Journal of Innovative and Creativity
Journal Homepage: https://joecy.org/index.php/joecy
e-mail: journaljoecy@gmail.com

Faculty of Education
University of Pahlawan Tuanku Tambusai
ISSN 2775-771X (Online)
ISSN 2962-570X **(Printed)**
4 (3) 2024, Page 216-231

Analisis Yuridis Perjanjian Pt. Kebab Turki Baba Rafi Dengan Sulistyo Broto Ditinjau Dari Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007

Suriadi Bangun
Program Studi Ilmu Hukum,Universitas Tama Jagakarsa
radibangun@gmail.com

ABSTRAK

Perjanjian waralaba meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode-metode dan prosedur pembuatan, penjualan, dan pelayanan yang dilakukan oleh pemberi waralaba dan juga memberikan batuan dalam periklanan dan promosi serta pelayanan konsultasi. Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba juga diatur dalam kontrak yang berwujud kedalam hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti adanya keterkaitan antara para pihak yang mematuhi isi dari perjanjian yang apa bila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba. Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik, disatu sisi penerima waralaba memberi bantuan kepada pemberi waralaba dan disisi lain penerima waralaba memberi keuntungan/*royalty* kepada pemberi waralaba sehingga keduanya saling bekerja sama dalam meningkatkan pemasaran produknya ditengah masyarakat melalui tata cara yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari penerima waralaba yang juga ikut menanggung resiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan ringan. Jadi, keseimbangan hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba harus diwujudkan didalan perjanjian waralaba guna memberikan kepastian atau pun perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.**Metode**, Dalam penelitian ini menggunakan tipe penelitian normatif dengan pendekatan kasus, selain mempelajari beberapa peraturan perundang-undangan dan buku-buku yang merupakan litelature yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, juga melakukan penelitian lapangan dalam rangka mengolah dan menganalisis data.**Simpulan**: PT Kebab Turki Baba Rafi telah menerapkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam perjanjian waralaba. PT Kebab Turki Baba Rafi sudah baik namun dalam implementasinya seiring berjalannya waktu dalam melaksanakan perjanjian tidak sedikit hak dan kewajiban dapat dikesampingkan yang dapat menimbulkan sengketa. PT Kebab Turki Baba Rafi mekanisme yang diambil, mulanya melalui musyawarah namun jika dalam musyawarah tersebut tidak menemui kata sepakat maka jalur yang ditempuh melalui Litigasi.
Kata kunci: Analisa yuridis, waralaba, *royalty*, sengketa, kewajiban para pihak.

ABSTRACT

A franchise agreement covers business tips, including methods and procedures for manufacturing, sales, and service provided by the franchisor. It also provides assistance in advertising, promotion, and consulting services. The legal relationship between the franchisor and franchisee is also regulated in a contract, which embodies the rights and obligations of the parties. This signifies a relationship between the parties, who adhere to the terms of the agreement, and any violations can result in legal consequences as stipulated in the franchise agreement. The relationship between the franchisor and franchisee is reciprocal. On the one hand, the franchisee provides assistance to the franchisor, and on the other, the franchisee provides profits/royalties to the franchisor. Both parties collaborate to increase the marketing of their products within the community through procedures determined by the franchisor. With capital assistance from the franchisee, who also shares the risk and demonstrates high dedication, the company's growth can proceed smoothly and smoothly. Therefore, a balance of rights and obligations between the franchisor and franchisee must be realized in the franchise agreement to provide certainty and legal protection for both parties.Method: This study employed a normative research method with a case study approach. In addition to studying several laws and books relevant to the research problem, field research was also conducted to process and analyze the data.Conclusion: PT Kebab Turki Baba Rafi has implemented Government Regulation Number 42 of 2007 concerning Franchising in its franchise agreement. However, over time, its implementation has led to the exclusion of several rights and obligations, which can lead to disputes. PT Kebab Turki Baba Rafi initially pursues deliberation, but if no agreement is reached, litigation is pursued.
Keywords: Legal analysis, franchise, royalties, disputes, obligations of the parties.

© The Author(s). 2024 Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License, which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons licence, and indicate if changes were made. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons licence, unless indicated otherwise in a credit line to the material. To view a copy of this licence, visit http://creativecommons.org/licenses/by/4.0

PENDAHULUAN

Perekonomian merupakan salah satu aspek penting dalam pembangunan bangsa. Bahkan perekonomian dipandang sebagai cita-cita suatu bangsa, dalam era globalisasi dewasa ini pertumbuhan ekonomi terasa semakin meningkat dan kompleks, termasuk juga didalamnya mengenai bentuk kerja sama bisnis internasional. Bentuk kerja sama bisnis ini ditandai dengan semakin meningkatnya usaha-usaha asing di Indonesia sebagai dampak era globalisasi tersebut. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha waralaba (*franchise*).

Waralaba adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis dibidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek, bahkan termasuk pakaian, dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional. Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian waralaba. Bentuk perjanjian waralaba ini paling tidak melibatkan dua pihak, pihak pertama disebut pemberi waralaba (*franchisor*) yaitu sebagai pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah dipatenkan. Pihak kedua disebut penerima waralaba (*franchisee*) sebagai perorangan dan/atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang, logo, desain, merek milik pemberi waralaba dengan memberi*royalty* kepada pemberi waralaba.

Perjanjian waralaba meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode-metode dan prosedur pembuatan, penjualan, dan pelayanan yang dilakukan oleh pemberi waralaba dan juga memberikan batuan dalam periklanan dan promosi serta pelayanan konsultasi. Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba juga diatur dalam kontrak yang berwujud kedalam hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti adanya keterkaitan antara para pihak yang mematuhi isi dari perjanjian yang apa bila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba.

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik, disatu sisi penerima waralaba memberi bantuan kepada pemberi waralaba dan disisi lain penerima waralaba memberi keuntungan/*royalty* kepada pemberi waralaba sehingga keduanya saling bekerja sama dalam meningkatkan pemasaran produknya ditengah masyarakat melalui tata cara yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari penerima waralaba yang juga ikut menanggung resiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan ringan. Jadi, keseimbangan hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba harus diwujudkan didalan perjanjian waralaba guna memberikan kepastian atau pun perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.

Pada dasarnya, perjanjian waralaba merupakan pemberian ijin dari pemberi waralaba untuk memakai hak atas kekayaan intelektual (HAKI) kepada penerima waralaba dengan membayar *royalty* atas pemakaian HAKI tersebut atau dapat dikatakan sebagai pemberian lisensi yang meliputi berbagai HAKI pemberi waralaba misalnya, nama dagang, logo, desain ataupun paten. Disamping itu, perjanjian waralaba

berkaitan pula dengan perjanjian-perjanjian lainnya, misalnya perjanjian hutang piutang, perjanjian sewa menyewa dan perjanjian jual beli.

Saat ini perekonomian dunia telah mengarah pada persaingan global dimana seorang pelaku ekonomi tidak hanya bersaing dengan orang-orang dinegaranya tetapi juga dengan pelaku ekonomi dari Negara lain. Dalam memasuki era globalisasi, Indonesia telah meratifikasi persetujuan pembentukan organisasi perdagangan dunia melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994 tentang pengesahan *Agreement Establishing The World Trade Organization* (Persetujuan Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia). Ratifikasi terhadap perjanjian Internasional tersebut membawa konsekuensi bagi Indonesia untuk melakukan penyesuaian atas seluruh hukum nasional yang ada terhadap kebijakan yang bersifat Internasional.

Salah satu cara yang banyak diminati saat ini untuk menjalankan usaha adalah membeli sistem bisnis yang telah ada atau biasa disebut sebagai *Franchise* yang dalam Bahasa Indonesia dikenal waralaba. Waralaba berasal dari kata wara yang berarti lebih dan laba yang berarti untung. Secara harafiah waralaba pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa pada konsumen. Waralaba dapat menjadi alternatif usaha selain mendirikan usaha sendiri.

Jenis usaha *Franchise* atau waralaba banyak diminati masyarakat karena produk dan jasa yang tersedia telah dikenal secara global dan telah menguasai pasar. Keberadaan waralaba menarik perhatian banyak calon pengusaha yang ingin memiliki usaha yang telah berkembang pesat. Berbagai jenis usaha *franchise* yang telah mendunia antara lain adalah Mcdonald, Kentucky Fried Chicken (KFC), Pizza Hut, Ace Hardware, Carrefour, 7-Eleven, dan Hotel Hilton. Sedangkan usaha *franchise* asal Indonesia yang terkenal antara lain restoran Es Teler 77, mini market Alfamart, dan bimbingan belajar primagama.

Pada tahun 1955 lahirlah restoran cepat saji McDonald yang telah membawa pengaruh baru pada sistem waralaba. McDonald menghadirkan standar baru dalam konsep waralaba, yaitu dengan menstandarisasi seluruh desain produknya, interior, dan eksterior restoran, dan seragam karyawannya. Saat ini usaha waralaba telah berkembang pesat tidak hanya pada usaha makanan tetapi juga pompa bensin, hotel dan bioskop.

Kehadiran waralaba juga menghadirkan suatu permasalahan hukum. Hal ini disebabkan oleh hubungan waralaba yang didasarkan oleh suatu perjanjian, yaitu perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggungjawab dari pemilik waralaba (*Franchisor*) dan pemegang waralaba (*Franchisee*). Perjanjian waralaba akan menjadi dasar hukum yang kuat untuk memberikan perlindungan hukum bagi para pihak. Apabila salah satu pihak merasa haknya dilanggar, maka ia dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian waralaba (*franchise agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* dan *franchisee*. Di dalam perjanjian ini tercantum ketentuan mengenai hak dan kewajiban

franchisor dan *franchisee*, contohnya adalah hak teritori yang dimiliki oleh *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, jangka waktu perjanjian waralaba dan perpanjangannya serta ketentuan lainnya mengenai hubungan para pihak.

Hubungan hukum yang lahir dari perjanjian menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihaknya, begitupula dengan Waralaba yang dibangun dari perjanjian waralaba, kehadiran hukum sangat dibutuhkan untuk memberikan perlindungan hukum kepada *franchisor* dan *franchisee.* Para pihak harus mematuhi segala ketentuan yang terkait dengan waralaba baik yang terdapat dalam perjanjian maupun yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan. Jika salah satu pihak melakukan wanprestasi maka hal tersebut akan merugikan pihak yang lainnya. Perjanjian akan memberikan perlindungan hukum kepada pihak yang dirugikan sehingga ia dapat menuntut ganti rugi kepada pihak yang melakukan wanprestasi.

Kitab undang-undang hukum perdata (KUHPerdata) dalam pasal 1338 mengatur asas kebebasan berkontrak dalam hukum perjanjian. Berdasarkan asas kebebasan berkontrakmaka setiap subyek hukum dapat melakukan atau membuat perjanjian tentang hal apa saja asalkan tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan, kesusilaan, dan ketertiban umum. Perjanjian yang dibuat oleh para pihak akan mengikat dan berlaku layaknya undang-undang bagi para pihak. Pada umumnya perjanjian waralaba telah berbentuk baku, artinya hal-hal yang diatur merupakan standar *franchisor*.

Perjanjian bertujuan untuk memberikan perlindungan hukum bagi para pihak. Perlindungan yang diberikan dalam bisnis waralaba dimulai melalui perjanjian waralaba itu sendiri. Sejak awal menyusun kesepakatan haruslah diatur mengenai kerahasiaan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba akan mengatur hak dan kewajiban antara *franchisor* dan *franchisee*. Pengaturan para pihak haruslah jelas, seimbang, danmemiliki batas-batas tertentu agar tidak menimbulkan kesewenang-wenangan salah satu pihak.

Selain perjanjian waralaba, *franchisor* dan *franchisee* juga harus memperhatikan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan yang terkait dengan waralaba. Peraturan mengenai waralaba terdapat dalam peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007). *Franchisor* dan *franchisee* wajib menaati segala macam ketentuan yang terkait dengan waralaba, baik yang terdapat dalam perjanjian maupun dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 agar para pihak tidak melanggar hak dan kewajiban satu sama lain.

Di Indonesia, salah satu perusahaan lokal yang turut mengembangkan usahanya melalui sistem franchise adalah kebab turki. Kebab turki pertama kali didirikan di Surabaya pada kebab turki baba rafi adalah sebuah jaringan waralaba terbesar di dunia. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2005 di Surabaya dan sekitar 2010, kantor pusatnya dipindahkan ke Jakarta. Saat ini, kebab turki baba rafi memiliki lebih dari 1000 gerai di Indonesia, Malaysia, dan Filipina.

Pada tahun 2005, gerai miliknya telah menerapkan sistem waralaba sekarang. tak hanya di Indonesia, gerai kebab turki baba rafi pun juga dibuka di waralaba Malaysia, dan Filipina Bahkan, kebab turki baba rafi telah mendapatkan penghargaan di kancah Nasional dan Internasional. Tahun 2009, kebab turki baba rafi bekerja sama dengan belfoods Indonesia untuk peningkatan mutu dan gizi pada dagingnya, serta telah mendapatkan sertifikat resmi dari badan pom dan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia.

Disamping itu peraturan waralaba juga memuat ketentuan yang mengatur bahwa setiap perjanjian waralaba harus didaftarkan oleh penerima waralaba kedepartemen atau dinas perdagangan terkait. Kelalaian dalam pendaftaran perjanjian waralaba menyebabkan tidak adanya perlindungan dari pemerintah, jika terjadi sengketa antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Dengan demikian, setiap perjanjian waralaba harus merujuk pada ketentuan-ketentuan yang ada pada kedua peraturan perundangan-undangan tersebut.

METODE

Dalam penelitian ini menggunakan tipe penelitian normatif dengan pendekatan kasus, selain mempelajari beberapa peraturan perundang-undangan dan buku-buku yang merupakan litelature yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, juga melakukan penelitian lapangan dalam rangka mengolah dan menganalisis data yang dikemukakan sebagai pendekatan yang digunakan adalah pendekatan peraturan perundang-undangan atau hukum positif dan pendekatan pada peristiwa hukum yang tertentu yang terjadi dalam masyarakat. Pendekatan tersebut melakukan pengkajian peraturan perundang-undangan yang berhubungan dengan tema sentral penelitian dan peristiwa hukum yang terjadi dalam masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba Kebab Turki

1. Penerapan Syarat sahnya perjanjian dalam perjanjian kebab turki

Perjanjian waralaba antara PT kebab turki baba rafi sebagai pemberi waralaba dengan Sulistyo Broto sebagai penerima waralaba telah memenuhi beberapa konsep perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Dalam perjanjian waralaba, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) atau jasa dalam jangka waktu dan pada tempat tertentu dan dibawah pengawasan pemberi waralaba, sementara penerima waralaba diharuskan membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya. PT Kebab Turki Baba Rafi telah sepakat memberikan hak

menggunakan merek dagangnya kepada Sulistyo Broto dengan mewajibkan Sulistyo Broto untuk membayarkan sejumlah uang sebagai bentuk imbalan kepada PT Kebab Turki Baba Rafi.

Untuk dapat dikatakan sebagai perjanjian yang sah, perjanjian antara PT. Kebab Turki Baba Rafi dengan Sulistyo Broto terlebih dahulu harus memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam Pasal 1320 KUHPerdata yang unsur-unsurnya sebagai berikut:

a. Kesepakatan:

   Maksud dari kesepakatan adalah kedua subjek yang mengadakan perjanjian itu harus setuju dengan hal-hal pokok dari perjanjian yang dilangsungkan. Terpenuhinya unsur kesepakatan dapat dinilai dari ditandatanganinya perjanjian oleh PT. Kebab Turki Baba Rafi dengan Sulistyo Broto yang menunjukkan bahwa para pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya dengan perjanjian.

b. Kecakapan Para Pihak

   Dalam perjanjian ini PT. Kebab Turki Baba Rafi diwakili oleh Nilamsari selaku salah satu pemilik PT. Kebab Turki Baba Rafi yang telah memiliki kewenangan untuk membuat perjanjian berdasarkan Pasal 1330 KUHPerdata. Nilamsari merupakan seorang wanita yang telah berusia di atas 21 Tahun dan tidak sedang berada dibawah pengampuan sehingga ia telah cakap secara hukum. Sementara Sulistyo Broto merupakan seorang Laki-laki yang telah berusia di atas 21 Tahun dan tidak sedang berada di bawah pengampuan sehingga ia juga dipandang telah cakap secara hukum..

