

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PARA PIHAK TERHADAP PEMUTUSAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*) DALAM PERSPEKTIF HUKUM BISNIS.

¹Putri Nur Aulia, ²Niken Ayu

¹Fakultas Hukum, Universitas Pamulang

²Fakultas Hukum, Universitas Pamulang

E-mail : ¹pnaulia20@gmail.com, ²nikenayupn@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perjanjian bisnis Franchise (Waralaba) di Indonesia dan bagaimana perlindungan hukum bagi Franchise (Waralaba) dalam perjanjian bisnis di Indonesia, Dengan menggunakan metode penelitian yuridis normatif dapat disimpulkan: 1. Layaknya perjanjian pada umumnya pelaksanaan bisnis Franchais atau Waralaba tetap mengacu pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1313 KUHPerdata tentang Perjanjian, Pasal 1320 Tentang Sahnya suatu Perjanjian, dan Ketentuan Pasal 1338 ayat 1 tentang kebebasan berkontrak. Secara garis besar selain mengacu pada KUHPerdata, Pelaksanaan perjanjian Franchise atau waralaba di Indonesia juga berdasarkan dengan yang di atur dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Permendag No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. 2. Selain KUHPerdata melihat begitu banyak peraturan serta Undang-Undang yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan bisnis Waralaba. Di harapkan dapat mengimbangi pesatnya pertumbuhan bisnis Waralaba ini, dan menjadi payung hukum yang memberikan perlindungan terhadap para pihak dalam menjalankan bisnis ini. Sehingga selain tujuan hukum tercapai, hal ini dapat memberikan dampak positif lebih baik terhadap ekonomi Negara. Walaupun dalam faktanya masih bisa ditemukan permasalahan seperti adanya pemutusan secara sepihak sebuah kontrak perjanjian (*franchiseagreement*) antara pihak franchisor (pewartalaba) dengan pihak Franchisee (terwaralaba) dan Kelalaian dalam mematuhi sistem yang berdampak menimbulkan sengketa terhadap para pelaku bisnis dengan sistem Waralaba ini dan berpotensi pula untuk merusak nama baik, mengecewakan konsumen dan menurunkan brand equity yang sudah susah payah dibangun.

Kata kunci : Perlindungan Hukum, Franchise (Waralaba), Perjanjian Bisnis.

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of knowing how the implementation of Franchise business agreements in Indonesia and how the legal protection for Franchise in business agreements in Indonesia is carried out. Using normative juridical research methods it can be said: or Franchise still refers to the Civil Code, Article 1313 of the Civil Code concerning Agreements, Article 1320 concerning the Validity of an Agreement, and the provisions of Article 1338 paragraph 1. concerning freedom of contract. Broadly speaking, apart from referring to the Civil Code, the implementation of Franchise agreements or franchises in Indonesia is also based on those stipulated in Government Regulation No. 42 of 2007 concerning Franchising and Minister of Trade Regulation No. 53/M-DAG/PER/8/2012 concerning the Implementation of Franchising. 2. In addition to the Civil Code, there are so many regulations and laws that are directly or indirectly related to the franchise business. We hope to be the party that accelerates the growth of this franchise business, and the legal umbrella that provides protection for the people in running this business. So that in addition to achieving legal objectives, this can have a better positive impact on the country's economy. Despite the fact that problems can still be found, such as the unilateral termination of a contract agreement (franchise agreement) between the franchisor (franchisor) and the franchisee (franchise) and negligence in complying with the system which has an impact on disputes between business people with this franchise system and the possibility also to damage reputations, disappoint consumers and undermine hard-won brand equity.

Keywords : Legal Protection, Franchise (Franchise), Business Agreement.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Bisnis dengan sistem franchise pada dasarnya merupakan sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Pemilik metode dinamakan dengan franchisor sedangkan pihak yang diberi hak untuk menggunakan metode tersebut dinamakan dengan franchise. Dengan perkataan lain, pihak franchise diberi hak dan wewenang untuk menggunakan kumpulan produk, merek dagang dan sistem bisnis yang diciptakan oleh franchisor.²⁶

²⁶ Salim HS., *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hlm. 165.

