

BAB III

PENERAPAN KLAUSULA *BUYBACK* DALAM PERJANJIAN WARALABA

3.1 Alasan Penerapan *Buyback* dalam Perjanjian Waralaba

3.1.1 Alasan Penerapan *Buyback* dari Pemberi Waralaba

Perjanjian Waralaba merupakan perjanjian yang bersifat timbal balik, yakni mempunyai akibat masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Menurut Iman Sjahputra Tunggal, hak Pemberi Waralaba antara lain¹⁶:

1. Menerima setoran dari Penerima Waralaba;
2. Menerima laporan secara berkala;
3. Memeriksa pembukuan Penerima Waralaba;
4. Memeriksa usaha Penerima Waralaba;
5. Memutuskan hubungan kemitraan karena pelanggaran oleh Penerima Waralaba;
6. Membeli kembali waralaba pada saat pemutusan hubungan kemitraan;
7. Membeli kembali waralaba pada saat dijual oleh Penerima Waralaba.

Sedangkan kewajiban Pemberi Waralaba menurut Iman Sjahputra Tunggal adalah¹⁷:

1. Membantu memilih lokasi usaha;

¹⁶ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising: Konsep dan Kasus*, Harvarindo, Jakarta, 2005, h. 45-46

¹⁷ *Ibid*, h. 46

2. Membantu pengembangan usaha;
3. Menyediakan manual untuk operasional usaha;
4. Membantu mengembangkan kampanye promosi pengembangan usaha;
5. Menyediakan program pelatihan bagi Penerima Waralaba;
6. Memberikan bimbingan dan petunjuk untuk mengurus pendaftaran dan izin usaha;
7. Menyediakan staf yang mensupervisi masa awal berdirinya waralaba;
8. Memberikan materi promosi;
9. Memberikan hak penggunaan nama, cap dagang, rancangan, dan logo kepada Penerima Waralaba.

Hak Penerima Waralaba menurut Iman Sjahputra Tunggal adalah¹⁸:

1. Memperoleh petunjuk dan bantuan;
2. Menggunakan nama, citra, dan sistem;
3. Memperoleh persediaan produk;
4. Menjual waralaba kepada pembeli yang disetujui;
5. Memutuskan hubungan jika Perjanjian Waralaba dilanggar oleh Pemberi Waralaba.

Sedangkan kewajiban Penerima Waralaba menurut Iman Sjahputra Tunggal adalah¹⁹:

1. Memberi informasi posisi keuangan yang akurat;
2. Memberi izin pemeriksaan usaha;
3. Menghadiri program pelatihan awal;

¹⁸ *Ibid*

¹⁹ *Ibid*, h. 46-47

4. Mengembangkan waralaba sesuai standar yang ditentukan;
5. Membayar biaya-biaya waralaba;
6. Hanya menjual produk dan jasa yang disetujui;
7. Membeli persediaan bahan dan tingkat persediaannya sesuai standar;
8. Menggunakan bahan promosi, manual operasi usaha sesuai standar.

Menurut Iman Sjahputra Tunggal, membeli kembali termasuk hak dari Pemberi Waralaba yang dapat dilakukan ketika pemutusan hubungan perjanjian, atau pada saat dijual oleh Penerima Waralaba.

Dalam Perjanjian Waralaba, pada umumnya, terdapat klausula yang mengatur mengenai tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian. Hal ini juga diatur dalam Lampiran II Permendag 53/2012 mengenai klausula minimal yang harus ada dalam Perjanjian Waralaba. Dalam klausula tersebut biasanya diatur mengenai bagaimana cara para pihak dapat melakukan perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan Perjanjian Waralaba yang dibuatnya.

