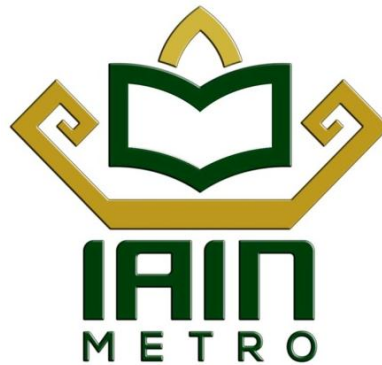


**SKRIPSI**

**PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF  
DAN HUKUM ISLAM**

**Oleh:**

**YULI ANTIKA  
NPM. 13113119**



**Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah  
Fakultas Syari'ah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2020 M**

**PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF  
DAN HUKUM ISLAM**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Oleh:

**YULI ANTIKA**  
NPM. 13113119

Pembimbing I : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
Pembimbing II : H. Nawa Angkasa, SH, MA

Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syariah

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1441 H / 2020 M**

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqsyahkan  
Saudara Yuli Antika**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **YULI ANTIKA**  
NPM : 13113119  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy  
Judul : **PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM  
POSITIF DAN HUKUM ISLAM DI INDONESIA**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqsyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

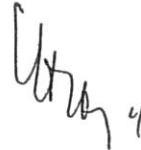
Metro, Desember 2019

Pembimbing I,



**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600010 100702 2 003

Pembimbing II,



**H. Nawa Angkasa, SH, MA**  
NIP. 19671025 200003 1 003

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF  
DAN HUKUM ISLAM DI INDONESIA**

Nama : **YULI ANTIKA**  
NPM : 13113119  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : HESy

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

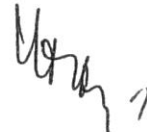
Metro, Desember 2019

Pembimbing I,



**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

Pembimbing II,



**H. Nawa Angkasa, SH, MA**  
NIP. 19671025 200003 1 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: 100/14.28.2/D/PP.00.9/01/2020

Skripsi dengan Judul: PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM, disusun Oleh: YULI ANTIKA, NPM: 13113119, Jurusan: Hukum Ekonomi Syari'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal: Selasa/31 Desember 2019.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag

Penguji I : Dr. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag

Penguji II : H. Nawa Angkasa, SH, MA

Sekretaris : Fredy Gandhi Midia, SH,MH

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Syariah



**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP 19740104 199903 1 004

## ABSTRAK

### PERJANJIAN WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM

Oleh:

YULI ANTIKA

NPM. 13113119

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Pada perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisor* dengan *franchisee*. Perjanjian waralaba salah satunya diatur dalam hukum positif Indonesia. Sedangkan dalam hukum Islam, bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba (*franchising*) dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syirkah*).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perjanjian waralaba ditinjau dari hukum positif dan hukum Islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*). Sedangkan sifat penelitiannya bersifat deskriptif analitis. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif kualitatif dan dianalisis menggunakan teknik analisis isi (*content analysis*).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perjanjian bisnis waralaba menurut hukum positif pada pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba, dijelaskan bahwa setiap perjanjian bisnis waralaba apapun bentuknya harus dibuat secara tertulis oleh para pihak. Eksistensi dari perjanjian bisnis waralaba adalah sebuah kontrak *innominaat*. Kontrak *innominaat* merupakan kontrak-kontrak yang timbul, tumbuh, dan berkembang di dalam praktik. Pada Pasal 5 UU No. 42 Tahun 2007, perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit: a) Nama dan alamat para pihak, b) Jenis hak kekayaan intelektual, c) Kegiatan usaha, d) hak dan kewajiban para pihak, e) bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, f) wilayah usaha, g) jangka waktu perjanjian, h) tatacara pembayaran imbalan, (h) kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris, i) Penyelesaian sengketa; dan j) tatacara perpanjangan, pengakhiran dan penutupan perjanjian. Dilihat dari sudut pandang hukum ekonomi syariah, perjanjian waralaba termasuk kepada kelompok *syirkah* (persekutuan), dan hukumnya dibolehkan. Pada konteks perjanjian waralaba, pihak-pihak yang bekerja sama adalah pemberi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*), sedangkan modal dari pemberi waralaba adalah hak intelektual dalam bentuk nama peusahaan, logo, sistem, dan cara-cara yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : YULI ANTIKA  
NPM : 13113119  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Desember 2019  
Yang Menyatakan,



**Yuli Antika**  
NPM. 13113119

## MOTTO

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: *dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.*  
(Q.S. Al-Maidah: 2)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 85



## **PERSEMBAHAN**

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Tugimo dan Ibunda Sri Lestari yang senantiasa berdo'a, memberikan kesejukan hati, dan memberikan dorongan demi keberhasilan peneliti.
2. Adikku tercinta Ria Citra Lestari yang senantiasa memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Suamiku Andri Widodo yang senantiasa memberikan dukungan dalam bentuk moril maupun materil pada penyusunan skripsi ini serta anakku tercinta Kinara Yuan Syarefa yang selalu menjadi penyemangatku.
4. Almamater IAIN Metr

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro, sekaligus Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
2. Bapak H. Husnul Fatarib, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Syariah.
3. Bapak Sainul, SH, MA, selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak H. Nawa Angkasa, SH, MA, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini akan sangat diharapkan dan diterima dengan lapang dada. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Hukum Ekonomi Syariah.

Metro, Januari 2020  
Peneliti,



**Yuli Antika**  
NPM. 13113119

## DAFTAR ISI

	<b>Hal.</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan .....	9
E. Metode Penelitian .....	12
<b>BAB II PERJANJIAN BISNIS WARALABA</b> .....	<b>17</b>
A. Bisnis Waralaba ( <i>Franchise</i> ).....	17
1. Pengertian Bisnis Waralaba ( <i>Franchise</i> ) .....	17
2. Jenis-jenis Bisnis Waralaba ( <i>Franchise</i> ).....	18
3. Karakteristik Bisnis Waralaba ( <i>Franchise</i> ).....	19
4. Keuntungan dan Kerugian Bisnis Waralaba ( <i>Franchise</i> ) ..	21
B. Perjanjian Bisnis .....	24
1. Pengertian Perjanjian Bisnis.....	24
2. Syarat Sahnya Perjanjian Bisnis.....	24

3. Asas-Asas Perjanjian Bisnis .....	28
C. Batas Perjanjian Bisnis Waralaba .....	32
1. Prosedur Perjanjian Bisnis Waralaba .....	32
2. Model Perjanjian Bisnis Waralaba .....	35
3. Kekuatan Hukum Perjanjian Bisnis Waralaba .....	36
<b>BAB III TINJAUAN HUKUM TERHADAP PERJANJIAN</b>	
<b>WARALABA .....</b>	<b>40</b>
A. Perjanjian Waralaba dalam Hukum Positif .....	40
B. Perjanjian Waralaba dalam Hukum Islam .....	59
<b>BAB IV PENUTUP.....</b>	<b>68</b>
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
4. Surat Keterangan Bebas Pustaka
5. Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Manusia sebagai makhluk dinamis, selalu mengalami perkembangan seiring dengan perjalanan waktu. Terlebih di era globalisasi dengan berbagai produknya yang berimplikasi pada penemuan berbagai perangkat informasi, ternyata membawa dampak cukup signifikan terhadap perkembangan perilaku manusia.<sup>2</sup>

Saat ini segala sesuatunya telah berkembang dengan pesat. Hal tersebut dapat dilihat dari berbagai bidang, seperti yang terlihat pada bidang ilmu pengetahuan dan teknologi, bidang pembangunan serta kemajuan di bidang ekonomi. Kemajuan di dalam bidang ekonomi, dapat dilihat dari mulai banyaknya masyarakat yang mencoba-coba suatu bisnis baik yang telah ada, sedang berkembang, maupun menciptakan suatu bisnis yang baru. Hal tersebut disebabkan pada zaman globalisasi ini, mendorong masyarakat untuk terus berpikir keras agar terus menciptakan sesuatu hal yang baru, sehingga secara tidak langsung mendorong masyarakat untuk berlomba-lomba pula menciptakan suatu kreatifitas baru yang tentunya tujuannya adalah untuk mendapatkan suatu pemasukan baru guna memenuhi kebutuhan mereka tersebut. Kata “bisnis” itu sendiri diambil dari bahasa Inggris *business* yang berarti kegiatan usaha. Secara luas, kata bisnis sering diartikan sebagai

---

<sup>2</sup> Imam Mustofa, *Kajian Fikih Kontemporer*, (Yogyakarta: Idea Press, 2017), 1

keseluruhan kegiatan usaha yang dijalankan oleh orang atau badan secara teratur dan terus menerus, yaitu berupa kegiatan mengadakan barang-barang atau jasa-jasa maupun fasilitas-fasilitas untuk diperjualbelikan, dipertukarkan, atau disewagunakan dengan tujuan mendapatkan keuntungan.<sup>3</sup> Salah satu hal yang baru dan banyak dilakukan oleh masyarakat dewasa ini adalah dengan melakukan suatu kegiatan bisnis yang dengan menggunakan sistem waralaba (*franchise*).

*Franchise* dapat didefinisikan sebagai suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, di mana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala kecil atau menengah (*franchisee*) dengan hak-hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu melalui cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu dan di suatu tempat tertentu pula.<sup>4</sup>

Menurut Pasal 1 Butir 1 Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dijelaskan pengertian waralaba sebagai berikut:

“Waralaba dartikan sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”<sup>5</sup>

Pada dasarnya, waralaba (*franchise*) adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen.

*Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada

---

<sup>3</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), 1

<sup>4</sup> *Ibid.*, 57

<sup>5</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 12

*franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang atau jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan oleh *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchisee*, sebagai imbalannya *franchisee* membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.<sup>6</sup>

Waralaba (*franchise*) dilakukan oleh para pihak tentunya dengan menggunakan perjanjian. Pada dasarnya perjanjian bersifat konsensual, namun demikian ada perjanjian-perjanjian tertentu yang mewajibkan dilakukan suatu tindakan yang lebih dari hanya sekedar kesepakatan, sebelum pada akhirnya perjanjian tersebut dianggap sah.<sup>7</sup>

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Pada perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisor* dengan *franchisee*.<sup>8</sup>

Perjanjian waralaba salah satunya diatur dalam hukum positif Indonesia. Seperti yang diketahui bahwa dalam hukum dikenal suatu asas yang disebut sebagai asas “Kebebasan Berkontrak”. Maksudnya para pihak

---

<sup>6</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 173-174

<sup>7</sup> *Ibid.*, 175-176

<sup>8</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 79



bebas melakukan kontrak apa pun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum. Bahkan, diakui oleh undang-undang bahwa perjanjian yang dibuat secara sah mempunyai kekuatan hukum yang sama seperti kekuatan hukum berlakunya suatu undang-undang, seperti yang tertulis di dalam Pasal 1338 Ayat (1) KUHPerdara. Oleh karena itu, suatu perjanjian waralaba yang dibuat oleh para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) berlaku sebagai undang-undang bagi mereka.<sup>9</sup>

Mengenai prosedur perjanjian bisnis waralaba, pada Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai:

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.<sup>10</sup>

Sedangkan dalam hukum Islam, bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba (*franchising*) dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja

---

<sup>9</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis: Menata Bisnis Modern di Era Global* (Bandung: PT. Citra Aditya Bhakti, 2016), 347-348.

<sup>10</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, (Jakarta: PT. Tatanusa, 2014), 36-37

sama (*syirkah*). Hal ini disebabkan oleh karena dengan adanya perjanjian *franchising* itu, maka secara otomatis antara *franchisor* dan *franchisee* terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerjasama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.<sup>11</sup>

Suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbal balik karena pemberi waralaba, maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Pada waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam dan larangan transaksi “*gharar*” (ketidakjelasan).<sup>12</sup>

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba.<sup>13</sup> Hal ini sesuai dengan asas tertulis (*kitabah*) yang terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah: [2] ayat 282 sebagai berikut.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ

---

<sup>11</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 178

<sup>12</sup> *Ibid*

<sup>13</sup> *Ibid*

فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا  
 فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ  
 فَلْيَمْلِكْ وَلِيُهُ بِالْعَدْلِ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا  
 رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا  
 فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَمُوا أَنْ  
 تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ  
 وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ  
 عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ  
 وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ

شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٤٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa

*bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. (Al-Baqarah: 282)<sup>14</sup>*

Ayat di atas merupakan ayat terpanjang dalam al-Quran. Ayat ini antara lain berbicara tentang anjuran atau menurut sebagian ulama kewajiban menulis suatu perjanjian dan mempersaksikannya di hadapan pihak ketiga yang dipercaya (notaris), sambil menekankan perlunya menulis perjanjian walau sedikit, disertai dengan jumlah dan ketetapan waktunya.<sup>15</sup>

Pandangan hukum Islam terhadap akad (perjanjian) berbeda dengan pandangan hukum positif. Tanpa memperhatikan nilai-nilai agama, suatu akad dipandang sah menurut hukum positif bila terjadi atas dasar sukarela antara pihak-pihak yang bersangkutan, meskipun harus dalam batas kepatutan. Berbeda dengan hukum Islam yang masih menekankan nilai-nilai agama. Maka, kemerdekaan orang dalam membuat akad dan syarat-syarat tidak dapat menyimpang dari ketentuan-ketentuan ajaran agama, meskipun pihak-pihak yang bersangkutan telah menyatakan sukarela.<sup>16</sup>

Pelaku usaha dalam bisnis waralaba, di samping harus terikat dengan fatwa Undang-undang yang ada di Indonesia, juga harus mendasarkan kegiatan usahanya kepada aturan agama. Berdasarkan hal tersebut, maka dilakukan penelitian dengan judul “Perjanjian Bisnis Waralaba Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam”.

---

<sup>14</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 37

<sup>15</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 730

<sup>16</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah (Hukum Perdata Islam)*, (Jakarta: UII Pres, 2000), 108

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah: bagaimana perjanjian waralaba ditinjau dari hukum positif dan hukum Islam?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perjanjian waralaba ditinjau dari hukum positif dan hukum Islam.

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Secara Teoritis**

- 1) Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu hukum ekonomi syariah.
- 2) Sebagai acuan untuk penelitian serupa di masa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

#### **b. Secara Praktis**

- 1) Penelitian ini diharapkan sebagai tambahan wawasan pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai perjanjian waralaba.
- 2) Penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi peneliti bagi masyarakat dalam menjalankan bisnis waralaba.

#### D. Penelitian Relevan

Agar tidak terjadi pengulangan pembahasan maupun pengulangan penelitian dan juga dapat melengkapi wacana yang berkaitan dengan penelitian maka diperlukan wacana atau pengetahuan tentang penelitian-penelitian sejenis yang telah diteliti sebelumnya. Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya telah ada beberapa penelitian yang mengangkat tema sama di antaranya yaitu:

1. Penelitian karya Muhammad Yusuf yang berjudul “Tinjauan Konsep Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam”. Hasil Penelitian ini menyimpulkan bahwa Perjanjian *franchise* tidak bertentangan dengan syariat islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian *franchise* tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Kalau sekiranya yang diwaralabakan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari’at Islam. Hukum Islam dalam bidang mu’amalah (ekonomi) hukum asal segala sesuatu adalah boleh kecuali apabila ada dalil yang menunjukkan bahwa sesuatu itu terlarang.<sup>17</sup>

Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan ialah sama-sama membahas mengenai perjanjian waralaba (*franchise*).

Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian pada skripsi milik Muhammad Yusuf di atas berfokus pada konsep bisnis waralaba (*franchise*) ditinjau

---

<sup>17</sup> Muhammad Yusuf, “Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam”, dalam <https://eprints.uns.ac.id/5627/1/102041409200910011.pdf>, diakses pada tanggal 10 Mei 2018.

dari prespektif hukum Islam dan konsep-konsep hukum Islam dalam menghadapi laju dinamika transaksi bisnis modern, sedangkan pada penelitian yang akan diteliti lebih memfokuskan pada perjanjian waralaba berdasarkan hukum positif dan hukum Islam.

2. Penelitian Karya Hagai Prima Nugraha yang berjudul “Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (*Franchise*) Dalam Hal Pemutusan Perjanjian Waralaba”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa perjanjian waralaba masih tunduk kepada Buku III KUH Perdata khususnya yang mengatur mengenai kebebasan berkontrak serta syarat-syarat sahnya perjanjian. Penyelenggaraan Waralaba masih kurang dan belum sepenuhnya dapat memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba karena perlindungan yang diberikan hanya bersifat preventif atau pencegahan.<sup>18</sup>

Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan ialah sama-sama membahas mengenai perjanjian waralaba (*franchise*). Sedangkan perbedaannya yaitu skripsi Hagai Prima Nugraha ini berfokus pada perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal terjadinya pemutusan perjanjian waralaba oleh pemberi waralaba (*franchisor*), sedangkan pada penelitian yang akan diteliti lebih memfokuskan pada perjanjian waralaba berdasarkan hukum positif dan hukum Islam.

---

<sup>18</sup> Hagai Prima Nugraha, “Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (*Franchise*) dalam Pemutusan Perjanjian Waralaba”, dalam <http://e-journal.uajy.ac.id/133/>, diakses pada tanggal 10 Mei 2018.

3. Penelitian Karya Dita Alif Ivansyah yang berjudul “Analisis Yuridis Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Redshit Distro Antara Azizah Miftahul Hasanah (*Franchisor*) Dengan M. Rizal (*Franchisee*)”. hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa Perjanjian kontrak *franchise* atau waralaba Redshit Distro Pati. tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Terutama Pasal 5 poin (a) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba yang mensyaratkan klausula yang wajib ada dalam kontrak. Selain itu Redshit Distro tidak memiliki legalitas sebagai usaha waralaba sebagai salah satu syarat yang wajib di penuhi sebagaimana Pasal 7 Peraturan *aquo* Selain itu, iiii untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran waralaba (STPW) secara otomatis tidak dapat diperoleh karena sebagian yang disyaratkan untuk mendapat ijin adalah legalitas usaha, sebagaimana diatur dalam Pasal 13 PP. No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba, dan Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.<sup>19</sup>

Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan ialah sama-sama membahas mengenai perjanjian warlaba (*franchise*). Sedangkan perbedaannya yaitu skripsi di atas menganalisis Pelaksanaan Perjajian Waralaba Redshit Distro berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007. Sedangkan pada penelitian yang akan diteliti lebih memfokuskan pada perjanjian waralaba berdasarkan hukum positif dan hukum Islam.

---

<sup>19</sup> Dita Alif Ivansyah, “Analisis Yuridis Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Redshit Distro Antara Azizah Miftahul Hasanah (*Franchisor*) Dengan M. Rizal (*Franchisee*), dalam [http://digilib.uin-suka.ac.id/23589/1/12340106\\_bab-i\\_iv-atau-v\\_daftar-pustaka.pdf](http://digilib.uin-suka.ac.id/23589/1/12340106_bab-i_iv-atau-v_daftar-pustaka.pdf), diakses pada Tanggal 10 Mei 2018.



Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu di atas, dapat diketahui bahwa kajian tentang Perjanjian Bisnis Waralaba Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam di Indonesia sudah banyak diteliti, namun pada penelitian ini lebih difokuskan pada perjanjian waralaba berdasarkan hukum positif dan hukum Islam.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian pustaka (*library research*) adalah suatu penelitian yang dilakukan di ruang perpustakaan untuk menghimpun dan menganalisis data yang bersumber dari perpustakaan, baik berupa buku-buku periodikal-periodikal, seperti majalah-majalah ilmiah yang diterbitkan secara berkala, kisah-kisah sejarah, dokumen-dokumen, dan materi perpustakaan lainnya, yang dapat dijadikan sumber rujukan untuk menyusun suatu laporan ilmiah.<sup>20</sup>

Jadi penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian kepustakaan dimana peneliti mengkaji buku-buku atau literatur yang berhubungan dengan Perjanjian Bisnis Waralaba Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam.

#### **b. Sifat Penelitian**

Sifat penelitian ini adalah deskriptif analitis yaitu analisis data yang dilakukan tidak keluar dari lingkup permasalahan dan

---

<sup>20</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 95-96

berdasarkan teori atau konsep yang bersifat umum diaplikasikan untuk menjelaskan tentang seperangkat data, atau menunjukkan komparasi atau hubungan seperangkat data dengan seperangkat data yang lain.<sup>21</sup>

Penelitian deskriptif analitis yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan perjanjian waralaba ditinjau dari hukum positif dan hukum Islam.

## 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh.<sup>22</sup> Penelitian Kepustakaan bidang hukum termasuk ke dalam sumber data sekunder. Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>23</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian hukum dibagi menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

### a. Bahan Primer

Bahan Primer adalah bahan yang isinya mengikat karena dikeluarkan oleh pemerintah.<sup>24</sup> Pada penelitian ini, yang menjadi bahan primer yaitu sebagai berikut:

- 1) Al-Qur'an
- 2) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- 3) PP. No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

---

<sup>21</sup> Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 38

<sup>22</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 172.

<sup>23</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137

<sup>24</sup> Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 103

- 4) Permendagri No. 07/M-DAG/PER 2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Waralaba untuk Jenis Usaha jasa Makanan dan Minuman.
- 5) Permendagri No. 53/M-DAG/PER/ 8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

#### **b. Bahan Sekunder**

Bahan sekunder adalah bahan-bahan yang membahas bahan primer.<sup>25</sup> Pada penelitian ini, yang menjadi bahan sekunder adalah sebagai berikut:

- 1) Adrian Sutedi. *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2007
- 2) Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017
- 3) Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- 4) Kevin Kogin. *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*. Jakarta: PT. Tatanusa, 2014.

#### **c. Bahan Tertier**

Bahan tertier adalah bahan-bahan yang bersifat menunjang bahan primer dan sekunder.<sup>26</sup> Bahan tertier pada penelitian ini di antaranya yaitu yaitu kamus dan bahan dari internet yang berkaitan dengan perjanjian bisnis waralaba menurut hukum positif dan hukum Islam.

---

<sup>25</sup> *Ibid*

<sup>26</sup> *Ibid.*, 104

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>27</sup>

Pada penelitian yang berkaitan dengan permasalahan ini digunakan teknik dokumentasi. Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen, rapat, lengger, agenda dan sebagainya.<sup>28</sup>

### 4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>29</sup> Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisa data kualitatif dengan menggunakan teknik analisis isi (*content analysis*).<sup>30</sup>

Analisis isi dapat didefinisikan sebagai teknik mengumpulkan dan menganalisis isi dari suatu teks. Isi dalam hal ini dapat berupa kata, arti (makna), simbol, ide, atau beberapa pesan yang dapat di komunikasikan. Analisis isi (*content analysis*) adalah sebuah metode analisis yang integratif dan lebih secara konseptual untuk menemukan,

---

<sup>27</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian.*, 224

<sup>28</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian.*, 274

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian.*, 244

<sup>30</sup> Burhan Ashafa, *Metode Penelitian.*, 16.

mengidentifikasi, mengolah, dan menganalisis dokumen dalam rangka untuk memahami makna, signifikansi dan relevansinya.<sup>31</sup>

Berdasarkan uraian di atas, maka pada penelitian ini analisis data didapatkan dari bahan-bahan yang ada di perpustakaan, baik undang-undang maupun buku-buku yang berkaitan dengan perjanjian waralaba menurut hukum positif dan hukum Islam. Kemudian bahan yang sudah ada dikumpulkan untuk diolah melalui metode yang telah ditetapkan, dan dianalisis serta dikembangkan dengan bahasa peneliti, sehingga diharapkan dapat berkesinambungan antara data yang didapatkan dengan tujuan penelitian yang diinginkan.

---

<sup>31</sup> Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003),

## BAB II

### PERJANJIAN BISNIS WARALABA

#### B. Bisnis Waralaba (*Franchise*)

##### 1. Pengertian Bisnis Waralaba (*Franchise*)

Waralaba adalah terjemahan dari kata *franchise*, berasal dari kata *wara* yang artinya lebih dan *laba* yang artinya untung. Berdasarkan arti harfiah tersebut dapat diketahui bahwa waralaba adalah suatu usaha yang memberikan keuntungan lebih/istimewa.<sup>32</sup>

Menurut Pasal 1 Butir 1 Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dijelaskan pengertian waralaba sebagai berikut:

“Waralaba diartikan sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”<sup>33</sup>

Waralaba adalah suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, di mana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala kecil dan menengah (*franchisee*), hak-hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu dengan cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu, di suatu tempat tertentu.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 620

<sup>33</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 12

<sup>34</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007),

Pada Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, dijelaskan pengertian waralaba sebagai berikut:

“Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.”<sup>35</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa bisnis waralaba adalah suatu bisnis dengan pemberian hak yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk dijalankan sesuai dengan ketentuan dan aturan yang berlaku.

## 2. Jenis-jenis Bisnis Waralaba (*Franchise*)

Model bisnis waralaba ada tiga macam, yaitu waralaba jasa, waralaba barang, dan waralaba distribusi. Tiga bentuk waralaba ini ditemukan dalam katagorisasi waralaba yang dibuat oleh *European Court of Justice* pada putusannya dalam kasus “*Pronuptia*”. Kombinasi ketiga bentuk waralaba tersebut terdapat di Indonesia yang umumnya dapat ditemui pada usaha restoran cepat saji, seperti pada Mc Donalds dan Kentucky Fried Chicken.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 12

<sup>36</sup> *Ibid.*, 15

Menurut *East Asian Executive Report*, sebagaimana dikutip oleh Salim HS, bisnis waralaba atau *franchise* diklasifikasikan menjadi tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

- a. *Product Franchise*, suatu bentuk waralaba dimana penerima waralaba hanya bertindak mendistribusikan saja produk dari patnernya dengan pembatasan areal, seperti pengecer bahan bakar Shell atau British Petroleum.
- b. *Processing Franchise or Manufacturing Franchise*, di sini pemberi waralaba hanya memegang peranan memberi *Know-how*, dari suatu proses produksi seperti minuman Coca Cola atau Fanta.
- c. *Bussiness Format atau System Franchise*, dimana pemberi waralaba sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti Dunkin Donuts, KFC, Pizza Hut, dan lain-lain.<sup>37</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa terdapat beberapa jenis waralaba antara lain yaitu, waralaba jasa, waralaba barang, dan waralaba distribusi. Ada juga yang mengatakan jenis waralaba yaitu: 1) *product franchise*, 2) *processing franchise or manufacturing franchise*, dan 3) *bussiness format atau system franchise*. Di Indonesia sendiri sudah banyak bertumbuhan usaha waralaba, mulai dari usaha waralaba seperti usaha makanan, pendidikan, jasa, dan kesehatan.

### 3. Karakteristik Bisnis Waralaba (*Franchise*)

Karakteristik dasar waralaba (*franchise*) menurut Richard Burton Simatupang, antara lain sebagai berikut:

- a. Harus ada suatu perjanjian (kontrak) tertulis, yang mewakili kepentingan yang seimbang antara *franchisor* dengan *franchisee*.
- b. *Franchisor* harus memberikan pelatihan dalam segala aspek bisnis yang akan dimasukinya.

---

<sup>37</sup> Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 168



- c. *Franchisee* diperbolehkan (dalam kendali *franchisor*) beroperasi dengan menggunakan nama/merek dagang, format dan atau prosedur, serta segala nama (reputasi) baik yang dimiliki *franchisor*.
- d. *Franchisee* harus mengadakan investasi yang berasal dan sumber dananya sendiri atau dengan dukungan sumber dana lain (misalnya kredit perbankan).
- e. *Franchisee* berhak secara penuh mengelola bisnisnya sendiri.
- f. *Franchisee* membayar fee dan atau royalti kepada *franchisor* atas hak yang didapatnya dan atas bantuan yang terus menerus diberikan oleh *franchisor*.
- g. *Franchisee* berhak memperoleh daerah pemasaran tertentu dimana ia adalah satu-satunya pihak yang berhak memasarkan barang atau jasa yang dihasilkannya.
- h. Transaksi yang terjadi antara *franchisor* dengan *franchisee* bukan merupakan transaksi yang terjadi antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.<sup>38</sup>

Sedangkan menurut Adrian Sutedi, karakteristik bisnis waralaba dari segi yuridis yaitu sebagai berikut:

- a. Unsur dasar
  - 1. Ada pihak *franchisor*;
  - 2. Ada pihak *franchisee*, dan
  - 3. Bisnis waralaba itu sendiri.
- b. Keunikan produk
- c. Konsep bisnis total
- d. *Franchisee* memakai atau menjual produk
- e. *Franchisor* menerima fee dan royalti.
- f. Adanya pelatihan manajemen dan keterampilan khusus.
- g. Pendaftaran merek dagang, paten, atau hak cipta.
- h. Bantuan pendaan *franchisee* dari *franchisor* atau lembaga keuangan.
- i. Pembelian produk langsung dari *franchisor*
- j. Bantuan promosi dan periklanan dari *franchisor*
- k. Pelayanan pemilihan lokasi oleh *franchisor*.
- l. Daerah pemasaran yang eksklusif.
- m. Pengendalian dan penyeragaman mutu.
- n. Mengandung unsur merek dan sistem bisnis tertentu.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum.*, 58-59

<sup>39</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 50-51

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa karakteristik bisnis waralaba yaitu ada pihak *franchisor*, ada pihak *franchisee*, dan bisnis waralaba itu sendiri. Unsur tambahan lainnya adalah; keunikan produk, konsep bisnis total, *franchisee* memakai atau menjual produk, *franchisor* menerima fee dan royalti, adanya pelatihan manajemen dan keterampilan khusus, pendaftaran merek dagang, paten, atau hak cipta, bantuan pendanaan *franchisee* dari *franchisor* atau lembaga keuangan, pembelian produk langsung dari *franchisor*, bantuan promosi dan periklanan dari *franchisor*, pelayanan pemilihan lokasi oleh *franchisor*, daerah pemasaran yang eksklusif, pengendalian dan penyeragaman mutu, mengandung unsur merek dan sistem bisnis tertentu.

#### **4. Keuntungan dan Kerugian Bisnis Waralaba (*Franchise*)**

##### **a. Keuntungan Bisnis Waralaba**

Menurut Richard Burton Simatupang, keuntungan dari bisnis *franchise* yaitu sebagai berikut:

1. Diberikannya latihan dan pengarahan yang diberikan oleh *franchisor*. Latihan awal ini diikuti oleh pengawasan yang berlanjut.
2. Diberikannya bantuan finansial dari *franchisor*. Biaya permulaan tinggi, dan sumber modal dari pengusaha sering terbatas. Bila prospek usaha dianggap suatu risiko yang baik, *franchisor* sering memberikan dukungan finansial kepada *franchisee*.
3. Diberikannya penggunaan nama perdagangan, produk atau merek yang telah dikenal.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum*, 60

Sedangkan menurut Adrian Sutedi, keuntungan dari bisnis *franchise* yaitu sebagai berikut:

- 1) *Franchisee* tidak memerlukan pengetahuan dasar dan pengetahuan khusus.
- 2) *Franchisee* mendapat insentif dengan memiliki bisnis sendiri sehingga mendapat keuntungan tambahan.
- 3) *Franchisee* akan menerima (apabila perlu) bantuan sebagai berikut:
  - a. Penyelesaian tempat
  - b. Mempersiapkan rencana untuk memperbaiki model outlet, termasuk rencana tata kota yang diperlukan atau persyaratan-persyaratan hukum yang diperlukan.
  - c. Mendapatkan dana untuk sebagian biaya akuisisi dari bisnis yang diwaralabakan.
  - d. Pelatihan staf *franchisee*
  - e. Bantuan pembelian peralatan
  - f. Membantu membuka bisnis dan menjalankannya dengan lancar.
- 4) *Franchisee* mendapat keuntungan dari aktivitas iklan dan promosi *franchisor* pada tingkat nasional.
- 5) *Franchisee* mendapat keuntungan dari daya beli yang besar dan kemampuan negosiasi yang dilakukan *franchisor*.
- 6) *Franchisee* mendapat pengetahuan khusus serta pengalaman dari organisasi dan manajemen kantor pusat *franchisor*, walaupun ia tetap mandiri.
- 7) Risiko *franchisee* berkurang sangat besar.
- 8) *Franchisee* mengambil keuntungan dari program riset dan pengembangan *franchisor* yang terus-menerus dilakukan untuk memperbaiki bisnis dan membuatnya tetap *up to date* dan kompetitif.
- 9) *Franchisor* mengumpulkan informasi dan pengalaman yang tersedia sebanyak-banyaknya untuk dibagi kepada seluruh *franchisee* dalam sistemnya.<sup>41</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa keuntungan bisnis waralaba yaitu menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan, manajemen bisnis bagus, dukungan dan keamanan terjamin, keuntungan lebih besar, dan kemungkinan merugi sedikit.

---

<sup>41</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 129-130

## b. Kerugian Bisnis Waralaba

Menurut Richard Burton Simatupang, kerugian dari bisnis

*franchise* yaitu sebagai berikut:

- 1) Adanya program latihan yang dijanjikan oleh *franchisor* kadangkala jauh dari apa yang diinginkan oleh *franchisee*.
- 2) Perincian setiap hari tentang penyelenggaraan perusahaan sering diabaikan.
- 3) Hanya sedikit sekali kebebasan yang diberikan kepada *franchisee* untuk menjalankan akal budi mereka sendiri. Mereka mendapatkan diri mereka terikat pada suatu kontrak yang melarang untuk membeli baik peralatan maupun pembekalan dari tempat lain.
- 4) Pada bisnis *franchise* jarang mempunyai hak untuk menjual perusahaan kepada pihak ketiga tanpa terlebih dahulu menawarkannya kepada *franchisor* dengan harga yang sama.<sup>42</sup>

Sedangkan menurut Adrian Sutedi, kerugian dari bisnis

*franchise* yaitu sebagai berikut:

- 1) Tidak dapat dihindari bahwa hubungan antara *franchisor* pasti melibatkan penekanan kontrol, artinya kontrol tersebut akan mengatur kualitas jasa dan produk yang akan diberikan kepada masyarakat melalui *franchisee*.
- 2) *Franchisee* harus membayar *franchisor* untuk jasa-jasa yang dididatkannya untuk penggunaan sistem.
- 3) Kesukaran dalam menilai kualitas *franchisor*.
- 4) Kontrak waralaba akan berisi beberapa pembatasan terhadap bisnis yang diwaralabakan.
- 5) *Franchisee* mungkin menjadi terlalu tergantung kepada *franchisor*.
- 6) Kebijakan-kebijakan *franchisor* mungkin mempengaruhi keuntungan *franchisee*.
- 7) Reputasi dan citra merek dari bisnis yang diwaralabakan mungkin menjadi turun citranya karena alasan-alasan di luar kontrol *franchisor*.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum.*, 61

<sup>43</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 130-131

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa kerugian bisnis waralaba yaitu modal awal yang besar (investasi), adanya durasi kontrak, dan kemungkinan terjadi konflik besar.

### **C. Perjanjian Bisnis**

#### **4. Pengertian Perjanjian Bisnis**

Perjanjian bisnis adalah suatu perjanjian di mana beberapa orang bermufakat untuk bekerja bersama dalam lapangan ekonomi, dengan tujuan membagi keuntungan yang akan diperoleh. Perjanjian ini merupakan suatu bentuk kerja sama.<sup>44</sup>

Menurut Grotius, sebagaimana dikutip oleh Syaifuddin, perjanjian bisnis adalah suatu perbuatan sukarela dari seseorang yang membuat janji tentang sesuatu kepada seseorang lainnya dengan penekanan bahwa masing-masing akan menerimanya dan melaksanakannya sesuai dengan yang telah diperjanjikan.<sup>45</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa perjanjian bisnis adalah adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada pihak lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan ekonomi.

#### **5. Syarat Sahnya Perjanjian Bisnis**

Waralaba merupakan suatu perjanjian bisnis antara dua pihak. Sebagai perjanjian dapat dipastikan terikat pada ketentuan dalam KUH

---

<sup>44</sup> Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa, 2003), 166

<sup>45</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2012), 19

Perdata tentang perjanjian Pasal 1313, sahnya perjanjian Pasal 1320, dan kebebasan berkontrak Pasal 1338. Selanjutnya untuk sahnya suatu perjanjian menurut Pasal 1320 KUHPerdata diperlukan empat syarat yaitu: sepakat mereka yang mengikatkan diri, kecakapan untuk membuat perikatan, suatu hal tertentu, dan suatu sebab yang halal.<sup>46</sup>

a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Kesepakatan mereka yang mengikatkan diri dimaksudkan adalah bahwa agar suatu perjanjian dianggap sah oleh hukum, kedua belah pihak mesti ada kesesuaian pendapat tentang apa yang diatur oleh perjanjian tersebut.<sup>47</sup>

Sepakat mereka yang mengikatkan diri mengandung tiga arti, sebagai berikut:

1. Orang-orang yang membuat perjanjian harus sepakat atau setuju mengenai hal-hal yang pokok dan syarat-syarat lain untuk mendukung sepakat mengenai hal-hal yang pokok
2. Apa yang dikehendaki pihak yang satu juga dikehendaki oleh pihak yang lainnya, baik yang dinyatakan secara tegas.<sup>48</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa sepakat mereka yang mengikatkan diri artinya dalam perjanjian harus ada kesesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya.

---

<sup>46</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: PT. Balai Pustaka, tt), 339

<sup>47</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Modern di Era Global*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2016), 15

<sup>48</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 112

b. Kecapakan untuk membuat perikatan

Kecapakan untuk membuat perikatan maksudnya adalah bahwa pihak yang melakukan perjanjian haruslah orang yang oleh hukum memang berwenang membuat perjanjian tersebut. Kewenangan berbuat baru dianggap salah oleh hukum manakan perjanjian dilakukan oleh orang-orang sebagai berikut:

1. Orang yang sudah dewasa
2. Orang yang tidak ditempatkan di bawah pengamunan
3. Orang yang tidak dilarang oleh undang-undang untuk melakukan perbuatan tertentu.<sup>49</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa kecapakan untuk membuat perikatan merupakan syarat umum untuk dapat melakukan perbuatan hukum secara sah, yaitu harus sudah dewasa, sehat akal fikiran dan tidak dilarang oleh suatu peraturan perundang-undangan untuk melakukan sesuatu perbuatan tertentu.

c. Mengenai suatu hal tertentu

Mengenai suatu hal tertentu yaitu bahwa perjanjian haruslah berkenaan dengan hal yang tertentu, jelas, dan yang dibenarkan oleh hukum.<sup>50</sup> Menurut Syaifuddin, pokok mengenai suatu hal tertentu

---

<sup>49</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 15

<sup>50</sup> *Ibid.*, 14

artinya dalam membuat perjanjian, apa yang diperjanjikan harus jelas sehingga hak dan kewajiban para pihak dapat diterapkan.<sup>51</sup>

Berdasarkan pendapat di atas, dapat dipahami bahwa mengenai hal tertentu artinya suatu perjanjian dapat dinyatakan sah apabila yang diperjanjikan itu merupakan suatu hal atau suatu barang yang cukup jelas atau tertentu.

d. Suatu sebab yang halal

Suatu sebab yang halal maksudnya adalah bahwa suatu perjanjian haruslah dibuat dengan maksud atau alasan yang sesuai hukum yang berlaku.<sup>52</sup> Menurut Syaifuddin, kriteria atau ukuran sebab yang halal adalah:

1. Perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan undang-undang
2. Perjanjian yang dibuat tidak bertentangan dengan kesusilaan
3. Perjanjian tidak boleh bertentangan dengan ketertiban umum.<sup>53</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa suatu sebab yang halal artinya isi dan tujuan dari perjanjian itu tidak dilarang atau tidak bertentangan dengan Undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan atau nilai-nilai yang ada dalam masyarakat.

Keempat syarat tersebut haruslah dipenuhi oleh para pihak dan apabila syarat-syarat sahnya perjanjian tersebut telah terpenuhi, maka

---

<sup>51</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 128

<sup>52</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 14

<sup>53</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 133



menurut Pasal 1338 KUH Perdata, perjanjian tersebut mempunyai kekuatan hukum sama dengan kekuatan suatu Undang-undang.

## 6. Asas-Asas Perjanjian Bisnis

Asas-asas perjanjian bisnis diatur dalam KUH Perdata, yang setidaknya memiliki lima asas yang perlu mendapat perhatian dalam pembuatan perjanjian, adapun asas-asas yang diperlukan untuk membuat suatu perjanjian antara kedua belah pihak yaitu:

### a. Asas Kebebasan Berkontrak (*Freedom of Contract*)

Asas kebebasan berkontrak ini merupakan konsekuensi dari berlakunya asas kontrak sebagai hukum mengatur. Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang mengajarkan bahwa para pihak dalam suatu perjanjian pada prinsipnya bebas untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, demikian juga kebebasannya untuk mengatur sendiri isi perjanjian tersebut.<sup>54</sup>

Asas kebebasan berkontrak terkandung dalam Pasal 1338 KUH Perdata, yang memuat ketentuan-ketentuan normatif, sebagai berikut:

- a. Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.
- b. Perjanjian itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.
- c. Perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 12

<sup>55</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 82

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asas kebebasan berkontrak sah apabila memenuhi persyaratan yang ditentukan peraturan perundang-undangan, ketertiban umum, dan kesusilaan.

b. Asas Kepastian Hukum (*Pacta Sunt Servanda*)

Asas kepastian hukum (*pacta sunt servanda*) adalah bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak mengikat para pihak tersebut secara penuh sesuai isi perjanjian tersebut. Mengikatnya secara penuh atas perjanjian yang dibuat oleh para pihak tersebut oleh hukum kekuatannya dianggap sama saja dengan kekuatan mengikat dari suatu undang-undang.<sup>56</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asas kepastian hukum adalah berarti setiap orang yang membuat perjanjian, dia terikat untuk memenuhi perjanjian tersebut karena perjanjian tersebut mengandung janji-janji yang harus dipenuhi dan janji tersebut mengikat para pihak sebagaimana mengikatnya undang-undang.

c. Asas Konsensualisme (*Conncesualism*)

Asas konsensualisme yaitu para pihak sepakat atau setuju mengenai prestasi yang diperjanjikan. Dengan adanya asas konsensualisme berarti perjanjian itu ada sejak ada kesepakatan mengenai hal yang pokok.<sup>57</sup> Menurut Munir Fuady, yang dimaksud dengan asas konsensualisme dari suatu perjanjian adalah bahwa jika

---

<sup>56</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 12-13

<sup>57</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 77

suatu perjanjian telah dibuat, maka dia telah sah dan mengikat secara penuh, bahkan pada prinsipnya persyaratan tertulis pun tidak disyaratkan oleh hukum, kecuali untuk beberapa jenis perjanjian tertentu, yang memang dipersyaratkan syarat tertulis.<sup>58</sup>

Asas konsensualisme terkandung dalam Pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata yang mengharuskan adanya kata sepakat di antara para pihak yang membuat perjanjian. Setiap perjanjian mengikat para pihak yang membuatnya jika sudah tercapai sepakat mengenai prestasi atau hal pokok dari kontrak tersebut.<sup>59</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asas konsensualisme adalah asas yang menentukan bahwa perjanjian itu telah lahir cukup dengan adanya kata sepakat, kecuali untuk beberapa jenis perjanjian tertentu, yang memang dipersyaratkan syarat tertulis.

#### d. Asas Itikad Baik

Kesepakatan dalam perjanjian yang diwujudkan secara lisan maupun tertulis dengan penandatanganan perjanjian oleh para pihak harus dilaksanakan dengan asas itikad baik yang terkandung dalam pasal 1338 ayat (3) KUHPerdata yang memuat ketentuan imperatif, yaitu “kontrak harus dilaksanakan dengan itikad baik”.<sup>60</sup>

Subekti, sebagaimana dikutip oleh Syaifuddin menjelaskan bahwa itikad baik menurut pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata

---

<sup>58</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 13

<sup>59</sup> Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, 77

<sup>60</sup> *Ibid.*, 93

merupakan satu dari beberapa sendi yang terpenting dari hukum perjanjian, yang memberikan kekuasaan kepada hakim untuk mengawasi pelaksanaan suatu perjanjian, agar tidak melanggar kepatuhan dan keadilan.<sup>61</sup>

Terkait dengan keberlakuan asas itikad baik pada tahap pembuatan perjanjian, dapat dijelaskan bahwa jika pelaksanaan suatu perjanjian menimbulkan ketidakseimbangan atau melanggar perasaan keadilan, maka hakim dapat mengadakan penyesuaian terhadap hak dan kewajiban yang tercantum dalam perjanjian tersebut.<sup>62</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa asas itikad baik adalah semangat yang menjiwai para peserta dalam suatu perjanjian. Asas ini adalah asas kejujuran dalam membuat perjanjian.

#### e. Asas Obligatoir

Asas obligatoir adalah suatu asas yang menentukan bahwa jika suatu kontrak telah dibuat, maka para pihak telah terikat, tetapi keterikatannya itu hanya sebatas timbulnya hak dan kewajiban semata-mata. Sedangkan prestasi belum dapat dipaksakan karena kontrak kebedaan belum terjadi. Jadi, jika terhadap kontrak jual beli misalnya, maka dengan kontrak saja, hak milik belum berpindah, jadi baru terjadi kontrak obligatoir saja. Hak milik baru berpindah setelah adanya

---

<sup>61</sup> *Ibid.*, 94

<sup>62</sup> *Ibid.*, 96

kontrak kebendaan tersebut atau sering disebut juga dengan serah terima.<sup>63</sup>

Berdasarkan pendapat di atas, dapat dipahami bahwa asas boligatoir mempunyai arti bahwa perjanjian yang dibuat oleh pihak-pihak baru dalam tara menimbulkan hak dan kewajiban saja, belum mengalihkan hak milik.

#### **D. Batas Perjanjian Bisnis Waralaba**

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintahan No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba (yang sekarang diganti dengan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007), masalah waralaba menjadi persoalan besar, karena pewaralaba (*franchisor*) harus menggantungkan pada kesepakatan yang tertulis di dalam kontrak kerja sama. Artinya kedua belah pihak harus sangat teliti dan hati-hati atas apa yang disepakati. Perlindungan dari ketentuan lain yang mengatur suatu kerja sama waralaba dapat diasumsikan sulit diperoleh, walaupun ada. Etika pewaralabaan (*franchising ethics*) merupakan sumber yang sementara itu dapat dijadikan pedoman apakah perjanjian yang disusun mempunyai landasan yang adil dan benar.<sup>64</sup>

Perjanjian waralaba memuat kumpulan beberapa batas-batas, antara lain yaitu prosedur perjanjian, model perjanjian, dan kekuatan hukum perjanjian bisnis waralaba. Lebih jelasnya dapat diuraikan di bawah ini.

#### **4. Prosedur Perjanjian Bisnis Waralaba**

---

<sup>63</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum.*, 13

<sup>64</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 79

Mengenai prosedur perjanjian bisnis waralaba, pada Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai:

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.<sup>65</sup>

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan peraturan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba.<sup>66</sup>

Perjanjian waralaba juga dapat mengatur suatu ketentuan yang memungkinkan *franchisee* untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa *franchisee* tersebut harus mengoperasikan sekurang-kurangnya satu outlet waralaba dan perjanjian

---

<sup>65</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, (Jakarta: PT. Tatanusa, 2014), 36-37

<sup>66</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 90

bisnis waralaba lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan *franchisor*. Dalam memberikan waralaba lanjutan, *franchisee* utama wajib membuktikan kepada *franchisee* lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan yang memuat ketentuan mandatoris (yang harus ada) mengenai isi klausul minimal yang harus diatur dalam perjanjian waralaba. Di antaranya ialah sebagai berikut:

- i. Jangka waktu perjanjian minimal 10 tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* utama.
- ii. Minimal lima tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisee* utama dengan *franchisee* lanjutan (Pasal 7 Permendag)
- iii. Jenis HaKI Pasal 6 huruf b, penemuan atau ciri khas usaha misalnya:
  - 1) sistem manajemen;
  - 2) cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
  - 3) Hak dan kewajiban para pihak;
  - 4) Bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada *franchisee*.<sup>67</sup>

Setelah perjanjian waralaba disetujui oleh pihak-pihak yang terlibat, *franchisee* harus memiliki Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) yang dapat diperoleh dari Departemen Perdagangan. Untuk mendapatkan STPUW tersebut, *franchisee* harus mendaftarkan perjanjian waralabanya di Departemen Perdagangan selambat-lambatnya 30 hari semenjak perjanjian waralaba tersebut berlaku efektif. Jika *franchisee* lalai untuk melakukan pendaftaran setelah diberikan tiga kali

---

<sup>67</sup> *Ibid.*, 91-92

peringatan, maka Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin-izin usaha sejenis milik *franchisee* dapat dicabut.<sup>68</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya yang tercantum dalam pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007. Hal-hal yang diatur oleh hukum dan peraturan perundang-undangan harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba

## 5. Model Perjanjian Bisnis Waralaba

Perjanjian bisnis waralaba di Indonesia setidaknya dibagi menjadi tiga model, yaitu sebagai berikut:

- a. Model *distributorships (product franchise)*  
Perjanjian model *distributorships (product franchise)* yaitu perjanjian bisnis waralaba dengan *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang-barang hasil produksinya. Pemberian lisensi ini bisa bersifat eksklusif ataupun non eksklusif. Seringkali terjadi *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan di suatu wilayah tertentu.
- b. Model *Chain-Style Business*  
Perjanjian model *chain-style business* adalah perjanjian bisnis waralaba dengan *franchisee* mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchisee* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang digunakan pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan para karyawan, dan lain-lain.
- c. Model *manufacturing* atau *processing plants*  
Perjanjian model *manufacturing* atau *processing plants* yaitu perjanjian bisnis waralaba dimana *franchisor* memberitahukan bahan-bahan serta tata cara pembuatan suatu produk, termasuk di dalamnya formula-formula rahasianya. *Franchisee*

---

<sup>68</sup> *Ibid.*, 93



memproduksi, kemudian memasarkan barang-barang itu sesuai standar yang telah ditetapkan *franchisor*.<sup>69</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa terdapat tiga model perjanjian bisnis waralaba, yakni model *distributorships (product franchise)*, model *chain-style business*, dan model *manufacturing* atau *processing plants*.

## 6. Kekuatan Hukum Perjanjian Bisnis Waralaba

Tujuan hukum tidak lain adalah damai sejahtera. Terkait perjanjian bisnis waralaba, untuk mencapai tujuan damai sejahtera tersebut, diperlukan instrumen hukum yang dapat secara adil mengadakan keseimbangan di antara para pihak dalam bisnis waralaba yang dilaksanakan berdasarkan perjanjian bisnis waralaba.<sup>70</sup>

Agar memiliki kekuatan hukum yang kuat, pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib memenuhi prosedur oleh para pihak dalam perjanjian bisnis waralaba menurut PP. No. 42/2007 yakni pendaftaran waralaba.<sup>71</sup> Pendaftaran waralaba terbagi dalam 2 (dua) tahap yang akan diuraikan sebagai berikut:

### a. Pendaftaran Prospektus Penawaran Waralaba

Pemberi waralaba diwajibkan berdasarkan PP. No. 42/2007 melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba. Namun, sebelum melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba,

---

<sup>69</sup> *Ibid.*, 14-15

<sup>70</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, (Jakarta: PT. Tatanusa, 2014), 73-74

<sup>71</sup> *Ibid.*, 74

Pemberi Waralaba diwajibkan untuk menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada calon Penerima Waralaba. Hal ini ditentukan dalam ketentuan Pasal 7 PP No. 42/2007:

1. Pemberi waralaba harus memberikna prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba
2. Prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai:
  - a. Data identitas pemberi waralaba;
  - b. Legalitas usaha pemberi waralaba;
  - c. Sejarah kegiatan usahanya;
  - d. Struktur organisasi pemberi waralaba;
  - e. Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
  - f. Jumlah tempat usaha;
  - g. Daftar penerima waralaba; dan
  - h. Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba.<sup>72</sup>

Penyampaian prospektus penawaran waralaba oleh pemberi waralaba kepada calon penerima waralaba ini memegang peranan yang penting di dalam sebuah bisnis waralaba. Tujuannya adalah agar Penerima Waralaba bisa melakukan studi kelayakan bisnis terhadap bisnis waralaba yang akan dijalaninya. Selain itu, juga agar Penerima Waralaba mengetahui apa yang menjadi keuntungan dan apa yang dapat dibebankan kepadanya sebagai hak dan kewajiban Penerima Waralaba dalam kontrak waralaba sejak dini. Dalam ketentuan Pasal 4 dari PP No. 42/2007 diatur: Pemberi Waralaba harus menyampaikan prospektus penawaran Waralaba kepada Penerima Waralaba paling

---

<sup>72</sup> *Ibid.*, 75

singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian Waralaba.<sup>73</sup>

Pendaftaran prospektus penawaran waralaba bermanfaat bagi pemerintah guna memperoleh informasi hukum cukup dan memadai guna melakukan pemerataan ekonomi dan mewujudkan keberpihakan terhadap perekonomian dalam negeri. Keterkaitan tersebut terjadi karena dalam pendaftaran prospektus penawaran waralaba, Pemberi Waralaba waiib menyampaikan pula daftar Penerima Waralaba dalam prospektus penawaran waralaba.

b. Pendaftaran Perjanjian Waralaba

Sebuah bisnis waralaba dilaksanakan berdasarkan sebuah perjanjian waralaba. Penerima Waralaba sesuai PP No. 42/2007 memiliki kewajiban untuk melakukan pendaftaran perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba berdasarkan Pasal 4 PP No. 42/2007 wajib berbentuk tertulis. Dalam Pasal 5 ayat (1) Permendag No. 53/2012 lebih lanjut ditentukan: Penyelenggaraan Waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia. Hal ini sangat menarik, karena Negara Indonesia melalui Pemerintah turut serta mengatur pilihan hukum yang sebenarnya merupakan kebebasan dari para pihak dalam kontrak waralaba untuk menentukannya. Dengan

---

<sup>73</sup> *Ibid.*, 75-76

kata lain, untuk perjanjian waralaba di Indonesia tidak dimungkinkan ada klausula pilihan hukum (*choice of law*).<sup>74</sup>

Perjanjian waralaba dibuat oleh Pemberi Waralaba, maka untuk menjamin keseimbangan para pihak dalam kontrak waralaba dalam Pasal 5 ayat (3) Permendag No. 53/2012 ditentukan: Perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus disampaikan kepada calon Penerima Waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian. Tujuan pengaturan ini tidak lain adalah agar Penerima Waralaba memiliki waktu yang cukup untuk melakukan pemeriksaan ulang terhadap bisnis waralaba yang ditawarkan oleh Pemberi Waralaba dalam prospektus penawaran waralaba. Dengan kata lain, untuk mencocokkan dan menyesuaikan hal-hal yang disampaikan Pemberi Waralaba dalam prospektus penawaran waralaba (terutama mengenai hak dan kewajiban para pihak) dengan hal-hal yang diatur dalam perjanjian waralaba.<sup>75</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa mengenai kekuatan hukum perjanjian bisnis waralaba, antara pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib memenuhi prosedur oleh para pihak dalam perjanjian bisnis waralaba menurut PP. No. 42/2007 yakni pendaftaran waralaba yang meliputi pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan pendaftaran perjanjian waralaba.

---

<sup>74</sup> *Ibid.*, 78-79

<sup>75</sup> *Ibid.*, 79-80



### **BAB III**

#### **TINJAUAN HUKUM TERHADAP PERJANJIAN WARALABA**

##### **E. Perjanjian Waralaba dalam Hukum Positif**

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Perjanjian ini dapat diterima dalam hukum karena di dalam KUHPerdata ditemui satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan berkontrak (*freedom of contract*). Pasal itu mengatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata). Suatu perjanjian yang dibuat menjadi sah jika memenuhi syarat-syarat yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdata. Oleh karena itu, hukum kontrak di Indonesia menganut suatu "sistem terbuka" (*open system*), yang berarti bahwa setiap orang adalah bebas untuk membuat segala macam kontrak.<sup>76</sup>

Agar perjanjian yang dibuat oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba menjadi sah harus dipenuhinya empat syarat yang ditentukan dalam pasal 1320 KUHPerdata, yaitu sebagai berikut.

1. Adanya kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian. Artinya, untuk membuat perjanjian tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada penipuan, dan tidak boleh ada kekhilafan. Jika perjanjian yang dibuat tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

---

<sup>76</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 96

2. Para pihak harus cakap (mampu) bertindak dalam hukum. Artinya, pihak-pihak yang membuat perjanjian tersebut harus mampu membuat perjanjian. Yang dimaksud orang yang cakap adalah orang yang sudah dewasa serta orang yang tidak berada di bawah pengampuan (*curatele*), seperti orang yang sakit jiwa, pemabuk, penjudi, dan sebagainya. ,
3. Suatu hal tertentu. Artinya, di dalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek perjanjian, misalnya perjanjian waralaba jenis makanan. Jika hal ini tidak dicantumkan, maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau tidak sah.
4. Sebab yang halal. Artinya perjanjian yang dibuat tidak bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian yang dibuat menjadi tidak sah jika bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan.<sup>77</sup>

Keempat syarat inilah yang harus dipenuhi. Apabila sudah dipenuhi, barulah suatu perjanjian disebut perjanjian yang sah. Sesuai dengan Pasal 1338 KUHPerdara, apabila suatu perjanjian dibuat secara sah, maka berlakulah ia sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya. Oleh karena itu, sebuah perjanjian waralaba yang sah akan mengikat baik *francshisor* dan *franchisee* sehingga amat penting bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian mengatur isi perjanjian secara rinci.<sup>78</sup>

Meskipun tidak secara khusus diatur dalam KUHPerdara, namun waralaba sebagai suatu perjanjian harus mengacu pada ketentuan umum yang

---

<sup>77</sup> *Ibid*

<sup>78</sup> *Ibid.*, 96-97

telah berlaku khususnya mengenai sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III KUH Perdata.

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba yang sekarang diganti dengan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007, masalah waralaba menjadi persoalan besar, karena pewaralaba (*franchisor*) harus menggantungkan pada kesepakatan yang tertulis di dalam kontrak kerja sama. Artinya kedua belah pihak harus sangat teliti dan hati-hati atas apa yang disepakati. Perlindungan dari ketentuan lain yang mengatur suatu kerja sama waralaba dapat diasumsikan sulit diperoleh, walaupun ada. Etika pewaralabaan (*franchising ethics*) merupakan sumber yang sementara itu dapat dijadikan pedoman apakah perjanjian yang disusun mempunyai landasan yang adil dan benar.<sup>79</sup>

Apapun jenisnya waralaba sebagai sebuah kegiatan bisnis sebagaimana kegiatan bisnis yang lainnya, sesuai ketentuan Pasal 1 angka 1 PP No. 42 Tahun 2007 dilaksanakan dan dirumuskan dalam suatu hubungan kontraktual yaitu berdasarkan kontrak waralaba.<sup>80</sup>

Bab II Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengatur tentang perjanjian waralaba menyebutkan sebagai berikut:

### **1. Perjanjian Waralaba**

Pasal 5:

Perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :

- a. Nama dan alamat para pihak

---

<sup>79</sup> *Ibid.*, 79

<sup>80</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, (Jakarta: PT. Tatanusa, 2014), 34



- b. Jenis hak kekayaan intelektual
- c. Kegiatan usaha
- d. Hak dan kewajiban para pihak
- e. Bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
- f. Wilayah usaha
- g. Jangka waktu perjanjian
- h. Tatacara pembayaran imbalan
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tatacara perpanjangan, pengakhiran dan penutupan perjanjian.<sup>81</sup>

Berdasarkan ketentuan pada pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba, pada ayat (1) yang berbunyi “waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara, para waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”<sup>82</sup>, dapat dijelaskan bahwa setiap perjanjian waralaba apapun bentuknya wajib untuk dibuat secara tertulis oleh para pihak. Eksistensi dari perjanjian waralaba sendiri sejatinya adalah sebuah kontrak *innominaat*. Menurut Salim H.S sebagaimana dikutip oleh Kogin, kontrak *innominaat* merupakan kontrak-kontrak yang timbul, tumbuh, dan berkembang di dalam praktik.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup> Pasal 5 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, 3

<sup>82</sup> Pasal 4 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, 2

<sup>83</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum.*, 34-35

Pasal 4 ayat (2) yang berbunyi “dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia”<sup>84</sup>, dapat dijelaskan bahwa pada praktiknya apabila sarana komunikasi dan instruksi yang dipergunakan antara para pihak yang terlibat dalam pembuatan perjanjian bukanlah bahasa Indonesia, contohnya bahasa Inggris, maka terjemahan bahasa Inggris dari perjanjian waralaba dapat dilampirkan. Dalam hal ini, harus ada suatu klausul yang secara eksplisit menyatakan bahwa Bahasa Indonesia adalah bahasa resmi dari perjanjian waralaba tersebut, bukan terjemahannya ke dalam bahasa-bahasa lain.<sup>85</sup>

Namun, meskipun suatu terjemahan dalam bahasa lainnya dapat disertakan, ketetapan dan interpretasi dari terjemahan tersebut akan menjadi pertimbangan tersendiri. Oleh karena itu, sangat disarankan dalam pembuatan suatu perjanjian waralaba, pihak asing meminta pendapat dari konsultan yang dapat diandalkan. Perjanjian bisnis waralaba tidak perlu dibuat dalam bentuk akta notaris. Para pihak dapat membuat sendiri di bawah tangan dengan mengikuti ketentuan KUHPerduta.<sup>86</sup>

## **2. Ketentuan yang Harus Ada dalam Perjanjian Waralaba**

Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 dijelaskan mengenai klausul-klausul yang wajib pada sebuah perjanjian bisnis waralaba, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>84</sup> Pasal 4 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, 2

<sup>85</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 90

<sup>86</sup> *Ibid*

a. Nama dan alamat para pihak

Hal ini sebenarnya terkait dengan kebebasan dari para pihak dengan siapa ia ingin mengadakan perjanjian bisnis waralaba. Namun, khusus pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman ada syarat yang wajib diperhatikan dan dilaksanakan oleh Pemberi Waralaba yang ingin mengadakan perjanjian bisnis waralaba dengan Penerima Waralaba sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 07/M-DAG/PER/2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman (selanjutnya disingkat Permendag No. 7/2013).<sup>87</sup> Pada Pasal 6 Permendag No. 7/2013 ditentukan: “Pemberi Waralaba atau Penerima Waralaba untuk jenis usaha Restoran, Rumah Makan, Bar/Rumah Minum dan Kafe dalam mendirikan outlet/gerai tambahan yang diwaralabakan dan/atau dikerjasamakan dengan pola penyertaan modal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (1) harus mengutamakan pelaku usaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba dan/atau penyerta modal sepanjang memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.”<sup>88</sup>

Nama dan alamat para pihak dalam KUHPERDATA dianggap sangat penting, di mana pada pasal 1412 dijelaskan bahwa jika apa yang harus dibayar berupa suatu barang yang harus diserahkan di

---

<sup>87</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum.*, 37

<sup>88</sup> Pasal 6 Permendagri No. 07/M-DAG/PER 2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Waralaba untuk Jenis Usaha jasa Makanan dan Minuman, 5

tempat barang itu berada, maka debitur harus memperingatkan kreditur dengan perantaraan pengadilan supaya mengambilnya, dengan suatu akta yang harus diberitahukan kepada kreditur sendiri atau ke alamat tempat tinggalnya, atau ke alamat tempat tinggal yang dipilih untuk pelaksanaan persetujuan. Jika peringatan itu telah dijalankan dan kreditur tidak mengambil barangnya, maka debitur dapat diizinkan oleh Hakim untuk menitipkan barang tersebut di suatu tempat lain.<sup>89</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa nama dan alamat para pihak diperlukan dalam klausula perjanjian waralaba dikarenakan apabila terjadi wanprestasi pada salah satu pihak maka dapat segera diselesaikan dikarenakan nama dan alamat sudah diketahui sebelumnya.

b. Jenis hak kekayaan intelektual

Berdasarkan Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba selanjutnya disingkat Permendag No. 53/2012): Jenis Hak Kekayaan Intelektual, yaitu Jenis Hak Kekayaan Intelektual Pemberi Waralaba, seperti merk dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.<sup>90</sup>

---

<sup>89</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2014), 356

<sup>90</sup> Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 21

Memang bisnis waralaba memiliki kaitan yang erat dengan konsep Hak Kekayaan Intelektual. Pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman, HKI yang memiliki keterkaitan erat dengan sebuah perjanjian waralaba adalah Merek dan Rahasia Dagang. Hal ini disebabkan waralaba pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman pasti menggunakan tanda atau logo restoran atau kafe yang didaftarkan sebagai Merek, dan informasi-informasi rahasia contohnya resep makanan dan minuman yang dilindungi dengan Rahasia Dagang.<sup>91</sup>

Pada KUHPerdara Pasal 500, dijelaskan bahwa segala apa yang karena hukum perlekatan termasuk dalam sesuatu kebendaan, seperti pun segala hasil dari kebendaan itu, baik hasil karena alam, maupun hasil karena pekerjaan orang, selama yang akhir-akhir ini melekat pada kebendaan itu laksana dahan dan akar terpaut pada tanahnya, kesemuanya itu adalah bagian dari kebendaan tadi.<sup>92</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa jenis hak kekayaan Intelektual waralaba contohnya seperti merk, logo perusahaan, desain gerai, sistem manajemen pemasaran atau racikan bumbu masakan.

c. Kegiatan usaha

Pada Pasal 21 ayat (1) Permendag No. 53/2012 ditentukan: Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba hanya dapat melaksanakan usaha terbatas pada izin usaha yang dimilikinya. Sesuai dengan

---

<sup>91</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum.*, 38

<sup>92</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*, 157

ketentuan tersebut maka orang atau badan usaha yang tidak memiliki izin usaha di bidang jasa makanan dan minuman dilarang melaksanakan atau turut serta sebagai pihak di dalam sebuah kontrak waralaba pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman.<sup>93</sup>

Pada Pasal 1619 KUHPerdota dijelaskan bahwa segala persekutuan harus mengenai suatu usaha yang halal, dan harus dibuat untuk manfaat bersama para pihak. Masing-masing sekutu diwajibkan memasukkan uang, braang-barang lain, ataupun kerajinannya ke dalam perjanjian tersebut.<sup>94</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa kegiatan usaha yang diperbolehkan dalam sebuah kontrak waralaba yaitu sebuah usaha yang memiliki izin usaha resmi.

d. Hak dan kewajiban para pihak

Sebagai sebuah kontrak para pihak dalam perjanjian waralaba dibebani dengan hak dan kewajiban. Pada Lampiran II Permendag No. 53/2012 ditentukan: Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yaitu hak dan kewajiban yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, seperti:

1) Hak dan kewajiban pemberi waralaba

Pemberi Waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari Penerima Waralaba, dan selanjutnya Pemberi Waralaba

---

<sup>93</sup> Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/ 8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 10

<sup>94</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*, 426

berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada Penerima Waralaba.

## 2) Hak dan kewajiban penerima waralaba

Penerima Waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba, dan selanjutnya Penerima Waralaba berkewajiban menjaga Kode Etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan Pemberi Waralaba.<sup>95</sup>

Biaya-biaya dalam waralaba yang menjadi hak dari Pemberi Waralaba antara lain sebagai berikut:

### 1) *Royalty*

Menurut Agus Yudha Hernoko sebagaimana dikutip oleh Kevin Kogin, pembayaran *royalty* merupakan bentuk pembayaran terhadap hasil penggunaan atau pemanfaatan hak (HAKI), yang pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman dapat berupa pembayaran terhadap izin penggunaan logo restoran atau kafe, dan izin penggunaan resep makanan dan minuman milik Pemberi Waralaba.<sup>96</sup>

### 2) *Initial Fee*

---

<sup>95</sup> Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 21

<sup>96</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum.*, 39-40

*Initial fee* menurut Menurut Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin, sebagaimana dikutip oleh Kevin Kogin, adalah biaya yang dibayarkan *franchisee* pada saat pertama kali menutup perjanjian dengan *franchisor*. Biaya ini biasanya dibebankan kepada Penerima Waralaba atas jasa-jasa awal yang telah dilakukan atau disediakan oleh Pemberi Waralaba.<sup>97</sup>

### 3) *Continuing Fee*

*Continuing Fee* menurut Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin sebagaimana dikutip oleh Kevin Kogin adalah biaya yang dikeluarkan *franchisee* kepada *franchisor* secara periodik. Biasanya besarnya biaya ini didasarkan pada omset penjualan *franchisee*. Oleh karena itu dalam sebuah kontrak waralaba, khususnya pada kegiatan usaha jasa makanan dan minuman, Penerima Waralaba sering kali diwajibkan untuk memenuhi omset penjualan dalam jumlah tertentu.<sup>98</sup>

### 4) Biaya-Biaya Lain

Contoh dari biaya ini misalnya biaya pemasaran dan biaya iklan, pada Pasal 6 PP No. 42/2007 bahkan ditentukan:

- a) Perjanjian Waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain.

---

<sup>97</sup> *Ibid.*, 40

<sup>98</sup> *Ibid.*, 40-41



- b) Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba.<sup>99</sup>

Pemenuhan hak dan kewajiban sesuai kesepakatan para pihak dalam kontrak merupakan bentuk perlindungan hukum atas hak para pihak, sesuai kesepakatan dalam kontrak memiliki kekuatan mengikat untuk ditaati. Pemenuhan hak para pihak merupakan pelaksanaan kewajiban yang dijamin oleh ketentuan-ketentuan hukum perdata yang berlaku. Peningkaran terhadap kewajiban dapat menimbulkan konsekuensi hukum yakni pertanggungjawaban perdata yakni ganti rugi akibat menimbulkan kerugian bagi pihak lain.<sup>100</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pemberi Waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari Penerima Waralaba. Sedangkan penerima Waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.

- e. Bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba

Hal ini digariskan sebagai kewajiban pemberi waralaba sebagaimana ditentukan dalam Pasal 8 PP No. 42/2007; Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan,

---

<sup>99</sup> Pasal 6 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, 3

<sup>100</sup> Reinhard Politon, "Pemenuhan Hak dan Kewajiban Sesuai Kesepakatan Para Pihak dalam Kontrak Ditinjau Dari Kitab Undang Undang Hukum Perdata", dalam *Lex Crimen* Vol. VI/No. 3/Mei/2017, 136

bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.<sup>101</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan kepada penerima waralaba dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan secara berkesinambungan.

f. Wilayah usaha

Pada Lampiran II Permendag No. 53/2012 dijelaskan bahwa Wilayah Usaha yaitu batasan wilayah yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk mengembangkan bisnis Waralaba seperti; wilayah Sumatra, Jawa, dan Bali atau di seluruh Indonesia.<sup>102</sup> Para pihak dapat menentukan dalam kontrak waralaba wilayah usaha dari suatu kegiatan Waralaba baik secara terbatas pada wilayah tertentu atau secara luas meliputi seluruh wilayah Indonesia.<sup>103</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa wilayah usaha waralaba dapat dilakukan secara terbatas pada wilayah tertentu (Sumatra, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Bali) atau secara luas meliputi seluruh wilayah Indonesia.

g. Jangka waktu perjanjian

---

<sup>101</sup> Pasal 8 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, 4

<sup>102</sup> Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 21

<sup>103</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum*, 42

Jangka waktu ini penting untuk diperjanjikan oleh Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba agar jelas batasan waktu mulai dan berakhirnya kontrak waralaba.<sup>104</sup>

Pada KUHPerdota Pasal 1258 dijelaskan bahwa jika suatu perikatan tergantung pada suatu syarat bahwa suatu peristiwa akan terjadi dalam waktu tertentu, maka syarat tersebut dianggap tidak ada, bila waktu tersebut telah lampau sedangkan peristiwa tersebut setiap waktu dapat dipenuhi, dan syarat itu tidak dianggap tidak ada sebelum ada kepastian bahwa peristiwa itu tidak akan terjadi.<sup>105</sup>

Pada pasal 1259 dijelaskan bahwa jika suatu perikatan tergantung pada syarat bahwa suatu peristiwa tidak akan terjadi dalam waktu tertentu, maka syarat tersebut telah terpenuhi bila waktu tersebut lampau tanpa terjadinya peristiwa itu. Begitu pula bila syarat itu telah terpenuhi, jika sebelum waktu tersebut lewat telah ada kepastian bahwa peristiwa itu tidak akan terjadinya, tetapi tidak ditetapkan suatu waktu, maka syarat itu tidak terpenuhi sebelum ada kepastian bahwa peristiwa tersebut tidak akan terjadi.<sup>106</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa jangka waktu perjanjian waralaba diperlukan bagi kedua belah pihak

---

<sup>104</sup> *Ibid.*, 42

<sup>105</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*, 327

<sup>106</sup> *Ibid*

dikarenakan agar jelas batasan waktu dimulainya kontrak dan berakhirnya kontrak waralaba.

h. Tatacara pembayaran imbalan

Berdasarkan Lampiran II Permendag No. 53/2012: Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara/ketentuan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti *fee* atau *royalty* apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab Penerima Waralaba.<sup>107</sup> Klausula ini bertujuan untuk memberikan perlindungan bagi Penerima Waralaba dari kesewenang-wenangan Pemberi Waralaba dalam menetapkan besaran dan tata cara pembayaran imbalan kepada Penerima Waralaba.<sup>108</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa pembayaran imbalan dalam perjanjian waralaba menjadi tanggung jawab Penerima Waralaba sebagai bentuk perlindungan bagi Penerima Waralaba dari kesewenang-wenangan.

i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris

Hal ini cukup vital dalam sebuah kontrak waralaba karena menurut Bryce Webster sebagaimana dikutip oleh Kevin Kogin, dalam hal *franchisee* meninggal, dunia, sering kali perjanjian *franchise* mencantumkan klausula bahwa sistem *franchise* akan kembali kepada

---

<sup>107</sup> Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 22

<sup>108</sup> Kevin Kogin, *Aspek Hukum*, 42

*franchisor* dalam arti tidak dapat diwariskan kepada ahli waris *franchisee*.<sup>109</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris sepatutnya diperjanjikan dengan jelas pada saat perjanjian waralaba dilakukan. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi persengketaan dalam perjanjian waralaba tersebut.

j. Penyelesaian sengketa

Para pihak juga bebas memilih dan menentukan dalam perjanjian waralaba mengenai mekanisme penyelesaian sengketa yang mungkin terjadi di antara para pihak, baik secara litigasi melalui lembaga peradilan maupun secara non-litigasi melalui Arbitrase.<sup>110</sup>

Pada Pasal 1854 KUHPerdara, dijelaskan bahwa setiap perdamaian hanya menyangkut soal yang termaktub di dalamnya; pelepasan segala hak dan tuntutan yang dituliskan di situ harus diartikan sepanjang hak-hak dan tuntutan-tuntutan itu berhubungan dengan perselisihan yang menjadi sebab perdamaian tersebut. Pada Pasal 1855 setiap perdamaian hanya mengakhiri perselisihan-perselisihan yang termaktub di dalamnya, entah para pihak merumuskan maksud mereka secara khusus atau umum, entah maksud

---

<sup>109</sup> *Ibid.*, 43

<sup>110</sup> *Ibid.*

itu dapat disimpulkan sebagai akibat mutlak dari apa yang tertulis itu.<sup>111</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa penyelesaian sengketa perjanjian waralaba dapat dilakukan baik secara litigasi maupun non-litigasi.

k. Tatacara perpanjangan, pengakhiran dan penutupan perjanjian.

Berdasarkan Lampiran II Permendag No. 53/2012: Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian seperti pemutusan perjanjian tidak dapat dilakukan secara sepihak, perjanjian berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian berakhir. Perjanjian dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan bersama.<sup>112</sup>

Pada pasal 1381 KUHPerdara dijelaskan mengenai tentang hapusnya perjanjian yaitu Perikatan hapus:

- 1) karena pembayaran;
- 2) karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan;
- 3) karena pembaruan utang;
- 4) karena perjumpaan utang atau kompensasi;
- 5) karena percampuran utang;

---

<sup>111</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*, 469

<sup>112</sup> Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, 22

- 6) karena pembebasan utang;
- 7) karena musnahnya barang yang terutang;
- 8) karena kebatalan atau pembatalan;
- 9) karena berlakunya suatu syarat pembatalan
- 10) karena lewat waktu, yang akan diatur dalam suatu bab sendiri.<sup>113</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa klausul tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan penutupan perjanjian penting untuk dicermati oleh kedua belah pihak agar terhindar dari tindakan yang sewenang-wenang oleh salah satu pihak, misalnya melakukan pemutusan kontrak secara sepihak sebelum jangka waktu yang diperjanjikan berakhir tanpa memperhatikan hak-hak dan keadaan dari pihak lainnya.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, dapat diketahui bahwa perjanjian bisnis waralaba merupakan kontrak *innominaat* yaitu kontrak dalam bentuk tertulis, yang timbul, tumbuh, dan berkembang di dalam praktik karena adanya asas kebebasan berkontrak. Namun, sekalipun dapat dibuat dan disepakati secara bebas oleh para pihak, substansi dari perjanjian bisnis waralaba telah ditentukan secara jelas dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Perjanjian waralaba juga dapat mengatur suatu ketentuan yang memungkinkan *franchisee* untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa *franchisee* tersebut harus mengoperasikan

---

<sup>113</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.*, 349

sekurang-kurangnya satu outlet waralaba dan perjanjian waralaba lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan *franchisor*. Dalam memberikan waralaba lanjutan, *franchisee* utama wajib membuktikan kepada *franchisee* lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan yang memuat ketentuan mandator (yang harus ada) mengenai isi klausul minimal yang harus diatur dalam perjanjian waralaba. Di antaranya ialah sebagai berikut.

1. Jangka waktu perjanjian minimal 10 tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* utama.
2. Minimal lima tahun untuk perjanjian waralaba antara *franchisee* utama dengan *franchisee* lanjutan (Pasal 7 Permendag);
3. Jenis HaKI Pasal 6 huruf b, penemuan atau ciri khas usaha misalnya:
  - a. sistem manajemen;
  - b. cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
  - c. hak dan kewajiban pra pihak;
  - d. bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada *franchisee*.<sup>114</sup>

Permendag tersebut membolehkan perjanjian waralaba disertai pemberian hak untuk membuat perjanjian waralaba lanjutan.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, dapat dipahami bahwa perjanjian bisnis waralaba terdapat pengaturannya dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007, yang selanjutnya mendapat pengaturan lebih lanjut dalam Peraturan Menteri Perdagangan No.53/M-DAG/PER/8/2012

---

<sup>114</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba.*, 91-92



tentang Penyelenggaraan Waralaba dan Permendagri No. 07/M-DAG/PER 2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Waralaba untuk Jenis Usaha jasa Makanan dan Minuman.

Ketentuan hukum mengenai waralaba sebagai suatu bentuk perjanjian pada dunia bisnis juga berpedoman dan tunduk kepada ketentuan yang berlaku bagi sahnya suatu perjanjian. Waralaba atau *franchise* merupakan suatu bentuk perjanjian, yang lainnya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba, yang dapat terwujud dalam bentuk: hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan atau jasa dengan mempergunakan nama dagang atau merk dagang tertentu dan hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Perjanjian bisnis waralaba harus disusun dengan cermat agar kerjasama bisnis yang dijalankan menguntungkan kedua belah pihak seimbang.

#### **F. Perjanjian Waralaba dalam Hukum Islam**

Waralaba adalah suatu sistem pendistribusian, dimana pihak pertama yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yaitu *franchisee* untuk mendistribusikakn barang/jasa pada waktu dan area tertentu dengan menggunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*.<sup>115</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut dapat dipahami bahwa pihak *franchisor* memberikan hak miliknya berupa hak paten (meskipun bukan harta/modal) atas pengelolaan perusahaannya kepada *franchisee*, sehingga

---

<sup>115</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 622

dengan demikian *franchisee* dalam bisnisnya diperbolehkan menggunakan nama perusahaan *franchisor*, logo, sistem operasi, dan prosedur serta cara-cara yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, dengan perjanjian yang disepakati bersama. Dilihat dari sudut pandang syariah (fiqh), perjanjian ini termasuk kepada kelompok *syirkah* (persekutuan), dan hukumnya dibolehkan sebagaimana kaidah:

الأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصَّحَّةُ حَتَّى يَأْتِيَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَالْتَحْرِيمِ

Artinya: Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya.<sup>116</sup>

*Syirkah* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama.<sup>117</sup> Hal ini disebabkan karena dengan adanya perjanjian *franchising*, maka secara otomatis antara *franchisor* dan *franchisee* terbentuk hubungan kerja sama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.<sup>118</sup>

Berdasarkan pengertian di atas dapat dipahami bahwa perjanjian waralaba termasuk ke dalam perjanjian *syirkah* kadrena adanya kerjasama yang dilakukan dengan tujuan memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Pada konteks perjanjian waralaba, pihak-pihak yang bekerja sama adalah pemberi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba

---

<sup>116</sup> *Ibid*

<sup>117</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 127

<sup>118</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h.

(*franchisee*), sedangkan modal dari pemberi waralaba adalah hak intelektual dalam bentuk nama perusahaan, logo, sistem, dan cara-cara yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Hak-hak tersebut meskipun bukan berbentuk harga (mal), namun bisa dinilai dengan harta. Modal yang dikeluarkan oleh penerima waralaba adalah harta untuk modal usaha. Melihat hal tersebut, maka perjanjian bisnis waralaba termasuk *syirkah 'inan*.<sup>119</sup> *Syirkah 'inan* adalah persekutuan antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama, dan membagi laba atau kerugian bersama-sama.<sup>120</sup>

Perjanjian waralaba merupakan suatu akad, maka untuk melakukan akad atau perjanjian dalam Islam harus dipenuhi 4 (empat) rukun, yaitu: a) subjek akad (*al-aqidayn*); b) pernyataan kehendak (*shighat al-aqd*); c) objek akad (*mahallul 'aqd*); dan tujuan akad (*maudhu'ul 'aqd*).<sup>121</sup>

Subjek perikatan berkaitan dengan para pihak yang membuat perikatan, baik perorangan maupun badan hukum. Dalam hal ini berkaitan dengan kompetensi para pihak, meliputi (a) kecakapan (*al-ahliyyah*), yang terbagi ke dalam kecakapan menerima hukum (*ahliyyatul wujub*) dan kecakapan bertindak hukum (*ahliyyatul ada*'), (b) kewenangan (*wilayah*), dan perwakilan (*wakalah*). Pernyataan kehendak terdiri atas ijab dan kabul, yang merepresentasikan adanya persetujuan (*arridha*). Ijab (penawaran) adalah suatu pernyataan kehendak yang pertamanya berupa penawaran yang disampaikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk melahirkan suatu tindakan hukum.

---

<sup>119</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 623

<sup>120</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 189

<sup>121</sup> Norman Syahdar Idrus, "Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (*Franchise*) dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam", dalam *Jurnal Yuridis*, (Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta), Vol. 4 No. 1, Juni 2017, 41

Kabul (penerimaan) adalah pernyataan kehendak dari pihak lain untuk menerima ijab yang disampaikan oleh pihak yang menawarkan, sehingga tercipta suatu akad.<sup>122</sup>

Objek dalam akad dapat berupa benda (baik benda bergerak dan tidak bergerak, maupun benda berbadan dan tidak berbadan), manfaat benda, jasa atau pekerjaan, atau suatu yang lain yang tidak bertentangan dengan syariah, dengan syarat (a) objek akad dapat diserahkan atau dapat dilaksanakan; (b) objek akad harus tertentu atau dapat ditentukan; dan (c) objek akad dapat ditransaksikan menurut syara.<sup>123</sup>

Tujuan akad adalah maksud para pihak ketika membuat akad guna mewujudkan akibat hukum yang pokok dari akad. Tujuan waralaba adalah memindahkan milik atas manfaat ekonomi atas benda (hak kekayaan intelektual) oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Menurut fatwa Majelis Ulama Indonesia No.1/MUNAS VII/MUI/5/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual, bahwa hak kekayaan intelektual adalah salah satu *huquq maliyyah* (hak kekayaan) yang mendapat perlindungan hukum (*mashun*) sebagaimana *mal* (kekayaan), sehingga hak kekayaan intelektual dapat dijadikan objek akad (*al-ma'qud 'alaih*), baik akad *mu'awadhah* (pertukaran, komersial), maupun akad *tabarru'at* (non komersial), serta dapat diwakafkan dan diwariskan.<sup>124</sup>

---

<sup>122</sup> *Ibid*

<sup>123</sup> *Ibid*

<sup>124</sup> *Ibid.*, 41-42

Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba. Perjanjian bisnis waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbang balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Dalam waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam dan larangan transaksi “*gharar*” (ketidakjelasan).<sup>125</sup>

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba memang disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba.<sup>126</sup> Untuk mengatasi permasalahan yang mungkin timbul antara kedua belah pihak yang bekerja sama dan agar kerja sama yang dibentuk ada kiat yang diberikan oleh Rasulullah Saw dan dapat disimak hadis *qudsi* berikut ini:<sup>127</sup>

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا مَ يَخُنُّ أَحَدُهُمَا  
صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا

Artinya: “*Abu Hurairah* meriwayatkan, *Rasulullah* bersabda: *Bahwa Allah* berfirman: *Aku (Allah) menjadi pihak yang ketiga dari dua pihak yang bekerja sama selama salah satu pihak tidak mengkhianati yang lain. Jika*

---

<sup>125</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 178

<sup>126</sup> *Ibid.*,

<sup>127</sup> Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 26

*salah satunya berkhianat terhadap yang lain Aku (Allah) keluar dari mereka.”* (H.R. Abu Dawud)

Hadis di atas adalah hadis *qudsi* yang mengatur etika kemitraan atau berserikat/kongsi. Allah menyatakan ketika dua pihak melakukan kemitraan, Allah menjadi pihak ketiganya. Hadis di atas dapat dipahami bahwa bekerja sama dalam bidang ekonomi merupakan salah satu upaya dalam melakukan usaha dan pemberdayaan sumber daya manusia secara optimal. Dengan adanya perkongsian, pemilik modal dapat mengembangkan usahanya dengan orang yang punya keahlian. Begitu juga pemilik keahlian meskipun tidak punya modal dalam bentuk materi dapat berkongsi dengan pemilik modal.<sup>128</sup>

Pada hadis di atas terlihat dengan jelas bahwa dalam perkongsian tersebut harus dilandasi dengan sikap jujur para pihak yang terlibat di dalamnya. Hal itu terlihat dalam hadis, Allah menyatakan bahwa Ia akan bersama orang yang berkongsi selama orang tersebut mau bekerja sama dengan jujur.<sup>129</sup>

Perjanjian waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang dan/atau jasa. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerja dalam asas hukum perdata Islam.<sup>130</sup>

---

<sup>128</sup> Enizar, *Hadis Ekonomi.*, 26-27

<sup>129</sup> *Ibid.*, 27

<sup>130</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 178

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem waralaba (*franchising*) ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, selama objek perjanjian waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syari'at Islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam.<sup>131</sup>

Salah satu alasan dibolehkannya perjanjian bisnis waralaba adalah kemaslahatan. Bisnis waralaba yang dikembangkan di berbagai tempat memberikan manfaat kepada banyak orang. Dengan demikian, banyak orang yang terbantu karena mereka mempunyai kegiatan usaha.<sup>132</sup> Hal ini termasuk dalam kerangka *ta'awun ala al-birri wa at-taqwa* sesuai dengan firman Allah dalam Surah Al-Mai'dah ayat 2:

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: *dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya. (Q.S. Al-Maidah: 2)*<sup>133</sup>

Selain itu, bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia, apabila kegiatan waralaba tersebut hingga pada derajat tertentu

<sup>131</sup> *Ibid*

<sup>132</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat.*, 623

<sup>133</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya.*, 85

dapat menggunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri maupun untuk melaksanakan kegiatan yang tidak akan merugikan kepentingan dari pengusaha kecil dan menengah tersebut. Sehingga dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam. Pada dasarnya, sistem *franchise* (waralaba) merupakan sistem yang baik untuk belajar bagi *franchise*, jika suatu saat berhasil dapat melepaskan diri dari *franchisor* karena biaya yang dibayar cukup mahal dan selanjutnya dapat mendirikan usaha sendiri atau bahkan membangun bisnis *franchise* baru yang Islami.<sup>134</sup>

Untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang Islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*). Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi tujuh pantangan *Maghrib* (Barat), yakni:<sup>135</sup>

1. *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.
2. *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan nonna sosial.
3. *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah.

---

<sup>134</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 178-179

<sup>135</sup> *Ibid.*, 179



5. Riba, yaitu segala bentuk distorsi mata uang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman dan pertukaran/barter lebih antarbarang ribawi sejenis.
6. *Ihktikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.
7. Berbahaya, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.

Berdasarkan hal-hal yang telah dikemukakan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa hukum bisnis waralaba (*franchise*) sangat tergantung kepada kesesuaian bidang usaha bisnis franchise dan sistem serta mekanisme kerja samanya dengan prinsip syariah dan ketiadaan dari segala pantangan syariah dalam bisnis tersebut. Namun secara umum, berbisnis melalui waralaba adalah suatu jalan yang baik untuk dicoba, karena metode ini selain membawa keuntungan bagi para pihak, juga tidak bertentangan dengan nilai-nilai Islami.<sup>136</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa perjanjian waralaba tidak bertentangan dengan hukum Islam, namun demikian para pihak yang akan membuat perjanjian bisnis waralaba harus selalu berpedoman pada tujuan ekonomi Islam yaitu *maslahah*, dengan cara mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia.

---

<sup>136</sup> *Ibid*

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **G. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perjanjian bisnis waralaba menurut hukum positif pada pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba, dijelaskan bahwa setiap perjanjian bisnis waralaba apapun bentuknya harus dibuat secara tertulis oleh para pihak. Pada Pasal 5 UU No. 42 Tahun 2007, perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit: a) Nama dan alamat para pihak, b) Jenis hak kekayaan intelektual, c) Kegiatan usaha, d) hak dan kewajiban para pihak, e) bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, f) wilayah usaha, g) jangka waktu perjanjian, h) tatacara pembayaran imbalan, (h) kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris, i) Penyelesaian sengketa; dan j) tatacara perpanjangan, pengakhiran dan penutupan perjanjian.

Dilihat dari sudut pandang hukum ekonomi syariah, perjanjian waralaba termasuk kepada kelompok *syirkah* (persekutuan), dan hukumnya dibolehkan. Pada konteks perjanjian waralaba, pihak-pihak yang bekerja sama adalah pemberi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*), sedangkan modal dari pemberi waralaba adalah hak intelektual dalam bentuk nama perusahaan, logo, sistem, dan cara-cara yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*.

## H. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disebutkan di atas, ada beberapa saran yang dapat peneliti kemukakan, yaitu sebagai berikut:

1. Hendaknya para *franchisor* (pewaralaba) dalam membuat suatu kontrak bisnis tidaklah terlalu menekan pihak *franchisee* (terwaralaba) karena akan sangat merugikan.
2. Hendaknya *franchisor* memberikan kebebasan kepada pihak *franchisee* untuk sama-sama menentukan isi perjanjian waralaba agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.
3. Hendaknya antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* dalam mengadakan perjanjian bisnis waralaba melibatkan saksi dalam penandatanganan perjanjian agar lebih dapat dipercaya mengenai keabsahan perjanjian tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Ashafa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-asas Hukum Muamalah Hukum Perdata Islam*. Jakarta: UII Pres, 2000.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Enizar. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Fuady, Munir. *Pengantar Hukum Bisnis: Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: PT. Citra Aditya Bhakti, 2016.
- Gemala Dewi, dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2005.
- H.S, Salim. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Idrus, Norman Syahdar. "Aspek Hukum Perjanjian Waralaba *Franchise* dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam", dalam Jurnal Yuridis. Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta. Vol. 4 No. 1. Juni 2017.
- Ivansyah, Dita Alif. "Analisis Yuridis Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Redshit Distro Antara Azizah Miftahul Hasanah *Franchisor* Dengan M. Rizal *Franchisee*", dalam [http://digilib.uin-suka.ac.id/23589/1/12340106\\_bab-i\\_iv-atau-v\\_daftar-pustaka.pdf](http://digilib.uin-suka.ac.id/23589/1/12340106_bab-i_iv-atau-v_daftar-pustaka.pdf).
- Kogin, Kevin. *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*. Jakarta: PT. Tatanusa, 2014.
- Muhammad Yusuf. "Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba *Franchise* Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam", dalam [https://eprints.uns.ac.id/5627/1/1020414\\_09200910011.pdf](https://eprints.uns.ac.id/5627/1/1020414_09200910011.pdf).

- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017.
- Mustofa, Imam. *Kajian Fikih Kontemporer*. Yogyakarta: Idea Press, 2017.
- Nugraha, Hagai Prima. "Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba *Franchise* dalam Pemutusan Perjanjian Waralaba", dalam <http://e-journal.uajy.ac.id/133/>.
- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- Permendagri No. 07/M-DAG/PER/2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Waralaba untuk Jenis Usaha jasa Makanan dan Minuman.
- Politon, Reinhard. "Pemenuhan Hak dan Kewajiban Sesuai Kesepakatan Para Pihak dalam Kontrak Ditinjau Dari Kitab Undang Undang Hukum Perdata", dalam *Lex Crimen* Vol. VI/No. 3/Mei/2017.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Mishbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Simatupang, Richard Burton. *Aspek Hukum dalam Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2007.
- Subekti, R. dan R. Tjitrosudibio. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Jakarta: Balai Pustaka, 2014.
- Subekti. *Pokok-pokok Hukum Perdata*. Jakarta: Intermasa, 2003.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. R & D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Syaifuddin, Muhammad. *Hukum Kontrak*. Bandung: CV. Mandar Maju, 2012.

# LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id), email: [lainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:lainmetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B- 110/In.28/F-SY/PP.00.9/05/2017

09 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Prof. Dr. Enizar, M.Ag.
2. Nawa Angkasa, SH.,MA.

di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : YULI ANTIKA  
NPM : 13113119  
Fakultas : SYARIAH  
Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH (HESy)  
Judul : STUDI KOMPARATIF TENTANG PERJANJIAN BISNIS WARALABA  
MENURUT HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan  $\pm$  2/6 bagian.
  - b. Isi  $\pm$  3/6 bagian.
  - c. Penutup  $\pm$  1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*



Husnul Kararib, Ph.D.  
NIP. 19740104 199903 1004

## **OUTLINE**

### **PERJANJIAN BISNIS WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF DAN HUKUM ISLAM DI INDONESIA**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**ORISINILITAS PENELITIAN**

**MOTTO**

**PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan
- E. Metode Penelitian

#### **BAB II PERJANJIAN BISNIS WARALAB**

- A. Bisnis Waralaba (*Franchise*)
  - 1. Pengertian Bisnis Waralaba (*Franchise*)



2. Jenis-jenis Bisnis Waralaba (*Franchise*)
3. Karakteristik Bisnis Waralaba (*Franchise*)
4. Keuntungan dan Kerugian Bisnis Waralaba (*Franchise*)

#### B. Perjanjian Bisnis

1. Pengertian Perjanjian Bisnis
2. Syarat Sahnya Perjanjian Bisnis
3. Asas-Asas Perjanjian Bisnis

#### C. Batas Perjanjian Bisnis Waralaba

1. Prosedur Perjanjian Bisnis Waralaba
2. Model Perjanjian Bisnis Waralaba
3. Kekuatan Hukum Perjanjian Bisnis Waralaba

### **BAB III TINJAUAN HUKUM TERHADAP PERJANJIAN BISNIS**

#### **WARALABA**

- A. Perjanjian Bisnis Waralaba dalam Hukum Positif
- B. Perjanjian Bisnis Waralaba dalam Hukum Islam

**BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan

B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Metro, 11 Februari 2019  
Mahasiswa Ybs.



**Yuli Antika**  
NPM. 13113119

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II



**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003



**H. Nawa Angkasa, SH, MA**  
NIP. 19671025 200003 1 003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.ain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119


Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XIII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	16/9/19	Utk finalisasi bab III & IV → hrs ketemu ba	G.
	27/12/19	Assalamualaikum Utk dr magang	G

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy

NPM : 13113119


Semester / TA : XIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	10/7/19 Syariah	bab IV B. Wanlaba de / g ada yang menaruhka dalam kekhawatiran / g → sdh ada artikel di jurnal anda kehp apa pendapat yg. Dulu yg anda cari // trusub kan yg bel ada di jurnal kb	4

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

4  
Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	12-6-19	Bab II - ACC Ceret bab III	4
	10/7/19	Bab II. A. Sistematiskan Laporan & Cara : Aturan Umum dan ke HP dan aturan khusus yg umum laba. menyilahkan 1 poin & PL & Peraturan mentari yg poin yg - Penomoran berurutan & yg atau dipelestar mis : de PPhs a-k. Fp angka menjelaskan & 1-11 yg Fd pas	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Y.  
Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

Y.  
Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy

NPM : 13113119

Semester / TA : XIII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/07-19	✓	Ace <u>Baru</u> <u>10-19</u> (Koreksi ke Suasana perbita) (Coral <u>hijau</u> ke <u>P81</u> )	

Dosen Pembimbing II

H. Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 200003 1 003

Mahasiswa Ybs.

Yuli Antika  
NPM. 13113119



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Yuli Antika**  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : **Syariah / HESy**  
Semester / TA : **XII / 2018-2019**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	2 07 2019		Kesimpulannya di debetkan dan yg jelas dan hasil dapat menjadi pendukung penelitian.	

Dosen Pembimbing II

**H. Nawa Angkasa, SH, MA**  
NIP. 19671025 200003 1 003

Mahasiswa Ybs.

**Yuli Antika**  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	24/11/18		Analisa & penyusunan Jurnal mandiri ke-1 saat persiapan (Bhs. Arab) Kendari penafsiran ganda	

Dosen Pembimbing II

H. Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 200003 1 003

Mahasiswa Ybs.

Yuli Antika  
NPM. 13113119





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12/10/18	✓	Realitas dari fenomena Wudhu di Cantoruh berikut peraturan pelaksanaan (PP) nya Kaitlan & Kaitan (KW) hal kontak Alk. Idlay = Danung Gubay leas Nos up dan flat	

Dosen Pembimbing II

H. Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 200003 1 003

Mahasiswa Ybs.

Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119


Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	30-4-19	ACC bab I layu kan ke bab II	Y
	5-5-19	Bab II - judul tdk sesuai f out line & dg pns pueltra Womy. - banyak yg tdk ada buker nya. - 192 beresah ditentipn	Y

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

  
Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

  
Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	5-4-19	Bab I 1. LBM 4 Ayat yg ditulis 2. Perang Terakim ditinggalkan ada 2 ahwa yg hrs dilihat dipahami oleh siswa 3. Tentang Pen. dilingkari seni dikel. 4. Manfaat pen - diggah idri sdr bndak toank. 5. Suelin Tolak - posisi pen keti anu di mana (bku uelun tla bel dikliti) 5. Metaper - And. lbray. tp pdrang field - uelun lbray spt pen lbray - Konten adris ts dpt & dpt	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

Yuli Antika  
NPM. 13113119



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yuli Antika  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : Syariah / HESy  
Semester / TA : XII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	18-1-19	Outline. Kalo II Bahasan Teri lon puelika lebay ke wali layyan  No III Tajir Kue Had Kujin Mui lumbah.  A.  B.	Y
	13-2-19	Revisi Kampir 16h kuybali outline Ade Outline.	Y

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag  
NIP. 19600918 198703 2 003

Yuli Antika  
NPM. 13113119



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id;E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Yuli Antika**  
NPM : 13113119

Fakultas / Jurusan : **Syariah / HESy**  
Semester / TA : **XII / 2018-2019**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	16-01-19		Asa Outline	

Dosen Pembimbing II

**H. Nawa Angkasa, SH, MA**  
NIP. 19671025 200003 1 003

Mahasiswa Ybs.

**Yuli Antika**  
NPM. 13113119



**IAIN**  
METRO

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507, Faks (0725) 47296, Website [digilib.metrouniv.ac.id](http://digilib.metrouniv.ac.id), [pustaka.iain@metrouniv.ac.id](mailto:pustaka.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA**  
**Nomor : P-1080/In.28/S/U.1/OT.01/12/2019**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa

Nama : YULI ANTIKA  
NPM : 13113119  
Fakultas / Jurusan : Syari'ah/Hukum Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 13113119.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 12 Desember 2019  
Kepala Perpustakaan  
  
Drs. Makhtarul Sudin, M Pd  
NIP. 1958083119810310017





Dokumentasi bersama Tim Ujian Munaqosah



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Yuli Antika, lahir pada tanggal 29 Jul 1995 di Desa Batangharjo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, dari pasangan Bapak Tugimo dan Ibu Sri Lestari. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 2 Balerejo, lulus pada tahun 2007, kemudian melanjutkan pada SMP Negeri 1 Batanghari, lulus pada tahun 2010, kemudian melanjutkan pada SMK Negeri 1 Metro, lulus pada tahun 2013. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2013/2014, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung, sehingga Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam berubah menjadi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah.