

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Indonesia sebagai negara berkembang sedang melakukan pembangunan di segala bidang dalam rangka meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat.

Masyarakat telah selangkah lebih maju dalam memandang suatu dinamika yang ada seiring dengan perkembangan hukum, ekonomi, ilmu dan pengetahuan yang pesat sehingga mempengaruhi dalam pola berpikir, sehingga membuka kesempatan kepada masyarakat untuk mengembangkan usaha bisnis dengan berbagai macam pilihan cara dari yang sangat sederhana hingga yang paling kompleks. Namun dengan dengan terbukanya peluang itu, maka banyak saingan-saingan yang tidak dapat diremehkan sebab adanya latar belakang ketrampilan dan kemampuan untuk menjalankan suatu bisnis.

Ada salah satu bentuk dari pengembangan usaha yang sebenarnya bukanlah suatu hal yang baru yaitu waralaba. Pasar Indonesia yang potensial di kawasan Asia Tenggara membuat waralaba asing asal negara-negara Asean serius untuk menggarapnya. Hal ini terbukti dari data AFI (*Asosiasi Franchise Indonesia*) bahwa perusahaan waralaba asal Thailand, Malaysia dan Singapura di Indonesia jumlahnya terus menunjukkan peningkatan yang signifikan.

Perusahaan waralaba asal Thailand, Malaysia dan Singapura sangat agresif masuk ke Indonesia. Jadi, sangat mungkin bisa menjadi tuan rumah di

negeri sendiri, bila waralaba local tidak segera bangkit mengejar ketertinggalan. Hal ini terjadi karena waralaba di ketiga negara tersebut sudah maju dan pasarnya sudah mulai jenuh sehingga memerlukan penetrasi pasar di luar negeri.

Kelebihan dari pengusaha waralaba ketiga negara yang bertetangga dengan Indonesia tersebut adalah mereka mengerti tentang pasar, bahasa serta budaya Indonesia. Sebagai bangsa yang masih satu rumpun Melayu, mereka tidak sulit untuk memahami selera konsumen Indonesia dibandingkan dengan waralaba asing dari negara Eropa atau Amerika Serikat.

Indonesia sedang berupaya untuk menguasai perdagangan di Asean karena setengah dari pasar Asean adalah pasar di Indonesia. Upaya yang dilakukan Indonesia dengan mengkoordinasi dengan asosiasi yang ada agar mengembangkan waralaba local bisa go internasional atau minimal mampu menguasai pasar dalam negeri. Dengan demikian dengan masuknya waralaba asing ke Indonesia juga mempunyai nilai positif yaitu berperan mempercepat pertumbuhan ekonomi di Indonesia.¹

Sama halnya yang dikatakan oleh Keegan, bahwa ada 5 (lima) macam cara pengembangan usaha, yaitu :

1. Melalui perdagangan Internasional dengan cara ekspor-impor.
2. Dengan pemberian lisensi.
3. Melakukan Franchising (pemberian waralaba).
4. Membentuk perusahaan patung (*Joint Ventures*).

¹ Jawa Pos, Senin, 2 Februari 2004.

5. Melakukan penanaman modal langsung (*foreign direct investment*) dengan kepemilikan yang menyeluruh, atau melalui merger, konsolidasi maupun akuisisi.²

Waralaba itu sendiri menggunakan metode perluasan pemasaran dengan menggunakan kesuksesan bisnis yang diinginkan untuk memperluas pendistribusian produk, teknis pemasaran dan pengaturan yang berkembang dalam pengembalian untuk pembayaran kembali dari royalty . Pendek kata, ada berita bagus bahwa waralaba akan berkembang menjadi bagian dari ekonomi nasional dan nantinya akan menjadi kesempatan yang lebih baik. Ini berarti waralaba sesungguhnya juga hanya memiliki satu aspek yang diidamkan pelaku bisnis yaitu kepastian dan perlindungan hukum.

Dalam rangka memperluas kesempatan kerja dan kesempatan berusaha, serta sebagai upaya untuk meningkatkan pelaksanaan alih teknologi, dipandang perlu mengembangkan kegiatan waralaba. Sehubungan dengan hal-hal tersebut dan untuk memberikan kepastian usaha dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan waralaba, maka perlu pengaturan, pembinaan dan pengembangan waralaba dalam suatu Peraturan Pemerintah.

Oleh karena itu, tepatnya tanggal 18 Juni 1997 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba (untuk selanjutnya disebut dengan PP No. 16 Tahun 1997) berlaku efektif.

Untuk definisi Waralaba diatur dalam ketentuan Pasal 1 Angka 1 PP No. 16 Tahun 1997.

² Gunawan Widjaja, , *Seri Hukum Bisnis, Waralaba* , Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, h.1-2

“ Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberi hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau cirri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa”.

Dari ketentuan tersebut diatas, ada 3 (tiga) unsur waralaba, antara lain :

I. Perjanjian.

Waralaba sebagai perjanjian tidak bernama (*Onbenoemde Overeenkomst*), walaupun tidak diatur dalam BW tetapi tetap berlaku ketentuan Bab 1 sampai Bab 4 Buku 3 BW. Contohnya tentang syarat sahnya perjanjian dalam Pasal 1320 BW. Didalam Pasal 1320 BW disebutkan

“ Untuk sahnya persetujuan-persetujuan diperlukan 4 (empat) syarat :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya ;
2. Kecakapan untuk membuat sesuatu perikatan ;
3. Suatu hal tertentu ;
4. Kausa yang diperbolehkan

Selain itu berlaku juga asas kebebasan berkontrak Pasal 1338 Ayat (1) BW.

“ Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya “.

- II. Untuk pemanfaatan dan penggunaan HAKI, meliputi merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten. Dengan menggunakan, memanfaatkan ataupun melaksanakan perlu pemberian lisensi yang merupakan suatu bentuk pemberian izin bukan peralihan hak, yang dimiliki pemilik lisensi kepada penerima lisensi dengan imbalan berupa royalty dan bersifat independen karena adanya kebebasan dalam melaksanakan walaupun menjalankan sesuai hak yang dimiliki serta penemuan atau ciri khas sebagai ciri eksklusifnya sebab adanya kesamaan dalam system manajemen, system penjualan atau penataan atau cara pendistribusian.
- III. Imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa berupa royalty, merupakan pembayaran oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh penerima waralaba. Walaupun tidak tertutup kemungkinan pembayaran royalty ini pada suatu waktu dan dalam jumlah tertentu yang sebelumnya telah diketahuinya (*system lumpsum*).³

Menurut PP No. 16 tahun 1997 hakekat dari pengertian waralaba adalah bebas dan mandiri. Kata mandiri atau bebas mengarah pada arti kepemilikannya yaitu pihak penerima waralaba bukan merupakan anak atau cabang suatu perusahaan atau unit (*Company Owned*) milik pemberi waralaba, melainkan suatu perusahaan yang mandiri. Dalam hubungan bisnis dan aspek hukum

³ Yunita, Vivi, *Makalah Kuliah*, 2004.

keduanya sejajar, dalam arti sama-sama memiliki hak dan kewajiban yang harus ditaati dan dilaksanakan sesuai kesepakatan.⁴

Dengan kemajuan dibidang sains dan teknologi modern maka batas-batas teritorial suatu negara dapat diterobos, kemajuan dibidang teknologi informasi berakibat semakin pesatnya frekuensi hubungan antara manusia yang satu dengan yang lainnya pun semakin meningkat.

Meningkatnya frekuensi hubungan itu, khususnya dibidang perdagangan dan bisnis secara sadar atau tidak akan menciptakan hubungan hukum diantara para pelakunya. Terciptanya hubungan hukum diantara para pelaku bisnis dan lain-lain sector tersebut tidak lepas dari kontak-kontak yang kemudian dilanjutkan dengan dibuatnya perjanjian-perjanjian diantara mereka.

Globalisasi dibidang ekonomi telah merambah keseluruhan dunia dan Indonesia tidak luput dari jangkauan globalisasi tersebut. Globalisasi yang dimaksud adalah kebijaksanaan nasional yang memperlakukan seluruh dunia sebagai lingkungan yang pantas untuk suatu pengaruh di bidang ekonomi, singkat kata globalisasi adalah mendunia. Tidak ada satu negarapun di dunia ini yang menutup diri atau menutup mata dengan kenyataan yang ada. Indonesia tentunya tidak ingin tertinggal dengan putaran kemajuan yang bersifat global ini, demikian pula dengan para pelaku bisnisnya harus mampu mengantisipasi dan mengikuti perkembangan yang ada.

Untuk melakukan hubungan dagang terdapat suatu perjanjian yang dibuat antara pihak dalam usaha waralaba yaitu pemberi dan penerima waralaba.

⁴ Karamoy, Amir, *Sukses Bisnis Lewat Waralaba*, Jurnalindo Aksara Grafika, Jakarta, 1996, h. 16

Dibawah ini adalah definisi dari pemberi waralaba dan penerima waralaba.

a. Pemberi Waralaba.

