

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI
BIDANG PENDIDIKAN (STUDI DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR
PRIMAGAMA QUANTUM KIDS CABANG RADEN SALEH PADANG)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk

Memperoleh Gelar Sarjana Hukum

Oleh:

MAYANG SARI
07140185

PROGRAM KEKHUSUSAN :

HUKUM BISNIS (PK II)



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

No. Reg: 3384/ PK II / 08 / 2011

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI
BIDANG PENDIDIKAN
(Studi di Lembaga Bimbingan Belajar Primagama Quantum Kids Cabang Raden
Saleh Padang)**

**Mayang Sari. 07140185. Fakultas Hukum Universitas Andalas, PK II (Hukum
Bisnis).**

77 Halaman. Tahun 2011

ABSTRAK

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah *franchise* yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih dan Laba yang berarti untung. Secara harfiah waralaba dapat diartikan bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih. *Franchise* (waralaba) termasuk salah satu cara pengembangan usaha secara internasional hal ini dikarenakan *franchise* (waralaba) ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha *franchise* hanya melalui tata cara, proses, dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Di Indonesia *franchise* sudah masuk ke semua bidang seperti restoran, salon, ritel, fotocopy, dan pendidikan karena itu sudah ada pengaturan berupa Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. *Franchise* bidang pendidikan menarik untuk dikembangkan mengingat perkembangan dunia pendidikan yang dinamis. *Franchisor* selaku pemilik merek menjual *franchise* produknya atas permintaan *franchisee*. Hal ini dituangkan dalam perjanjian *franchise* tertulis dan ditandatangani *franchisee* dan *franchisor*. Adanya suatu perjanjian yang disepakati oleh para pihak, menimbulkan hubungan hukum bagi para pihak dan perjanjian tersebut berlaku sebagai undang-undang bagi kedua belah pihak. Seperti pada perjanjian umumnya terdapat kemungkinan wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Adapun permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah 1. Pelaksanaan perjanjian waralaba bidang pendidikan pada Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang dan bentuk wanprestasi 2. Pelaksanaan hak dan kewajiban dalam perjanjian waralaba Primagama Quantum Kids 3. Bentuk wanprestasi dan upaya penyelesaian apabila terjadi wanprestasi. Penulisan skripsi ini bersifat deskriptif dan metode penelitian menggunakan pendekatan yuridis sosiologis. Dari hasil penelitian secara garis besar pelaksanaan perjanjian waralaba pada Primagama Quantum Kids yaitu tahap permohonan; tahap pembayaran *down payment*; tahap survei lokasi; tahap penandatanganan *memorandum of understanding* dan tahap *launching outlet* dan seminar. Dari analisis terhadap draft perjanjian Primagama Quantum Kids, perjanjian waralaba tersebut sudah memenuhi persyaratan dalam Buku III KUHPerduta dan Pasal 5 PP Nomor 42 Tahun 2007. Dalam pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut terjadi suatu wanprestasi yaitu keterlambatan pengiriman barang kebutuhan promosi yang merupakan kewajiban dari pihak *franchisor*, penyelesaiannya dengan cara teguran lisan. Dalam perjanjian disebutkan bahwa penyelesaian masalah dilakukan dengan jalan berupa peringatan lisan dan peringatan tertulis, apabila tidak diindahkan maka para pihak dapat mengajukan masalah ini ke Pengadilan Negeri Jakarta.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mewujudkan kesejahteraan bagi rakyatnya adalah salah satu tujuan suatu negara tidak terkecuali Indonesia. Pembangunan di bidang perekonomian merupakan salah satu cara mencapai kesejahteraan masyarakat, karena seiring pertumbuhan di bidang perekonomian ke arah yang lebih baik maka akan muncul lapangan-lapangan pekerjaan baru, investasi-investasi yang dapat menjadi solusi permodalan, dan hal-hal lain yang dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Salah satu cara untuk meningkatkan perekonomian masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha, karena dengan melakukan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri dan dengan wirausaha akan membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang diciptakan tersebut. Selain itu wirausaha dapat berguna untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain yang berada disekitar usaha tersebut.