Berdasarkan uraian diatas terlihat bahwa sistem bisnis franchise melibatkan dua belah pihak: Franchisor yaitu pemilik merek dagang dan system bisnis yang terbukti sukses. Franchisor merupakan pemilik produk, jasa atau system operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasa telah dipatenkan, franchisor juga memberikan bantuan teknis dan operasional selama kedua belah pihak diikat oleh perjanjian (on going assistance), Franchisee yaitu pihak yang memperoleh hak (izin) menggunakan merek dagang dan system bisnis yaitu, perorangan atau pengusaha lain yang dipilih oleh franchisor untuk menjadi franchisee, dengan memberikan imbalan berupa uang jaminan awal (fee) kepada franchisor dan Royalti (imbalan “bagi hasil” terus menerus) serta keduanya bersepakat melakukan kerjasama saling menguntungkan, dengan berbagai persyaratan yang disetujui dan dituangkan dalam perjanjian kontrak yang disebut Franchise Agreement atau Perjanjian Franchise.

Franchise harus memiliki dasar hukum yang merupakan bagian dari perjanjian atau kontrak. Perjanjian sebagai dasar hukum KUHPerdata Pasal 1338 ayat (1), 1233 s/d 1456 KUH Perdata; para pihak bebas melakukan apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum, juga tentang syarat-syarat sahnya perjanjian. Pemerintah juga telah mengeluarkan perangkathukum yang secara khusus mengatur tentang Franchise yang terdapat pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 tahun 2007 tentang Franchise (Franchise) serta Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Franchise dan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Franchise. Di samping itu perlindungan yang dilakukan sebelum dikeluarkannya Peraturan Pemerintah dan masih digunakan sampai saat ini adalah Buku III KUHPerdata yang menganut sistem terbuka, artinya memberi kebebasan kepada setiap orang untuk mengadakan suatu perjanjian yang berisi apapun asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan sebagaimana tertulis pada Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata.²⁷

Apabila terjadi kesepakatan perjanjian Franchise, Penerima Franchise atau franchisee harus menyampaikan perjanjian Franchise tersebut kepada Pemerintah. Peraturan Pemerintah ini diharapkan dapat memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum bagi Pemberi Franchise dan Penerima Franchise dalam memasarkan produknya. Franchise merupakan pilihan untuk

²⁷ Gunawan Wijaya, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000), hlm.49.

berwirausaha dengan pertimbangan resiko-resiko. Pada awalnya franchise dimulai dari keberhasilan usaha dari pemilik merek atau Franchisor. Melalui bisnis franchise, Franchisor akan menularkan keberhasilan usahanya kepada Franchisee. Franchisor sebelumnya telah melakukan dan membuat satu formulasi standar untuk sukses sesuai dengan pengalamannya. Franchisee memikirkan cara-cara memaksimalkan penjualan dan keuntungan di outlet-nya sendiri, dengan terus menerus memperbaiki pendekatan dan strategi usahanya agar sesuai dengan kebutuhan pasarnya. Sedangkan Franchisor menjaga nilai kompetitif produknya dan mendukung Franchisee untuk memusatkan upayanya secara efektif.

Ketentuan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, mengartikan franchise sebagai:²⁸ “hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”. Sistem usaha franchise atau waralaba melibatkan dua pihak, yaitu pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee).

Di satu sisi pihak pemberi waralaba (franchisor) memberikan lisensi menggunakan suatu Hak Kekayaan Intelektual seperti Hak Cipta, Merek, Paten, Rahasia Dagang kepada penerima waralaba (franchisee). Di sisi lain pihak penerima waralaba (franchisee) berkewajiban untuk membayar royalti fee terhadap penerima waralaba (franchisor). Hubungan hukum kedua belah pihak ini kemudian dituangkan dalam suatu perjanjian franchise sebagaimana diatur dalam Pasal 5 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba: “penyelenggaraan waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia “.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka dapat disusun rumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba (Franchise) ?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian waralaba (Franchise)?

