

BAB I

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dewasa ini, pertumbuhan ekonomi terasa semakin meningkat dan kompleks, termasuk pula di dalamnya mengenai bentuk kerjasama bisnis internasional. Bentuk kerjasama bisnis ini ditandai dengan semakin meningkatnya usaha-usaha asing di Indonesia sebagai dampak era globalisasi tersebut. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha waralaba (*franchise*). Hal ini sebagai konsekuensi berlakunya asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian.

Waralaba adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis di bidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek, bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional.¹ Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian waralaba. Bentuk perjanjian waralaba ini paling tidak melibatkan dua pihak. Pihak pertama disebut Pemberi waralaba yaitu sebagai pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah dipatenkan. Pihak kedua, Penerima Waralaba sebagai perorangan dan/atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan menggunakan nama

¹ Rooseno Hardjowidigdo, 14-16 Des 1993, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, Makalah Pertemuan Ilmiah Tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, Jakarta, BPHN, hlm. 5.

dagang, logo, desain, merek milik Pemberi waralaba dengan memberi royalti kepada Pemberi waralaba.

Perjanjian waralaba meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode-metode dan prosedur pembuatan, penjualan, dan pelayanan yang dilakukan oleh pemberi waralaba dan juga memberikan bantuan dalam periklanan dan promosi serta pelayanan konsultasi.² Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik juga diatur dalam kontrak yang berisi hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti, adanya keterkaitan antara para pihak untuk mematuhi isi dari perjanjian yang apabila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba.

Penerima waralaba memberi keuntungan/royalti kepada pemberi waralaba sehingga keduanya saling bekerjasama dalam meningkatkan pemasaran produknya di tengah masyarakat melalui tata cara yang telah ditentukan oleh Pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari penerima waralaba yang juga ikut menanggung risiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan ringan.³ Jadi, dalam hal ini keseimbangan hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima

² H. Moch. Basarah dan H.M. Faiz Mufidin, 2008, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung, PT. Citra Aditya Bakti, hlm. 34.

³ Joseph Mancuso dan Donald Boroian, 1995, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise*, Jakarta, PT.Delapratasa, hlm. 17.

waralaba harus diwujudkan di dalam perjanjian waralaba guna memberikan kepastian ataupun perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.

Kehadiran bisnis waralaba sebagai suatu sistem bisnis mempunyai karakteristik tersendiri di dalam kehidupan ekonomi, dapat juga menimbulkan permasalahan di bidang hukum dikarenakan bisnis waralaba ini didasarkan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak. Oleh karena itu diperlukan adanya perlindungan hukum yang saling menguntungkan bagi masing-masing pihak. Pada tahun 1997 disahkan suatu peraturan yang mengatur mengenai waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, yang kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut diperkuat dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang diganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Menurut Adrian Sutendi, adanya peraturan tersebut memberikan kepastian usaha dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan waralaba⁴. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian hukum dengan judul **“PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA TAKOYAKINA YOGYAKARTA”**.

⁴ Adrian Sutendi, 2008, *Hukum Waralaba*, Bogor, Ghalia Indonesia, hlm. 22.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut : Bagaimana perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba Takoyakina di Kota Yogyakarta?

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tujuan Obyektif

Penelitian ini mempunyai tujuan obyektif, yaitu untuk mengetahui bentuk-bentuk perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba Takoyakina di Kota Yogyakarta.

2. Tujuan Subyektif

Penelitian ini memiliki tujuan subyektif, yakni untuk memperoleh data yang akurat tentang obyek yang diteliti sebagai bahan guna menyusun penulisan hukum yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S1) di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.