Untuk dapat melakukan pemutusan Perjanjian Waralaba, pada umumnya diatur beberapa ketentuan formil yang harus dilakukan terlebih dahulu, misalnya memberikan teguran secara tertulis kepada pihak yang lalai memenuhi kewajibannya agar dapat memenuhi kewajibannya dalam periode waktu tertentu. Contoh kewajiban yang tidak dipenuhi oleh Penerima Waralaba sehingga membawa kerugian kepada Pemberi Waralaba adalah Penerima Waralaba mengubah komposisi takaran dari menu-menu yang sudah disiapkan Pemberi Waralaba, mengubah desain interior outlet yang telah

dikenal oleh masyarakat umum, mengubah harga yang telah ditentukan oleh Pemberi Waralaba. Hal ini seperti yang dialami oleh *Coffe Toffee*. Setelah memberikan surat teguran dan tidak ada perbaikan atau pemenuhan kewajiban dari pihak yang ditegur, maka pihak yang dirugikan dapat melakukan pemutusan perjanjian secara sepihak. Pada umumnya, Pemberi Waralaba mempunyai hak untuk memutuskan perjanjian secara sepihak. Pemutusan perjanjian dilakukan Pemberi Waralaba dengan alasan seperti Penerima Waralaba tidak mengindahkan surat teguran yang telah diberikan Pemberi Waralaba atau Penerima Waralaba melakukan pelanggaran yang berakibat dapat diputusnya perjanjian oleh pihak Pemberi Waralaba.

Permendag 53/2012 mengatur mengenai pemutusan sepihak oleh Pemberi Waralaba ketika masa berlaku Perjanjian Waralaba belum berakhir. Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama sebelum tercapainya kesepakatan dalam penyelesaian sengketa oleh kedua belah pihak, yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, atau sampai ada putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap. Hal ini terdapat dalam Pasal 8 Permendag 53/2012.

Selain dengan pemutusan perjanjian oleh Pemberi Waralaba karena pihak Penerima Waralaba tidak mengindahkan surat teguran yang diberikan Pemberi Waralaba atau karena Penerima Waralaba melakukan pelanggaran, Pemberi Waralaba juga dapat melakukan *buyback* waralaba yang telah dibeli oleh Penerima Waralaba. Dengan melakukan *buyback* ini, Pemberi Waralaba dapat menjaga nama baik waralabanya yang dapat rusak karena Penerima Waralaba

yang melakukan pelanggaran atau karena pemutusan perjanjian sepihak. Pemberi Waralaba tetap dapat menjalankan bisnis usaha waralaba sesuai standar yang dimilikinya, sehingga nama baik waralaba tetap dapat dijaga.

Sebagai contoh, misalnya, suatu restoran yang diwaralabakan, jikalau Penerima Waralaba tidak mengelola restoran tersebut sesuai dengan standar yang diberikan Pemberi Waralaba, dapat menimbulkan kesan yang tidak baik oleh masyarakat yang tentu dapat juga merugikan Pemberi Waralaba. Dengan melakukan *buyback*, Pemberi Waralaba dapat menyelamatkan restoran tersebut, sehingga dapat memberi keuntungan bagi Pemberi Waralaba, apalagi jika wilayah usaha restoran tersebut sangat strategis.

Selain dapat menjaga nama baik waralabanya, setelah melakukan *buyback*, Pemberi Waralaba dapat menawarkan atau menjual lagi waralabanya kepada Penerima Waralaba yang baru tanpa menunggu selesainya proses penyelesaian sengketa antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba apabila terjadi wanprestasi. Dengan melakukan *buyback*, Pemberi Waralaba dapat menyimpangi ketentuan Pasal 8 Permendag 53/2012 karena tidak melakukan pemutusan perjanjian sepihak.

Pemberi Waralaba juga dapat melakukan *buyback* dikarenakan ingin mengembangkan pasar di sekitar wilayah waralaba milik Penerima Waralaba. Pemberi Waralaba memperkirakan dapat mengembangkan pasar di wilayah Penerima Waralaba menjadi lebih berkembang daripada pada saat dikelola Penerima Waralaba. Oleh karena itu, Pemberi Waralaba melakukan *buyback* terhadap waralaba yang dibeli oleh Penerima Waralaba. Hal ini pernah

diterapkan oleh waralaba internasional, seperti Wendy's. Wendy's melakukan pembelian kembali 30 outletnya yang berada di wilayah Austin, Texas, Amerika Serikat. Sebelumnya, 30 outlet ini dimiliki oleh *Franchisee* (Penerima Waralaba) yaitu David dan Jason Near²⁰. Pembelian kembali ini disebabkan karena wilayah Austin merupakan pasar yang bagus untuk Wendy's dan dapat memberikan kesempatan bagi Wendy's untuk menguji produk baru. Wendy's memerlukan biaya sebesar \$ 19.800.000 (sembilan belas juta delapan ratus ribu dolar Amerika) untuk membawa gerai waralaba berada di bawah kepemilikan perusahaan²¹.