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian Jenis Penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian Hukum empiris atau biasa dikenal dengan penelitian hukum non doctrinal (non-doctrinal research) yaitu memandang hukum dalam lingkup hukum formal, tetapi berusaha memandang hukum dan perilaku bekerjanya hukum yang ada dalam realitas empiris.
2. Sumber Data Jenis data dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh langsung dari masyarakat (empiris) dan dari bahan pustaka. Adapun data dilihat dari sumbernya meliputi :

- 1) Data Primer

- 2) Data primer yang digunakan dalam penelitian ini dengan cara wawancara, yaitu dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung kepada subyek penelitian dengan mengajukan daftar pertanyaan yang telah disiapkan tentang perlindungan hukum dan praktik para pihak dalam perjanjian waralaba (franchise) pada Nasi Kapau Kedai Pak Ciman.

- 3) Data Sekunder

Data sekunder, antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil penelitian yang berwujud laporan, Jenis data sekunder dalam penelitian ini terdiri dari :

1. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer merupakan bahan hukum yang mengikat atau membuat orang taat pada hukum seperti Peraturan Perundang-Undangan tentang Waralaba.

Bahan Hukum Sekunder

2. Bahan Hukum Sekunder, yaitu bahan hukum yang erat kaitannya dengan hukum primer dan dapat membantu menganalisa, memahami, dan menjelaskan bahan hukum primer. Bahan hukum yang paling banyak digunakan dalam penelitian ini adalah teori atau pendapat sarjana hukum, hasil karya dari kalangan ahli hukum, skripsi, tesis, disertasi, artikel ilmiah, jurnal, majalah, surat kabar, makalah, penelusuran internet dan sebagainya.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Nasi Kapau Kedai Pak Ciman yang beralamat di Victor BSD, Jl.Raya, Jl. Kp. Buaran Gardu, RT.003/RW.002, Buaran, Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten

4. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan hukum pengumpulan data secara library research (studi kepustakaan), dalam hal ini penulis menggunakan

- a. Buku-buku, artikel, jurnal maupun arsip dari Nasi Kapau Kedai Pak Ciman

- b. Wawancara mendalam dilakukan kepada pemilik serta karyawan Nasi Kapau Kedai Pak Ciman di Victor BSD sebagai pihak yang secara langsung mengelola kedai yang diteliti.
5. Metode Analisis Data Pada penelitian 1473okum non 1473okum14731473tu, pengolahan data hakekatnya adalah suatu kegiatan untuk mengadakan sistematisasi terhadap bahan-bahan 1473okum tertulis. Sistematisasi berarti membuat klasifikasi bahan-bahan 1473okum tertulis tersebut untuk memudahkan pekerjaan analisis dan mengkontruksinya.

Data penelitian yang telah terkumpul melalui studi dokumentasi dan dilengkapi dengan 1473okum1473 wawancara dan beberapa bahan-bahan 1473okum tersebut, selanjutnya diolah dan di analisis secara deduktif yakni dari hal yang umum ke hal yang khusus. Metode analisis data yang digunakan metode kualitatif yaitu dengan cara data telah dikumpulkan atau diperoleh kemudian dianalisis. Selanjutnya data tersebut dijadikan rujukan dalam rangka memahami dan memperoleh pengertian yang mendalam dan menyeluruh untuk memecahkan masalah dan menarik kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. POKOK PEMBAHASAN PERTAMA

Penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk perlindungan 1473okum kepada pemilik waralaba (franchisor) pada prinsipnya dapat dikelompokkan kedalam bentuk Preventif (pencegahan) dan Represif (tindakan atau upaya yang diambil/ditempuh setelah adanya akibat 1473okum). Preventif yaitu Kontrak/Perjanjian. Tujuan dari sebuah kontrak atau perjanjian adalah mewujudkan atau menciptakan kepastian 1473okum dan keadilan baik bagi para pihak yang membuatnya maupun bagi pihak ketiga oleh karena itu sebuah kontrak atau perjanjian haruslah dibuat sesuai dengan kaidah-kaidah 1473okum kontrak atau perjanjian atau sesuai dengan 1473okum yang berlaku, Dalam praktik Perjanjian kerjasama waralaba antara lain memuat ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

- 1) Kepala /Judul Kontrak atau Perjanjian.
- 2) Waktu dan tempat dilangsungkan atau dibuatnya kontrak/perjanjian.
- 3) Komparisi (identitas para pihak).
- 4) Premis.
- 5) isi Kontrak/perjanjian.
- 6) Penutup Kontrak/Perjanjian Dalam Perjanjian Kemitraan antara franchisee (Pihak Pertama) dan franchisor (Pihak Kedua) Isi kontrak atau perjanjian disusun sebagai berikut :
 - a). Terminologi.

- b). Pemberian Hak Kemitraan.
- c). Jangka Waktu.
- d). Hak Atas Kekayaan Intelektual.
- e). Tanggungjawab dan Kewajiban Pihak Pertama.
- f). Tanggungjawab dan Kewajiban Pihak Kedua.
- g). Hak – Hak Pihak Pertama.
- h). Hak – Hak Pihak Kedua.
- i). Biaya Kemitraan, Royalti dan Biaya – Biaya Lain.
- j) Penetapan Harga.
- k). Pemindahan Lokasi;
- l). Pengalihan Kemitraan.
- m). Pengakhiran Perjanjian.
- n). Kerahasiaan dan Tanpa Persaingan.
- o). Keadaan Kahar; p) Penyelesaian Perselisihan.
- q). Penutup.Undang-Undang;Bentuk perlindungan 1474okum yang diberikan kepada Pemilik Waralaba (Franchisor) selain dari perjanjian yang dibuat secara tertulis oleh para pihak (kontrak/perjanjian tertulis), Franchisor selaku pemilik 1474okum14741474t kekayaan intelektual atau Selaku inventor juga dilindungi oleh Undang-undang dan atau Peraturan Pemerintah.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Peraturan Pemerintah ini terdiri atas 11 pasal. Hal-hal yang diatur dalam Peraturan Pemerintah ini meliputi pengertian waralaba, para pihak dalam perjanjian waralaba, keterangan-keterangan yang harus disampaikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, dan bentuk perjanjiannya. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor :12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

“Waralaba (Franchise) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba di mana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba”.

Keputusan Menteri Perdagangan Nomor : 376/Kep/XI/1988 tentang Kegiatan Perdagangan Keputusan Menteri Perdagangan ini telah memungkinkan perusahaan asing dalam status Penanaman Modal Asing (PMA) dapat melakukan penjualan hasil produksinya di dalam negeri sampai pada tingkat pengecer dengan mendirikan perusahaan patungan antara perusahaan asing di bidang produksi tersebut dengan perusahaan nasional sebagai penyalur. Dengan keputusan tersebut franchisor yang memproduksi barang dapat melakukan hubungan langsung dengan para pengecer. Para pengecer tersebut adalah parafranchisee.

Berbagai peraturan tersebut belum dapat menjamin kepastian 1475okum dalam bisnis franchise di Indonesia, karena masih menimbulkan berbagai persoalan, seperti perlindungan HAKI, perlindungan terhadap investor, pencegahan terhadap persaingan usaha monopoli dan 1475okum14751475tu oleh franchisor, dan bagaimana memfasilitasi modal asing lewat franchise. Persoalan-persoalan ini perlu dituangkan dalam bentuk undang-undang yang khusus mengatur Xentzng franchise. Dengan adanya undang-undang tersebut nantinya akan memberikan kepastian 1475okum dalam usaha franchise.

2. POKOK PEMBAHASAN KEDUA

Bentuk Perlindungan Hukum Rahasia Dagang dalam Perjanjian Kerja Sama Waralaba (Franchise). Bentuk perlindungan 1475okum rahasia dagang pada prinsipnya dapat dikelompokkan kedalam bentuk Preventif (pencegahan) dan Represif (tindakan atau upaya yang diambil/ditempuh setelah adanya akibat 1475okum).Yaitu :

Preventif. Kontrak/Perjanjian. Kontrak atau perjanjian adalah sangat penting kedudukannya dalam merangkai hubungan 1475okum dalam bentuk hak dan kewajiban yang telah disepakati oleh para pelaku bisnis (para pihak) yang harus ditaati dan dilaksanakan dengan penuh iktikad baik demi untuk mengamankan transaksi bisnisnya. Franchise merupakan bentuk khusus dari perjanjian lisensi. Melalui perjanjian franchise system bisnis tertentu menjadi objek perjanjian yang tidak terpisahkan dari perjanjian lisensinya, baik dalam bentuk pelatihan, bantuan 1475okum1475, maupun manajemen Undang-Undang.Di Indonesia, perlindungan 1475okum terhadap waralaba secara eksplisit diatur dalam berbagai undang-undang antara lain yaitu :

- a) Undang-undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang;
- b).Undang-undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten;
- c)Undang- undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek;
- d).Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta.

Upaya hukum yang dapat dilakukan oleh Pemilik waralaba dapat berupa tuntutan ganti rugi melalui Pengadilan Negeri (litigasi), Penghentian semua perbuatan menggunakan Rahasia Dagang maupun melalui upaya penyelesaian sengketa melalui Alternative Dispute Resolution (ADR), arbitrase atau mediasi. Mengajukan gugatan ganti rugi melalui Pengadilan Negeri Pasal 11 Undang-undang Rahasia Dagang menegaskan bahwa Pemegang Hak Rahasia

Dagang atau penerima Lisensi dapat menggugat siapa pun yang dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan mengungkapkan rahasia dagang kepada pihak lain, berupa:

- a) gugatan ganti rugi; dan/atau
- b). penghentian semua perbuatan penggunaan maupun pengungkapan rahasia dagang. Selain penyelesaian hukum secara perdata tersebut, juga penerima waralaba (franchisee) dapat dikenakan tuntutan Pidana. sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 17 Undang-undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. Penghentian semua perbuatan menggunakan Rahasia Dagang.

3. POKOK PEMBAHASAN KETIGA

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa franchise atau waralaba adalah salah satu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar. Namun kenyataan menunjukkan bahwa franchise asing bertumbuh lebih pesat dari franchise hukum. Padahal di Amerika Serikat, franchise sangat pesat perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis usaha kecil. Berbagai hukum mengakibatkan lambatnya pertumbuhan franchise hukum. Sistem franchise membutuhkan 5-15 tahun untuk pengembalian modalnya, padahal pengusaha bisnis eceran di Indonesia. Selain itu sebagai franchisor, pengusaha harus membuka rahasia, suksesnya, seperti hukum management, resep masakan, dan sebagainya. Timbul kekhawatiran rahasia suksesnya ditiru oleh franchisee. Karena itu bisnis eceran di Indonesia lebih suka berkembang sendiri dengan membuka cabang usaha meskipun perkembangannya lebih lambat dari pada melibatkan orang lain dengan hukum franchise.

Dalam pelaksanaan perjanjian franchise para pihak yaitu pemberi waralaba (franchisor) maupun penerima waralaba (franchisee) harus mendaftarkan usahanya dan memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Selanjutnya franchisor membuat hukum penawaran kepada franchisee yang memuat data identitas pemberi waralaba, legalitas usaha,

Sejarah kegiatan usaha, struktur organisasi, laporan keuangan, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba dan hak/kewajiban para pihak. Dalam perjanjian franchise harus memuat klausul-klausul seperti nama dan alamat para pihak, jenis HKI, kegiatan usaha, hak dan kewajiban, pelatihan, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, cara pembayaran, penyelesaian sengketa, cara perpanjangan/pengakhiran/pemutusan perjanjian, jaminan dan jumlah gerai. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan perjanjian franchise antara lain: manual operation, training, pemilihan lokasi, support berkelanjutan, jadwal pengembangan, quality control dan rahasia dagang.

