

Pembatasan Gerai Waralaba dalam Peraturan Meteri Perdagangan Nomor 68 tahun 2012

Ach Reza pahlevi, Tomy Michael

Fakultas Hukum

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Jalan Semolowaru No 45, Surabaya 60118, Indonesia

082234137100, Rezaalong63@gmail.com tomy@untag-sby.ac.id

Abstrak

Indonesia adalah salah satu Negara yang mengakui adanya HAM, Hak asasi manusia melindungi segala wewenang yang dimiliki oleh suatu orang yang didapatkan dari ia hidup sampai ia meninggal. Salah satu wewenang yang diatur dalam ham adalah tentang wewenang kemudahan untuk mendapatkan suatu kesempatan dan manfaat yang sama guna dapat mendekati suatu persamaan dan keadilan. di Indonesia telah diatur dalam vide 28H ayat (4) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia 1945 yaitu setiap seseorang mempunyai atas wewenang milik pribadinya dan tidak dapat diambil alih oleh siapa saja. Di era globalisasi seperti ini ekonomi yang lahir melalui kegiatan bisnis, suatu bentuk bisnis waralaba yang digemari oleh pengusaha lokal indonesia yang dimana bisnis ini semakin banyak tumbuh dengan cepat dan suatu peluang bisnis yang sangat cukup menguntungkan, Karena masyarakat lebih menyukai sesuatu yang cepat dan praktis. Maka disinilah timbul suatu masalah dengan adanya aturan yang membatasi kepemilikan toko modern yang sudah meraja rela di kota kota besar indonesia. Dari adaya suatu pembatasan yang mana seseorang hanya dapat memiliki beberapa saja toko saja. Berdasarkan uraian maka dapat dirumuskan *Ratio legis* Pembatasan Gerai Waralaba Indomaret berdasarkan Permendag Republik Indonesia No 68 Tahun 2012 tentang Waralaba Usaha Toko Modern. Waralaba adalah suatu bentuk perjanjian yang mana salah satu pihaknya diberikan kewenangan dan memanfaatkan dan atau menggunakan wewenang dari HKI atau sebagai entuk dari ciri kash usaha yang dimiliki pihak lain dengan bentuk imbalan berdasarkan syarat yang tlah ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penambah stock atau penjualan barang dan jasa. Pengaturan waralaba di Indonesia diatur dalam PP No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, disebutkan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria yaitu memiliki ciri khas khusus, Bahwa dalam Permendag No 68 tahun 2012 Tentang Waralaba Untuk Usaha Jenis Toko Modern adalah dengan adanya pembatasan tersebut sebenarnya agar tidak terjadi praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat Bahwa dalam Permendag No 68 tahun 2012 tidak ada kaitannya dengan Undang-undang dasar republik Indonesia tahun 1945 vide 28H ayat 4 maksud dari peraturan menteri perdagangan ini agar waralaba jenis toko modern dapat bermitra dengan usaha Kecil menengah.

Kata Kunci : HAM, Waralaba, Pembatasan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Negara Indonesia adalah negara yang mengakui adanya hak asasi manusia. Dalam Peraturan undang-undang Nomor 39 tahun 1999 tentang Hak Asasi Manusia ialah seperangkat hak yang melekat pada hakikat setiap keberadaan manusia yang merupakan makhluk Tuhan Yang Maha Esa. Hak merupakan anugerah-Nya yang haruslah untuk dihormati, dijunjung tinggi, serta dilindungi oleh Negara, hukum, pemerintah, dan setiap orang untuk kehormatan serta perlindungan harkat martabat manusia. Hak Asasi Manusia melindungi segala hak-hak yang dimiliki oleh manusia yang didapatkan sejak ia lahir sampai ia meninggal. Hak Asasi Manusia merupakan landasan bagi kebebasan, keadilan, dan kedamaian.

Salah satu hak yang diatur dalam hak asasi manusia adalah tentang hak kemudahan untuk memperoleh kesempatan dan manfaat yang sama guna mencapai persamaan dan keadilan. Dalam peraturan perundang-undangan dasar republik Indonesia pasal 28H ayat (4) berbunyi seseorang berhak memiliki hak milik pribadinya tanpa adanya pengambil alihan oleh siapa saja tanpa mengidahkan hak orang lain. Artinya negara memberikan jaminan bagi setiap warga negaranya untuk memperoleh akses kebebasan, yang sesuai dengan minat dan bakat yang dimilikinya tanpa memandang status sosial, status ekonomi, suku, etnis, agama dan gendernya.

Di era globalisasi seperti ini ekonomi yang lahir melalui kegiatan bisnis, banyak negara-negara yang melakukan pembangunan infrastruktur atau pembangunan usaha untuk menjangkau ekonomi di suatu negara. Pembangunan dalam bidang ekonomi, baik bergerak dibidang mikro maupun makro dan dalam rangka menghadapi pembukaan pasar regional oleh *Asean Area Trade Center* dalam rangka menghadapi liberalisasi perdagangan pada tahun 2003 *World Trade Organization*, negara-negara yang aktif terlibat dalam praktik perdagangan internasional memulai membentuk sesuatu instrumen hukum pada tahun 2010 yang mengatur masalah perilaku perusahaan dan individu-individunya agar tidak menyalahgunakan¹ market power-nya. Salah satu langkah Indonesia untuk meningkatkan perkembangan ekonomi di Indonesia sendiri dengan mengembangkan bisnis waralaba,

Pengusaha lokal Indonesia sangat menggemari bisnis waralaba. Perkembangan bisnis waralaba di Indonesia semakin pesat. Karena masyarakat sekarang ini mencari sesuatu yang praktis dan cepat, usaha jenis ini merupakan usaha yang berpotensi tumbuh cepat dan merupakan peluang bisnis menguntungkan. Semakin hari bisnis ini semakin tidak terkontrol, yang akhirnya selain menimbulkan dampak positif juga menimbulkan dampak negatif, yang berpotensi menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat atau suatu praktek monopoli yang didalam bisnis waralaba ini.

Kepemilikan usaha waralaba ini yang menjadi mayoritas masalah yang ada dalam waralaba, dimana dalam bisnis ini terdapat banyak gerai yang tersebar di kota-kota Indonesia, tetapi semua itu yang memiliki biasanya dikuasai satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha. Berdasarkan masalah tersebut, dasar ini sebagai ratio legis pembatasan gerai waralaba. Pembatasan gerai waralaba dimana seseorang hanya boleh memiliki gerai waralaba yang sesuai dengan peraturan menteri perdagangan yang dikeluarkan pemerintah.

¹Bambang Tjatur, 'Perdagangan Internasional GATT.', 2001.

Dengan lahirnya Permendag Nomor 68 tahun 2012 tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern dengan aturan kepemilikan gerai waralaba toko modern untuk gerai yang dapat dimiliki dan dikelola sendiri *company owned* maksimal 150 outlet/gerai dan Permendag 07 Tahun 2013 tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan Dan Minuman pembatasan kepemilikan maksimal 250 gerai/outlet yang dapat dimiliki sendiri. Dasar inilah yang dinamakan sebagai *ratio legis*.

