

ABSTRAKSI

Dalam rangka mengembangkan suatu bidang usaha yang telah memiliki ciri khas tertentu diperlukan strategi pemasaran yang kuat dan permodalan yang besar. Bagi para pelaku usaha yang kekurangan modal, format bisnis waralaba dapat dijadikan sebagai pilihan utama untuk mengembangkan suatu usaha dengan cepat. Agar dapat memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba maka pemerintah menerbitkan PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba sebagai pengganti PP No. 16 Tahun 1997.

Dalam tesis ini penyusun menitikberatkan pada aspek kontraktual dalam format bisnis waralaba, mulai dari pembentukan kontrak sampai pada pelaksanaan kontrak dengan berlandaskan pada ketentuan dalam BW, PP No. 42 Tahun 2007 dan peraturan pelaksanaannya. Asas-asas hukum yang dianut dalam proses pembentukan sampai dengan pelaksanaan kontrak waralaba sangat menentukan terlaksananya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai yang diperjanjikan.

Kontrak waralaba yang telah disusun sedemikian rupa masih berpeluang untuk mendatangkan perselisihan (sengketa). Bentuk-bentuk penyelesaian sengketa yang terjadi antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dapat ditempuh melalui jalur non litigasi maupun litigasi. Yang paling penting, proses penyelesaian sengketa harus diselesaikan tanpa merugikan kepentingan kedua belah pihak dan jalur litigasi merupakan upaya paling akhir yang akan ditempuh oleh para pihak dalam menyelesaikan sengketa.