

DRAFT SKRIPSI

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PENERIMA WARALABA DALAM
PERJANJIAN WARALABA DENGAN PIHAK ASING BERDASARKAN PERATURAN
PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA**

*SKRIPSI INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN
PERSYARATAN MENJADI SARJANA HUKUM*

Oleh:

GILANG ANTIKA

06 140 247

Program Kekhususan : Hukum Perdata Murni (PK I)



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2011**

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA
DALAM PERJANJIAN WARALABA DENGAN PIHAK ASING

(Gilang Antika, 06140247, Fakultas Hukum Unand, 80 halaman, tahun 2011)

ABSTRAK

Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem waralaba, berkembangnya bisnis dengan sistem waralaba di Indonesia ditandai dengan banyaknya pemberi waralaba asing masuk ke Indonesia. Perjanjian waralaba umumnya dibuat dalam bentuk baku oleh pemberi waralaba, sedangkan mengenai waralaba saat ini hanyalah berupa Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang berpijak kepada kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang dibuat pada zaman Belanda jauh sebelum usaha waralaba dikenal di Indonesia, maka perlindungan hukum yang terdapat didalamnya cukup minimal sekali, sehingga tidak menutup kemungkinan dari waralaba tersebut terjadi sengketa antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Banyaknya pemberi waralaba yang masuk ke Indonesia akan menimbulkan permasalahan, diantaranya mengenai lemahnya perlindungan hukum mengenai waralaba di Indonesia dan mengenai cara penyelesaian sengketa yang timbul dari perjanjian waralaba tersebut, oleh karenanya muncul rumusan masalah mengenai bagaimana pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan pelaksanaan penyelesaian sengketa berdasarkan Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang arbitrase dan alternatif Penyelesaian Sengketa. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode pendekatan yuridis empiris yaitu penelitian yang membandingkan praktek yang terjadi didalam masyarakat dengan aturan-aturan yang berlaku, dalam memperoleh data teknik kepustakaan dan wawancara, yang dianalisis secara kualitatif yaitu data yang diperoleh dari informasi-informasi dan hasil wawancara, yang diuraikan untuk mencapai kejelasan masalah yang akan dibahas. Hasil dari penelitian ini bahwa Peraturan Pemerintah dan Keputusan Menteri Perindustrian 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan Waralaba belum memberikan perlindungan yang optimal kepada pihak penerima waralaba Indonesia karena isi/klausula didalam perjanjian waralaba lebih banyak menguntungkan pihak pemberi waralaba, oleh karena itu sebelum membuat keputusan akhir untuk menyetujui isi perjanjian tersebut, penerima waralaba sebaiknya meneliti secara cermat mengenai latar belakang pemberi waralaba dan bisnisnya dan meneliti secara hati-hati/klausula perjanjian yang akan disepakati tersebut. Penyelesaian sengketa kontrak bisnis yang bersifat internasional, seperti waralaba Indonesia dengan pemberi waralaba asing umumnya lebih banyak menggunakan lembaga arbitrase dengan memakai arbiter asing dalam menyelesaikan sengketa. Lembaga arbitrase lebih disukai oleh para pengusaha karena menurut penjelasan umum Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, arbitrase mempunyai kelebihan dibandingkan dengan lembaga pengadilan, satu-satunya kelebihan arbitrase adalah sifat kerahasiaannya, karena proses penyelesaian sengketa pada umumnya bersifat tertutup untuk umum dan keputusan arbitrase tidak dipublikasikan secara luas.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perencanaan Pembangunan Nasional menetapkan bahwa Rencana pembangunan jangka Menengah nasional ditetapkan paling lambat 3 bulan setelah presiden dilantik¹. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional merupakan penjabaran visi, misi dan program presiden selama 5 tahun, ditempuh melalui Strategi Pokok yang dijabarkan dalam Agenda Pembangunan Nasional memuat sasaran-sasaran pokok yang harus dicapai, arah kebijakan dan program-program pembangunan.

Pembangunan ekonomi yang telah ditempuh di masa lalu telah menghasilkan berbagai kemajuan yang cukup berarti namun sekaligus juga mewariskan berbagai permasalahan yang mendesak untuk dipecahkan.

Penitikberatan pembangunan masa lalu hanya kepada tercapainya tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi telah menciptakan peningkatan pendapatan perkapita, penurunan jumlah kemiskinan dan pengangguran dan perbaikan kualitas hidup manusia secara rata-rata. Meskipun demikian, pembangunan ekonomi yang sangat berorientasi kepada peningkatan produksi nasional, tidak disertai oleh pembangunan dan perkuatan institusi-institusi baik publik maupun institusi pasar terutama institusi keuangan yang seharusnya berfungsi melakukan alokasi sumber daya secara efisien dan bijaksana.

¹ Pasal 19 Ayat (1), Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2004 Tentang sistem Perencanaan Pembangunan Nasional

Proses pembangunan ekonomi yang ditopang oleh sistem represi dan ketertutupan telah melumpuhkan berbagai institusi strategi seperti sistem hukum dan peradilan untuk menjamin kepastian hukum dan keadilan.² Hukum sangat penting sebagai motor penggerak modernisasi masyarakat. Hal tersebut mengandung pengertian bahwa eksistensi hukum sangat diperlukan bagi kehidupan masyarakat disegala bidang, dengan demikian eksistensi hukum dibidang ekonomi dan dalam pertumbuhan sektor ekonomi itu merupakan gejala yang saling mempengaruhi dan melengkapi.

Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem *franchise*, di Indonesia di kenal dengan istilah waralaba. *Warren J. Keegen* mengatakan ”bahwa pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, salah satunya adalah melakukan pemberian waralaba.”³ Waralaba merupakan salah satu peluang untuk menjadi wirausaha, yang pada akhir-akhir ini merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang sedang berkembang. Bisnis waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, sedangkan para pihak di dalam bisnis waralaba tersebut terdiri dari pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Pemberi waralaba adalah badan usaha perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki, sedangkan penerima waralaba adalah badan usaha/perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

² Peraturan Presiden No. 7 Tahun 2005 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional. 2004-2009.

³ *Warren J. Keegen, Global Marketing, Management*, Dalam Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis Waralaba, Raja, Grafindo Persada, Jakarta, 2001, hlm 1.

Hak Atas Kekayaan Intelektual (HKI) merupakan kekayaan bagi pemberi waralaba, karena dapat dialihkan pemanfaatannya atau penggunaannya kepada pihak lain (penerima waralaba) yang didasarkan pada diperolehnya ijin dari pemberi waralaba. Merek dagang dari suatu bisnis waralaba yang sudah cukup terkenal dan telah dipatenkan, serta hak cipta yang mempunyai goodwill, mengakibatkan bisnis waralaba mencapai puncak kejayaannya, hal ini dikarenakan penerima waralaba tidak perlu lagi bersusah payah untuk mempopulerkan merek dagangnya sendiri dan sudah pasti akan memberikan keuntungan finansial. Atas pemanfaatannya tersebut, penerima waralaba memberikan suatu imbalan berdasarkan persyaratan perjanjian, yang dikenal dengan *franchise fee*.

Pesatnya pertumbuhan bisnis waralaba di Indonesia, membuktikan bahwa telah terjadi perubahan cara pandang dalam konsep jaringan distribusi barang dan jasa yang ada selama ini karena dalam sistem bisnis seperti ini memungkinkan seorang pengusaha melaksanakan upaya perluasan usaha dengan membuka jaringan *outlet* di berbagai tempat tanpa harus mengeluarkan biaya dengan investasi sendiri. Melalui konsep pemasaran sistem waralaba, setiap perusahaan pemilik waralaba dapat menawarkan hak penggunaan sistem usaha tertentu miliknya kepada calon penerima waralaba yang disertai dengan pemberian bantuan teknis yang berupa pemberian latihan, pedoman operasi, supervisi dan manajemen. Pembukaan jaringan *outlet* (tempat usaha) semacam itu dapat dilakukan melalui upaya penggalangan hubungan kerjasama saling menguntungkan dengan pemodal lainnya yang independen, cara ini dapat ditempuh dengan mengoperasionalkan metode waralaba. Produk bisnis yang diwaralabakan mengandung unsur-unsur yang unik, maksudnya produk bisnis tersebut (barang ataupun jasa) belum dimiliki oleh orang lain dan belum beredar di pasaran selain dari yang dimiliki oleh pihak pemberi waralaba sendiri, yang lebih penting lagi produk bisnis tersebut tidak mudah ditiru tetapi juga