Dalam mekanisme waralaba di Indonesia, PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba mengatur mengenai kriteria, perjanjian waralaba, kewajiban pemberi waralaba, pendaftaran waralaba, pembinaan dan pengawasan, serta sanksi bagi pelaku usaha waralaba. Agar tidak terjadinya kesenjangan antara pelaku usaha kecil, menengah, maupun besar. Peraturan-peraturan seperti Permendag Nomor 53 Tahun 2012 Tentang Waralaba, PP Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, yang juga menjadi tolak ukur terhadap pelaksanaan kegiatan waralaba. Adapun dalam hal tersebut harus mengacu pada Pasal 17 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan persaingan usaha tidak sehat juga mengatur tentang adanya larangan praktek monopoli oleh pedagang besar, dalam hal ini adalah pemilik modal besar.²

Esensi pengaturan terhadap waralaba sesungguhnya ditujukan pada perlindungan usaha kecil, Namun dalam prakteknya beragam jenis-jenis usaha waralaba tentunya terdapat kesenjangan antara pedagang kecil dan pemilik-pemilik modal besar. Terbatasnya akses terhadap faktor modal, informasi, dan teknologi baik dari segi kepemilikannya maupun dari segi distribusinya. Sebagai akibat terbatasnya akses, peningkatan fungsi dan peran serta posisi pasar tradisional yang juga sangat terbatas dibandingkan dengan pasar modern. Konsentrasi kegiatan perekonomian yang memperlebar jurang kesenjangan, sehingga menimbulkan persaingan tidak wajar. Berpendapat Arie Siswanto, yang maksud *competition law* adalah instrumen hukum yang menentukan tentang bagaimana persaingan itu harus dilakukan dengan hukum persaingan usaha, Dalam suatu bisnis antara pelaku usaha yang satu dengan lainnya terjadi suatu persaingan usaha merupakan hal yang biasa terjadi, persaingan yang positif akan berdampak sehat bagi pengusaha yang saling bersaing dapat berdampak peningkatan produktivitas, kualitas, efisiensi yang dihasilkan, dalam berkompetisi

Waralaba bukanlah suatu industri baru bagi Indonesia, legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya PP No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan 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 Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Permendag No 31 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Dengan munculnya aturan kementerian perdagangan, dua peritel besar indomaret dan alfamaret yang bakal paling kena dampaknya. Pembatasan tersebut ada di Permendag No. 68 tahun 2012 tentang Waralaba Usaha Toko Modern, aturan tersebut antara lain mengatur perihal jumlah kepemilikan gerai, penyediaan barang dagangan dari produksi dalam negeri dan lainnya. Dua ritel besar itu memiliki ribuan gerai, dengan aturan baru maka yang dapat dimiliki seorang pengusaha maksimal *company owned* outlet dengan tanpa adanya kemitraan adalah 150 toko modern. Dengan adanya Penyesuaian itu dilakukan dengan cara melepaskan paling sedikit 20 persen dari jumlah toko modern yang harus diwaralabakan oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba

² Saidin ok, *NORMA ASPEK HAKI* (PT RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2015).

setiap tahunnya. Alfamaret dan Indomaret adalah yang paling terkena karena jumlah gerainya mereka paling banyak, selain itu pelaksanaan pelepasan gerai sulit dilakukan karena banyaknya jumlah yang dimiliki, sementara batas waktu pelepasan kepemilikan hanya lima tahun.

Yang dimana ada pembatasan gerai/outlet yang diatur dalam permendag, dengan lahirnya Permendag RI No 68 Tahun 2012 tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern dengan aturan kepemilikan gerai yang dapat dimiliki dan dikelola sendiri *company owned* maksimal 150 outlet/gerai. Yang mana tidak sesuai dengan Peraturan perundang-undangan Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 vide 28H ayat (4) dimana dapat diartikan dalam pasal tersebut adalah seseorang memiliki wewenang untuk mempunyai sesuatu milik pribadinya tersebut. Akan tetapi jika dilihat dari PP RI No 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dalam pasal 15 dan 16 maksud dari Permendag RI No 68 Tahun 2012 Tentang Waralaba Jenis Usaha Toko Modern jika dilihat dari konfigurasi yang mana dapat diartikan bahwa sebenarnya pemerintah memberikan pembinaan terhadap toko modern sebagai penerima waralaba kepada usaha kecil menengah demi menaikkan stock barang produksi dalam negeri.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan sebagai berikut; *Ratio legis* Pembatasan Gerai Waralaba Indomaret berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 68 Tahun 2012 tentang Waralaba Usaha Toko Modern

Metode Penelitian

Penelitian adalah penelitian Hukum Normatif, asas-asas norma positif, asas-asas norma, doktrin-doktrin norma. Ada 2 (dua) pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu pendekatan peraturan (*approach statute*), pendekatan konseptual (*conseptul approach*). Pendekatan undang-undang dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkutan apud dengan isu hukum yang ditangani. Hasil dari telaah tersebut merupakan suatu argumen untuk memecahkan isu hukum yang dihadapi. Pendekatan undang-undang untuk mencari dan mengetahui *ratio legis* dan dasar otologis lahirnya undang-undang tersebut dengan dengan mempelajari *ratio legis* dan dasar suatu undang-undang sehingga mampu menangkap kandungan filosofis yang ada didalam undang-undang itu, dalam melakukan penelitian pada tingkat skripsi dapat menyimpulkan mengenai ada tidaknya benturan filosofis antara undang-undang dengan isu yang dihadapi.³ Kemudian dengan menggunakan pendekatan konseptual yaitu menelaah konsep pemikiran yang berkembang didalam doktrin-doktrin disiplin ilmu hukum. Menurut Peter Mahmud Marzuki, dengan mempelajari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin ilmu hukum peneliti akan menemukan ide-ide yang melahirkan pengertian-pengertian hukum, konsep-konsep hukum dan asas-asas yang relevan dengan isu yang diteliti.⁴

Pembahasan

Ratio Legis

³Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, (Jakarta: Kencana, 2005).

⁴ Marzuki.

Ratio legis suatu asas norma yang memberikan peraturan norma yang penting, dapat disebutkan sebagai jantungnya peraturan norma. Suatu alasan kenapa asas norma disebutkan suatu jantungnya peraturan norma, yaitu :

1. Asas Norma sebagai lahirnya peraturan norma yang menjadi landasannya, suatu aturan hukum dapat diartikan suatu peraturan norma yang pada akhirnya dikembalikan ke suatu asas Norma;
2. Lahirnya suatu peraturan norma merupakan alasan sesuatu asas norma dengan tujuan sebagai ratio legis, dapat diartikan asas norma yang kekuatannya untuk melahirkan suatu aturan baru yang tidak pernah habis. Asas norma akan ada dan tetap lahir peraturan peraturan yang berikutnya.

Beberapa tokoh dari suatu ahli norma memberikan suatu pemikiran mengenai asas norma, suatu asas norma merupakan tipe suatu putusan yang bisa digunakan sebagai alat untuk mengukur atau memberikan penilaian dari situasi yang dapat dipakai sebagai pedoman dalam berperilaku, Van Der Valden yang dipungut oleh Sudikno Mertokusumo untuk menyampaikan pendapat. Suatu norma dapat didasarkan pada suatu nilai atas lebih yang harus di realisasikan sebagai penentu yang bernilai situasi, anggapan lain bahwa suatu asas norma hukum yang diisyaratkan kepada norma sebagai suatu pemahaman kesusilaan yang merupakan tendesi-tendesi kita, dikemukakan oleh Paul Scholten yang diambil oleh Soewandi. Dengan suatu pemikiran-pemikiran dasar yang ditemukan didalam dan dibelakang sistem norma hukum dengan kata lain suatu asas, anggapan dari Dudu Duswara seperti yang diambil oleh H. Muchsin menyampaikan asas norma merupakan suatu dasar yang terkandung dalam aturan hukum umum, suatu nilai-nilai etis yang mengandung dasar pada suatu dasar-dasar umum.

Sumber dari beberapa pendapat para ahli dapat diringkas bahwa suatu asas norma sesuatu yang melatar belakangi suatu aturan konkrit didalam dan dibelakang suatu sistem yang terdapat norma yang terjelma dalam suatu aturan perundang-undangan dan keputusan hakim sebagai norma postif dan dapat menjadi suatu sifat sifat yang umum dalam peraturan yang dengan ditemukan disuatu sifat yang kongkrit tersebut, pada pemikiran dasar yang umum dan lebih pada abstrak. Asas hukum sebagai pikiran dasar peraturan konkrit pada umumnya bukan tersurat melainkan tersirat dalam kaidah atau peraturan hukum konkrit.⁵

Perkembangan Waralaba

Konsep suatu waralaba berkembang di jerman pada tahun 1840, dan nama franchise berasal dari bahasa kuno prancis yang artinya "bebas", atau dikenal sebagai hak kusus seperti jual makan dan minum. Diamerika franchise sangat pesat sebagai gagasan, suatu perusahaan mesin jahit singer membuat suatu perjanjian dimulai pada tahun 1951 secara tertulis, sehingga dapat disebut dengan suatu pelopor perjanjian waralaba modern.⁶

Di Indonesia suatu perangkat waralaba pertama kali muncul ditandai dengan adanya dealer kendaraan bermotor pada tahun 1950 melalui pembelian lisensi. Perihal berkembangnya yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus dan yang kedua dimulai pada tahun 1970, yang mana tidak hanya menjadi penyalur waralaba, akan tetapi

⁵Hendro Luhulima.

⁶ Santiago Faisal, *Norma Pengantar Bisnis* (jakarta:media Mitra Kencana , 2012).

juga memiliki kewenangan dalam memproduksi suatu produk agar dapat berkembang dengan pesat suatu waralaba. Maka harus memiliki suatu persyaratan utama dan satu teritori yang mengikat dengan baik sebagai dasar kepastian hukum pemilik waralaba maupun penerima waralaba, karena di setiap negara pasti mempunyai aturan dan kepastian hukum yang jelas, suatu misa di Jepang dan di Amerika Serikat tonggak akan suatu format waralaba, sedangkan di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya peraturan pemerintahan (PP) RI No. 16 tahun 1997 tentang waralaba. PP no 16 tahun 1997 ini telah dicabut dan diganti dengan PP No. 42 tahun 2007 tentang waralaba.

Waralaba adalah perikatan yang suatu perikatan menggunakan wewenang dari kekayaan intelektual (HKI) yang salah satu pihaknya diberikan suatu wewenang dan memanfaatkan atau dengan suatu imbalan berdasarkan syarat yang telah ditetapkan oleh suatu dengan ciri khas usaha yang dimiliki untuk memenuhi penyediaan barang dan omset dari suatu barang dan jasa.⁷ Waralaba adapun pemikiran dari Robert Kiyosaki adalah adalah sebuah skema yang lebih diperuntukan untuk mengembangkan usaha yang bertujuan untuk meningkatkan penghasilan dari pemilik bisnis itu tersebut, dan dalam bukunya Warren Keegen beranggapan bahwa *global Marketing management* maksud untuk mengembangkan usahanya secara internasional dapat dilakukan dengan berbagai macam cara yang dilakukan oleh pengusaha, mulai dari cara yang rumit kompleks hingga yang paling sederhana. Keegen mengatakan ada lima macam cara dalam mengembangkan suatu usaha secara sebagai berikut yaitu.

1. Dengan cara ekspor impor yang melalui perdagangan internasional
2. Memberikan suatu pemberian lisensi
3. pemberian waralaba atau dengan melakukan franchising
4. melakukan patungan perusahaan (*ventures jointt*)
5. kepemilikan modal langsung *foreign direct investment* dengan melakukan panaman yang menyeluyuruh, atau menempuh konsolidasi maupun akuisi marger

Sebutan suatu franchise digunakan untuk istilah dalam bahasa Indonesia "waralaba" yang berarti suatu kata yang terdiri dari dua unsur yaitu wara dan laba yang memiliki sebuah arti khusus yaitu laba berarti "untung, guna, sesuatu" sedangkan wara berarti suatu yang istimewa maka dapat diartikan sebagai laba istimewa. Franchise mempunyai arti suatu kebebasan pada para pihak dan franchise berasal dari bahasa Prancis kuno. Pengertiannya sendiri dibagi menjadi dua aspek, yaitu aspek yuridis dan bisnis.⁸

Waralaba adalah sebuah merk dagang yang memiliki suatu name dagang, paten, sebuah dagang rahasia atau sebuah produk barang yang biasa disebut dengan pemberi waralaba menyerahkan suatu lisensi kepada pihak lain yang sering disebut dengan pihak yang menerima waralaba. Dalam memberikan suatu produk dan pelayanan dari bawah pemilik waralaba, pihak penerima tersebut hendaknya membayar suatu royalti kepada pemilik waralaba sesuai dengan peraturan dan kegiatan ekonomi yang dilakukannya⁹.

⁷ Widjaja Gunawan, *waralaba norma bisnis* (Jakarta: Persada Grafindo.PT, 2003).

⁸ Salim H.S.

⁹ Abdul R. Saliman, *Norma Bisnis Perusahaan untuk Teori Dan Contoh Kasus* (Jakarta: Kencana Prana Media, 2014).

Didalam suatu PP republik indonesia no. 42 tahun 2007 tentang waralaba, menafsirkan pada vide 1 ayaat (1) yang berbunyi sebagai berikut “wewenang yang dimiliki oleh seseorang atau badan usaha memiliki hak khusus dengan sistem dan ciri khas dalam rangka menyebarluaskan suatu barang dan jasa yang sudah terbukti dapat dimanfaatkan dan berhasil digunakan oleh pihak lain berdasarakan suatu perjanjian waralaba” sebuah pengertian dari suatu defnisi ini merupakan bentuk dari salah satu pemberian lisensi pada umumnya yang mana lisensi tersebut berbeda, pada perjanjian waralaba tersebut mengharuskan atau mewajibkan suatu kewajiban untuk dapat mempergunakan metode, prosedur, tatacara, sistem dan metode pemasaran muapun yang telah ditentukan oleh pemilik waralaba dengan cara eksklusif, serta tidak bisa atau diabaikan oleh penerima waralaaba dalam hal hal apapun.

Sebab hal dapat menimbulkan sesuatu didalam waralaba yang menaruh sifat eksklusif yang berarti setiap warga negaraa atau pihak selaku penerima waralaba tidak dimungkinkah dapat melakukan suatu kegiatan yang sama atau tidak sama dalam ruang lingkup yang memungkinkan dapat menyebabkan suatu persaingan dalam aktivitas waralaba yang didapatkan dari pemilik waralaba.¹⁰

Perlunya dipahamin suatu istilah franhise atau yang sering diketahui di indonesia adalah suatu waralaba tersebut mempunyai suatu batasan dan pengertian yang yang berfariatif. Pada dasarnya batasannya fariatif tentang franhise tersebut tidak memiliki suatu elemen dasar yang sama, begitupun dari sudut isi perjanjiannya maupun sebuah kontraknya, adapun dari sudut HKI yang berada didalanya itu sendiri. Pemilik waralaba dapat dianggap sebagai golongan sebuah pemilik resmi hak kekayaan intelektual, sedangkan dari sudut pihak penerimanya sendiri sebagai suatu paket bisnis waralaba tetapi di sudut hukumnya sndri waralaba adalah sebuah perjanjian atau suatu kontark yang dilakukan dengan kerjasama antara kedua belah pihak dengan standarnya dan dari sudut pemerintahannya sendiri dan masyarakat umum dianggap suatu hubungan kemitraan berusaha.¹¹

pada susunan franhise yang selama ini ketahuai sangat berwarna atau bermacam macam, sebagaimana dipaparkan oleh Douglass J Quen, bentuk franchis terdiri;¹²

1) Waralaba bentuk Bisnis

Waralaba mendapataka wewenang untuk menyebarluaskan dan menjual suatu produk dan pelayanan diwilayah terntentu dengan tidak mengabaikan standar operasional dan pemasaran, adapun jenis bentuk franchse terdiri atas.¹³

- a. Waralaba Pekerjaan
- b. Waralaba Usaaha
- c. Waralaba Investasii

2) Waralaba Distribusi Produk

¹⁰Widjaja.

¹¹V.winarto, ‘Pengembang Waralaba (Franchise) Di Indonesia, Aspek norma Dan Non norma, Makalah’, Vol 5 (2007), 8.

¹²Douglas Jquen, *Membeli pedoman Dan franchise Menjalankan* (jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 1993).

¹³Juarji Sumardi, *Aspek-Aspek Franchise Dan norma Transnasional* (bandung: PT. Citra aditya bakti, 1995).

Dalam wujud waralaba, waralaba mendapatkan lisensi eksklusif untuk menyebarluaskan prodak perusahaan tunggal yang ada dalam lokasi yang sangat spesifik. Disamping itu pemilik waralaba dapat juga menyerahkan suatu waralabawilayah, disetiap waralaba atau pihak pemilik waralaba membeli kewenangannya untuk mengoprasikan atau menyebarluaskan waralaba diwilayah tertentu. Waralaba diwilayah dapat menyerahkan kesempatan kepada pemegang anak waralaba untuk dapat berkembang dengan rantai usaha agar perkembangannya lebih signifikan, didalam suatu keahlian manajemen dan resiko terhadap financial merupakantanggung jawab bersama pemegang waralaba dari anak waralaba dengan sub pemegangnya namun demikian tentu saja pemegang anak waralaba memberikan suatu royaltii dari suatupenjualan prodak¹⁴

Beberapa bentuk lieberman, membagi operasi bisnis waralaba dengan ketiga kategori, yaitu ;

- a. *Distributor or produc franhise*
- b. *Busines format franchise*
- c. *Manufacturing plants*

Waralaba adalah perjanjian yang bertimbalik karenanya baik dari pemilik waralaba maupun pihak yang menerima waralaba, keduanya mempunyai suatu kewajiban untuk prestasi tertentu.¹⁵ Dalam franchise mengandung aspek-aspek perjanjian suatu norma diantaranya adalah ;

1. Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba adalah berupa suatu transaksi bisnis, yang mana dapat dimasukkan kedalam suatu hukum perdata internasional, pemilik waralaba dan pihak yang menerima waralaba karena adanya suatu unsur yang asing antara keduanya tersebut, bila perlu dari masing-masing harus mempunyai suatu definisi yang berbeda maka dapat diketahui hukum yang mana bisa digunakan dalam suatu perjanjian franhise tersebut, memungkinkan ada beberapa hukum yang dapat dipergunakan dalam perjanjian waralaba ini.

Perihal penyebabnya karena ada suatu kewenangan dan kewajiban yang harus dilakukan dari setiap pihak masing-masing dalam suatu perjanjian mengenai waralaba didalam suatu negara dapat terjadi secara berlangsung dengan yang bersangkutan. Dalam normanya suatu perjanjian waralaba dapat ditentukan oleh parah pihak sendiri atau berdasarkan suatu asas umum pada kontrak yang berlaku tersebut.

2. Dasar Hukum Perjanjian Waralaba Indonesia

Pengertian suatu masalah waralaba secara kusus telah diatur di indonesia didalam PP RI No. 16 Tahun 1997 tentang waralaba yang telah diresmikan pada tanggal 18 juni 1997, dan peraturan ini diganti dengan yang baru yaitu PP RI No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba yang baru, pemerintah menganggap suatu bentuk waralaba adalah salah satu cara yang efektif untuk dapat meningkatkan suatu kegiatan ekonomi yang sedang lemah dinegara ini dan dapat memberikan suatu semangat kepada masyarakat untuk dapat mendorong perekonomiannya dan lebih kususya kepada suatu golongan ekonomi menengah kebawah agar dapat melaksanakan suatu program pemerintah demi

¹⁴Douglas J queen.

¹⁵Widjaja.

menyetarakan kehidupan yang layak. Maka pemerintah mengeluarkan suatu peraturan perundang-undangan tersebut.

3. Hukum Antara Pemilik Waralaba Dengan Pihak yang menerima Waralaba

Sebagaimana diketahui bahwa antara pihak pemilik waralaba dengan pihak yang menerima waralaba ditengahi oleh suatu perjanjian yang biasa disebut dengan kontrak waralaba. Karenanya pula itu tindakan yang dilakukan oleh masing-masing pihak akan dipertanggungjawabkan sendiri sebab ini ditemukan oleh setiap pihak maupun pihak ketiga, dengan tegas kontrak waralaba ini tidak ada hubungan lain selain dari hubungan waralaba tersebut.

4. Aspek-Aspek Perlindungan Hukum Untuk Waralaba

Berbagai jenis karangan yang menyangkut tentang suatu perjanjian materinya manajemen, maka penyelesaian sengketaan dapat menimbulkan suatu perhatian negara yang atas lalu lintas waralaba terutama dalam bentuk perlindungan norma terhadap pihak pemilik waralaba maka dari itu negara ikut campur. Suatu masalah yang timbul terhadap suatu waralaba ini tidak bisa lepas dari suatu peraturan dan ketetapan yang secara tegas mengatur tentang waralaba ini, maka suatu perjanjian adalah suatu bentuk perikatan tidak terdaftar dibawah tangan (un register). Dua gagasan pokok yang dapat diperhatikan tentang penyangkut campur tangan negara, berkaitannya untuk melindungi norma tentang keberadaan suatu waralaba dalam suatu perjanjian waralaba dengan dapat membuat sebuah peraturan tentang waralaba yang lebih kusus, mencangkup dua sistem internal dan eksternal.

a. Sistem Internal

Sistem internal ini berhubungan dengan suatu eksistensi perjanjian mengenai waralaba yang terutamanya suatu perjanjian waralaba yang baik ada dalam hal pendaftaran atau disebut dengan registrasi, suatu bentuk kewajiban yang terbuka di didalam bisnis pemilik waralaba dengan memberikan kepada pihak penerima waralaba, dalam jangka waktu dan royalti maupun suatu bentuk soal pemutusan hubungan bermitra.

b. Sistem Eksternal

Sistem eksternal ini merupakan suatu garis besar dalam kebijakan untuk membentuk serta dalam penerapan suatu peraturan yang mengikat suatu bentuk bisnis waralaba, maka dalam praktek waralaba yang semakin pesat ini negara juga mengaturnya hingga ketinggian yang kedua. Dengan dilangsungkan suatu proses pra perjanjian oleh kedua pihak dalam pelaksanaan perjanjian yang tidak dapat lepas campur tangan dari negara dalam mengatur perjanjian waralaba. Dengan demikian dapat ditegaskan sistem eksternal ini adalah suatu bentuk aturan yang baik secara tidak langsung ataupun secara langsung mengikat suatu praktek waralaba di indonesia, semisal seperti atntrus atau anti monopoli peraktek yang tidak benar, dalam peraturan persaingan usaha.

Waralaba adalah suatu bentuk perjanjian antara pemilik waralaba dan pihak yang menerima waralaba yang bersifat timbalbalik maka disebutkan sebagai suatu bentuk perjanjian, dalam perjanjian waaralaba tersebut ada suatu kewajiban tertentu dadi masing masing pihak yang membebani dan bersifat timbal balik. Bahwa dalam kewajiban yang ada dalam suatu perjanjian adalah salah satu pihak merupakan kewenangan pihak yang lain , dan juga sebaliknya. Maka dapat dijelaskan dengan

demikian kewenangan dan suatu kewajiban dari para pihak pemilik waralaba maupun pihak yang menerima waralaba secara lengkap dan benar.

Beberapa bentuk kewenangan yang dimiliki pemberi waralaba adalah suatu bentuk kewajiban dari franchise memberikan royalti :

a. *Initial or up front fe*

Yakni suatu jumlah uang yang akan diterima oleh pihak pemilik waralaba sebagai gambaran telah terjadi suatu kesepatan atau lahirnya hubungan antara pihak pemilik waralaba dan pihak yang menerima waralaba

b. *Continuning royalti*

Yakni kewajiban pihak yang menerima waralaba memberikan royalti atas hak yang dimiliki oleh pemilik waralaba selama suatu perjanjian tersebut berlangsung, dengan persentase ditentukan dalam perjanjian waralaba yang mana dalam ketentuannya belum diatur dalam undang-undang berapa besar nominalnya yang akan dibayarkan, aturan terhadap royalti ini ada supaya ada kontrol terhadap devisa pedapatan negara agar negara menengetahui berapa persentase yang didapat dalam waralaba.

c. *Other fes*

Dari pada fee yang akan diberikan kepada pemilik waralaba, biasanya para pihak yang menerima waralaba fee yang lain atas suatu biaya antara seperti pembayaran suatu pelatihan, pemabayaran suatu pengembangan usaha, dan seperti uang sewa atau komisi terhadap suatu pengurangan dari supliyer kepada pihak yang menerima waralaba, dengan biaya keterlambatan dan biaya audit.

Secara luas suatu bentuk perjanjian ialah suatu bentuk instrumen kerja sama didalam bidang pemasaran dengan standar yang telah ada dan suatu konsep yang telah ditetapkan oleh pihak pemilik waralaba sebagai suatu bentuk yang mengikat Hak milik intelektul, pelayanan yang ditawarkan oleh pemilik waralaba dalam pelatihan, promosi dan produksi yang menyangkut suatu masalah manajemen.¹⁶

Suatu perjanjian waralaba dapat dikatakan sebuah perjanjian lisensi kusus yang mengikat merek dagang ataupun dapat juga disebut dengan pemberian hak atas lisensi yang mana meliputi suatu merek tertentu dan produksi prodak tertentu untuk dapat memasarkan produk tersbut kepada produsen sebagai kajian yuridisnya.¹⁷ Karenanya dapat dikatakan sebagai suatu hak kusus dengan adanya suatu hak dari pihak pemilik waralaba agar dapat melakukan pengontrolan terhadap bisnis yang di lisensikan kepada pihak yang menerima waralaba, seperti memberikan suatu teknik asitance, pelatihan serta penjualan dan manajemen produk dan merk, tidak dapat terlepas dari bentuk waralaba kusus yang sistemnya dengan menggunakan nama braind yang diterima oleh pihak yang menerima waralaba dalam menggukannya dari pihak yang memiliki waralaba tersebut.

pada dasarnya suatu pendirian usaha dengan menggunakan bentuk waralaba. Biasanya telah dibebani oleh *intil or up front fe* atau *initial license* alam perjanjian waralaba biasanya pihak yang menerima waralaba akan menandatangani suatu bisniswaralaba yang

¹⁶Iswanto.

¹⁷ Marthin Mendelsohn, , *Franhising, Petunjuk Praktis Bagi Franhisor Dan Franhise* (Jakarta: PT. Pustaka Binama Pressindo, 1993).

pelaksanaannya akan di jalankan oleh oleh pemilik waralaba dengan jumlah yang lumayan tinggi, meskipun telah terjadi pengakhiran suatu perjanjian tersebut tidak dapat di minta kembali terhadap *initia fe*. Dan pembayaran tersebut dalam perjanjian waralaba akan meliputi beberapa atas royalti pelatihan yang termasuk biaya royalti dan biaya yang lainnya termasuk manajemen servise itu sendiri termasuk biaya royalti.

Akan tetapi analis yang membebankan pada suatu royalti. dalam penekannya sendiri ialah royalti dari salah satu perjanjian pada umumnya yaitu perjanjian lisensii, salah satu bentuk norma yang dipertimbangkan sebagai alat pembukuan suatu bsnis waralaba adalah pengurangan terhadap royalti, kewajiban dari pihak yang menerima waralaba memeberikan kompensasi terhadap pemilik waralaba atau yang disebut trade, service licencor. Maka dalam suatu pembahasan perlunya pengaturan terhadap royaltie itu sendiri.

Perihal suatu aturan berlakunya dalam penentu royaltie dalam persentase dari suatu pendapatan Income/provit. Dasar persentase pada grosir penjualan tidak melainkan bahwa pengenaan adalah royaltie jelasnya didapat dari pihak yang menerima waralaba kepada pihak pemilik waralaba. tidak perlu mencampuri bisnis waralaba apakan efisien atau tidak, yang penting penerima royalti sesuai dengan yang diperjanjikan diawal perjanjian.

Suatu waralaba adalah bisnis yang bisa dikategorikan bisnis yang besar dan bisa dilakukan oleh seseorang atau pengusaha yang ekonomi menengah atas, dengan begitu dapat memberikan suatu gambaran bahwa suatu waralaba tidak memberikan kontribusi yang adil, jika dilihat besarnya dan biaya-biaya lainnya yang tidak di imbangin dengan teknis dan pelatihan atau pembekalan yang cukup maka pedapatan yang kecil tidak cukup maka akan habis diroyaltinya. Dalam pengupayaannya sendiri bisnis ini dalam sisi lainnya ketika omset pihak yang menerima waralaba mengalami suatu penurunan yang akan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak pemilik waralaba itu utuk dapat memutuskannya besarnya sebagai pengupayaan dalam bisnis waralaba tersebut.

Penerapan Waralaba

Suatu aturan waralaba yang diatur dalam PP Ri No 42 tahun 2007 tentang waralaba, dalam definisinya dapat diartikan sebagai suatu bentuk peraturan yang ada didalam suatu PP yang menjelaskan bahwa setiap pemilik waralaba berkewajiban menjelaskan atau dapat memperlihatkan prospektus atau bukti kepada calon yang akan menjadi pihak yang menerima suatu waralaba tentang isi dan semua data yang da hubungan nantinya atra pihak pemilik waralaba maupun pihak yang akan menerima waralaba dan legalitasnya harus jelas, dalam sejarahnya kegiatan waralaba ini sudah teroganisasi dan terstruktur, dan mewajibkan memberikan hasil laporan keuangan selama dua tahun terakhir sebagai jumlah tempat usaha yang akan menerima waralaba. Bagi pihak pemilik waralaba dan penerima waralaba sendiri mempunyai suatu wewenang dan kewajiban.¹⁸

Dalam PP Ri No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan bahwa waralaba harus memenuhi 6 kriteria, yakni

1. Mempunyai Ciri Khas Usaha

¹⁸ Zaeni Asyadie, norma Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 159

Ciri khas yang dimaksud dalam kriteria waralaba adalah suatu usaha yang memiliki perbedaan yang mana perbedaan tersebut tidak sama dengan yang lain dan tidak mudah untuk di tiru dan juga yang dimaksud dengan ciri kash sendiri dapat diartikan bahwa mempunyai suatu keunggulan atau kelebihan dari toko-toko yang lain, contohnya dari segi pemasaran produk yang lebih ramah dan murah, atau dari segi desain penataan tempatnya sendiri yang merupakan sebuah karakter tersendiri dari pemilik waralabanya.

2. Dapat membuktikan dan bisa Memberikan Keuntungan.
Pengertian dari “sudah memberikan keuntungan” adalah bentuk yang harus lebih diteliti karna apabila usaha tersebut belum bisa memberikan sebuah keuntungan dalam kurun waktu lima tahun maka perlu di check persoalan keuangannya, maksud dari sudah memberikan keuntungan adalah dalam usahanya mempunyai suatu semangat bisnis yang baik dalam mengatasi suatu masalah atau kendala dalam suatu perjaanan usahannya, dan apabila sudah terbukti bisa atau dapat memberikan sebuah keuntungan yang mana usaha tersebut dapat berkembang dan bertahan dengan keuntungan.
3. Memiliki Pelayanan Barang yang baik dan standar jasa yang Ditawarkan dibuat Secara Tertulis.
Pengertian disini adalah dengan standar yang tertulis ialah agar pihak yang menerima waralaba dapat melaksanakan usaha dan melakukan aktivitas kerja yang jelas, sama dan tidak menyusahkan pekerja sesuai dengan standar kerja.
4. Mudah Diajarkan dan penggunaannya.
Mudah diajarkan dan digunakan, maksudnya adalah agar pihak yang menerima waralaba dapat dengan mudah menggunakan suatu program yang baru dan belum memiliki pengalaman dan pengetahuan perihal jenis dari suatu waralaba maka dari itu perlunya adanya suatu bimbingan yang diberikan oleh pihak pemilik waralaba itu sendiri agar dapat berkesimbangan antara pihak yang menerima waralaba dan pihak pemilik waralaba itu.
5. Diharapkan Adanya suatu Dukungan yang Berkesinambungan.
Adanya dukungan yang berkesinambungan maksud dari ini adalah pihak pemilik waralaba agar dapat memberikan suatu proses pelatihan secara terus menerus dan tetap mengontrol agar tidak terjadi kesalahan semisal human eror, baik dibidang penjualan maupun proses laporan keuangan.
6. HKI yang telah Terdaftar
Hak kekayaan intelektual yang terdaftar adalah suatu usaha yang terkait dengan suatu merk, hak paten hak cipta yang sudah didaftar HKI nya dan mempunyai sertifikat karna dalam usaha waralaba kita tidak bisa lepas dari hak kekayaan inteltual itu sendiri yang mana dalam waralaba sendiri itu berarti suatu perjanjian lisensi yang mana dapat di daftarkan ke instansi yank berwenang.¹⁹

Di dalam suatu peraturan perundang-undangan ini mengatur tentang ketentuan mengenai pengecualian.²⁰ Perihal suatu pemerintah untuk mencegah atau untuk mengurangi suatu praktek persaingan yang tidak sehat dan monopoli dalam praktek usahanya maka dikeluarkan lah suatu peraturan perundang-undang no 5 tahun 1999 tentang larangan Praktekk Monopoli dan persaingan yang usaha yang tidak sehat. Dalam vide 1 uu no 5 tahun 1999 mendefinisikan suatu bentuk monopoli adalah suatu penguasaan atas suatu produksi

¹⁹ <https://bisnisukm.com/waralaba-harus-memenuhi-6-kriteria-menurut-pp-no-42-tahun-2007.html> diakses pada hari selasa tanggal 21 mei 2019 pukul 00.20

²⁰ Ismail Solihin, Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 143.

dalam melakukan pemasaran barang dan jasa terhadap suatu pelaku usaha dengancara berkelompok ataupun oleh satu pengusaha demi keuntungan sendiri dan merugikan pihak pihak yang lain. Dan praktek monopoli sendiri suatu bentuk pemusatan ekonomi dem memenangkan usahnya sendiri dan dilakukan dengan kelompok maupun dengan individu yang dapat menimbulkan persaingan yang tidaksehat dan merugikan semua kepentingan hanya akan memperkaya diri sediri, maka ada beberapa yang diatur dalam peraturan perundang-undangan no 5 tahun 1999 yang antara lain ialah :

- a. Suatu bentuk Perjanjian yang terlarang, mulai dari adanya praktek oligopoli, pemboikotan, kartel penetapan suatu harga sampai dengan pembagian wilayah zonasi.
- b. Bentuk Kegiatan yang terlarang adalah terbukti dengan terjadi praktek monopoli, praktek monopsoni, persekongkolan, yang dilakukan kelompok maupun individu demi kepentingan usahnya dan sebagainya
- c. Suatu bentuk Penyalahgunaan posisi dominan. dimaksud adalah dimana keadaan di mana pelaku usaha membuka usahnya didaerah atau zona yang dilarang semisal didekat pasar tradisional yang akan mematikan suatu penghasilan dari pasar tradisional sendiri yang mana tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau dalam pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangann.

Dalam norma perdata suatu perjanjian adalah sebagai norma yang ada dalam vide 1338 ayat 1 KUHPerdata menjelaskan suatu asas kebebasan kontrak yang berlaku setiap pihak dapat bebas melakukan suatu perjanjian apapun selama dalam isi perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan norma positif, ketertipan umum dan kepatutan. Dalam suatu perjanjian yang dibuat dengan sah sebagai mana peraturan-peraturan bagi mereka yang melakukannya. Siapapun yang melakukan suatu perjanjian waralaba tidak termasuk bentuk dari perjanjian bernama, akan tetapi didalam ketuannya yang menjelaskan mengenai suatu yang diatur dalam vide 1233 sampai dengan vide 1456 KUH Perdata tetap berlaku di setiap perjanjian waralaba.²¹

Adapun beberapa bentuk Perjanjian sebagai berikut:

1. Lisan

Kontrak lisan ialah sebuah perjanjian yang sah dan telah disetujui secara lisan. Dalam perjanjian lisan ini sama dengan suatu perjanjian tertulis yang secara jelas menjabarkan suatu ketentuan ketentuan didalam isi suatu perjanjian yang dibuatnya, akan tetapi pada perjanjian atau kontrak lisan ini sudah bisa dianggap sah apabila sesuai dengan ketentuan-ketentuan 1320 kuhper yang mana dalam isi tersebut diwajibkan suatu perjanjian dibuat secara tertulis, namun didalam perjanjian lisan juga mengikat secara norma. Akan tetapi dikemudian hari terjadi suatu perkara yang berkaitan dengan kontrak lisan, maka dapat dibuktikan dengan bukti suatu alat bukti yang tertulis yang dapat digunakan sebagai alat bukti untuk dapat membuktikan suatu bukti bahwa telah melakukan kontrak lisan, semisal terkait adanya saksi yang ada dalam suatu kontrak lisan demi memperkuat bukti selain bukti tertulis yang dijelaskan pada vide 1905 KUHper.

2. perjanjian tertulis dibagi 2, yaitu:

- a. Suatu perikatan yang dilakukan dibawah tangan/*onderhands* Perjanjian dibawah tangan, yaitu sebuah perikatan yang tidak disaksikan oleh seorang notaris.

²¹ Salim HS, Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak, (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h. 9.

b. Otentik perikatan autentik, yaitu perikatan yang disaksikan oleh seorang notaris atau pejabat pemerintah.

Dalam sebuah penggolongannya tidak ada bentuk hubungan dengan suatu keabsahan surat perjanjian. Yang mana banyak kita temuin soal perjanjian yang biasanya tanpa adanya notaris, maka perjanjian tersebut dapat sah dan bisa memenuhi syarat sayart tertentu. Dengan cara mencantumkan segala persetujuan mengenai wewenang dan batasan kewajiban dari masing-masing pihak seandainya disalah satu pihak tidk melksanakan kewajibannya maka akan ada pemberian sebuah sanksi ganti rugi, hingga suatu gugatan ke pengadilan, dengan cara dapat membuktikan bahwa pihak tersebut telah wanprestasi terhadap isi perjanjian.²²

Pada perkembangan waralabanya, PP Ri No 16 tahun 1997 tentang waralaba diganti karna dirasa dalam peraturan pemerintah ini kurang memenuhi suatu kebutuhan dari para pihak pemilik waralaba maupun pihak yang akan menerima waralaba yang menginginkan adanya aturan baru atau suasana baru yang lebih tertib, maka dikeluarkanlah peraturan yang baru pengganti pp no 16 tahun 1997 ialah PP Ri no 42 tahun 2007 tentang waralaba yang mana dalam konsideranya itu sendiri untuk pembinaan terhadap usaha waralaba agar dapat lebih handal dalam melakukan persaingan didalam negeri diluar negeri dan untuk mendukung peraturan pemerintah tersebut maka dikeluarkanlah permedag no 38 tahun 2008 tentang penyelenggaraan Waralaba,²³ sebagai peraturan pelaksanaannya dan penunjang pp no 42 tahun 2007 tentang waralaba. Agar hubungan bisnis antara pemilik waralaba dengan pihak yang menerima waralaba merupakan suatu hubungan kontraktual dengan mencermati bidang norma yang terkait.²⁴ Dari sini dapat identifikasi awal dan dapat diketahui bahwa peraturan tersebut tidak secara eksplisit membawa asas perjanjian waralaba, sehingga perlu dilakukan penelitian untuk membuktikan asas perjanjian waralaba yng trkandung di dlam perturan tersebut.

Pada setiap asas peraturan diperlukan perundang-undangan sebagai suatu pedoman asas, dan dengan asas norma maka diketahui dari maksud dan tujuan sebuah peraturan perundang-undangn dengan melandasi maupun menjiwai sekalipun untuk dapat menghidupkan suatu peraturan untuk menjadi lebih jelasnya peraturan tersebut²⁵. Maka dengan demikian didalam asas suatu norma yang akan menjadi landasan untuk suatu pengturan waralaba, dengan demikian suatu peraturan perundang undangsn dalam perihal aturan pembuatan perjanjian franhise.

Asas norma dibedakan menjadi dua yaitu asa norma konstitutif dan asa regulatif yang dapt dibedakan dengan asas norma umum dan norma kusus²⁶. Maka dalam norma konstitutif pengertiannya ialah setiap asas yang wajib ada didalam kehidupan suatu bentuk norma yang ada. Namun dalam asal regulatif sendiri pengertiannya ialah setiap

²² <https://sitiayurosida.wordpress.com/2015/06/07/pengertian-dan-contoh-surat-perjanjian/> diakses pada hari senin tanggal 20 mei 2019 pukul 16.32

²³ Moch Najib Imanullah, kajian penerapan asas-asas hukum perjanjian waralaba internasional dalam peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan implikasi yuridisnya, h 3

²⁴ Martin Mendelsohn, Franchising, LPPM, Jakarta, 1997, hlm.178.

²⁵ Badan Pembinaan Hukum Nasional, Laporan Akhir Naskah Akademis Peraturan Perundang-undangan tentang Waralaba, BPHN, Jakarta, 1995, h12.

²⁶ H.J. van Eikema Hommes dalam Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, Penelitian Hukum Normatif, Rajawali Press, Jakarta, 1986, h 73

norma memerlukan sebuah proses untuk mencapai norma yang benar. Satjipto mengemukakan bahwa semua yang meliputi norma positif dianggap penting dan unsur yang tidak dapat dipisahkan karena mengandung nilai-nilai dan sebagai penjabatan antara norma dengan suatu pandangan masyarakat yang mempunyai nilai etis dan cita-cita itu yang melekat pada masyarakatnya²⁷. Dengan demikian suatu norma ataupun peraturan yang bukan merupakan asas norma, akan tetapi norma yang tidak dapat untuk dipahami melainkan tanpa adanya suatu asas norma itu sendiri yang ada didalamnya.

Dalam suatu pemikiran mengenai suatu pemahaman tentang norma Roscoe Pound berpendapat setiap norma dapat dipahami sebagai bentuk dari asas yang bisa ditemukan pada pola pemikiran filsafat, yang harus diukur serta dapat ditafsirkan sebagai kaidah yang akan menjadi konsepsi sehingga dapat membentuk suatu norma yang dapat dianggap sebagai penegas dari pernyataan dan peraturan-peraturan serta kesesuaian yang kekal dan tidak dapat dirubah²⁸.

Pada suatu bentuk perjanjian waralaba yang mana salah satu kriterianya adalah menjamin kesetaraan wewenang dan kewajiban antaran pihak pemilik waralaba dan pihak yang akan menerima waralaba. Dalam hal ini pemerintah merasa perlu mengatur tentang perjanjian suatu waralaba dalam PP No 42 tahun 2007 tentang waralaba dan Permendag no 31 tahun 2008 tentang penyelenggaraan waralaba, dalam peraturan ini menegaskan agar dapat bisa melindungi suatu para pihak pemilik waralaba maupun yang menerima waralaba dengan dibuat suatu perjanjian yang isinya tentang wewenang dan kewajiban para pihaknya untuk mencapai kesetaraan.²⁹

Suatu perkembangan yang mana dalam, Permendag No 68 Tahun 2012 tentang waralaba untuk usaha toko modern. Didalam perkembangannya waralaba untuk jenis toko modern ini dengan mengalami suatu kemajuan yang cukup besar, maka diharapkan adanya permedag ini agar dapat meningkatkan kemitraan dengan usaha kecil menengah selaku pihak yang menerima waralaba dan diharapkan supaya bisa menambah stock suatu barang dagang didalam negara, yang mana didalam kemitraan waralaba untuk usaha jenis toko modern yang masih belum sesuai dengan tujuan memperluas mitra. yang mana diharapkan dapat mengoptimalkan kemitraan dengan usaha kecil menengah, maka dari itu perlu adanya untuk melakukan penataan kepemilikan jumlah gerai pemilik waralaba dan penerima waralaba.

Maka munculnya Permendag no 68 tahun 2012 tentang waralaba usaha modern yang dimana aturan tersebut berisikan tentang pembatasan kepemilikan gerai. Dengan muncul ini Permendag no 68 Tahun 2012 tentang Waralaba usaha Toko Modern merupakan juknis dari PP No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Dalam pembinaannya sendiri terhadap waralaba ada pembatasan 150 gerai/outlet, masalah toko swalayan yang sudah diatur dalam Permendag No 70 Tahun 2013 dan telah diubah dengan Permendag No 56 Tahun 2014 salah yang isinya dalam Permendag No 56 Tahun 2014 adalah tentang pembatasan toko/gerai yang mana setiap toko swalayan yang melebihi ketentuan harus disesuaikan dengan jumlahnya yang ditentukan dan diberi

²⁷ Satjipto Rahardjo, Ilmu norma, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, h 45.

²⁸ Roscoe Pound, alih bahasa Mohamad Radjab, Pengantar Filsafat norma, Bhatara, Jakarta, 1996, h 29.

²⁹ Moch Najib Imanullah, kajian penerapan asas-asas norma perjanjian waralaba internasional dalam peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan implikasi yuridisnya, h 9

batas waktu 5 tahun, tapi didalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 masih diberikan kebebasan bagi suatu toko swalayan yang sudah memiliki gerai lebih dari 150 sebelum diterbitkannya masih diperbolehkan untuk gerai tersebut, dan didalam PP No 42 tahun 2007 yang menyebut sebagai pembinaan tentu saja tidak bertentangan dengan dimana sebenarnya ini termasuk pembinaan ketika ini diwaralabakan artinya pemberi waralaba akan memberikan pendidikan, tata cara pengelolaan toko dan bagaimana managemennya dan ini juga termasuk bentuk pembinaan dari pemberi waralaba termasuk penerima waralaba dalam arti pemberi waralaba Indomaret yang akan meberikan waralaba ke UKM A sebagai penerima waralaba, tetapi sebelum Indomaret memberikan lisensi kepada umkm A ada syarat tertentu yang dimana managemennya bagus dan segalanya bagus, dan inilah wujud pembinaannya.

Didalam penerapannya Peraturan Menteri perdagangan juga mengatur tentang akibat hukum setiap seseorang pelaku usaha yang tidak menjalankan peraturan, dan akan diberikan sanksi yang sesuai aturan, artinya setiap pelaku usaha indomaret yang sudah mewaralabakan dan jumlahnya telah lebih dari ketentuan Permendag 68 Tahun 2012 sampai dengan Permendag No 70 tahun 2013 dan diubah dan Permendag No 56 Tahun 2014 itu mengharuskan berjumlah 150 tetapi di Permendag 56 tahun 2014 masih diperbolehkan semisal indomaret mempunyai lebih dari 150 gerai selama kepemilikannya sebelum aturan Permendag No56 tahun 2014 diterbitkan, ketika sudah diterbitkan maka pemilik indomaret jika ingin melakukan ijin untuk penambahan gerai dengan atas nama indomaret sendiri ternyata sudah 300 gerai maka diwajibkan untuk mewaralabakan, dimana untuk kontrolnya dilakukan dikantor dinas menteri perdagangan dengan melihat berkas-berkas sebelumnya yang sudah ada dan tetap harus penerimanya yang mengajukan izin penambahan gerai

bentuk-bentuk akibat hukum bagi pelaku usaha waralaba yang tidak menjalankan aturan yang sesuai sebagai berikut :

- a. Teguran secara tertulis untuk pelaku usaha waralaba
- b. Pembekuan izin waralaba
- c. Sampai dengan pencabutan izin waralaba

Kesimpulan

Bahwa Permendag 68 tahun 2012 tidak bertentangan dengan Undang-undang dasar republik Indonesia tahun 1945 vide 28H ayat 4 yang berbunyi “setiap warga negara mempunyai hak milik pribadi dan hak tersebut tidak dapat diambil secara sewenang-wenang” maksud dari peraturan menteri perdagangan ini agar waralaba jenis toko modern dapat bermitra dengan usaha Kecil menengah. Dan dalam Permendag no 68 tahun 2012 Tentang Waralaba Untuk Usaha Jenis Toko Modern adalah dengan adanya pembatasan tersebut sebenarnya supaya dapat mengurangi terjadinya suatu praktek monopoli dan dalam persaingan usaha tidak sehat.

Daftar Bacaan

- Bambang tjatur, perdagangan intrnasional gatt 2001.
- saidin ok, norma aspek haki, pt raja grafindo persada, jkt, 2015.
- peter mahmud, penelitian hukum, jakarata, kencana, 2005.
- hendro luhulima.
- Santiago faisal, norma pengantar bisnis , jakarta media citra kencana, 2012.
- Widjajs gunawan, waralaba norma bisnis jakarta persada grafindo, 2003.
- abdul r saliman, norma bisnis perusahaan untuk teori dan contoh kasus, jakarta, kencana prana media, 2014.
- Winarto, pengembang waralaba diindonesia aspek norma, makalah vol 5, 2007.
- doughlas jquen, membeli pedoman dan franchise menjalankan, jakarta, pt elex media komputindo, 1993.
- juarji sumardi, aspek aspek frnchise dan norma transnasional, bandung, pt citra aditya bakti, 1995.
- iswanto.
- Marthin medelsohn franchising petunjuk praktis bagi franchisor dan franchise, jakarta, pustaka binama presindo, 1993.
- Zaeni Asyadie, norma Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia, Jakarta: Rajawali Pers, 2012, h. 159
- <https://bisnisukm.com/waralaba-harus-memenuhi-6-kriteria-menurut-pp-no-42-tahun-2007.html> diakses pada hari selasa tanggal 21 mei 2019 pukul 00.20
- Ismail Solihin, Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006, h. 143.
- Salim HS, Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak, Jakarta: Sinar Grafika, 2011, h. 9.
- <https://sitiayuroside.wordpress.com/2015/06/07/pengertian-dan-contoh-surat-perjanjian/> diakses pada hari senin tanggal 20 mei 2019 pukul 16.32
- Moch Najib Imanullah, kajian penerapan asas-asas hukum perjanjian waralaba internasional dalam peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan implikasi yuridisnya, h 3
- Badan Pembinaan Hukum Nasional, Laporan Akhir Naskah Akademis Peraturan Perundang-undangan tentang Waralaba, BPHN, Jakarta, 1995, h12.
- H.J. van Eikema Hommes dalam Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, Penelitian Hukum Normatif, Rajawali Press, Jakarta, 1986, h 73
- Satjipto Rahardjo, Ilmu norma, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, h 45.
- Roscou Pound, alih bahasa Mohamad Radjab, Pengantar Filsafat norma, Bhatara, Jakarta, 1996, h 29.
- Moch Najib Imanullah, kajian penerapan asas-asas norma perjanjian waralaba internasional dalam peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan implikasi yuridisnya, h 9