Definisi Pemberi Waralaba diatur dalam Pasal 1 Angka (2) PP No. 16 Tahun 1997.

“ Pemberi Waralaba (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 dimiliki Pemberi Waralaba “.

Pemberi waralaba sebagai pemilik hak istimewa yang diberikan oleh pemerintah terhadap individu atau perusahaan untuk melakukan sesuatu yang belum merupakan hak dari setiap warga negara.

b. Penerima Waralaba

Definisi Pemberi Waralaba diatur dalam Pasal 1 Angka (3) PP No. 16 tahun 1997.

“ Penerima waralaba (penerima waralaba) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba “.

Penerima waralaba sebagai pihak yang menerima atau pemegang hak istimewa yang diperoleh dari pemberi Waralaba.

Perjanjian waralaba yang diadakan pihak pemberi dan penerima waralaba memuat hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba dimana pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk memproduksi atau

memasarkan barang dan atau jasa. Selain itu memuat juga jangka waktu perjanjian waralaba sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun berdasarkan Pasal 8 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba (untuk selanjutnya disebut dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997).

Dimungkinkan penerima waralaba diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain yang dituangkan dalam perjanjian waralaba. Jika tidak diatur demikian, penunjukkan lebih lanjut penerima waralaba lain hanya dapat dilakukan berdasarkan persetujuan tertulis dari pemberi waralaba.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka timbul rumusan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaturan waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba ?
2. Bagaimana mekanisme penyelesaian sengketa pada usaha waralaba ?

1.3 Penjelasan judul

Dalam penulisan skripsi ini, saya mengambil judul “Perspektif Waralaba Menurut Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997”. Perspektif menurut Kamus

Besar Bahasa Indonesia adalah sudut pandang, Sedangkan yang saya maksud dengan waralaba menurut Pasal 1 Angka (1) PP No. 16 Tahun 1997.

“Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberi 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 dan atau penjualan barang dan atau jasa”.

Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 merupakan dasar hukum pelaksanaan waralaba di Indonesia, yang mengatur tentang definisi pemberi waralaba dan penerima waralaba, syarat-syarat perjanjian waralaba serta cara pendaftaran waralaba.

Sehingga dengan demikian judul skripsi saya tersebut mengandung arti bahwa ada beberapa sudut pandang yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba yang merupakan landasan dasar pelaksanaan waralaba di Indonesia.

1.4 ALASAN PEMILIHAN JUDUL

Dalam skripsi ini, saya memilih judul tersebut diatas karena waralaba merupakan salah satu bentuk usaha yang diminati karena banyak keuntungannya, paling tidak ada angin segar dengan terbukanya kesempatan untuk menjadi penerima waralaba.

Tetapi eksistensi dari waralaba ini, bagaimana peraturan perundang-undangan melindunginya patut dipertanyakan. Apakah ada perlindungan dan kepastian hukumnya. Dikarenakan usaha ini bukan merupakan hal yang baru,

maka akan mudah dipahami yang menjadi hak dan kewajiban pihak pemberi dan penerima waralaba.

Alangkah disayangkan jika waralaba yang begitu diminati dan banyak memberikan manfaat bagi masyarakat menjadi terhambat karena terbentur oleh masalah yuridis seperti tersebut diatas.

Oleh karenanya, maka saya tertarik untuk mengambil judul tersebut diatas, dengan harapan dapat memberikan informasi pada masyarakat mengenai waralaba serta mengingatkan kepada pihak pemberi dan penerima waralaba untuk menghindari adanya persaingan usaha tidak sehat.

1.5 TUJUAN PENULISAN

Dalam penulisan skripsi ini, saya mempunyai beberapa tujuan.

I. Tujuan Umum

Secara umum penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi dan melengkapi sebagai syarat untuk mencapai gelar sarjana dibidang Ilmu Hukum.

II. Tujuan Khusus

- a. Memberi gambaran kepada masyarakat mengenai waralaba dan bagaimana eksisitensinya.
- b. Memberikan informasi kepada masyarakat agar lebih hati-hati, diperlukan ketelitian dan kecermatan agar tidak ada persaingan usaha tidak sehat..
- c. Memberikan sumbangan pikiran bagi pemberi dan penerima waralaba untuk dijadikan bahan pertimbangan dan menyelesaikan masalah yang dihadapi berkaitan dengan waralaba makanan cepat saji.

1.6 MANFAAT PENULISAN

I. Secara Teoritis.

Memberikan gambaran kepada masyarakat khususnya pelaku usaha waralaba tentang syarat-syarat untuk mendirikan usaha waralaba, hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba, jenis kegiatan waralaba, cara pendaftaran dan pembayaran royalty, waralaba kaitannya dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual, serta mekanisme penyelesaian sengketa waralaba.

II. Secara Praktis

Untuk menyumbangkan sedikit pemikiran dengan menambah khasanah ilmu pengetahuan di bidang Hukum Perdata khususnya yang berkaitan dengan waralaba dan persaingan usaha tidak sehat. Utamanya tentang upaya perlindungan hukum untuk para pihak, hendaknya apa yang dituangkan dapat bermanfaat bagi masyarakat Indonesia, khususnya pihak-pihak yang berhubungan langsung dengan waralaba, yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba.

1.7 METODOLOGI PENELITIAN

A. PENDEKATAN MASALAH

Tipe penelitian :

Yuridis Normatif, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan perundang-undangan yang terkait, diantaranya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran

Usaha Waralaba, serta peraturan yang terkait dan penerapan pasal sebagai dasar pemecahan masalah.

B. SUMBER BAHAN HUKUM

Adapun bahan hukum awal yang dipergunakan untuk penulisan skripsi ini adalah bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder.

a. Bahan Hukum Primer.

Bahan hukum yang diperoleh dari peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan wadah hukum usaha khususnya waralaba.

B. Bahan Hukum Sekunder.

Bahan hukum yang diperoleh dari literature, buku-buku mengenai waralaba, selain daripada itu juga diperoleh dari koran-koran, serta majalah

c. Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum.

Prosedur pengumpulan dan pengolahan bahan hukum yang dipergunakan adalah : Dengan studi literature, yaitu studi dengan menelaah dan mempelajari buku-buku, koran-koran, majalah, serta peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan masalah eksistensi waralaba.

d. Analisis Bahan Hukum.

Menelaah dan mempelajari peraturan perundang-undangan yang secara langsung berkaitan dengan aspek hukum atau eksistensi dari waralaba.

Menelaah dan mempelajari literature, pendapat ahli yang berkaitan dengan waralaba.

Menganalisis dari data yang didapat dari peraturan perundang-undangan maupun literature dengan menuangkannya dalam bentuk uraian yang sistematis dan menganalisisnya untuk mencapai kejelasan dari masalah yang dikaji.

1.8 PERTANGGUNGJAWABAN SISTEMATIKA

Dalam penulisan skripsi ini, saya membaginya kedalam 4 bab yang secara sistematis sesuai dengan pokok permasalahan. Keempat bab ini satu dengan yang lain saling berhubungan. Bab I (pendahuluan) membahas tentang latar belakang masalah, uraian yang berisi tentang apa yang menjadi tema pokok (pokok masalah), yaitu tinjauan yuridis terhadap eksistensi waralaba dan juga uraian yang membahas mengapa tema tersebut dipermasalahkan serta relevansi pemecahan masalah dari tema pokok diatas terhadap tema pokok tersebut diajukan pertanyaan-pertanyaan hukum yang relevan yang kemudian menjadi suatu rumusan masalah. Selanjutnya saya juga menjelaskan alasan saya memilih judul skripsi ini dan kemudian saya jelaskan mengenai tujuan atau kegunaan teoritis dan praktis pemecahan masalah hukum tersebut.

Pada Bab II, akan dibahas mengenai karakteristik waralaba. Diawali dengan syarat sahnya perjanjian waralaba menurut Pasal 1320 BW yang meliputi kesepakatan, kecakapan, mengenai hal tertentu dan kausa yang diperbolehkan, kemudian dilanjutkan dengan hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba serta pemanfaatan hak atas kekayaan intelektual berupa rahasia dagang, paten, merek, dan cipta.

Pada Bab III, akan dibahas mengenai mekanisme penyelesaian sengketa yakni melalui Peradilan Umum serta alternatif penyelesaian sengketa yang terdiri dari negosiasi, mediasi dan arbitrase.

Dalam Bab IV, yakni penutup saya akan mencoba mengambil kesimpulan dari pembahasan saya terhadap rumusan masalah yang tercantum di dalam bab I. Terhadap pokok permasalahan tersebut saya juga memberikan beberapa saran kepada pemberi dan penerima waralaba agar lebih cermat dan teliti dalam pemilihan lembaga penyelesaian sengketa agar rahasia sebagai aset perusahaan tetap terjaga.