berbagai cara untuk menjaga agar kerahasiaan yang ia miliki tidak menyebar kepada masyarakat.

Berbeda halnya dengan *franchisor*, *franchisee* bukanlah pihak yang memiliki suatu informasi yang bersifat rahasia. Dalam bisnis waralaba (*franchise*), *franchisor* diwajibkan untuk memberikan segala informasi yang berkaitan dengan waralaba tersebut kepada *franchisee*. Oleh karena itu, *franchisor* harus memberikan edukasi dan penekanan yang serius kepada *franchisee* dengan mewajibkan *franchisee* untuk menjaga kerahasiaan. Salah satunya adalah dengan mencantumkan klausula kerahasiaan. Klausula kerahasiaan sebagai bentuk kewajiban menjaga kerahasiaan (*confidential obligation*) adalah merupakan kewajiban yang

harus dilaksanakan (*performance*), sebagai inti dari kontrak itu sendiri seperti yang dikatakan oleh Richard Christou yang menyebutkan :<sup>34</sup>

*“Performance is the centerpiece of any Contract ... it is the reason why the parties enter into agreement in the first instance ... in most contract of any size, performance is spelled out in considerable detail in the contract itself or in related document.”*

Yang apabila penulis terjemahkan secara bebas, berarti hal tersebut memiliki pengertian bahwa pelaksanaan pada dasarnya merupakan suatu inti dari suatu perjanjian. Hal tersebut merupakan suatu alasan mengapa para pihak dalam perjanjian tersebut mau membuat suatu perjanjian. Pada suatu perjanjian, bagian yang paling banyak dan yang tersering untuk dipertimbangkan adalah mengenai pelaksanaan, baik didalam perjanjian itu sendiri maupun dokumen lain yang terkait dengannya.

Kewajiban *franchisee* menjaga kerahasiaan disini sebenarnya lingkupnya sangat banyak. Mulai dari menjaga segala informasi yang telah diberikan oleh *franchisor*, misalnya mengenai sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, hingga menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual.

Selain itu, kewajiban *franchisee* untuk menjaga kerahasiaan tidak hanya berlaku ketika perjanjian waralaba (*franchise*) berlangsung, tetapi juga ketika perjanjian waralaba (*franchise*) berakhir. Contohnya saja

<sup>34</sup> William F.Fox, Jr., *International Commercial Agreement (A Primer on Drafting, Negotiating, and Revolving Dispute)*, Kluwer Law and Taxation Publisher, Deventer, 1992, hlm. 56

seperti *franchisee* harus mengembalikan segala informasi dan data-data yang sebelumnya didapat kepada *franchisor*. Adanya kewajiban *franchisee* untuk menjaga kerahasiaan ini adalah agar mencegah penyalahgunaan yang mungkin dilakukan oleh *franchisee*. Karena tidak jarang sekali terjadi permasalahan yang ditimbulkan yang disebabkan karena kurang pemahannya *franchisee* dengan seberapa pentingnya informasi rahasia tersebut bagi *franchisor*, yang lebih dipentingkan hanyalah masalah bisnis semata.