KESIMPULAN

Perlindungan 1477okum Rahasia Dagang dalam Perjanjian waralaba (franchise) yang diberikan kepada pemilik usaha waralaba sebagai akibat dari adanya pelanggaran oleh mitranya atas rahasia dagang pada prinsipnya telah terlindungi. Hal ini dapat dilihat pada perjanjian/kontrak yang telah disepakati oleh para pihak (franchisor dan franchisee) khususnya pada klausula Kerahasiaan dan Tanpa Persaingan yang menegaskan bahwa Kedua Pihak sepakat untuk menghormati kerahasiaan dokumen-dokumen, data-data serta informasi-informasi apapun tentang kegiatan usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak berkaitan dengan pengoperasian 1477okum1477 kemitraan, dengan tidak memberitahukan kepada pihak lain manapun tanpa persetujuan yang bersangkutan. Upaya 1477okum yang dilakukan oleh penerima waralaba sebagai akibat dari adanya wanprestasi yang dilakukan oleh Pemberi waralaba adalah dengan memutuskan kontrak/perjanjian tanpa meminta ganti rugi kepada Pemberi waralaba. Ini berarti penerima waralaba menempuh upaya 1477okum non litigasi. Untuk lebih memberikan perlindungan 1477okum dan kepastian 1477okum terhadap usaha waralaba pemerintah haruslah mengaturnya dalam sebuah peraturan yang berbentuk undang-undang.

Dalam undang-undang tersebut haruslah diatur secara jelas dan tegas hal-hal seperti antara lain mengenai bentuk atau jenis usaha waralaba, perjanjian/kontraknya dengan segala aspek hukumnya, bentuk usahanya dan harus selaras dan sejalan dengan undang-undang atau peraturan lain di bidang HKI, selain itu perlu dilakukan pendaftaran terhadap perjanjian waralaba serta adanya pengawasan yang maksimal dari pemerintah atau Negara. Untuk menghindari adanya sengketa atau perselisihan baik mengenai perjanjian/kontrak maupun mengenai pelaksanaan isi perjanjian/kontrak Para pihak (franchisor dan franchisee) haruslah selalu beriktikad baik dalam menjalankan kesepakatan yang telah disepakati. Upaya 1477okum

yang harus ditempuh oleh para pihak apabila terjadi perselisihan atau sengketa mengenai perjanjian/kontrak dan pelaksanaannya sebaiknya Para pihak harus mencantumkannya dan memilihnya secara jelas dan tegas dalam perjanjian atau kontrak yang disepakati.

SARAN

1. Hendaknya baik pihak franchisor maupun franchisee menjalankan hak dan kewajibannya dengan sebagaimana mestinya, sehingga perjanjian yang telah mereka sepakati bersama dapat berjalan dengan baik sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan bagi mereka.
2. Baik franchisee maupun franchisor harus dapat melaksanakan isi dari perjanjian tersebut yang telah disepakati bersama. Karena perjanjian tersebut telah mereka sepakati bersama. Apabila di laksanakan sesuai dengan yang diperjanjikan maka baik pihak franchisee maupun franchisor tidak akan mendapat kerugian dari pihak lain. Kecuali kerugian tersebut dikarenakan adanya keadaan memaksa (*overmacht*) yang tidak diinginkan oleh para pihak.
3. Apabila terjadi wanprestasi yang disebabkan oleh salah satu pihak, atau apabila terjadinya perselisihan diantara pihak yang terikat dalam perjanjian waralaba hendaklah diselesaikan dengan jalur perdamaian karena setiap perjanjian tidak selalu bisa dilaksanakan dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Pemilik serta karyawan Nasi Kapau Kedai Pak Ciman di Victor BSD sebagai pihak yang secara langsung mengelola kedai yang diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- I. Ketut Oka Setiawan. (2018). *Hukum Perikatan*. Sinar Grafika Jakarta
- H. Zaeni Asyhadie. (2018). *Hukum Keperdataan dalam Perspektif Hukum Nasional, Perdata (BW), Hukum Islam, dan Hukum Adat*. Ed.1, Cet 1. Depok : Rajawali Pers
- Gunawan Wijaya. (2000). *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Dr. Ahmadi Miru. (2020). *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*. Ed.1, Cet. 8. Depok: Rajawali Pers
- Prof. Dr. Ahmadi Miru, Sakka Pati. (2021). *Hukum Perikatan: Penjelasan Makna Pasal 1233 Sampai 1456 BW*. Ed. 1, Cet.6. Jakarta: Rajawali Pers
- Prof. Dr. R. Wirjono Projodikoro. (2020). *Azas-Azas Hukum Perjanjian*. Cet. 9. Bandung: Mandar Maju

Perundang-Undangan :

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*
- Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang.