

**PELAKSANAAN KONTRAK WARALABA (FRANCHISE)  
DALAM BIDANG PENDIDIKAN PADA LEMBAGA PENDIDIKAN  
PRIMAGAMA PERWAKILAN TANGERANG**

**SKRIPSI**

*Diajukan Oleh :*

**YULI RAHMAWATI ASRII**

**99.140.068**

**Program Kekhususan  
Hukum Tentang Kegiatan Ekonomi  
( PK III )**



**FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**PADANG**

**2003**

PELAKSANAAN KONTRAK WARALABA (FRANCHISE) DALAM BIDANG  
PENDIDIKAN PADA LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA WILAYAH  
TANGERANG

(YULI RAHMAWATI ASRIL, Nomor BP: 99.140.068 ( Fakultas Hukum Unand, 97  
halaman, 2003 )

ABSTRAK

Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA wilayah Tangerang merupakan salah satu lembaga yang memberikan bimbingan belajar bagi siswa SD, SLTP, SMU dan persiapan menuju Perguruan Tinggi. Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA wilayah Tangerang merupakan penerima waralaba (*franchisee*) dari Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA Yogyakarta sebagai Pemberi Waralaba (*franchisor*).

Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis (kontrak) antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba. Perjanjian Waralaba (kontrak Waralaba) dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Waralaba (*franchise*) adalah perkatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Kontrak waralaba (*franchise*), pada saat ini telah diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tanggal 18 Juni 1997 Tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/1997 Tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha waralaba.

Karena luasnya kajian pelaksanaan Kontrak ini maka penulis membatasi permasalahan tulisan ini pada Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA mengembangkan usahanya menggunakan sistem Waralaba (*franchise*), dan dalam mengembangkan usahanya tersebut Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA menggunakan format Kontrak Waralaba (*franchise*) dalam bentuk tertulis, kemudian bagaimana pelaksanaan Kontrak Waralaba (*franchise*) oleh Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA wilayah Tangerang (*franchisee*), dan permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan Kontrak Waralaba (*franchise*) pada Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA wilayah Tangerang dan cara Penyelesaiannya.

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah yuridis sosiologis yaitu penulis langsung turun lapangan untuk melihat pelaksanaan kontrak waralaba (*franchise*) tersebut, apakah dalam pelaksanaannya telah sesuai dengan kontrak waralaba (*franchise*) yang telah ditandatangani tersebut.

Hasil penelitian meliputi hal-hal sebagai berikut bahwa Lembaga PRIMAGAMA memakai sistem waralaba (*franchise*) dalam mengembangkan usahanya, bentuk Kontrak waralaba (*franchise*) yang dipakai oleh Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA adalah dalam bentuk tertulis dan memakai bahasa Indonesia yang sesuai dengan peraturan pemerintah nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba, pelaksanaan kontrak waralaba (*franchise*) yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan PRIMAGAMA wilayah Tangerang sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam pasal-pasal kontrak waralaba (*franchise*) tersebut, dan bahwa terdapat permasalahan dalam pelaksanaan kontrak waralaba (*franchise*) ini dan dapat diselesaikan dengan cara kekeluargaan.

## A. Latar Belakang Masalah

Pada Tahun 2005 Asean Free Trade Area akan diberlakukan di wilayah negara-negara Asean, diperkirakan persaingan akan semakin ketat. Ini menuntut semua pihak yang terlibat di dalam perekonomian khususnya dalam bidang pemasaran untuk lebih kreatif dan jeli, kalau tidak ingin usahanya mengalami kemunduran atau kehancuran.

Salah satu cara meningkatkan perekonomian adalah dengan jalan meningkatkan bidang perdagangan. Adapun salah satu bidang perdagangan yang akhir-akhir ini sering disebut-sebut adalah Waralaba (*franchise*). Bidang usaha waralaba (*franchise*) ini sering disebut-sebut merupakan bidang usaha yang sedang naik daun (*the hottest bussiness in the world*).<sup>1</sup>

Pada hal untuk mempopulerkan merk, paten atau sistem bisnis tadi memerlukan waktu puluhan tahun dengan tidak sedikit saja yang gagal. Dengan konsep bisnis waralaba (*franchise*) ini, seorang penerima waralaba (*franchisor*) dapat langsung "ngompreng", produk dan merk orang lain tanpa harus mengembangkannya sendiri produk tersebut dalam bentuk *Trial and Error*.

Dengan cara ini konsumen akan dapat dengan cepat menikmati pelayanan, rasa dan kemasan yang sama dengan asal produk tersebut. Dalam

---

<sup>1</sup> Munir Fuady, 1997, *Pembinaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis)*, PT Cita Aditya Bakti, Bandung, Hlm.128

pelaksanaan waralaba (*franchise*), pihak penerima waralaba (*franchisee*) mempunyai keharusan untuk memakai cara, produk, manajemen, pemasaran dan persyaratan mutu dari pihak pemberi waralaba (*franchisor*).

Di Indonesia meskipun usaha waralaba (*franchise*) belum lama hadir tetapi perkembangannya sudah cukup pesat. Perkembangannya yang cukup besar ini dapat dilihat dengan adanya kecenderungan baru pengembangan usaha lewat waralaba (*franchise*) bukan lagi monopoli asing. Pemilik waralaba lokal telah lahir bahkan berkembang di berbagai kota besar di Indonesia.

Pemilik usaha waralaba lokal tidak hanya bergerak dibidang usaha waralaba yang paling umum dikenal oleh masyarakat yaitu makanan cepat saji dan rumah makan (*Fast Food and restourant*) tetapi kemudian juga berkembang dalam bidang lain yaitu bidang jasa, konsultasi dan sistem pendidikan.

Pemilik waralaba lokal yang bergerak dibidang makanan cepat saji dan rumah makan (*Fast Food and restourant*) antara lain : Es Teler 77, Nyonya Tanzil Fried Chicken dan lain-lain. Sedangkan Homes 21 adalah pemilik waralaba lokal dalam bidang konsultasi perumahan. Dan untuk sistem Pendidikan antara lain dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Primagama, Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia (LP3I) dan Oxford Course Indonesia.

Melihat perkembangan yang sedemikian pesat, maka pemerintah Indonesia merasa perlu untuk mengatur persoalan waralaba (*franchise*) yang bertujuan untuk menciptakan tertib usaha dengan cara waralaba (*franchise*) serta perlindungan terhadap konsumen. Oleh sebab itu maka Pemerintah menetapkan ketentuan Waralaba dengan Peraturan Pemerintah. Pada tanggal 18 Juni 1997

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari pembahasan permasalahan dari pada skripsi ini:

1. Dalam mengembangkan usahanya tersebut, PRIMAGAMA Yogyakarta (*franchisor*) memakai format kontrak waralaba (*franchise*) yang telah dipersiapkan oleh PRIMAGAMA Yogyakarta (*franchisor*). Bentuk kontrak ini adalah dalam bentuk perjanjian tertulis yang ditandatangani didepan Notaris. Kemudian disebut sebagai Akta karena telah memenuhi unsur-unsur suatu akta yaitu disahkan oleh pejabat yang berwenang dalam hal ini Notaris. Dan karena telah berbentuk akta maka telah sah sebagai alat bukti dan mempunyai akibat hukum bagi pihak yang melanggarnya.

Penggunaan format kontrak waralaba (*franchise*) ini untuk melindungi Hak atas Kekayaan Intelektual yang dimiliki oleh PRIMAGAMA Yogyakarta (*franchisor*), sehingga pihak penerima waralaba (*franchisee*) yang menandatangani kontrak waralaba (*franchise*) dalam memakai Hak atas Kekayaan Intelektualnya dan ciri khasnya tidak disalahgunakan yang dapat berakibat memperburuk citra dari PRIMAGAMA yang telah terkenal sebagai Lembaga Bimbingan Belajar Luar Sekolah.

2. Dari segi pelaksanaan kontrak waralaba (*franchise*), PRIMAGAMA wilayah Tangerang telah melaksanakan hampir keseluruhan pasal dari kontrak waralaba (*franchise*) tersebut. Ini dapat dilihat dari pembahasan yang penulis buat dalam bab 3 mengenai pelaksanaan kontrak waralaba

## DAFTAR PUSTAKA

### I. Literatur Buku

- Abdulkadir Muhammad**, 1999, *Hukum Perusahaan Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- Amir Karamoy**, 1996, *Sukses Lewat Waralaha ( tanya jawab berbagai aspek Waralaha )*, PT. Jurnalindo Aksara Grafika, Jakarta
- Bambang Sunggono**, 1998, *Metodologi Penelitian Hukum*, PT. Raja Grasindo Persada, Jakarta
- Budiono Kusumohamidjojo**, 2001, *Panduan untuk Merancang Kontrak*, PT. Grasindo, Jakarta
- Gunawan Widjaya**, 2001, *Waralaha*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Hasanuddin Rahman**, 2000, *Legal Drafting*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- I.G. Rai Widjaya**, 2002, *Contract Drafting (Merancang Suatu Kontrak)*, Mega Poin, Jakarta
- Juajir Sumardi**, 1995, *Aspek-aspek Hukum franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- J.Satrio**, 1992, *Hukum Pejanjian*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- \_\_\_\_\_, 1999, *Hukum Perikatan (Perikatan Pada Umumnya)*, Alumni, Bandung
- Mariam Darus Badruzaman**, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung
- Munir Fuady**, 1996, *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktek Buku ke satu*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- \_\_\_\_\_, 1998, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini ( Tinjauan Hukum Bisnis)*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- \_\_\_\_\_, 2001, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung

MILIK  
UPT PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS ANDALAS