Dalam Perjanjian Waralaba juga dimungkinkan mencantumkan klausula *first offer*, yaitu klausula yang mengatur apabila Penerima Waralaba ingin menjual waralabanya kepada pihak ketiga, maka pihak Penerima Waralaba berkewajiban untuk menawarkan kepada pihak Pemberi Waralaba sebagai pihak yang terlebih dahulu ditawarkan untuk membeli waralaba yang dijual oleh Penerima Waralaba tersebut atau tidak. Tetapi penawaran kepada Pemberi Waralaba untuk melakukan *buyback* ini bukanlah kewajiban bagi Pemberi Waralaba untuk menerima tawaran tersebut. Pembelian kembali merupakan hak bagi Pemberi Waralaba untuk menerima penawaran tersebut atau tidak. Jikalau pihak Pemberi Waralaba tidak menggunakan haknya untuk

²⁰ "Wendy's sells all 30 Austin-area restaurants less than two years after purchase"
<http://austin.culturemap.com/news/restaurants-bars/12-28-13-wendys-sells-30-restaurants-in-austin-area-to-franchisee/> dikunjungi pada tanggal 19 Agustus 2014.

²¹ "Wendy's to buy back 30 Austin franchise outlets Staff Austin Business Journal"
<http://www.bizjournals.com/austin/news/2012/06/15/wendys-to-buy-back-30-austin.html> dikunjungi pada tanggal 19 Agustus 2014.

membeli kembali, Pemberi Waralaba dapat menunjuk pihak ketiga untuk membeli waralaba yang ditawarkan oleh pihak Penerima Waralaba.

3.1.2 Alasan Penerapan *Buyback* dari Penerima Waralaba

Untuk memulai bisnis Waralaba, pihak Pemberi Waralaba menawarkan Prospektus Penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba. Setelah calon Penerima Waralaba mengerti dan menyetujui penawaran yang diberikan oleh Pemberi Waralaba, maka Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, yang sebelumnya calon Penerima Waralaba, menandatangani Perjanjian Waralaba. Setelah membeli bisnis Waralaba yang telah ditawarkan oleh Pemberi Waralaba, Penerima Waralaba mulai menjalankan bisnis waralabanya. Dalam jangka waktu tertentu, pihak Penerima Waralaba tidak mendapatkan keuntungan seperti yang ditawarkan oleh Pemberi Waralaba dalam Prospektus Penawaran Waralaba. Oleh karena itu, pihak Penerima Waralaba menawarkan kepada Pemberi Waralaba untuk membeli kembali waralaba yang telah dibelinya.

Selain karena tidak mendapatkan keuntungan yang seharusnya didapat oleh Penerima Waralaba, Penerima Waralaba mengajukan pembelian kembali kepada Pemberi Waralaba dikarenakan tidak terpenuhinya kewajiban yang seharusnya dipenuhi oleh Pemberi Waralaba yang sudah tercantum dalam Perjanjian Waralaba. Kewajiban Pemberi Waralaba antara lain memberikan hak kepada Penerima Waralaba untuk menjalankan bisnis waralaba yang telah dibeli oleh Penerima Waralaba, memberikan pelatihan kepada Penerima Waralaba mengenai operasional pelaksanaan waralaba, dan sebagainya.

Ketika Pemberi Waralaba tidak melakukan kewajiban yang seharusnya, Penerima Waralaba mengalami kerugian. Oleh karena itu, Pemberi Waralaba bisa mengajukan kepada Penerima Waralaba untuk melakukan *buyback* terhadap waralaba yang telah dibelinya tersebut.

3.2 Mekanisme *Buyback* dalam Perjanjian Waralaba

Setelah para pihak setuju bekerja sama dalam bisnis waralaba sebagai pihak Pemberi dan Penerima Waralaba, kesepakatan mereka dituangkan dalam bentuk Perjanjian Waralaba, yang juga telah disyaratkan dalam PP 42/2007. Dalam Perjanjian Waralaba terdapat ketentuan-ketentuan yang telah disepakati oleh para pihak. Pada prakteknya, penerapan *buyback* dalam waralaba, terutama waralaba di Indonesia, tidak selalu tertulis dalam Perjanjian Waralaba. Hal ini dikarenakan *buyback* atau pembelian kembali ini masih jarang dikenal oleh masyarakat.