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Diantara pilihan-pilihan tersebut ada kelebihan dan kekurangannya, mendirikan bisnis sendiri memiliki keuntungan bahwa si pemilik bisnis dapat dengan leluasa untuk melakukan atau membuat aturan untuk menjalankan bisnisnya sedangkan kekurangan dari mendirikan bisnis sendiri antara lain bahwa sistem bisnisnya belum teruji dan pasar belum tentu ada sehingga peluang gagal besar. Membeli sistem bisnis yang telah ada memiliki keuntungan bahwa pembeli sistem tersebut tidak perlu memulai dari nol,

karena biasanya sistem itu telah teruji dan siap dijalankan oleh pembeli sistem bisnis tersebut, namun dalam membeli sistem bisnis juga terdapat kekurangan antara lain bahwa pembeli sistem tersebut tidak memiliki keleluasaan menjalankan bisnis, karena telah ada aturan-aturan baku yang dibuat oleh pemilik sistem bisnis tersebut.

Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah *franchise* yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba berasal dari kata wara yang berarti lebih dan laba yang berarti untung, sehingga secara harfiah waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan keuntungan lebih.

Selain itu menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI), yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.¹

Di samping pengertian tersebut, ada pengertian waralaba menurut doktrin, sebagaimana yang dikemukakan oleh Suharnoko : “*Franchise* pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen.”

Selain itu ada pula pengertian waralaba menurut Juajir Sumardi : “*Franchise* adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kepada pihak lain yang berminat. Pemilik dari metode ini disebut “*franchisor*” sedang pembeli yang berhak untuk menggunakan metode itu disebut “*franchisee*”.

¹<http://www.wikipediaindonesia.com>, diakses tanggal 20 November 2010.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, diketahui bahwa waralaba merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut penerima waralaba (*franchisee*) untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*.

Warren J. Keegen dalam bukunya *Global Marketing Management* mengatakan bahwa waralaba adalah salah satu cara untuk mengembangkan bisnis secara internasional dan sangat populer di dunia. Produk dan jasa waralaba mayoritas adalah produk dan jasa yang memiliki kualitas tinggi. Contoh waralaba asing yang mendunia adalah *Kentucky Fried Chicken (KFC)*, *California Fried Chicken (CFC)*, *Mc. Donald* dan *Pizza Hut*. Sedangkan waralaba lokal yang sukses antara lain Es Teller 77, Rudy Hadisuwarno, Jhonny Andrean. Seiring dengan berkembangnya bisnis waralaba, di Indonesia bisnis ini tumbuh dan berkembang pesat. Mulai era 90-an sampai saat ini bisnis waralaba telah mencakup mulai dari produk makanan, minuman, restoran, jasa seperti : salon kecantikan, ritel, fotocopy, hotel, swalayan dan apotik serta sistem waralaba di bidang pendidikan yang mencakup lembaga pendidikan dan bimbingan belajar telah melakukan sistem waralaba dalam memasarkan produk atau jasa ke konsumen.

Semakin berkembangnya bisnis waralaba pada awal 90-an ini dirasa perlu untuk membuat suatu payung hukum dalam pelaksanaannya. Maka keluarlah Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang waralaba yang digantikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan beberapa peraturan menteri untuk mengatuyr pemberian hak waralaba ini.

Pemberian hak waralaba dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Seperti perjanjian pada umumnya, perjanjian waralaba (*franchise agreement*), tunduk pada Buku III KUHPerdara sebagai pengaturan secara umum dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 sebagai pengaturan secara khusus. Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak dalam hal ini *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

Seperti pada perjanjian umumnya, juga terdapat kemungkinan terjadinya wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi dari pihak penerima waralaba dapat berupa: tidak dibayarnya *franchise fee* pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang oleh *franchisor* biasanya tercantum dalam perjanjian waralaba, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan, tidak mengembalikan hak kekayaan intelektual setelah habis masa berlakunya perjanjian sama dengan produk yang diwaralabakan sehingga menjadi saingan produk *franchisor*. Sedangkan

wanprestasi yang dapat dilakukan oleh pemberi waralaba dapat berupa: tidak memberikan fasilitas yang dapat memungkinkan sistem waralaba berjalan lancar, tidak melakukan pembinaan terhadap penerima waralaba, tidak membantu penerima waralaba dalam melaksanakan usaha waralabanya.²

