

SKRIPSI

IDA SURYANDARI

**PERKEMBANGAN BISNIS WARALABA LOKAL DI INDONESIA
DAN PENGATURANNYA**



**FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
1999**

KK
Per 90/99
Sur
P

**PERKEMBANGAN BISNIS WARALABA LOKAL DI INDONESIA
DAN PENGATURANNYA**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan
Memenuhi Syarat - Syarat Untuk Mencapai
Gelar Sarjana Hukum**

Dosen Pembimbing

Penyusun



SRI HANDAJANI, S.H. M.Hum

NIP : 130 809 069



IDA SURYANDARI

Nim : 039514110

**FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
1999**

BAB IV

P E N U T U P

1. KESIMPULAN

- a. Dalam prakteknya, perjanjian waralaba lokal sudah dibuat dalam suatu perjanjian tertulis. Hal ini sebagaimana dilakukan oleh rumah makan Soto Ayam Ambengan Pak Sadi yang menyelenggarakan bisnis waralabanya berdasarkan perjanjian tertulis dalam mengadakan hubungan kerjasama dengan pihak lain. Namun, meskipun sudah ada yang membuat dalam suatu perjanjian tertulis, dalam praktek ada juga perjanjian waralaba lokal yang dibuat tidak dalam suatu perjanjian tertulis melainkan hanya berdasarkan kesepakatan secara lisan diantara para pihak saja. Keadaan ini seringkali dijumpai pada usaha restoran makanan tradisional yang masih mengidentikkan usahanya memakai sistem cabang dalam mengembangkan usahanya. Padahal apabila dilihat dari ciri-ciri mengembangkan usaha dengan sistem waralaba, mereka sudah memenuhi ciri-ciri tersebut. Dimana meskipun masih ada hubungan kekeluargaan, namun di setiap cabang mempunyai manajemen tersendiri yang terpisah dari induknya. Selain itu, pada saat akan membuka cabang, setiap cabang harus menyediakan dan mempersiapkan tempat dimana cabang usaha tersebut akan beroperasi, dengan modal sendiri. Hal ini berarti, apabila timbul kerugian di kemudian

hari, maka kerugian tersebut menjadi tanggung jawab setiap cabang. Adanya kerancuan antara mengembangkan usaha dengan sistem waralaba dengan mengembangkan usaha dengan cara membuka cabang sendiri yang masih ada hubungan kekeluargaan ini, membuat pengusaha restoran makanan tradisional tersebut tidak membuat perjanjian waralaba lokal dalam suatu perjanjian tertulis. Dengan kata lain, pengusaha restoran makanan tradisional tersebut masih menyelenggarakan perjanjian waralaba lokal secara tradisional.

- b. Dalam prakteknya, hambatan yang paling utama dalam perkembangan waralaba lokal di Indonesia adalah adanya kemungkinan besar penggunaan resep masakan (formula secret), yang merupakan rahasia dagang (trade secret) dari pemilik waralaba (khususnya pemilik waralaba di bidang restoran makanan tradisional), oleh pihak lain tanpa seijin dari pemilik waralaba. Lebih parah lagi apabila resep masakan yang telah terbongkar tersebut, kemudian ditiru dan untuk selanjutnya dipasarkan di bawah merek dagang yang sama pula dengan merek dagang milik pemilik waralaba. Hal ini tentu saja sangat merugikan pemilik waralaba. Hambatan lain dalam perkembangan waralaba lokal di Indonesia selain tersebut di atas adalah, para pengusaha nasional (khususnya pengusaha restoran makanan tradisional), umumnya sudah puas dengan sistem dan bentuk usaha yang ada. Dimana pengusaha nasional tersebut umumnya lebih suka memilih mengembangkan usaha dengan cara membuka cabang sendiri daripada mewaralabakan usahanya. Hal

ini dikarenakan adanya anggapan dengan mewaralabakan suatu usaha, keuntungan akan berkurang selain dikarenakan juga adanya kemungkinan besar penggunaan resep masakan oleh pihak lain tanpa seijin dari pemilik waralaba.

2. SARAN

- a. Hendaknya perjanjian waralaba lokal dibuat dalam suatu perjanjian tertulis, sebagaimana tercantum didalam pasal 2 Peraturan Pemerintah No. 16/1997, yang menyebutkan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Hal ini ditujukan untuk menghindari hal-hal yang kemungkinan terjadi di kemudian hari, dimana perjanjian tersebut dapat menjadi bukti yang kuat. Selain itu perlu diingat, bahwa meskipun perjanjian waralaba lokal tersebut dibuat, berdasarkan asas kebebasan berkontrak, namun kedudukan para pihak harus benar-benar diperhatikan. Sehingga masing-masing pihak mempunyai kedudukan yang seimbang.
- b. Berkaitan dengan adanya kemungkinan besar penggunaan resep masakan (formula secret), yang merupakan rahasia dagang (trade secret) dari pemilik waralaba (khususnya pemilik waralaba di bidang restoran makanan tradisional), oleh pihak lain tanpa seijin dari pemilik waralaba, memerlukan perlindungan hukum bagi pemilik waralaba. Dimana hendaknya di dalam

perjanjian waralaba diperjanjikan suatu ketentuan yang mengharuskan penerima waralaba membayar sejumlah uang sebagai ganti kerugian kepada pemilik waralaba apabila resep masakan (formula secret) yang merupakan rahasia dagang dari pemilik waralaba tersebut diketahui dan kemudian digunakan oleh pihak lain atau bahkan disalahgunakan oleh penerima waralaba itu sendiri. Sedangkan berkaitan dengan adanya kemungkinan penggunaan merek dagang milik pewaralaba yang sudah terkenal oleh pihak lain tanpa seijin pemilik waralaba, hendaknya pemilik waralaba mendaftarkan mereknya untuk memperoleh perlindungan hukum. Karena berdasarkan Undang-Undang No. 19/1992 tentang merek yang menganut sistem konstitutif (sistem pendaftaran) ini, hak atas merek timbul setelah adanya pendaftaran terlebih dahulu. Jadi, barang siapa yang pertama mendaftarkan dialah yang berhak atas merek dan secara eksklusif dia dapat memakai merek tersebut. Sedangkan bagi pihak lain (penerima waralaba) terbuka kesempatan untuk menggunakan merek tersebut dengan seijin dari pemilik merek (pemberi waralaba) sehingga apabila ada pihak lain yang menggunakan resep tersebut tanpa seijin pemilik merek maka pemilik merek dapat menuntut secara hukum pihak lain tersebut. Untuk mengatasi hambatan dalam perkembangan waralaba lokal di Indonesia ini, peran serta pemerintah dalam memasyarakatkan sistem waralaba juga sangat diperlukan misalnya dengan mengadakan penyuluhan bagi pengusaha nasional tentang apa itu sistem