Pelaksanaan *buyback* dalam waralaba telah dilakukan di luar negeri. Contohnya Woolworths, waralaba di bidang ritel ini juga melakukan *buyback* terhadap lisensi waralaba dari pemegang waralaba untuk wilayah Bostwana, Namibia, Swaziland, dan Ghana. Woolworths membeli kembali waralaba dari pemilik Handa Group²².

Dalam Perjanjian *Franchise Coffee Plantation* juga mencantumkan klausula pembelian kembali, tetapi dalam perjanjiannya menggunakan kata "*repurchase*". Pengaturan mengenai *repurchase* ini terdapat pada Pasal 17. Pembelian kembali membuat berakhirnya hak dan kewajiban dari Pemberi Waralaba.

²² "Woolworths in buyback mode" <http://www.informante.web.na/content/woolworths-buy-back-mode>, diakses pada tanggal 19 Agustus 2014.

Perjanjian Waralaba yang dibuat pada umumnya berbentuk perjanjian baku. Perjanjian baku adalah perjanjian standard yang dibuat oleh pihak Pemberi Waralaba. Jikalau pihak Penerima Waralaba setuju dengan perjanjian yang diajukan oleh pihak Pemberi Waralaba, maka dapat timbullah hubungan kontraktual diantara pihak Pemberi dan Penerima Waralaba.

Dengan menggunakan perjanjian baku ini, pihak Pemberi Waralaba tidak perlu membuat perjanjian lagi jikalau pihak calon Penerima Waralaba lebih dari 1 (satu). Tetapi dengan penggunaan perjanjian baku dalam Perjanjian Waralaba ini, maka kedudukan para pihak, pihak Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, menjadi tidak seimbang, karena pihak Penerima Waralaba tidak berperan aktif dalam pembuatan Perjanjian Waralaba tersebut.

Meskipun dengan penggunaan perjanjian baku dalam Perjanjian Waralaba ini, tidak menutup kemungkinan untuk para pihak menambah ketentuan-ketentuan yang para pihak kehendaki dan disepakati oleh kedua belah pihak, terlebih bagi pihak Penerima Waralaba dapat menambahkan ketentuan-ketentuan yang dikehendakinya. Ketentuan-ketentuan tambahan ini dapat dituangkan pada Perjanjian Waralaba yang telah dibuat oleh Pemberi Waralaba atau dapat dituangkan dalam perjanjian yang terpisah dari Perjanjian Waralaba yang dibuat sebelumnya oleh para pihak. Perjanjian yang terpisah dari Perjanjian Waralaba dapat berupa Addendum, atau perjanjian lain yang dibuat secara terpisah oleh para pihak.

Addendum atau yang dapat disebut Amandemen ini dapat berisi ketentuan yang merubah, memperbaiki atau merinci lebih lanjut isi dari Perjanjian Waralaba

yang telah dibuat sebelumnya. Meskipun Addendum dibuat terpisah dari Perjanjian Waralaba, Addendum tetap menjadi satu kesatuan dengan Perjanjian Waralaba²³.

Pihak Penerima Waralaba dapat mengajukan klausula *buyback* kepada Pemberi Waralaba. Jikalau pihak Pemberi Waralaba menyetujui usulan pihak Penerima Waralaba, maka *buyback* dapat dilakukan. Dengan demikian, *buyback* dapat diterapkan dalam waralaba jika ada kesepakatan antara para pihak.

Buyback yang diajukan oleh Penerima Waralaba tidak selalu disetujui oleh pihak Pemberi Waralaba, karena *buyback* bukan merupakan kewajiban yang wajib dilakukan oleh Pemberi Waralaba untuk melakukan pembelian kembali, tetapi merupakan hak yang dimiliki Pemberi Waralaba untuk membeli kembali waralaba yang telah dijualnya kepada Penerima Waralaba.