Bisnis waralaba di bidang pendidikan relatif masih baru di Indonesia namun bisnis waralaba di bidang pendidikan ini memiliki peluang untuk sukses, Primagama Quantum Kids adalah lembaga pendidikan yang memfokuskan pada layanan bimbingan belajar matematika otak kanan yang berada dibawah naungan yayasan primagama. Pada awal berdirinya di tahun 2009 hanya bernama Quantum Kids lalu pada tahun 2010 Quantum Kids membeli nama Primagama dan resmi berada dibawah yayasan Primagama pada tahun 2010. Pembelian nama Primagama dilakukan karena Primagama telah mempunyai nama besar yang diakui. Sistem pengembangan cabang dari Primagama Quantum Kids adalah dengan metode kemitraan mandiri secara waralaba (*franchise*).

Pada Primagama Quantum Kids terdapat dua jenis waralaba yang diperjualbelikan, yaitu *master franchise* Primagama Quantum Kids berupa pembelian *franchise* yang meliputi beberapa cabang Primagama Quantum Kids dan dapat bertindak sebagai perpanjangan tangan pusat yang berhak mengelola *royalty fee* dari cabang dan melaporkannya ke pusat. Jenis waralaba kedua yaitu pembelian *Outlet* Primagama Quantum Kids berupa pembelian cabang dari Primagama Quantum Kids yang memberikan hak pada *franchisee* untuk mengelola cabang Primagama Quantum Kids dengan standar yang dimiliki oleh *franchisor*.

² <http://www.google.com>, diakses tanggal 20 November 2010

Semua hal yang terkait dengan *franchise* Primagama Quantum Kids ini diatur dalam suatu perjanjian *franchise* atau perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak baik *franchisor* maupun *franchisee* Primagama Quantum Kids. Pengembangan bisnis waralaba di bidang pendidikan merupakan suatu bisnis yang prospeknya sangat menjanjikan karena bisnis ini berkembang sesuai dengan kebutuhan masyarakat di bidang pendidikan yang akan terus ada, sehingga sangat baik untuk dikembangkan dan menarik jika dapat mengetahui bagaimana pelaksanaan dalam perjanjian *franchise* atau waralaba.

Berdasarkan uraian di atas maka menarik untuk diteliti dan dikaji lebih dalam dan menuangkannya ke dalam suatu tulisan yang berbentuk skripsi dengan judul: **“PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE AGREEMENT*) DI BIDANG PENDIDIKAN (STUDI DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA QUANTUM KIDS CABANG RADEN SALEH PADANG)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang diteliti dan dibahas dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian waralaba pada Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang?
- 2) Bagaimanakah pelaksanaan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba Primagama Quantum Kids?
- 3) Bagaimanakah bentuk-bentuk wanprestasi dalam perjanjian *franchise* dan upaya penyelesaian yang dilakukan para pihak apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba pada Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan judul yang telah penulis pilih dan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba di bidang pendidikan pada Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang;
2. Untuk mengetahui pelaksanaan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba Primagama Quantum Kids;
3. Untuk mengetahui bentuk-bentuk wanprestasi pada perjanjian waralaba dan upaya penyelesaian yang dilakukan para pihak apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba pada Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bertitik tolak dari rumusan permasalahan dan hasil pembahasan yang dikemukakan di atas, ada beberapa hal yang dapat disimpulkan:

- a. Secara garis besar pelaksanaan perjanjian *franchise* pada Primagama Quantum Kids melalui beberapa tahap yaitu permohonan; tahap pembayaran *down payment*; tahap survey lokasi; tahap penandatanganan MOU; *launching outlet* dan seminar. Perjanjian ini berbentuk perjanjian baku atau standar, jadi tergantung *franchisee* untuk menyepakatinya. Proses pembuatan perjanjian *franchise* antara *franchisor* dan *franchisee* Primagama Quantum Kids telah memenuhi syarat-syarat perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara dan memenuhi persyaratan suatu perjanjian *franchise* menurut Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- b. Pelaksanaan hak dan kewajiban pada perjanjian *franchise* Primagama Quantum Kids belum berjalan sesuai dengan yang diperjanjikan dalam perjanjian *franchise*.
- c. Pada Primagama Quantum Kids pernah terjadi suatu bentuk wanprestasi, yaitu pihak *franchisor* terlambat mengirimkan spanduk dan pamflet yang merupakan barang kebutuhan promosi awal. Dalam penyelesaiannya pihak Primagama Quantum Kids Cabang Raden Saleh Padang melakukan teguran lisan kepada pihak pusat. Ini tercantum dalam Pasal 5 draft perjanjian waralaba Primagama Quantum Kids, yaitu apabila terjadi wanprestasi dalam perjanjian *franchise* Primagama Quantum Kids akan diselesaikan dengan cara musyawarah dan mufakat dengan

diawali peringatan lisan dan peringatan tertulis dan apabila tetap tidak dapat diselesaikan maka para pihak bersepakat untuk menyelesaikan pada Pengadilan Negeri Jakarta.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di uraikan di atas maka penulis dapat memberikan saran yang disesuaikan dengan perumusan masalah:

- a. Bagi setiap orang/calon *franchisee* yang akan mengadakan perjanjian *franchise*, haruslah mempunyai itikad baik dalam melangsungkan perjanjian tersebut. Substansi dari perjanjian *franchise* haruslah dimengerti dan dipahami secara sungguh-sungguh oleh calon *franchisee* agar nantinya tidak ada kesalahpahaman yang terjadi antara *franchisor* dan *franchisee* pada saat perjanjian *franchise* berlangsung.
- b. Mengenai hak dan kewajiban para pihak *franchisor* dan *franchisee* harus dijalankan sesuai dengan klausula-klausula yang ada dalam perjanjian *franchise* tersebut. Dan hendaknya mengenai hak dan kewajiban dikhususkan pada suatu pasal tertentu sehingga dapat dimengerti dengan jelas oleh para pihak dan tidak menimbulkan kesalahpahaman.
- c. Dalam upaya penyelesaian yang dilakukan oleh pihak dalam hal terjadi wanprestasi dalam perjanjian *franchise* sebaiknya dicantumkan klausula mengenai penyelesaian perselisihan *franchise* melalui arbitrase karena adanya penyelesaian perselisihan melalui arbitase ini keputusannya akan lebih cepat diperoleh bila dibandingkan melalui pengadilan yang sifat penyelesaian tertutup dan dengan melalui arbitrase dapat menjaga nama baik pihak tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku-Buku

Abdulkadir Muhammad, 1992, *Hk. Perikatan*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Djumadi, 2004, *Hukum Perburuhan Perjanjian Kerja*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Bambang Sunggono, 2007, *Metodologi Penelitian Hukum*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Gunawan Widjaja, 2002, *Lisensi atau Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

_____, 2003, *Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Juajir Sumadi, 1995, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

J. Satrio, 2001, *Perikatan yang Lahir dari perjanjian Buku I*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Kartini Muljadi & Gunawan Widjaja, 2004, *Perikatan yang Lahir Dari Perjanjian*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Richard Burton Simatupang, 2003, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, PT. Rineva Cipta, Jakarta.

R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, 1992, *KUHPer*, Pradya Paramitha, Jakarta.

R. Setiawan, 1979, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Binacipta, Bandung.

Salim HS, 2008, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta.

Subekti, 2004, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta.

2. Peraturan Perundang-Undang

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997
Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha
Waralaba.

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008
tentang Penyelenggaraan Waralaba.

3. Internet

<http://www.waralabapendidikan.com> diakses tanggal 20 November 2010

<http://www.google.com> diakses tanggal 20 November 2010

<http://www.wikipediaindonesia.com> diakses tanggal 20 November 2010

<http://www.legalitas.com> diakses tanggal 20 Februari 2011