mempunyai pasar yang baik, sebab jika produknya mudah ditiru, maka bagaimana mungkin pihak pemberi waralaba dapat melindungi konsep, image, proses ataupun model usaha yang diwaralabakan, dengan atau tanpa hak paten, hak merek ataupun hak cipta, dengan demikian sistem, formula, resep, konsep ataupun racikan yang rahasia merupakan elemen terpenting dalam setiap waralaba.⁴ Waralaba saat inipun telah menjadi bagian dari praktik bisnis di Indonesia. Waralaba tidak hanya menguasai perdagangan barang-barang konsumen, tetapi juga segala bentuk jasa. Mulai dari jenis bidang usaha *fast food*" seperti *McDonald's*, *Kentucky Fried Chicken* dan *Wendy's*. Manajemen perhotelan seperti *Sheraton*, *Holiday Inn*, *Ramada*; sampai ke *'fitness & body care*" seperti *clark Hatch* dan *slimfit Expression*.

Banyaknya waralaba asing masuk ke Indonesia, telah menggerakkan pemerintah untuk memberikan perhatian khusus terutama dari segi hukum, sehingga lahir Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan Waralaba. Sejak dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tersebut, maka setiap pengusaha yang menjalankan usaha waralaba wajib mendaftarkan usaha waralabanya pada Kantor Departemen Perdagangan, tujuannya untuk kepentingan pembinaan usaha dengan cara waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 beserta Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tersebut tujuannya untuk memberikan aturan yang jelas tentang bisnis waralaba, tetapi karena pengaturan yang terdapat di dalamnya tersebut masih bersifat terlalu umum dan diatur dengan sangat singkat, sehingga

⁴ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Dalam Menata Bisnis Modern Di Era Global*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2002, hlm 341.

kurang memadai untuk dapat digunakan sebagai peraturan dasar utama untuk menata kegiatan bisnis waralaba di Indonesia.

Ratusan *franchise* asing kini sedang mengincar Indonesia, bukan saja dari Amerika Serikat tetapi juga datang dari Negara tetangga seperti Thailand dan Malaysia.⁵ Berkembangnya bisnis waralaba asing tersebut sejalan dengan lajunya pertumbuhan ekonomi, dan menjamurnya pemberi waralaba asing masuk ke Indonesia, untuk itu perlu kiranya mendapat perhatian khusus dari pemerintah terutama dari segi hukum khususnya dalam hukum perjanjian (kontrak), karena permasalahan dalam hukum kontrak tidak dapat terlepas dari pembahasan bisnis waralaba khususnya yang berkaitan dengan hubungan hukum antara penerima waralaba Indonesia dengan pemberi waralaba asing.

Dasar hukum dari penyelenggaraan waralaba adalah perjanjian atau kontrak antara penerima waralaba dengan pemberi waralaba. Kontrak waralaba dapat diakomodasi oleh asas kebebasan berkontrak dengan sistem terbuka, walaupun masih dalam klasifikasi ketentuan hukum yang bersifat umum, artinya bahwa perjanjian itu hanya bersifat mengatur (*regelend*) dan bukan bidang hukum yang bersifat memaksa (*dwingend*). Para pihak yang membuat perjanjian bebas untuk menentukan syarat-syarat perjanjian yang diinginkan asal saja tidak bertentangan dengan undang-undang dan rasa keadilan, selain itu perjanjian tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik, oleh karena itu untuk hal-hal yang berhubungan dengan isi perjanjian waralaba, para pihak (pemberi waralaba dan penerima waralaba) dapat mengacu kepada Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Juncto Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Juncto pasal 1319 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

⁵ <http://www.google.com/law>, diakses 21 November 2010

tentang asas kebebasan berkontrak dan syarat sahnya perjanjian serta tennasuk dalam golongan perjanjian tidak bernama. Sifat hukum perjanjian bisnis waralaba adalah hukum perdata. Prestasi yang dilakukan adalah memberi dan menerima suatu hak keloia dari suatu produk berupa barang dan jasa yang nama dan mutunya sudah dikenal dan diakui, tetapi apabila para pihak dalam perjanjian waralaba tersebut berasal dari negara yang berbeda, maka sifat hukumnya adalah hukum perdata internasional, karena terdapat unsur asing di dalamnya.

Perjanjian atau kontrak waralaba berdasarkan Pasal 2 ayat (1) Peraturan

Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, dibuat dalam bentuk tertulis antara pemberi

waralaba dan penerima waralaba. Perjanjian dalam bentuk tertulis memberikan kepastian hukum kepada kedua belah pihak dalam memenuhi kewajiban dan memperoleh hak yang telah disepakati bersama. Suatu kontrak pada dasarnya harus dilaksanakan oleh para pihak berdasarkan itikad baik, tetapi kenyataannya sering kali terjadi sesuatu masalah yang tidak dikehendaki oleh para pihak, sehingga menimbulkan sengketa di antara pihak-pihak tersebut, untuk menyelesaikan sengketa-sengketa yang timbul tersebut tidaklah mudah, karena pihak-pihak yang bersangkutan berasal dari dua negara yang berbeda yang sistem hukumnya sedikit banyak juga berbeda. Terdapatnya 2 sistem hukum yang berbeda dalam suatu kontrak, hal ini tentu saja dapat menimbulkan masalah hukum perdata internasional, karena para pihak membawa sistem hukumnya masing-masing dalam suatu kontrak, dalam hal ini mereka dapat memilih hukum nasionalnya atau hukum ncgara lain sepanjang tidak bertentangan dengan ketertiban umum atau kaidah-kaidah yang bersifat memaksa. Selain mengenai hukum yang seharusnya berlaku atau pilihan hukum, permasalahan yang dapat timbul dalam suatu kontrak adalah pilihan pengadilan yang merupakan pilihan yang tidak dapat diabaikan oleh para pihak.

Dalam hal ini bagi para pihak dimungkinkan untuk memilih badan arbitrase atau pengadilan nasionalnya, sebagai forum yang akan menyelesaikan sengketanya.

Mengingat bisnis waralaba di Indonesia semakin berkembang sejalan dengan lajunya pertumbuhan ekonomi dan menjamurnya pemberi waralaba asing masuk ke Indonesia, maka perlu kiranya mendapat perhatian khusus terutama dari segi hukumnya, karena saat ini pengaturan mengenai bisnis waralaba khususnya dalam hukum perjanjian/kontrak nasional belum tersedia. Isi dari perjanjian kontrak yang dilakukan oleh para pihak tergantung pada kehendak para pihak, seringkali pihak pemberi waralaba asing memiliki kekuatan untuk memaksakan kepentingannya di dalam pengaturan perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba yang umumnya dibuat dalam bentuk perjanjian standar yang sebagian besar isinya menguntungkan pihak pemberi waralaba. Pemberi waralaba memiliki kecenderungan untuk mendiktekan keinginannya, yang salah satunya dapat dilihat dalam klausula pengakhiran perjanjian, jika menurut penilaian pembeli waralaba tindakan penerima waralaba diperkirakan dapat merugikan nama baik dan reputasi bisnis pemberi waralaba, maka pemberi waralaba dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dan penerima waralaba harus menghentikan penggunaan merek dan segala simbol-simbol usaha milik pemberi waralaba, serta mewajibkan penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh *manual operation* pada saat perjanjian tidak diperpanjang lagi atau diputus, sebagai pemilik modal hal ini tentu akan dapat merugikan penerima waralaba. Pemberi waralaba juga dapat memanfaatkan kedudukan penerima waralaba untuk menguji pasar setelah mengetahui bahwa kondisi pasar menguntungkan, maka pemberi waralaba memutuskan perjanjian dengan penerima waralaba, selanjutnya pemberi waralaba mengoperasikan sendiri “outlet” atau tempat usaha diwilayah penerima waralaba atau pemberi waralaba dapat juga memberikan kepada pihak lain