3.3 Akibat Hukum dari Pelaksanaan *Buyback* dalam Waralaba

Setelah waralabanya dibeli kembali oleh Pemberi Waralaba, pihak Penerima Waralaba tidak mempunyai hak lagi terhadap waralaba yang telah dibeli sebelumnya. Semua kewajiban dan hak-hak yang dimiliki oleh Penerima Waralaba maupun Pemberi Waralaba, yang tercantum dalam Perjanjian Waralaba, tidak perlu dilakukan lagi, karena Perjanjian Waralaba telah berakhir dengan adanya *buyback* yang telah dilakukan Pemberi Waralaba.

Berakhirnya perjanjian menurut BW yang disebutkan dalam Pasal 1381 BW dapat disebabkan oleh hal-hal berikut ini:

1. Karena pembayaran;

²³ "Addendum", <http://www.legalakses.com/addendum/>, dikunjungi pada tanggal 21 Agustus 2014.

Pembayaran dijabarkan dalam Pasal 1382-1403 BW. Pembayaran adalah setiap pemenuhan prestasi secara sukarela²⁴. Yang dapat melakukan pembayaran adalah:

- a. Debitur (pihak) yang wajib memenuhi prestasi;
- b. Pihak yang mempunyai kepentingan, misalnya orang yang turut terutang dan penanggung utang (*borg*);
- c. Pihak ketiga yang tidak mempunyai kepentingan asal bertindak atas nama dan untuk melunasi hutang debitur, atau asal ia tidak menggantikan kedudukan kreditur.

Pembayaran harus dilakukan di tempat:

- a) Tempat yang telah ditetapkan dalam perjanjian;
 - b) Tempat kediaman si kreditur, dengan syarat kreditur harus berdiam dan menetap di tempat tersebut;
 - c) Tempat kediaman debitur.
2. Karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan;
- Penawaran dengan pembayaran tunai diatur dalam Pasal 1404-1412 BW. Maksud dari penawaran dengan pembayaran tunai, diikuti penyimpanan atau penitipan adalah pembayaran yang dilakukan ketika kreditur tidak mau menerima pembayaran dari debitur, maka debitur dapat melakukan penawaran pembayaran tunai dengan diikuti penyimpanan atau penitipan.
3. Karena pembaharuan hutang (novasi);

²⁴ Riduan Syahrani, *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, Alumni, Bandung, 2000, h.282.

Novasi diatur dalam Pasal 1413-1421 BW. Novasi (pembaharuan hutang) adalah suatu perjanjian yang menghapuskan perikatan lama, tetapi pada saat yang sama menimbulkan perikatan baru yang menggantikan perikatan lama. Novasi ada 3 (tiga) macam, yaitu:

- a. Novasi obyektif adalah penggantian isi dari perikatan, sedangkan para pihak tetap;
 - b. Novasi subyektif pasif adalah penggantian debitur dengan isi perikatan yang tetap;
 - c. Novasi subyektif aktif adalah penggantian kreditur, sedangkan debitur dan isi perikatan tidak berubah.
4. Karena perjumpaan hutang (kompensasi);

Kompensasi diatur dalam Pasal 1425-1435 BW. Kompensasi merupakan penghapusan masing-masing hutang yang disebabkan karena dua orang yang saling mempunyai hutang satu terhadap yang lain, sehingga hutang antara dua pihak dihapuskan. Syarat-syarat terjadinya perjumpaan hutang:

- a. Keduanya berpokok pada sejumlah uang atau barang yang dapat dihabiskan dengan jenis dan kualitas yang sama.
 - b. Kedua hutang dapat ditetapkan besarnya dan seketika dapat ditagih.
5. Karena pencampuran hutang;

Pencampuran hutang diatur dalam Pasal 1436-1437 BW. Pencampuran hutang adalah kedudukan debitur dan kreditur menjadi satu orang.

6. Karena pembebasan hutang;

Pembebasan hutang diatur dalam Pasal 1438-1443 BW. Pembebasan hutang adalah perbuatan hukum dimana kreditur melepaskan haknya untuk menagih piutang kepada debitur.

7. Karena musnahnya barang yang terutang;

Musnahnya barang yang terutang diatur dalam Pasal 1444-1445 BW. Dengan musnahnya barang, debitur dibebaskan dari kewajibannya memenuhi prestasi terhadap kreditur dengan syarat debitur harus membuktikan bahwa musnahnya barang diluar kesalahannya.

8. Karena kebatalan dan pembatalan;

Kebatalan dan pembatalan diatur dalam Pasal 1446-1456 BW. Alasan-alasan yang dapat menimbulkan kebatalan atau batal demi hukum pada suatu perikatan adalah apabila terdapat cacat pada syarat obyektif yang terdapat dalam Pasal 1320 BW yaitu syarat obyek tertentu dan kausa yang diperbolehkan. Sedangkan alasan yang dapat menimbulkan pembatalan atau dapat dibatalkan adalah apabila terdapat cacat pada syarat subyektif, yaitu syarat kesepakatan dan kecakapan.

Jika perjanjian dapat dibatalkan atau batal demi hukum, maka dianggap tidak pernah ada perikatan yang lahir, dan akibat-akibat yang timbul dari perjanjian dikembalikan seperti keadaan semula. Pihak yang menuntut pembatalan dapat menuntut ganti rugi.

9. Karena berlakunya syarat batal;

Syarat batal adalah suatu syarat yang bila dipenuhi akan menghapuskan perjanjian dan membawa segala sesuatu pada keadaan semula, seolah-olah tidak ada suatu perjanjian.

10. Karena lewat waktu.

Lewat waktu (daluarsa) menurut Pasal 1946 BW adalah upaya untuk memperoleh sesuatu atau untuk dibebaskan dari suatu perikatan dengan lewatnya suatu waktu tertentu dan atas syarat-syarat yang ditentukan oleh undang-undang. Pasal 1967 BW menentukan bahwa segala tuntutan hukum baik yang bersifat kebendaan maupun yang perseorangan, hapus karena daluarsa dengan lewatnya 30 (tiga puluh) tahun.

Sebab-sebab berakhirnya perjanjian seperti yang diuraikan di atas berlaku secara alternatif, yaitu perjanjian dapat berakhir jikalau memenuhi salah satu sebab tersebut.

Dalam hal Pemberi Waralaba melakukan *buyback* yang berakibat pada berakhirnya perjanjian, jika dikaitkan dengan sebab berakhirnya perjanjian menurut BW, maka perjanjian berakhir disebabkan oleh pembayaran. Pemberi Waralaba dalam melakukan *buyback*, memberikan kompensasi kepada Penerima Waralaba berupa pembayaran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Pembayaran ini disesuaikan dengan harga yang dibayarkan Penerima Waralaba dahulu pada saat membeli waralaba, peralatan atau perlengkapan yang dibeli oleh Penerima Waralaba, dan lain sebagainya sesuai dengan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Setelah terjadinya *buyback*, Penerima Waralaba, yang berubah status menjadi mantan Penerima Waralaba, masih mempunyai kewajiban untuk menjaga kerahasiaan waralaba yang pernah dibelinya. Dan Pemberi Waralaba biasanya juga mencantumkan klausula *non competition* (anti kompetisi) sebagai kewajiban Penerima Waralaba untuk mencegah Penerima Waralaba melaksanakan kegiatan yang sama, serupa, mirip, ataupun yang langsung atau tidak langsung ikut berkompetisi dalam pemberian lisensi waralaba²⁵. Dengan kata lain, Penerima Waralaba dilarang untuk membuat waralaba yang sama, serupa, atau mirip dengan waralaba Pemberi Waralaba.

Dalam Perjanjian *Franchise Coffee Plantation*, disebutkan bahwa setelah melakukan pembelian kembali, Penerima Waralaba tidak boleh menggunakan segala hal yang menjadi tanda waralaba. Penerima Waralaba harus berhenti menggunakan informasi rahasia dari waralaba tersebut dan mengembalikan semua data-data yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba. Penerima Waralaba juga harus melanjutkan menjaga kerahasiaan, non kompetisi, dan pembatasan lain yang diatur dalam Perjanjian Waralaba.

²⁵ “Klausula Penting dalam Perjanjian *Franchise*” [http://www.hukumonline.com/klinik/detail/cl4718/klausul-klausul-penting-dalam-perjanjian-franchise-\(waralaba\)](http://www.hukumonline.com/klinik/detail/cl4718/klausul-klausul-penting-dalam-perjanjian-franchise-(waralaba)) dikunjungi pada tanggal 21 Agustus 2014.