c. Suatu hal tertentu

   Perjanjian harus menentukan jenis objek yang diperjanjikan. Jika tidak, maka perjanjian itu batal demi hukum. Pasal 1332 dan Pasal 1333 KUHPerdata menyebutkan bahwa barang yang menjadi objek perjanjian harus:

   1) Barang yang dapat diperdagangkan
   2) Barang yang dapat ditentukan jenisnya

   Dalam perjanjian ini yang menjadi pokok perjanjian adalah pemberi hak atau izin atas penggunaan merek dagang, lisensi, produk, dan sistem pengelolaan bisnis dari PT. Kebab Turki Baba Rafi kepada Sulistyo Broto. Kemudian Sulistyo Broto memberikan prestasi berupa sejumlah uang yang harus diberikan PT. Kebab Turki Baba Rafi.

d. Suatu sebab atau causa yang halal

   Sahnya causa dari suatu persetujuan ditentukan pada saat perjanjian itu dibuat. Perjanjian tanpa causa yang halal adalah batal demi hukum, kecuali ditentukan lain oleh Undang-Undang. Pasal 1335 KUHPerdata menyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidaklah mempunyai kekuatan. Hal ini kemudian

oleh Pasal 1337 KUHPerdata secara tegas dinyatakan bahwa suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh Undang-Undang, berlawanan dengan kesusilaan yang baik atau ketertiban umum. Dalam perjanjian ini yang menjadi sebab yang halal adalah keinginan Sulistyo Broto untuk menjalankan bisnis milik PT. Kebab Turki Baba Rafi. Sementara itu PT. Kebaba Turki Baba Rafi ingin memperoleh biaya lisensi dan biaya *royalty* dari pemberian hak untuk menjalankan bisnis tersebut.

Dari hal di atas maka dapat dilihat bahwa perjanjian antara PT. Kebab Turki Baba Rafi dengan Sulistyo Broto telah memenuhi persyaratan subjektif dan objektif dari perjanjian sebagaimana telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata.

Selanjutnya dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba disebutkan bahwa perjanjian waralaba setidaknya harus memuat klausula:

a. Nama dan alamat para pihak:

   Para pihak dalam perjanjian ini terdiri dari:

   1) Nilamsari mewakili PT. Kebab Turki Baba Rafi yang beralamat di kantor Jl. Ruko Manyar Garden Regency Kav. 30 No. 11. Nginden Semolo 109 Surabaya.
   2) Sulistyo Broto dengan alamat Jl. A M D VIII/44A RT. 09/RW. 01 Lenteng Agung, Jakarta Selatan.

b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual

   Jenis hak kekayaan intelektual yang terdapat dalam perjanjian ini adalah hak lisensi dan hak merek dengan nama Kebab Turki Baba Rafi.

c. Kegiatan Usaha

   Kegiatan usaha yang dijalankan gerai kebab dengan nama Kebab Turki Baba Rafi.

d. Hak dan kewajiban para pihak

   Kewajiban para pihak diatur secara khusus di atur dalam Pasal 4, Pasal 5, dan Pasal 6 dari perjanjian waralaba kebab turki baba rafi. Sementara pengaturan haknya tersebar di berbagai Pasal.

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

   Perjanjian ini telah mengatur bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang merupakan kewajiban dari pihak pertama sebagai pemberi waralaba.

f. Wilayah usaha yang diatur dalam perjanjian ini mengenai lokasi usaha yang terletak di Jl. Margonda Raya depan Indomaret Universitas Gunadarma Depok, dengan luas area sekurang-kurang $9M^2$ hal ini terdapat dalam Pasal 3 yang diatur dalam perjanjian ini.

g. Jangka waktu perjanjian

Pasal 8 ayat (1) perjanjian ini mengatur bahwa perjanjian ini berlaku untuk jangka waktu 5 Tahun lamanya terhitung ditandatanganinya perjanjian ini dan karena itu akan berakhir pada tanggal 3 Juli 2016.

h. Tata cara pembayaran imbalan

Tata cara pembayaran imbalan dalam perjanjian ini diatur dalam Pasal 9 dan Pasal 11.

i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan ahli waris:

Pengaturan mengenai kepemilikian, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris diatur dalam Pasal 19 perjanjian ini.

j. Penyelesaian sengketa:

Pasal 23 perjanjian ini mengatur bahwa penyelesaian sengketa harus dilakukan dengan cara musyawarah, jika hal tersebut tidak tercapai maka akan diselesaikan melalui memilih domisili yang umum dan tetap dikantor Panitera Pengadilan Negeri Jakarta dimana usaha ini dilaksanakan.

k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

Pengaturan mengenai tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian terdapat dalam Pasal 8 Ayat (2), ayat (3), ayat (4) dan Pasal 22 dari perjanjian ini.

Penerapan syarat-syarat waralaba dalam perjanjian waralaba

Menurut Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, agar suatu usaha dapat disebut sebagai waralaba maka usaha tersebut harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Memiliki ciri khas usaha
b. Terbukti sudah memberikan keuntungan
c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis
d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan
e. Adanya dukungan yang berkesinambungan
f. Hak kekayaan intelektual yang terlah terdaftar.

Begitu pula dengan PT. Kebab Turki Baba Rafi untuk menilai apakah PT. Kebab Turki Baba Rafi dapat disebut sebagai waralaba maka harus dilihat dari ketentuan tersebut.

a. Memiliki ciri usaha

Ciri khas dari PT. Kebab Turki Baba Rafi adalah penggunaan merek dagang PT. Kebab Turki Baba Rafi dengan tujuan untuk memudahkan publik untuk mengidentifikasi produk dan merek yang ditawarkan. Selain itu, yang menjadi ciri khas usaha ini adalah pada desain logo, gerai dan *booth*. Jika dibandingkan dengan usaha kebab lainnya konsep PT. Kebab Turki Baba Rafi merupakan keunikan utama PT. Kebab Turki Baba Rafi. Dengan konsep *booth* PT. Kebab Turki Baba Rafi ini biaya investasi dapat di tekan karena tidak memerlukan tempat yang luas sehingga harganya pun dapat bersaing.

b. Terbukti sudah memberikan keuntungan

PT. Kebab Turki Baba Rafi telah memberikan keuntungan, hal ini dapat dilihat dari berkembang pesatnya usaha ini dengan telah dibukanya lebih dari 1000 gerai di Indonesia. Jumlah gerai ini diharapkan akan terus bertambah. Selain itu PT. Kebab Turki Baba Rafi juga telah mendapatkan berbagai penghargaan yaitu: *ERNST & YOUNG ENTREPRENEUR AWARD* tahun 2009, Indonesia *Franchise Award* 2009 Versi Info *Franchise Magazine*, *APEA Asia Pasific Entrepreneurship Award* 2008 - *Best Most Promosing Entrepreneurship The Most Promising Enterpreneurship Award*, *The Indonesian Small Medium Business Entrepreneur Award* (ISMBEA 2006) versi Wirausaha dan Keuangan Hendy Setiono meraih penghargaan *The Indonesian Small & Medium Business Entrepreneur Award* (ISMBEA) 2006 yang diberikan oleh Menteri Koperasi dan UKM R. I., *Asia's Best Entrepreneur Under* 25 versi *Business Week*, *The Best Franchise to Invest" & "Indonesia Franchisor of The Year* 2009, *Runner Up Indonesia Women Entrepreneur Franchise Award* 2009, *Franchise Top of Mind* PT. Baba Rafi Indonesia kembali mendapat penghargaan *Franchise Top of Mind* yang diselenggarakan oleh Majalah Info *Franchise*, Selasa 10 Juli 2012, di Kemang Jakarta Selatan.

c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis

Bisnis PT. Kebab Turki Baba Rafi menggunakan metode dan prosedur bisnis serta semua pengetahuan dan informasi yang telah dikembangkan oleh PT. Kebab Turki Baba Rafi. Metode dan prosedur bisnis ini ditulis dengan suatu *Standard Operasional Prosedur (SOP)* yang menjadi pedoman bagi Sulistyo Broto selaku penerima waralaba.

d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Salah satu syarat usaha waralaba muda diajarkan, artinya adalah bahwa usaha yang dijalankan mudah untuk dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh pemberi waralaba usaha PT. Kebab Turki Baba Rafi dapat dijalankan oleh siapa saja, walaupun orang atau perusahaan yang ingin berinvestasi tersebut belum memiliki pengetahuan atau pengalaman sama sekali. PT. Kebab Turki Baba Rafi selaku pemberi waralaba akan memberikan bimbingan operasional dan manajemen demi berjalannya usaha.

e. Adanya dukungan berkesinambungan

Adanya dukungan berkesinambungan dalam usaha PT. Kebab Turki Baba Rafi dibuktikan dengan adanya evaluasi berkala setiap bulannya yang dilakukan oleh PT. Kebab Turki Baba Rafi terhadap gerai yang dimiliki oleh penerima waralaba. Selain itu PT. Kebab Turki Baba Rafi juga bertanggung jawab melakukan *recruitment* dan pelatihan terhadap pegawai PT. Kebab

Turki Baba Rafi demi lancarnya usaha PT. Kebab Turki Baba Rafi yang dijalankan oleh penerima waralaba.

f. Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar

Dalam menjalankan usaha PT. Kebab Turki Baba Rafi, PT. Kebab Turki Baba Rafi memiliki kekayaan intelektual yang telah terdaftar di Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Direktorat Jenderal HAKI sebagai berikut:

1) Surat pendaftaran ciptaan dengan nomor pendaftaran HCM000120921 a/n Hendy Setiono. (seni logo Kebab Turki Baba Rafi)
2) Surat pendaftaran merek dengan nomor pendaftaran IDM000120986 a/n Hendy Setiono. Kelas 29 (daging dan sosis) Kebab Turki Baba Rafi
3) Surat pendaftaran merek dengan nomor pendaftaran IDM000281538 a/n Hendy Setiono. Kelas 45 (jasa franchise) Kebab Turki Baba Rafi.
4) Surat pendaftaran merek dengan nomor pendaftaran IDM000273859 a/n Hendy Setiono. Kelas 30 (kebab, kebab gila) Kebab Turki Baba Rafi
5) Surat pendaftaran hak design industri dengan nomor pendaftaran A00201203854 a/n Hendy Setiono. (kemasan makanan Kebab Turki Baba Rafi).[1]

Dari uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa PT. Kebab Turki Baba Rafi telah memenuhi persyaratan waralaba yang telah disebutkan dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian PT. Kebab Turki Baba Rafi

Dalam setiap perjanjian hak dan kewajiban para pihak haruslah dicantumkan. Dalam hal ini yaitu perjanjian PT. Kebab Turki Baba Rafi dengan Sulistyo Broto. Hak dan kewajiban para pihak haruslah seimbang dan ditujukan dengan itikad baik kedua belah pihak, itikad baik tersebut tidak hanya dilihat pada saat ditandatanganinya perjanjian, tetapi bagaimana para pihak memuat segala hak dan kewajibannya serta proses pelaksanannya perjanjian tersebut. Berikut di bawah ini akan dianalisis mengenai hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian di PT Kebab Turki Baba Rafi :

1. Pemberian prospektus oleh pihak pemberi waralaba

Pemberi waralaba wajib memberikan terlebih dahulu prospektus kepada penerima waralaba sebelum melaksanakan perjanjian waralaba. Ketentuan ini diatur pada Pasal 7 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Pasal 7 menyatakan pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran. Prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud memuat paling sedikit mengenai data identitas pemberi waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi pemberi waralaba, laporan

[1]Sumarno, Kepala Biro Pelayanan PT. Kebab Turki Baba Rafi, Senin 11 Januari 2016.

keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba, hak dan kewajiban pemberi waralaba, dan penerima waralaba. Pada pembukaan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi juga dinyatakan bahwa perjanjian waralaba ini disertai oleh penawaran waralaba.

Pihak penerima waralaba yaitu Sulistyo Broto, dinyatakan bahwa dalam praktik lapangan tidak terjadi pemberian prospektus yang menjadi kewajiban dari pihak pemberi waralaba. Penerima waralaba hanya diberikan brosur yang berisi informasi yang tidak lengkap mengenai Kebab Turki Baba Rafi dan setelah itu penerima waralaba diminta untuk membayar tanda jadi apabila tertarik dengan usaha itu. Dalam hal ini pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya.[2] Pasal 7 dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba memberikan kewajiban kepada pihak pemberi waralaba akan tetapi dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba tidak terdapat sanksi baik administrasi maupun pidana apabila pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya. Akan tetapi pada pasal 10 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dinyatakan Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba. Dengan adanya pasal 10 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba ini maka keberadaan prospektus ditangan penerima waralaba itu sendiri menjadi suatu keharusan. Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba pada pasal 16 ayat (1) ini bahkan memberikan sanksi peringatan tertulis, denda, dan/atau pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba.

2. Masalah kontrol kualitas dari PT Kebab Turki Baba Rafi

PT Kebab Turki Baba Rafi dalam praktiknya tidak pernah rutin kontrol kualitas dengan berkunjung dan memeriksa kedai PT Kebab Turki Baba Rafi.Kontrol kualitas dalam hal ini seharusnya dilakukan setiap setahun 2 (dua) kali. Akan tetapi saat ini ditahun ke empat, PT Kebab Turki Baba Rafi baru sekali melakukan kewajibannya. Berdasarkan hal tersebut, pihak penerima waralaba menjadi enggan dalam membayar *franchise fee* merek.[3] Tindakan penerima waralaba yang enggan membayar *fee* mereka disebut dengan *exceptio non adiplemti contractus. Exceptio non adiplemti contractus* berarti bahwa sesorang yang seharusnya melaksanakan suatu prestasi menahan diberikannya prestasi itu karena pihak lawannya juga tidak memberikan prestasi yang telah diperjanjikan.

Quality control merupakan kewajiban dari pihak pemberi waralaba sesuai dengan yang tercantum pada pasal 4 ayat (5) perjanjian waralaba PT Kebab Turki Baba Rafi yaitu melakukan evaluasi kerja terhadap penerima waralaba. Karena bagaimanapun juga penerima waralaba membutuhkan bimbingan dan bantuan sebagai sesama mitra.

3. Lokasi Pemasaran

[2]Sulistyo Broto sebagai Penerima Waralaba, Selasa 19 Januari 2016.

[3]Sulistyo Broto sebagai Penerima Waralaba, Selasa 19 Januari 2016.

Penerima waralaba telah 5 (lima) kali berpindah lokasi penjualan waralaba karena tidak laku akan tetapi tidak ada bantuan sama sekali dari PT Kebab Turki Baba Rafi bahkan untuk membantu kami mencari lokasi baru. Dari 5 (lima) kali perpindahan lokasi semuanya diurus sendiri oleh penerima waralaba dari penyewaan kendaraan untuk pindah dan pembayaran tempat baru. Untuk perpindahan penerima waralaba sudah kehilangan Rp. 20.000. 000, 00.[4] Dalam pasal 6 ayat (6) perjanjian waralaba PT Kebab Turki Baba Rafi dinyatakan setiap melakukan pengembangan dan penyempurnaan kegiatan wajib dimintakan persetujuan dari pihak pemberi waralaba (membuka lokasi baru dan menambah gerai jual*, inovasimarketing*) memang diatur mengenai pembukaan lokasi baru dalam hal inovasi akan tetapi dalam pasal ini tidak diatur mengenai perpindahan lokasi baru karena tidak laku. Pasal ini kurang mengakomodir kepentingan pihak penerima waralaba. Dengan lima kali perpindahan seperti yang telah penulis wawancara, pihak penerima waralaba harus mengeluarkan kocek sendiri Rp. 20. 000. 000, 00. Cakupan pasal ini kurang menguntungkan pihak penerima waralaba dan pihak penerima waralaba mengakui jika hal-hal seperti ini tidak diberitahu oleh pemberi waralaba pada awal sebelum penandatanganan perjanjian. Bagi pihak penerima waralaba, mungkin pihak pemberi waralaba berpikir bahwa risiko-risiko seperti itu sudah harus diketahui oleh pihak penerima waralaba.

Perincian ketentuan muatan isi atas cakupan perjanjian terjadi dengan cara merujuk pada kewajiban pemberitahuan, penelitian, dan penyampaian informasi, yakni dengan tujuan agar kehendak yang terbentuk terjadi selaras dengan maksud dan tujuan para pihak. Pencapaian keadaan seimbang mengimplikasikan, dalam konteks pengharapan masa depan yang objektif, mencegah dirugikannya salah satu pihak dalam perjanjian seperti dalam masalah ini. Dirugikan dalam hal ini tidak semata-mata tergantung pada kerugian meteri yang dikeluarkan, tetapi juga kerugian immateriil seperti perasaan tidak diuntungkan oleh pihak yang bekerjasama.

4. Sarana Usaha PT Kebab Turki Baba Rafi

Untuk dapat menjalankan usaha PT Kebab Turki Baba Rafi yang diperjanjikan dalam perjanjian ini, pihak pemberi waralaba akan meminjamkan kepada pihak penerima waralaba sarana usaha Kebab Turki Baba Rafi yang berstatus pinjam pakai antara lain alat pemanggang kebab (*Bumer*), Buku *Standard Operating Prosedure* (SOP). Pasal 7 dari perjanjian Kebab Turi Baba Rafi ini mengatur mengenai sarana usaha Kebab Turki. Dalam pelaksanaannya, alat pemanggang merupakan milik PT Kebab Turki Baba Rafi akan tetapi setiap bulan penerima waralaba melakukan pembayaran sebagai biaya sewa sedangkan *booth* adalah milik penerima waralaba karena pihak penerima waralaba membelinya. Renovasi dari *booth* itu tentu menjadi tanggung jawab pihak penerima waralaba itu sendiri hal ini tentu tidak sesuai dengan pasal 7 dari perjanjian PT Kebab Turki Baba Rafi karena perjanjian yang dipakai berstatus pinjam pakai. Dimana sesuai dengan ketentuan pasal 1740 KUHPerdata dalam

[4]Sulistyo Broto sebagai Penerima Waralaba, Selasa 19 Januari 2016.

pinjam pakai pihak yang dipinjamkan bisa meminjam dengan cuma-cuma sedangkan dalam perjanjian ini semua menggunakan pembayaran. Perjanjian yang terjadi menjadi berubah dari perjanjian pinjam pakai menjadi perjanjian sewa menyewa.

Perjanjian sewa menyewa sendiri diatur oleh pasal 1548 KUHPerdata yang berbunyi perjanjian sewa menyewa adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberikan kepada pihak yang lainnya kenikmatan dari suatu barang, selama waktu tertentu dan dengan pembayaran suatu harga yang oleh pihak tersebut belakangan telah disanggupi pembayarannya. Dalam perjanjian sewa menyewa memang diperbolehkan adanya pembayaran suatu harga apabila satu pihak mengikatkan diri untuk memberikan kenikmatan dari suatu barang, akan tetapi tidak demikiandalam perjanjian pinjam pakai. Dalam hal ini berarti bahwa pihak pemberi waralaba telah tidak melaksanakan kewajiban-kewajiban seperti yang tercantum seperti pada pasal 7 dari perjanjian waralaba PT Kebab Turki Baba Rafi.

5. Penyediaan Bahan Baku Utama

Dalam pasal 4 ayat (1) dinyatakan kewajiban pihak pemberi waralaba adalah menyiapkan bahan baku utama: Roti Burger, Roti Hotdog, Roti Double Hot Burger, Tortila, Daging Kebab, Daging Burger (Sapi, Ayarn, Mini, Crispy), Sosis Sapi, Saos Tomat, Saos Sambal, Mayonaise, Keju dan bahan baku lainnya yang dapat disuplai dari pusat maupun dari *MASTER FRANCHISE* sesuai dengan peraturan distribusi yang berlaku. Pada pasal 6 juga kembali ditegaskan, bahan baku utama untuk menjalankan usaha KEBAB TURKI BABA RAFl wajib dibeli dari pemberi waralaba yang dalam aplikasinya melalui *MASTER FRANCHISE* wilayah yang ditentukan pihak pemberi waralaba. Pembungkus dari pemberi waralaba dan atau dari penerima waralaba dengan desain yang harus disetujui pemberi waralaba (pasal 6 ayat (3) Perjanjian PT Kebab Turki Baba Rafi). Desain gerai sesuai dengan standar pihak pemberi waralaba (pasal 6 ayat (5) perjanjian PT Kebab Turki Baba Rafi).

Klausul perjanjian pasal 4 ayat (1) ini dapat dikatagorikan dalam *tying agreement. Tying agreement* adalah perjanjian yang dibuat di antara pelaku usaha yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.

Penyelesaian Sengketa dalam perjanjian PT. Kebab Turki Baba Rafi

Perjanjian dibuat dengan tujuan yang baik dan diharapkan dapat dijalankan oleh para pihak tanpa melanggar isi perjanjian. Namun dalam pelaksanannya banyak timbul sengketa yang dilakukan oleh salah satu pihak. Dalam setiap perjanjian diwajibkan mengatur penyelesaian sengketa. Tujuan diaturnya hal tersebut untuk menentukan jalur penyelesaian sengketa manakah yang akan ditempuh.

Dalam perjanjian PT. Kebab Turki Baba Rafi ini mengatur penyelesaian sengketa dalam Pasal 23Perjanjian ini menekankan jika ada perselisihan para pihak penyelesaian sengketa pertama yang akan ditempuh melalui musyawarah antara para pihak. Hal tersebut menurut penulis merupakan kesepakatan

yang tepat, mengingat bahwa setiap permasalahan yang timbul haruslah didiskusikan secara musyawarah, agar menimbulkan suatu perundingan yang baik dan tidak melibatkan jalur hukum yang akan membutuhkan waktu yang panjang dan dengan biaya yang tidak sedikit.

Seiring berjalannya waktu ketika proses alternatif penyelesaian sengketa dengan musyawarah tidak dapat menemui titik temu atau kesepakatan, maka hal terakhir yang di tempuh untuk menyelesaikan sengketa ini adalah jalur hukum. Jalur hukum yang di sepakati dalam perjanjian ini adalah melalui litigasi di domisili Pengadilan Negeri tempat usaha ini dilakukan. Ketika para pihak menyelesaikan perselisihan melalui Pengadilan Negeri maka nantinya berdasarkan Peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 Tahun 2008 akan dianjurkan oleh hakim untuk mengadakan mediasi antara para pihak. Jika para pihak dapat sepakat dalam proses mediasi maka perkara ini selesai.

Menurut penulis dengan pemilihan jalur hukum melalui Pengadilan Negeri kurang tepat. Mengingat ada jalur penyelesian yang dapat ditempuh dengan berbagai macam keuntungan dibandingkan dengan Pengadilan Negeri, yaitu dengan proses Aribtrase. Arbitrase adalah cara penyelesian sengketa perdata swasta di luar pengadilan umum yang didasarkan pada kontrak arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa, dimana pihak penyelesain sengketa dipilih oleh para pihak yang bersangkutan yang terdiri dari orang-orang yang tidak berkepentingan dengan perkara yang bersangkutan, orang-orang tersebut akan memeriksa dan memberi putusan terhadap sengketa tersebut.

SIMPULAN

1. PT Kebab Turki Baba Rafi telah menerapkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam perjanjian waralaba.
2. PT Kebab Turki Baba Rafi sudah baik namun dalam implementasinya seiring berjalannya waktu dalam melaksanakan perjanjian tidak sedikit hak dan kewajiban dapat dikesampingkan yang dapat menimbulkan sengketa.
3. PT Kebab Turki Baba Rafi mekanisme yang diambil, mulanya melalui musyawarah namun jika dalam musyawarah tersebut tidak menemui kata sepakat maka jalur yang ditempuh melalui Litigasi (Pengadilan Negeri).

REFERENSI

Anang, Sukandar, *Franchise Your Busineess*, Jakarta : Media Pressindo, 2008.

Ashofa, Burhan, *Metode Penelitian Hukum,* Jakarta : RinekaCipta, 1998.

Badrulzaman,Mariam Darus, et al., *Komplikasi Hukum Perikatan,* Bandung : Citra AdityaBakti, 2001.

Basarah,H. Moch, & H. M. FaizMufidin, *Bisnis Franchise danAspek-Aspek Hukumnya,* Bandung : PT Citra Aditya Bakti, 2008.

Hakim, Lukman. *Info Lengkap Waralaba,* Yogyakarta : Media Pressindo, 2008.

Hardjowidigdo, Rooseno, *Perspektif Pengantar Perjanjian Franchise,* Makalah Pertemuan Ilmiah Tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, Jakarta : BPHN 14-16 Des 1993.

Hernoko, AgusYuhda, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jakarta : Prenada Media, 2010.

Karamoy, Amir, J.B Bikololong dan Ponco Sulistyo, *Sukses Usaha Lewat Waralaba (Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba*), Cet. Pertama, Jakarta : PT. Jurnalindo Aksara Grafika, 1996.

Kartini, Muljadi dan Widjaja, Gunawan., *Perikatan yang Lahirdari Perjanjian,* Jakarta : PT. Raja GrafindoPersada, 2003.

Manchuso,Joseph & Donald Boroian, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise,* Jakarta : PT. Delanratasa 1995.

Mendelsohn, Martin, *Franchising : PetunjukPraktis Franchisor dan Franchisee*, Jakarta : PT. Pustaka Binaman Perssindo, 1997.

Muhammad, Abdulkadir, *Hukum dan Penelitian Hukum*, *Cet. 1,* Jakarta : PT Citra AdityaBakti, 2004.

Muljadi, Kartini dan Gunawan Widjaja, *Perikatan Pada Umumnya*, Jakarta : RajawaliPersada, 2003.

Prodjodikoro, Wirjono, *Asas-asas Hukum Perdata,* Bandung : Sumur, 1992.

Queen, Douglas J, *PedomanMembeli Dan Menjalankan Franchise (Tuntunan Langkah Demi Lankah Menuju Keberhasilan Suatu Franchise),* Jakarta : PT ElexmediaComputindo, 1993.

Subekti, R., *Aneka Perjanjian*, Bandung : Alumni, 1981.

Subekti, *HukumPerjanjian*, Jakarta : Intermasa ,*2001*.

Subekti, *HukumPerjanjian*, Jakarta : Intermasa, 2005.

Sumardi, Juarjir, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Trans Nasional,* Bandung : PT. Citra Aditya Bhakti, 1995.

Tunggal, Imam Sjahputra, *franchising: Konsep dan Kasus,* Jakarta : Harvarindo, 2005.

Widjaja, Gunawan, *Waralaba*, Cet. Kedua, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001.

Indonesia, Peraturan Perundang-undangan, UU Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek.

Indonesia (a), *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*, PP Nomor 42, LN No.90 Tahun 2007, TLN No. 4247.

Indonesia, *Peraturan Menteri Perdagangan,* PERMEN Nomor : 53/M-Dag/Per/8/ 2012Tentang Penyelenggaraan Waralaba

Peraturan Mentri Perdagangan RI Nomor 60/M-DAG/per/9-2013 tentang kewajiban penggunaaan logo waralaba.