dengan syarat-syarat yang lebih menguntungkan. Pemberi waralaba dalam perjanjian hampir tidak memiliki resiko yang langsung, sementara penerima waralaba selain berhadapan dengan resiko investasi, resiko persaingan, kesalahan manajemen dan penghitungan pangsa pasar, juga masih harus membayar *royalty*. Belum lagi menghadapi resiko perlakuan tidak adil berupa mekanisme kontrol yang berlebihan dari pemberi waralaba.

Tidak seimbangya posisi tawar menawar antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba, terutama dikarenakan segala persyaratan dan isi kontrak waralaba dibuat dalam bentuk perjanjian standar, hal ini seharusnya tidak terjadi apabila telah terdapat pengaturan yang memuat mengenai syarat syarat minimal yang harus ada dalam sebuah perjanjian waralaba. Perkembangan waralaba di Indonesia saat ini telah mencapai tingkat yang lebih tinggi, hal ini terbukti dengan jumlah waralaba di Indonesia sampai akhir tahun 1995 mencapai 142 buah meliputi 85 waralaba makanan atau 60% (terdiri dari 927 outlet), dan 57 waralaba lainnya atau 40 %. Sebanyak 124 buah atau 87 % merupakan waralaba asing, sedangkan waralaba lokal hanya 18 buah, (8 diantaranya waralaba makanan). Waralaba asing terbanyak berasal dari Amerika Serikat yaitu sebanyak 76 buah atau 54 %, (47 diantaranya waralaba makanan), jepang 14 buah (waralaba makanan 10 buah) dan sisanya berasal dari Eropa dan Amerika Latin. Pada tahun 2004, jumlah outlet yang dimiliki oleh pemberi waralaba di seluruh Indonesia meningkat menjadi 1.978 outlet.⁶

Berdasarkan uraian di atas, dengan semakin menjamurnya waralaba asing masuk ke Indonesia, sedangkan pengaturan waralaba di Indonesia saat ini kurang memadai, maka perlu dipikirkan pembentukan hukum waralaba yang lebih memadai, oleh karena itu penulis tertarik untuk menelitinya lebih lanjut dan menuangkannya kedalam bentuk skripsi yang

⁶ www.SinarHarapan.co.id/ekonomi/usaha/2005/0326/ukm.1.Html.

berjudul "**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PENERIMA WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA DENGAN PIHAK ASING BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NO 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA**".

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimanakah mekanisme pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 dalam memberikan perlindungan hukum yang optimal kepada penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dengan pemberi waralaba asing?
2. Bagaimana penyelesaian sengketa kontrak bisnis waralaba Indonesia dengan pemberi waralaba asing dihubungkan dengan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan yang ingin diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis apakah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 telah memberikan perlindungan hukum yang optimal kepada penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dengan pemberi waralaba asing.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana penyelesaian sengketa kontrak bisnis waralaba Indonesia dengan pemberi waralaba asing dihubungkan dengan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memperoleh kegunaan teoritis dan kegunaan praktis sebagai berikut:

1. Secara teoritis, dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang hukum khususnya mengenai perlindungan hukum terhadap penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dengan pihak asing.
2. Secara praktis, sebagai sumber masukan secara teori melalui penelitian perpustakaan maupun secara praktik tentang permasalahan-permasalahan hukum yang terjadi dalam praktik sehubungan dengan perlindungan hukum terhadap penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dengan pihak asing. Sebagai penambahan literatur pada bidang hukum, sehingga mengurangi kesulitan dalam mendapatkan bahan bacaan yang berhubungan dengan perlindungan hukum terhadap penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dengan pihak asing.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis penulis dari hasil penelitian ini, sebagaimana telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, maka akhirnya penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba beserta Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, belum memberikan perlindungan hukum yang optimal kepada pihak penerima waralaba Indonesia karena isi/klausula didalam perjanjian waralaba lebih banyak menguntungkan pihak pemberi waralaba.
2. Penyelesaian sengketa kontrak bisnis yang bersifat internasional, seperti perjanjian waralaba Indonesia dengan pemberi waralaba asing, umumnya lebih banyak menggunakan lembaga arbitrase dengan memakai arbiter asing, karena menurut penjelasan umum Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, arbitrase mempunyai kelebihan-kelebihan dibandingkan dengan lembaga pengadilan, kelebihan arbitrase tersebut adalah keputusannya tidak dipublikasikan dan proses yang lebih singkat.

B. Saran

Menurut analisis penulis ada beberapa hal yang sebaiknya mendapat perhatian dari pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. Perjanjian/kontrak waralaba Indonesia yang dilakukan dengan pihak asing selalu dibuat dalam bentuk baku oleh pemberi waralaba yang seringkali penerima waralaba Indonesia berada pada posisi yang lemah dalam perjanjian, oleh karena itu perlu dari pihak pemerintah khususnya dari Departemen Perdagangan untuk lebih pro-aktif dalam mengawasi perjanjian waralaba yang ada, sehingga diharapkan akan tercipta bisnis waralaba yang saling menguntungkan baik bagi pemberi waralaba maupun bagi penerima waralaba.
2. Usaha waralaba yang tengah marak di Indonesia hendaknya disertai dengan pengaturan yang lebih memadai, yaitu pengaturan dengan undang-undang, adanya undang-undang yang mengatur mengenai waralaba ini penting untuk dapat membatasi berlakunya asas kebebasan berkontrak yang dibuat dalam perjanjian waralaba, terutama perjanjian waralaba yang dilakukan dengan pihak asing yang seringkali memberlakukan hukum asing, pihak Indonesia sebagai penerima waralaba seringkali berada pada posisi yang lemah dalam perjanjian, maka peran pemerintah terhadap adanya perlindungan hukum bagi para pihak tersebut sangat penting.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku - Buku

Erni Rifana, Informasi Tentang Waralaba, Direktorat Bina Usaha Perdagangan Jakarta, 1992.

Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis Waralaba, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001

Huala Adofl, Hukum Perdagangan Internasional, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005

Ida Bagus Wyasa Putra, Aspek Hukum Perdata Internasional Dalam Transaksi Bisnis Internasional, Refika Aditama, Bandung, 2000

Lindawati S. Sewu, Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi, Budi Utomo, Bandung, 2004

Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Dalam Menata Bisnis Modern Di Era Global*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2002

Sudargo Gautama, Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia, Bina Cipta, Jakarta, Cetakan Ketiga, 1985

Sudargo Gutama, Perkembangan Arbitare dagang Internasional di Indonesia, Eresco, Bandung, 1989

R. Soebekti, Arbitrase Perdagangan, Binacipta, Bandung, 1984

Salim H.S, Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia, Sinar Grafika, Jakarta, 2003

B. Majalah

Gatra, Hukum Franchise, "Kemelut di Dapur Pizza Hut". Edisi 13 April 1996

C. Perundang-Undangan

Kitab Undang- undang Hukum Perdata

Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2004 Tentang sistem Perencanaan Pembangunan Nasional

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa

Peraturan Presiden No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Peraturan Presiden No. 7 Tahun 2005 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional
Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang
Penyelenggaraan Waralaba

D. Internet

Amir Karamoy, *Konsultan Waralaba*, *www. Sinar Harapan. co.id/ekonomi/usaha/2005/0326/ukm 1. Html.*

<http://www.google.com/law>, diakses 21 November 2010

www. Sinar Harapan. co.id/ekonomi/usaha/2005/0326/ukm 1. Html.

<http://www.google.com/artikel/html>, diakses 15 Maret 2011.