

**ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN WARALABA  
/FRANCHISE**

**(Studi Kasus Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba di Kabupaten  
Bulukumba)**



Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar

Sarjana Hukum (SH) Jurusan Ilmu Hukum

Pada Fakultas Syari'ah dan Hukum

UIN Alauddin Makassar

Oleh:

NURATIKA  
NIM: 10500111101

FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UIN ALAUDDIN MAKASSAR  
2015

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NURATIKA  
NIM : 10500111101  
Tempat/Tgl. Lahir : Malaysia, 22 November 1993  
Jur/Prodi/Konsentrasi : Ilmu Hukum, Hukum Perdata  
Fakultas/Program : Syariah dan Hukum, Strata satu  
Alamat : Perumnas Antang Blok 10 No. F6 Makassar  
Judul : Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba (*Franchise*). (Studi Kasus Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba).

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adanya hasil karya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, 27 Maret 2015

Penyusun,



Nuratika

### PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, "Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba (*Franchise*). (Studi Kasus Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba Di Kabupaten Bulukumba)", yang disusun oleh Nuratika, NIM: 10500111101, Mahasiswa Jurusan Ilmu Hukum pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diseleggarakan pada hari Kamis, tanggal 09 April 2015 M, bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1436 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum.

Makassar, 09 April 2015 M.  
19 Jumadil Akhir 1436 H.

#### DEWAN PENGUJI:

Ketua	: Prof. Dr. H. Ali Parman, M.A.	(.....)
Sekretaris	: Dr. Hamsir, M.Hum.	(.....)
Munaqisy I	: Prof. Sabri Samin, M.Ag.	(.....)
Munaqisy II	: Dr. Marilang, S.H., M.Hum.	(.....)
Pembimbing I	: Erlina, S.H., M.H.	(.....)
Pembimbing II	: Drs. M. Munir Salim, M.H.	(.....)

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Alauddin Makassar,



Prof. Dr. H. Ali Parman, M.A.  
NIP. 195704141986031003

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

### **Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Puji syukur panjatkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini berupa penulisan skripsi dengan baik dan tepat waktu, yang disusun dalam rangka memenuhi persyaratan menjadi Sarjana Hukum di Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar semoga kita senantiasa berada dalam lindungannya.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Baginda Nabi besar Muhammad SAW beserta seluruh keluarga dan sahabatnya yang senantiasa memberikan petunjuk dalam menegakkan Dinullah di muka bumi ini.

Pada kesempatan ini ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan, arahan, bantuan moril maupun materil, dukungan, dan semangat yang luar biasa kepada pihak-pihak yang telah membantu selama proses pembuatan skripsi ini, terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar selaku pimpinan tertinggi.
2. Bapak Prof. Dr. H. Ali Parman selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
3. Bapak Dr. H. Kasjim, SH., M.Th.i Wakil Dekan I Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

4. Ibu Dra. Sohrah, M.Ag Wakil Dekan II Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
5. Bapak Drs. Hamzah Hasan, M.Hi Wakil Dekan III Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
6. Bapak Dr. Hamsir, S.H., M.Hum selaku ketua jurusan Ilmu Hukum, Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Ibu Istiqamah, S.H., M.H selaku sekretaris Jurusan Ilmu Hukum dan juga Ibu Erlina S.H., M.H selaku Pembimbing I dan Bapak Drs. H. Munir Salim M.H selaku Pembimbing II, yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
7. Dosen pengajar dan staf pegawai di lingkup Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
8. Sebesar-besarnya kepada Ayah tercinta Tajuddin. J dan ibunda tercinta Kasmawati, atas seluruh pengorbanannya yang telah merawat dan membesarkan dengan penuh cinta dan kasih sayang, yang tetap selalu memberikan dukungan, kepercayaan dan do'a yang luar biasa.
9. Adikku tersayang Nur'azikin Tajuddin dan Nurhazima Tajuddin, terima kasih untuk kalian yang selalu memberikan dukungan, semangat dan do'a kepada kakakmu ini, tetaplah menjadi adik yang baik dan penuh tanggungjawab terhadap keluarga.
10. Kawan-kawan satu generasi, Sri Wahyuni, Winda Yuana, Rahmawati, Rahmi Jamudi, Nurul Fitrah Syam, Rita, Dewi Sucitra dan semua teman-teman Akuntansi 3 SMK NEG. 1 PINRANG Angkatan 2011, semoga persahabatan

kita tak lekang oleh waktu, terima kasih kawan selalu setia dan banyak memberikan warna di kehidupanku. *“keep the friendship forever”*.

11. Kakanda M. Yusran Fajar S.H., M.H. yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi.
12. Teman-teman Mahasiswa Jurusan ilmu hukum angkatan 2011 Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, khususnya pada rekan-rekan ilmu hukum 5 dan 6 pokoknya semua yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan bantuannya melewati hari-hari kuliah.
13. Teman-teman seperjuanganku, Nirma, Iin, Ibhe, Heri, Kasmar, Qamar, Ical, Chaliq, dan terkhusus kepada Nur rahmah surya ningsih, Ria Miftahul Khoiriah, Rabitah Tul Adawiyah, Muh.Irsan, Yogi Prayugo yang tak henti-hentinya memberikan motivasi, bantuan hingga terselesaikannya skripsi ini.
14. Terima kasih juga untuk seseorang yang selama ini senantiasa memberikan motivasi, kritikan maupun saran dari awal sampai terselesaikannya skripsi ini. Walaupun terkadang merasa bosan dalam penyusunan ini namun Kakanda Amiruddin S.H, selalu memberi dorongan dan semangat untuk bangkit. Terima kasih yang sebesar-besarnya telah membantu dalam penyusunan ini.
15. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan serta dukungannya pada penulis hingga terselesaikannya skripsi penelitian ini.

Dalam penelitian skripsi ini, menyadari sepenuhnya bahwa hasil dari penelitian ini masih jauh sekali dari kesempurnaan baik dari segi pembahasan atau materi maupun teknik penyajiannya. Sehingga sangat mengharapkan masukan dan

saran, serta kritikan yang bersifat membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Hal ini tidak lain dikarenakan masih terbatasnya kemampuan terutama dalam mendeskripsikan terkait dengan pokok pembahasan serta mengkorelasikan antara variabel-variabel yang menjadi inti permasalahan.

Proses penyusunan skripsi ini, tidak terlepas dari berbagai rintangan, mulai dari pengumpulan literatur, pengumpulan data sampai pada pengolahan data maupun dalam tahap penulisan. Namun dengan kesabaran dan ketekunan yang dilandasi dengan rasa tanggungjawab selaku mahasiswa dan juga bantuan dari berbagai pihak, baik materil maupun moril.

Akhirnya harapan semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat.

Makassar, 27 Maret 2015

Penulis

**NURATIKA**

## DAFTAR ISI

<b>JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI . .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Penelitian .....	10
C. Rumusan Masalah .....	11
D. Kajian Pustaka.....	12
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	15
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Waralaba .....	17
B. Ruang Lingkup Waralaba.....	19
C. Tujuan dan Manfaat Waralaba .....	20
D. Asas-Asas Waralaba ( <i>Franchise</i> ).....	21
E. Pelaku Waralaba ( <i>Franchise</i> ).....	23
F. Waralaba Menurut Hukum Islam .....	27
G. Kerangka Konseptual .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	32
B. Pendekatan Penelitian .....	32
C. Sumber Data.....	33
D. Metode Pengumpulan Data .....	33
E. Instrumen Penelitian.....	34

F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data.....	34
G. Pengujian Keabsahan Data .....	35

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Profil Yayasan <i>Rewana Education Branch</i> Bulukumba.....	36
B. Aturan Hukum Waralaba ( <i>Franchise</i> ) Yayasan <i>Rewana Education Branch</i> Bulukumba Berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba .....	39
C. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba Menurut PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.....	40
D. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba antara Yayasan Pendidikan Turatea dengan <i>Rewana Education</i> .....	46
E. Penerapan Hukum Syari'ah Pada Waralaba ( <i>Franchise</i> ) Yayasan <i>Rewana Education Branch</i> Bulukumba .....	56

#### **BAB V PENUTUP**

<b>A. KESIMPULAN</b> .....	65
<b>B. SARAN</b> .....	65

<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	67
-----------------------------	----

#### **LAMPIRAN**

#### **RIWAYAT HIDUP**

## ABSTRAK

**NURATIKA 1050011101, “ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN WARALABA /FRANCHISE BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA (STUDI KASUS YAYASAN *REWANA EDUCATION BRANCH* BULUKUMBA DI KABUPATEN BULUKUMBA”.** Penulisan Hukum (Skripsi), 2015.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang aturan Hukum Waralaba (*Franchise*) terhadap Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan penerapan Hukum Syari’ah terhadap Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian hukum yuridis empiris yang bersifat deskriptif, dengan mengambil lokasi pada Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba di Kabupaten Bulukumba.

Berdasarkan hasil dari penelitian dapat disimpulkan bahwa analisis hukum terhadap perjanjian waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba pada Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba telah melakukan perjanjian tersebut dimana isi perjanjian memuat klausula waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba sudah setuju dengan adanya sistem kontrak perjanjian tersebut, masing-masing pihak sudah mengetahui apa hak dan kewajiban mereka. Selain itu yayasan ini telah berusaha memenuhi kriteria pada sistem perjanjian dengan melakukan berbagai program yang berorientasi pada pengelolaan bimbingan terhadap siswa didik dengan melibatkan semua unsur terkait termasuk masyarakat. Wujud dari perjanjian ini dapat memabantu apabila dikemudia hari terjadi perselisihan atau diantara pihak ada yang melanggar isi perjanjian tersebut baik dari pihak pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Hal perjanjian tersebut dapat diwujudkan dengan kerjasama baik dari pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba.

Penerapan Hukum Syari’ah pada waralaba (*franchise*) Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba terhadap kursus bimbingan belajar berdasarkan hukum syari’ah dilakukan dengan akad ijarah. Adapun ketentuan Hukum Syari’at yang sesuai dengan penerapannya yaitu : 1. Dari segi Kemanusiaan; 2. Pelayanan; 3. Kesopanan; 4. Kejujuran; 5. Kepercayaan; 6. Akhlak.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Dunia bisnis selalu bergerak dinamis dan para pelaku bisnis selalu mencari terobosan-terobosan baru dalam mengembangkan bisnisnya. Hal ini semakin terasa di mana ekspansi dunia bisnis telah menembus batas ruang, waktu dan teritorial suatu Negara. Salah satu terobosan yang dilakukan oleh pelaku bisnis adalah pengembangan bisnis melalui sistem *franchise* yang di Indonesia dikenal dengan waralaba. Sistem ini bagi sebagian pebisnis yang ingin mengembangkan bisnisnya dipandang efektif dan tepat guna dalam pengembangan suatu bisnis karena tidak membutuhkan investasi langsung melainkan melibatkan kerja sama pihak lain.

Dengan kemampuan teknologi dan pengetahuan atau penemuan yang spesifik, lebih maju atau inovatif, pebisnis dapat menawarkan kelebihan kemampuan yang dimiliki perbisnisannya kepada pihak lain untuk menjalankan bisnisnya. Ternyata pemberian izin penggunaan teknologi dan atau pengetahuan itu saja dalam banyak hal masih dirasakan kurang cukup oleh kalangan pebisnis, khususnya bagi mereka yang berorientasi internasional. Pebisnis merasakan perlunya suatu bentuk “penyeragaman total”, agar masyarakat konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan atau dijual olehnya secara luas, sehingga maksud pengembangan bisnis yang ingin dicapai olehnya dapat terwujud. Hingga

kemudian terjadilah bentuk-bentuk lisensi seperti yang kita kenal dewasa ini, yang bersifat komprehensif.<sup>1</sup>

Perkembangan dunia bisnis ternyata tidak berhenti sampai disitu, pebisnis kemudian tidak hanya berbicara soal keseragaman dalam bentuk Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan, tetapi juga kewajiban-kewajiban untuk mematuhi dan menjalankan segala dan setiap perintah yang dikeluarkan, termasuk sistem pelaksanaan operasional kegiatan yang diberikan lisensi tersebut. Untuk itu maka mulai dikembangkanlah *franchise* (Waralaba) sebagai alternatif pengembangan bisnis, khususnya yang dilakukan secara internasional. Sebagaimana halnya pemberian lisensi, waralaba inipun sesungguhnya mengandalkan kemampuan mitra bisnis dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatanbisnis waralaba melalui tata cara, proses serta suatu aturan dan yang telah ditentukan oleh pengbisnis pemberi waralaba. Dalam waralaba ini, sebagaimana halnya lisensi dapat dikatakan sebagai bagian dari kepatuhan mitra bisnis terhadap aturan main yang diberikan oleh pengbisnis pemberi waralaba, mitra bisnis diberikan hakmemanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengbisnis pemberi waralaba, baik dalam bentukpenggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang. Pengbisnis pemberi waralaba selanjutnya memperoleh imbalan royalti atas penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba.

---

<sup>1</sup>Gunawan Widjaya, *Lisensi atau Waralaba*, Rajawali Pers, Jakarta, 2001, h.3.

Saat ini waralaba juga dapat dipakai sebagai sarana pengembangan bisnis secara tanpa batas ke seluruh bagian dunia. Ini berarti seorang pemberi waralaba harus mengetahui secara pasti ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku di Negara dimana waralaba akan diberikan atau dikembangkan.

*Franchise* atau waralaba dalam praktek dunia bisnis telah cukup lama dikenal secara internasional. Meskipun secara yuridis baru diatur di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Bisnis Waralaba. Dan Kemudian telah dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007. Waralaba atau franchise juga sangat berkaitan dengan hukum perjanjian atau kontrak. Hal ini telah diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan juga dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang mengenai rahasia dagang dalam sistem franchise.

Waralaba atau *Franchise* adalah suatu bisnis yang didasarkan pada perjanjian dua pihak, yaitu *Franchisor* (pemilik hak) dan *Franchisee* (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis *Franchisor* menurut sistem yang ditentukan oleh *Franchisor*. Dengan kata lain, waralaba adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (*Franchisor*) memberi hak pada pihak independen (*Franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perbisnisan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh *Franchisor*. *Franchisor* dan *franchisee* tentunya berharap melalui kemitraan tersebut akan memperoleh keuntungan yang lebih besar dan risiko

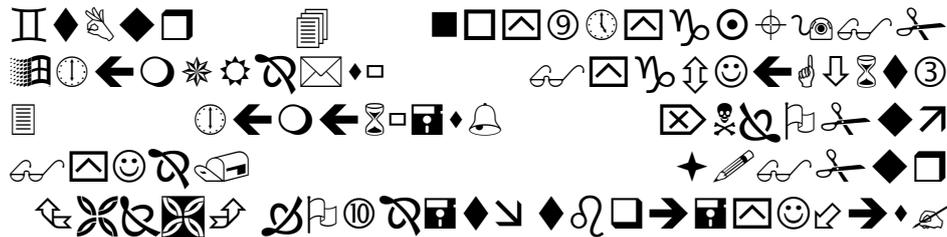
kegagalan yang minimal. *Franchisee* menggunakan nama *goodwill*, produk dan jasa, prosedur pemasaran, keahlian, sistem prosedur operasional, serta fasilitas penunjang dari *franchisor*. Sebagai imbalannya, *franchisee* membayar initial fee dan royalty (biaya pelayanan manajemen) pada *franchisor* seperti yang diatur dalam perjanjian waralaba. Sebuah paket waralaba yang baik mampu membuat seseorang bisa mengoperasikan sebuah bisnis dengan berhasil, bahkan tanpa pengetahuan sebelumnya tentang bisnis tersebut<sup>2</sup>.

Dari sudut syariah, bisnis waralaba merupakan jalan yang baik untuk dicoba karena metode ini selain membawa keuntungan bagi para pihak yang bekerja sama, juga tidak bertentangan dengan nilai-nilai islami. Bisnis waralaba juga berperan sebagai model pengembangan kemitraan bisnis karena memberikan peluang yang sangat besar kepada para pebisnis untuk mengembangkan bisnisnya.

Hukum syariah juga ditegaskan dalam Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Secara syariah, landasan Hukum HKI ditegaskan sebagai berikut, sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Baqarah/2:283:



<sup>2</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008. h.5.



Terjemahnya:

*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang[180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan<sup>3</sup>.*

Waralaba di Indonesia, mulai menunjukkan tren peningkatan dan kerap menjadi topik perbincangan bisnis, baik di media maupun dalam praktik keseharian. Semakin hari, semakin banyak orang yang tertarik untuk membeli hak waralaba. Namun, sayangnya data yang ada menunjukkan bahwa peluang sukses waralaba di Indonesia hanya mencapai sekitar 60% saja. Dibandingkan dengan di Amerika Serikat yang mencapai di atas 90%<sup>4</sup>.

Proyeksi tren bisnis waralaba di Indonesia akan tetap menjanjikan, selama baik *franchisor* maupun *franchisee* memegang teguh komitmen untuk terus menerus meningkatkan kualitas produk atau jasa yang mereka jual. Hal yang menarik dari isu waralaba nasional ialah pertumbuhan waralaba lokal saat ini jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan pertumbuhan waralaba asing di Indonesia. Oleh karena itu karena besarnya peluang bagi waralaba

<sup>3</sup>Q.S Al-Baqarah : 283 Dan terjemahan, *Tafsir Hadist*, h.103.

<sup>4</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008. h. 22.

lokal untuk meningkatkan peranannya dalam bisnis waralaba di Negara sendiri, pemerintah perlu mengambil langkah-langkah kebijakan bagi tumbuh kembangnya bisnis waralaba lokal.

Sejalan dengan perkembangan waktu dan perubahan gaya hidup masyarakat juga berpengaruh pada pola gaya hidup masyarakat di Indonesia. Hal ini diikuti dengan perkembangan pendidikan atau bimbingan belajar kepada anak-anak juga semakin tinggi. Bimbingan belajar yang dijadikan sebuah peluang bisnis, oleh karena itu masyarakat juga menciptakan peluang bisnis pada anak-anak yaitu bimbingan belajar baik itu Bahasa Inggris, Matematika dll. Banyaknya orang tua di Indonesia menginginkan anak-anaknya cerdas dan pintar, mendorong para orang tua memberikan anak-anak mereka les tambahan atau bimbingan diluar jam sekolah. Hal ini menjadi peluang usaha bagi para pelaku bisnis maupun para pendidik. Apabila kita mempunyai kemampuan di bidang ilmu pengetahuan yang bagus serta bisa sabar dalam menghadapi anak-anak tidak menutup kemungkinan bagi kita untuk menangkap peluang usaha tersebut.

Seiring dengan semakin padatnya populasi penduduk yang tidak diikuti peningkatan penghasilan perkapita menjadikan masyarakat memiliki beban berat dalam memenuhi kebutuhannya. Dalam hal ini kebutuhan hidup manusia yaitu, meliputi pangan, sandang, dan papan serta kebutuhan akan pendidikan semakin meningkat pula terutama salah satunya di Indonesia, pemenuhan kebutuhan pendidikan baik formal maupun non-formal sangat dibutuhkan karena hal ini dapat memberikan dampak yang

besar terhadap penduduk dalam rangka peningkatan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia). Ada dua jenis pendidikan yang kita kenal di masyarakat kita, yaitu pendidikan formal dan pendidikan nonformal (seperti kursus atau bimbingan belajar) Pendidikan formal jelas tujuannya untuk memperoleh jenjang keberhasilan yaitu kelulusan. Disisni kita akan mendapat titel seperti Ahli madya, sarjana, magister dan sebagainya. Dalam hal ini pendidikan luar sekolah memiliki peranan yang tidak kalah penting. Pendidikan ini berfungsi untuk membantu sang anak didik untuk memaksimalkan potensinya yang mungkin belum seluruhnya bisa diperoleh melalui jenjang pendidikan formal. Baik tidaknya mutu dan kualitas jasa sebetulnya sangat dipengaruhi oleh fasilitas yang diberikan kepada customer. Apabila fasilitas yang diberikan itu memadai maka bukan tidak mungkin jika usaha yang kita jalankan akan memenuhi baik mutu maupun kualitasnya. Adapun jenis fasilitas pokok yang seharusnya diberikan pada siswa didik antara lain, yaitu pemberian materi dan teknik pengajaran dalam memenuhi kepuasan siswa didik adalah para staff pengajarnya. Sistem pengajaran yang memuaskan akan menjadi senjata ampuh dalam mengembangkan usaha tersebut<sup>5</sup>.

Untuk itu lembaga kursus menjadi salah satu alternatif yang dipilih masyarakat untuk lebih menggali potensi yang dimiliki siswa didik, memperkaya ilmu dan memberikan pelajaran yang tidak sepenuhnya didapat anak didik dari sekolah. Dengan adanya lembaga ini yang memberikan pelayanan terbaik untuk anak didik dengan biaya yang terjangkau untuk

---

<sup>5</sup><http://www.slideshare.net/imhaSyahrah/pr-28709094> Akses 05 Februari 2015.

semua kalangan. Dengan kata lain lembaga ini dapat memenuhi kebutuhan pendidikan setiap peserta didik tanpa menitik beratkan biaya yang menjadi beban para orangtua peserta didik melalui sistem *franchise*.

Meskipun konsep *franchise* terbukti sangat banyak diminati oleh para pebisnis asing maupun lokal, namun hingga saat ini perkembangan *franchise* lokal masih jauh tertinggal dibandingkan *franchise* asing. Perkembangan *franchise* asing selalu mengutamakan bagaimana mereka membangun bisnisnya sehingga dalam mencari calon mitranya atau *franchiseenya* mereka sangat selektif tidak sembarang karena mereka tahu betul bahwa mitra atau *franchisee* mereka merupakan ujung tombak perbisnisannya. Untuk setiap calon mitra atau *franchisee* mereka memang sudah memahami betul karakter maupun kemampuan mitranya. Hal ini berbeda jauh dengan pelaku bisnis *franchise* lokal yang masih saja lebih mengutamakan mencari duit daripada membangun bisnisnya sehingga dalam mencari mitra atau calon *franchisee* kurang selektif dan tidak memahami karakter dan latar belakang calon *franchiseenya*.

Jika hal ini dibiarkan maka sudah tentu bisnis *franchise* ditanah air kita akan kalah bersaing dengan bisnis *franchise* asing yang kian berkembang. Munculnya bisnis waralaba tentu membawa suatu konsekuensi logis terhadap dunia hukum sehingga diperlukan pranata hukum yang memadai untuk mengatur bisnis tersebut, demi terciptanya kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam bisnis tersebut.

Perjanjian *franchise* merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggungjawab dari pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menengakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat oleh para pihak *franchisor* maupun *franchisee*nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor* misalnya hak territorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, biaya-biaya yang harus dibayar oleh *franchisee* kepada *franchisor* ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan 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 waralaba, akan tetapi sering terjadi *das sein* menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian

waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi para pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi didalam pelaksanaan perjanjian waralaba. wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera didalam perjanjian waralaba.

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis akan melakukan penelitian terhadap waralaba *franchise* lokal. Penelitian ini kemudian berjudul “***Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba (Franchise)***”.

#### ***B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus***

Fokus penelitian ini adalah Penelitian ini berfokus pada bidang bisnis yang berdomisili di Bulukumba untuk mengetahui bagaimana perlindungan dan perjanjian antar Pemerintah setempat dengan perbisnisan Waralaba (*franchise*).

#### *Deskripsi Fokus*

Adapun yang dimaksud dengan perjanjian *franchise* adalah suatu bisnis yang didasarkan pada perjanjian dua pihak, yaitu *Franchisor* (pemilik hak) dan *Franchisee* (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis *Franchisor* menurut sistem yang ditentukan oleh *Franchisor*<sup>6</sup>. Dan secara kamus besar perjanjian adalah persetujuan, permufakatan antara dua orang/pihak untuk melaksanakan sesuatu. Sedangkan waralaba atau *franchise* adalah kerjasama dalam bidang bisnis dengan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Berdasarkan Peraturan Menteri

---

<sup>6</sup>Djuajir, *Hukum Perbisnisan Transnasional*, Arus Timur, Makassar, 2012. h.131.

Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012 disebutkan bahwa perjanjian *franchise* setidaknya memuat hal-hal sebagai berikut :

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas pemilik/penanggungjawab perbisnisan yang mengadakan perjanjian yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba.
2. Jenis hak kekayaan intelektual, yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual pemberi waralaba, seperti merek dan logo perbisnisan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran yang diwaralabakan.
3. Kegiatan bisnis, yaitu kegiatan bisnis yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel.
4. Hak dan Kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba, yaitu hak yang dimiliki baik oleh pemberi waralaba maupun penerima waralaba, seperti : Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan computer dan program IT pengelolaan kegiatan bisnis.
  1. Pemberi waralaba berhak menerima *fee* atau *royalty* dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba.
  2. Penerima waralaba berhak menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas bisnis yang dimiliki Pemberi Waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban

menjaga Kode Etik/Kerahasiaan HKI atau cirri khas bisnis yang diberikan pemberi waralaba.

### **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah aturan hukum waralaba (*franchise*) Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba?
2. Bagaimanakah penerapan hukum syari'ah pada waralaba (*franchise*) Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba?

### **D. Kajian Pustaka**

1. Perjanjian 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>7</sup>.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para

---

<sup>7</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h.79.

franchisee-nya. Di dalam 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.

## 2. Perjanjian-perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba

Perjanjian waralaba tidak hanya mengenai pemberian lisensi, tetapi lebih dari itu. Di dalam perjanjian waralaba juga terdapat perjanjian-perjanjian lain, yaitu sebagai berikut<sup>8</sup>.

### 1. Perjanjian tentang utang-piutang

Seorang calon *franchisee* memerlukan pinjaman guna pembayaran berbagai biaya waralaba. Adakalanya pinjaman ini diperoleh daripihak lain, tetapi ada kemungkinan franchisor memberikan pinjaman kepada franchisee untuk dipergunakan sebagai modal kerja.

### 2. Penyewaan tempat bisnis

Tempat bisnis memegang peranan penting bagi pemasaran. Kadangkala *franchisor* mengadakan penelitian tentang tempat bisnis ini sehingga mendapatkan tempat bisnis yang letaknya strategis, lalu membeli atau menyewanya, dan kemudian menyewakannya kepada *franchisee*.

---

<sup>8</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2008). h.95.

### 3. Perjanjian pembangunan tempat bisnis

Pasabisnis waralaba atau *franchisee* diwajibkan untuk membuat gerai yang khas sesuai dengan persyaratan yang diberikan oleh *franchisor*.

### 4. Penyewaan peralatan

Ada kemungkinan *franchisor* mensyaratkan *franchisee* untuk membeli atau menyewakan alat-alat darinya.

## 3. Dasar Hukum *Franchise*

### 1. Dasar Hukum Substantif

Yang merupakan dasar hukum substantive murni bagi suatu kegiatan waralaba adalah apa yang terdapat dalam buku III BW yaitu disebut dengan asas kebebasan berkontrak. Asas kebebasan berkontrak ini bersumber dari pasal 1338 ayat (1) yang berbunyi “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Artinya apabila memenuhi syarat sahnya perjanjian seperti yang disebutkan dalam pasal 1320 BW , maka menurut pasal 1338 ayat (1) BW kontrak tersebut sah dan menjadi undang-undang yang wajib dipatuhi oleh para pihak<sup>9</sup>.

### 2. Dasar Hukum Administratif

Yang mengatur secara khusus tentang waralaba yaitu :

---

<sup>9</sup>Adil Samadani, *Dasar-dasar Hukum Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media,2013), h. 101-102.

- a) Pasal 27 Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Bisnis Kecil.
- b) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.
- c) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Bisnis Waralaba.

#### ***E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian***

##### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah serta perumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini :

- 1. Mengetahui aturan hukum mengenai waralaba atau *franchise* Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumba
- 2. Mengetahui penerapan Hukum Sya'riah pada waralaba (*franchise*) Yayasan *Rewana Education Branch* Bulukumbadi Kota Makassar.

##### 2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian adalah :

- a. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumbangan pemikiran ilmiah dan mampu memperkaya ilmu pengetahuan khususnya mengenai perjanjian.

- b. Memberikan pemahaman kepada masyarakat yang mempunyai permasalahan dengan perjanjian *franchise*.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi serta sebagai sumbangan pemikiran kepada instansi terkait, khususnya pada bisnis waralaba.
- d. Sebagai bahan referensi dan bahan yang diharapkan berguna dalam menambah khazanah pengetahuan mahasiswa UIN Alauddin Makassar.

## BAB II

### TINJAUAN TEORITIS

#### A. Pengertian Waralaba (*Franchise*)

Secara bebas dan sederhana, waralaba atau *franchise* didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjamin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh *franchisor* kepada pihak independen atau *franchisee* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan<sup>10</sup>.

*Franchise* sendiri berasal dari bahasa latin, yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak bisnis. Sedangkan pengertian *franchise* Perancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian *franchise* diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang. Dalam bahasa Inggris, *franchise* diterjemahkan dalam pengertian *privilege* (hak istimewa/hak khusus). Di Amerika Serikat, *franchise* diartikan konsensi.

---

<sup>10</sup>Anonymous, *Bisnis Waralaba Indonesia* (Franchise News), 3 Oktober 2006.

Pada awalnya, istilah *franchise* tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia. Hal ini dapat dimaklumi karena memang lembaga *franchise* sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis masyarakat Indonesia. Namun, karena pengaruh globalisasi di berbagai bidang, maka *franchise* kemudian masuk ke dalam tatanan budaya dan tatanan hukum masyarakat Indonesia. Istilah *franchise* selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya. Kemudian istilah *franchise* coba di-Indonesia-kan dengan istilah “Waralaba” yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung) sehingga waralaba berarti bisnis yang memberikan laba lebih atau istimewa.

Selain istilah yang didefinisikan diatas, ada pula berbagai definisi waralaba yang lain.

Dalam *Black’s Law Dictionary*, *franchise* atau waralaba diartikan sebagai<sup>11</sup>:

*“A special privilege to do certain things conferred by government on individual or corporation, and which does not belong to citizens generally of common rights, e.g. right granted to offer cable television services.*

*In its simple terms, a franchise is a license from owner of a trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark. More broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchise undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the franchisor, and the franchisor*

---

<sup>11</sup>Adrian, *Hukum Waralaba*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2008) h. 7-8.

*undertakes to assist the franchisee through advertising promotion and other advisory services”.*

Pengertian waralaba dalam *Black’s Law Dictionary* menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang dan jasa dengan memanfaatkan merek dagang *franchisor*, dimana pihak *franchisee* berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh *franchisor*<sup>12</sup>.

## **B. Ruang lingkup Waralaba**

### 1. Komisi

Laba konsultan waralaba yang terdiri dari komisi yang dibayarkan oleh *franchisers* sebagai konsultan waralaba yang memenuhi syarat mengirim kepada mereka.

### 2. Penuh atau paruh waktu

Seorang konsultan waralaba memiliki fleksibilitas untuk memutuskan apakah akan menjalankan bisnisnya konsultasi penuh atau paruh waktu. Waktu yang tersedia serta hasil keuangan yang diinginkan akan menentukan seberapa besar upaya yang dimasukkan ke dalam meninjau *lead potensial*. Sebagai konsultan, konsultan-konsultan memiliki pilihan untuk menjalankan bisnis secara paruh waktu sambil tetap mempertahankan pekerjaan lain. Ada potensi besar untuk mendapatkan penghasilan kedua bagus dari bisnis ini. Juga banyak

---

<sup>12</sup>Adrian, *Black’s Law Dictionary, Hukum Waralaba*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2008) h. 7-8.

professional seperti Perencana Keuangan termasuk konsultasi waralaba dalam portofolio layanan mereka untuk klien yang sudah ada.

### 3. Gaji kemungkinan

Sebagai seorang konsultan waralaba makasangat mungkin bisnis anda akan mengambil dalam penghasilan enam angka tahunan kotor bahkan jika hanya satu kesepakatan per bulan ditutup. Hal ini dapat dicapai sangat sementara masih dalam tahun pertama bisnis.Hal ini dicapai untuk membawa cukup nyaman pendapatan melalui konsultasi waralaba.Berapa banyak yang diperoleh tidak hanya hasil dari berapa banyak waktu dan bisnis yang dimasukkan ke dalam bisnis tetapi juga oleh manajemen bijaksana waktu dan sumber daya.Bahwa dalam mengambil keuntungan dari pelatihan dan dukungan yang diberikan oleh organisasi konsultan waralaba bisa sangat bermanfaat dalam menjalankan bisnis yang sukses<sup>13</sup>.

### **C. Tujuan dan Manfaat Waralaba**

Dalam menjalankan suatu bisnis *franchise*, kita memiliki beberapa tujuan dalam menjalankan bisnis tersebut, diantaranya<sup>14</sup>:

- a. Untuk mendapatkan keuntungan (profit) yang sebesar-besarnya dengan modal yang seminimal mungkin.
- b. Dapat menjual merek dagang terkenal (trademark) dengan harga terjangkau.
- c. Untuk menarik perhatian para konsumen agar membeli produknya.

---

<sup>13</sup><http://www.ruanglingkupohsas.wordpress.com/tag/waralaba>, 2014.

<sup>14</sup>Fuad, M. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Gramedia Pustaka, 2006.

- d. Dapat mengembalikan dana investasi dengan mudah dan cepat untuk membuka bisnis *franchise* lebih banyak lagi.

Dalam dunia bisnis waralaba ada banyak manfaat bagi *franchisor* (pemilik hak) dan *franchise* (yang diberi hak) yaitu<sup>15</sup>:

Bagi *franchisor* (pemilik hak)

- a. Waktu pengembangan lebih singkat dan mudah
- b. Biaya pengembangan lebih kecil dibanding dengan cabang karena investasi terbagi antara *franchisor* dan *franchise*.
- c. Sebuah jaringan yang menawarkan keuntungan
- d. Partner kerja antara entrepreneur independen

Bagi *franchise* (yang diberi hak)

- a. Resiko lebih kecil dengan alasan yang sama
- b. Persentasi *rentabilitas capital entrepreneur* lebih tinggi
- c. *Franchise* menguasai *control professional superior* karena transfer dan asistensi
- d. *Franchise* dapat belajar bidang baru
- e. *Franchise* mengkopi atau meniru kesuksesan dengan diberikannya bantuan dari awal bisnis atau bisnis sehingga lebih cepat dengan biaya yang ringan.

#### **D. Asas- asas Waralaba/Franchise**

Ilmu hukum mengenal adanya beberapa macam asas umum dalam perjanjian, begitu pula dengan perjanjian waralaba yang meliputi<sup>16</sup>:

---

<sup>15</sup><http://www.franchisekey.com/id/berita-waralaba/manfaat-waralaba-untuk-franchise-dan-franchisor.htm>. akses 27 November 2014

1. Asas kebebasan berkontrak

Menurut Subekti<sup>17</sup>, cara menyimpulkan asas kebebasan berkontrak (*beginsel der contractsvrijheid*) adalah dengan jalan menekankan pada perkataan “semua” yang ada dimuka perkataan “perjanjian”. Selanjutnya dikatakan bahwa pasal 1338 ayat (1) tersebut seolah-olah membuat suatu pernyataan bahwa kita diperbolehkan membuat perjanjian apa saja dan itu akan mengikat kita. Sebagaimana mengikatnya undang-undang.

2. Asas Konsensualitas

Menurut asas konsensualitas, maka perjanjian sudah dianggap ada saat tercapainya kesepakatannya tentang hal-hal yang diperjanjikan.

3. Asas Iktikad Baik

Asas ini dapat terdapat dalam rumusan pasal 1338 ayat (3) BW dimana dinyatakan “perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik”.

4. Asas Kerahasiaan

Asas ini pada dasarnya mewajibkan kepada para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) untuk menjaga kerahasiaan data ataupun ketentuan-ketentuan yang dianggap rahasia, misalnya *trade secret* atau resep makanan/minuman dan tidak dibenarkan untuk

---

<sup>16</sup>Muljono, Euginia Liliawati, *Perundang-Undangan Waralaba*, (Jakarta : Harvarindo, 1998). h 297.

<sup>17</sup>Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Burgerlijk Wetboek), Cetakan Keenam Belas, Jakarta: Pradnya Paramita, 1983. h.5.

memberitahukan kepada pihak ketiga kecuali Undang-Undang menghendakinya.

5. Asas Persamaan Hukum

Asas ini menemptkan para pihak di dalam persamaan derajat, tidak ada perbedaan, walaupun ada perbedaan kulit,bangsa,kekayaan, kekuasaan, jabatan, dan lain-lain.

6. Asas keseimbangan

Asas ini menghendaki kedua pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian itu.Asas ini merupakan kelanjutan dari asas persamaan.

7. Asas Sunt servanda

Asas ini menyatakan bahwa setiap perjanjian menjadi hukum yang mengikat bagi para pihak yang melakukan perjanjian.

**E. *Pelaku Waralaba (Franchise)***

Melalui sistem bisnis waralaba, kegiatan bisnis para pebisnis dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, merek dagang/jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi waralaba. Disamping itu, pengembangan sumber daya manusia berkualitas menjaga penting melalui pelatihan keterampilan menjalankan bisnis waralaba yang diselenggarakan oleh pihak pemberi lisensi waralaba.Para pebisnis kecil tidak perlu bersusah payah menciptakan sendiri sistem bisnis, sudah cukup dengan menyediakan sejumlah modal kemitraan bisnis, membayar royalti, dengan memanfaatkan sistem waralaba.Waralaba bukanlah suatu industri baru

bagi Indonesia. Legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba (PP Waralaba), yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Bisnis Waralaba (KepMen Waralaba) Kemudian telah dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007, serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Belum lama ini telah dikeluarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Konsep waralaba dalam hukum Indonesia menurut ketentuan Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba memberikan pengertian waralaba sebagai berikut:

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

Rumusan tersebut di atas tidak jauh berbeda dari rumusan yang diberikan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Rumusan mengenai waralaba tersebut dengan tegas menyatakan bahwa

pemberian waralaba adalah suatu bentuk pemberian hak dan atau kewenangan dari satu pihak tertentu (Pemberi Waralaba) kepada pihak lainnya (Penerima Waralaba) untuk suatu jangka waktu tertentu, menjalankan bisnis, termasuk menjual atau memperdagangkan produk-produk dalam bentuk barang dan jasa, dengan memanfaatkan atau mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual, dengan imbalan dalam bentuk pembayaran royalti, sebagaimana diatur dalam perjanjian waralaba tersebut.

Pada prinsipnya, penyelenggaraan waralaba tidak jauh berbeda dengan pembukaan kantor cabang. Hanya saja dalam pembukaan kantor cabang segala sesuatu didanai dan dikerjakan sendiri, sedangkan pada waralaba penyelenggaraan perluasan bisnis tersebut didanai dan dikerjakan oleh pihak lain yang dinamakan penerima waralaba atas risiko dan tanggung jawabnya sendiri, dalam bentuk bisnis sendiri, namun sesuai dengan arahan dan instruksi serta petunjuk pemberi waralaba. Pada sisi lain waralaba juga tidak berbeda jauh dari bentuk pendistribusian dalam kegiatan perdagangan barang dan atau jasa. Keduanya mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual yang sama, milik pemberi waralaba atau prinsipal (dalam bentuk kegiatan distribusi). Hanya saja distributor menyelenggarakan sendiri kegiatan penjualannya, sedangkan dalam pemberian waralaba, penerima waralaba melaksanakan segala sesuatunya berdasarkan pada “arahan” atau “petunjuk” atau “instruksi” yang telah ditetapkan atau digariskan oleh pemberi waralaba.

Perlindungan hukum dalam suatu perjanjian merupakan unsur yang sangat penting harus ada. Perlindungan hukum disini terkait dengan masalah perlindungan hak bagi para pihak dalam perjanjian tersebut. Apabila ada salah satu pihak dalam perjanjian dirugikan oleh pihak lain dalam suatu perjanjian, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut haknya agar tetap dipenuhi. Dalam perjanjian waralaba telah diatur tentang larangan-larangan bagi pihak pelaku bisnis. Adapun larangan-larangan itu seperti<sup>18</sup> :

- a. Terlambat membayar lunas hutang pembelian sarana prasarana,
- b. Meminjam bahan-bahan produk makanan dari cabang lain, dan
- c. Terlambat mengorder bahan-bahan produk, dll.

Apabila ketentuan mengenai sanksi dan denda terhadap pelanggaran merupakan satu kesatuan dan tak terpisahkan dari peraturan perbisnisan dan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku. Sanksi atas pelanggaran tersebut mempunyai tujuan :

- a. Untuk lebih menjamin terlaksananya hak dan kewajiban semua pihak
- b. Untuk lebih menjamin berjalannya sistem pengelolaan waralaba yang ditetapkan oleh franchisor serta peraturan umum perundang-undangan yang berlaku.
- c. Untuk meminimalkan pelanggaran peraturan perbisnisan.

---

<sup>18</sup>Wijaya Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 107.

Adapun sanksi-sanksi dari pelanggaran tersebut adalah Surat teguran dan surat teguran keras.

#### **F. *Waralaba Menurut Hukum Islam***

Seiring perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, memungkinkan manusia untuk meningkatkan produksi barang atau jasa sesuai kebutuhannya. Namun penggunaan barang atau jasa sebagai objek perjanjian, tentu tidak harus mengesampingkan keberadaan akad-akad syariah yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, menjadikan HAKI sebagai objek perjanjian waralaba, hukumnya adalah boleh (mubah). Dalam *fiqh muamalah*, ukuran kebolehan menjadikansesuatu sebagai objek perjanjian adalah selama tidak mengandung unsur keharaman, baik ditinjau dari segi zatnya (*haram li dzatihi*) maupun haram selain zatnya (*haram li ghairihi*), serta selama tidak bertentangan ketentuan akad-akad syariah itu sendiri.

Pada umumnya objek perjanjian waralaba yang berupa merek dan produk dagang adalah masuk dalam kategori barang (*'ain*). Sedangkan penyampaian ilmu pengetahuan tentang format bisnis masuk dalam kategori jasa perbuatan (*fi'il*). Meskipun dalam praktek perjanjian waralaba objek tersebut tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, namun keberadaannya tidak menggugurkan kewajiban berlakunya akad-akad yang digunakan.

Pada perjanjian waralabahak kepemilikan objek perjanjian berada pada pihak pemberi waralaba. Oleh karena itu, konsekuensi pemanfaatan objek tersebut oleh penerima waralaba akan dikenakan kompensasi berupa pembayaran sejumlah uang. Apabila kewajiban membayar disyaratkan sebagai

bentuk imbalan, berarti ketentuan akad yang berlaku ijarah. Dalam ijarah, imbalan boleh dibayarkan secara tunai (*naqdan*) maupun tangguh (*muajal*). Untuk menentukan jumlah imbalan selain dapat dilakukan melalui perkiraan, juga dapat dihitung dari hasil penjualan produk (*royalty*).

Berdasarkan bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba, dapat dikemukakan bahwa perjanjian tersebut sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (syarikat). Hal ini disebabkan dengan adanya perjanjian waralaba, maka secara otomatis terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian) antara *franchisor* dengan *franchisee*. Kerja sama tersebut bertujuan agar kedua belah pihak memperoleh keuntungan<sup>19</sup>.

Waralaba dalam hukum syari'ah diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum islam dan larangan transaksi *gharar* (ketidakjelasan). Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal, sehingga disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan terhadap kedua belah pihak yang telah melakukan perjanjian waralaba sesuai yang tercantum dalam QS. Al-Baqarah ayat 282.

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama, menjelaskan tentang pengertian ekonomi syariah berarti perbuatan dan/atau

---

<sup>19</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2008) h.42.

kegiatan bisnis yang dilaksanakan menurut prinsip syariah. Dapat dipahami dan dirumuskan beberapa tujuan system ekonomi syariah di antaranya :<sup>20</sup>

- a. Kesejahteraan ekonomi dalam kerangka norma moral islam (dasar pemikiran QS. Al-Baqarah ayat 2 dan 168, Al-Maidah ayat 87-88, Al-Jumu'ah ayat 10).
- b. Membentuk masyarakat dengan tatanan sosial yang solid berdasarkan keadilan dan persaudaraan yang universal (QS. Al-Hujurat ayat 13, Al-Maidah ayat 8, Asy-Syu'araa ayat 183).
- c. Mencapai distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil dan merata (QS. Al-An'aam ayat 165, An-Nahl ayat 71, Az-Zukhruf ayat 32).
- d. Menciptakan kebebasan individu dalam konteks kesejahteraan sosial (QS. Ar-Ra'du ayat 36, Luqman ayat 22).

Dalam Fiqh Islam ada dua hal yang menjadi penilaian pada konsep Waralaba / *Franchise* yaitu<sup>21</sup>;

1. Pembelian Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) berupa merek dagang, penemuan dan ciri khas produk atau manajemen bisnis sebagai hak paten yang dimiliki *Franchisor*, sedangkan HAKI merupakan benda maknawi yang memiliki nilai jual. Ulama menjelaskan beberapa hal yang berkenaan tentang hak maknawi ini, seperti pada karya ilmiah, penemuan hasil riset, dsb merupakan hal yang boleh dijual dengan catatan bahwa *franchisee* yang telah menerima lisensi harus mendapatkan pengarahannya standarisasi

---

<sup>20</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2009. h.2.

<sup>21</sup><http://verafairuz.blogspot.com/2012/11/v-behaviorurldefaultvml.html> akses 3 Januari 2015.

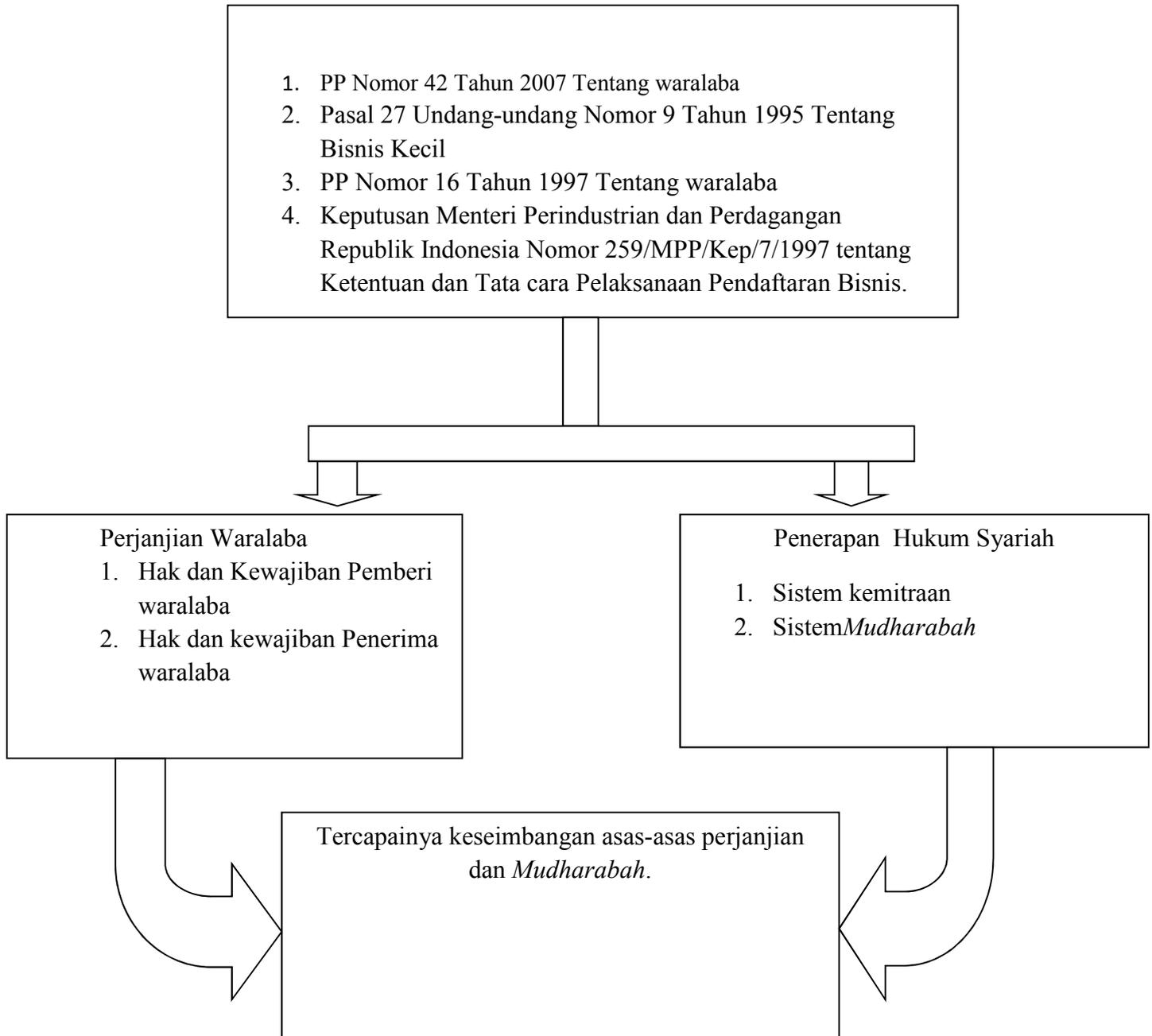
mutu produk, agar konsumen tidak dirugikan karena mutu produk yang berbeda.

2. Konsep kerjasama pada Waralaba ada kaitannya dengan *Syirkatu Uquud*, yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam bisnis untuk mendapatkan hasil yang dapat dinikmati bersama. Dalam Al Mulakhos Al fiqhy, Dr. Sholeh bin Fauzan Alu Fauzan Syirkatul uqud (kerjasama dalam akad perdagangan) memiliki lima jenis yaitu:

- a. Terdiri dari Dua atau beberapa pihak yang berserikat dalam modal dan tenaga. Ini disebut *Syrikatul 'Inan*.
- b. Berserikat dalam sebuah transaksi dimana salah satu pihak dengan harta/modal dan pihak lain dengan tenaga. Inilah yang disebut *Mudharabah*.
- c. Berserikat dalam sebuah transaksi dimana semua pihak tidak memiliki modal tapi mereka bisa mengadakan barang dengan modal kepercayaan, kedudukan dan semisalnya, Ini disebut *Syrikatul Wujuh*.
- d. Berserikat dalam bisnis dengan badan/tenaga mereka dalam sebuah bisnis dan mereka berbagi dari keuntungan yang di dapat. Ini disebut *Syrikatul Abdan*.

Syirkah yang tergabung dalamnya empat jenis syerikat di atas. Ini disebut *Syrikatul Mufawadhah*.

### G. Kerangka Konseptual



## **BAB III**

### **METEDEOLOGI PENELITIAN**

#### ***A. Jenis, dan Lokasi Penelitian***

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang akan digunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*). Yang dilaksanakan untuk mengumpulkan sejumlah data meliputi bahan pustaka yang bersumber dari buku-buku, dan inventaris asas-asas waralaba.

##### **2. Lokasi Penelitian**

Dalam melakukan penelitian terkait masalah perlindungan perjanjian *franchise* maka penelitian ini akan dilaksanakan pada bisnis waralaba yang ada di Kabupaten Bulukumba.

#### ***B. Pendekatan Penelitian***

Dalam penulisan penelitian ini digunakan pendekatan secara sosiologis yuridis, yuridis normatif dan pendekatan-pendekatan yuridis empiris. Pendekatan secara yuridis normatif adalah pendekatan yang dilakukan dengan cara mempelajari perundang-undangan, teori teori dan konsep-konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti<sup>22</sup>.

Pendekatan secara yuridis empiris adalah pendekatan yang dilakukan dengan cara melakukan penelitian di lapangan, guna dapat mendapatkan data-data konkrit yang terjadi didalam masyarakat.

---

<sup>22</sup>Sugiyono *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

### **C. Sumber Data**

Dalam penelitian ini digunakan dua sumber data yaitu:

#### 1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan secara langsung dari penelitian lapangan dengan melalui observasi dan wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan kasus atau masalah penelitian.

#### 2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui data yang telah diteliti dan dikumpulkan oleh pihak lain yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Adapun data sekunder mencakup dokumen-dokumen resmi, makalah, perundang-undangan, buku-buku yang ditulis oleh para ahli, teori-teori dan konsep-konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti dan lain-lain.

### **D. Metode Pengumpulan Data**

#### 1. Field Research

*Field research* atau penelitian lapangan adalah metode pengumpulan data untuk mendapatkan data yang lebih konkrit yang berhubungan dengan masalah yang diteliti yaitu mengenai perlindungan perjanjian *franchise*. Maka penulis melakukan penelitian lapangan dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian tersebut. Adapun yang akan menjadi target dalam wawancara yaitu masyarakat, di wilayahperbisnisan waralaba Bulukumba.

## 2. Library Research

*Library research* (Penelitian Pustaka) adalah penelitian data sekunder dengan menelaah beberapa literatur buku-buku dan memahami perundang-undangan yang ada relevasinya dengan pembahasan ini.

### **E. *Instrument Penelitian***

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang bersangkutan seperti perbisnisan dan orang-orang yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

### **F. *Teknik Pengelolaan dan Analisis Data***

#### 1. Teknik Pengelolaan Data

Setelah semua data yang dibutuhkan telah terkumpul baik dari studi pustaka kemudian disusun secara kualitatif dan disajikan secara sistematis dengan menggunakan metode pembahasan secara deskriptif yaitu pembahasan ilmiah dengan cara menggambarkan kata-kata yang bersifat umum menuju sifat khusus<sup>23</sup>.

Dalam penelitian data diolah secara komputerisasi hal ini merupakan cara yang sangat efektif mengingat banyak program-program yang dapat membantu dalam penyusunan data secara sistematis dengan penulisan laporan bab demi bab, dan memudahkan menganalisis data yang diperoleh.

#### 2. Analisis Data

Dalam penulisan ini data yang diperoleh kemudian dikumpulkan baik secara primer maupun sekunder dan dianalisis secara mendalam. Selanjutnya

---

<sup>23</sup>Sugiyono *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

diajukan secara deskriptif yaitu dengan cara menjelaskan, menguraikan, dan menggambarkan permasalahan dengan penyelesaiannya yang berkaitan dengan penulisan ini.

#### **G. *Pengujian Keabsahan Data***

Pengujian keabsahan data atau dengan kata lain validasi penelitian ini dengan cara Triangulasi. Lebih spesifik lagi jenis metode triangulasi yang penulis gunakan adalah triangulasi metodologi. Triangulasi metodologi adalah Pemeriksaan konsistensi temuan yang dihasilkan oleh metode pengumpulan data yang berbeda seperti penggabungan metode kualitatif dengan data kuantitatif atau melengkapi data wawancara dengan data observasi. Hasil survei, wawancara dan observasi, dapat dibandingkan untuk melihat hasil temuan sama.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### ***A. Profil Yayasan Rewana Education***

Yayasan Pendidikan *Rewana Education* merupakan sebuah yayasan yang bergerak dibidang pengembangan *skill*/SDM terkhusus Bahasa Inggris. Berdiri sejak tahun 2002, telah memberikan kursus dan pelatihan Bahasa Inggris di seluruh kecamatan ada di Kabupaten Bulukumba. Kursus ini diperuntukkan kepada siswa-siswi SMP, SMA, ataupun juga guru SMP dan SMA mengikuti kursus bahasa Inggris di *Rewana Education Branch* Bulukumba.

Pada tahun 2013, Yayasan pendidikan ini kini dikembangkan oleh Sarwandi Eka Sarbini, dengan konsep lebih cepat bisa berbahasa Inggris. Dengan sistem menguasai bahasa Inggris dalam 1 bulan (30 hari) hingga 3 bulan. Sebuah metode khusus dalam menguasai bahasa Inggris untuk bisa cakap dalam negosiasi dan *public speaking* sebuah metode yang telah diuji selama 4 bulan terakhir (April – Juli) dengan konsep, 16 Hari (32 Jam) bisa berbahasa Inggris. Bidang tersebut meliputi :

1. Enam *Tenses* Dasar
2. *Daily Conversation* (Percakapan Sehari-hari)
3. *Public Speaking* (Training the Presenter/Host)
4. *Negotiation and Debating* (Memenangkan sebuah negosiasi)

Keempat hal di atas adalah target yang dicapai dalam 16 hari (2 jam perhari)dengan mengikuti program terbaru dari Rewana Education. Dan itu pun bisa dipercepat dalam 4 hari (8 jam training perhari), dengan konsep *English Camp*.

Lembaga kursus dan program yang pernah bekerja sama dengan *Rewana Education Branch Bulukumba*:

1. *London Village* (2002), lembaga kursus yang beralamat di Benteng Rotterdam Makassar. Memberikan kursus selama 3 angkatan (3 bulan) kepada siswa-siswi SMP dan SMA dan masyarakat umum di Kecamatan Binamu Bulukumba.
2. *Britania English Course* (2005), lembaga kursus yang beralamat di BTP Makassar. Memberikan kursus kepada siswa-siswa dan guru-guru SMA di Kecamatan Bulukumba.
3. *Lagaligo English Course* (2007), lembaga kursus yang beralamat di Kota Gowa. Memberikan pelatihan bahasa Inggris kepada lebih dari 100 guru di Kabupaten Bulukumba di 11 Kecamatan. Juga memberikan kursus gratis kepada siswa-siswi SMP se-Kecamatan Bulukumba di empat sekolah yang berbeda.
4. *American English Course* (2013), adalah program terbaru yang dijalankan oleh *Rewana Education Branch Bulukumba*.

Perkembangan bisnis waralaba oleh Yayasan *Rewana Education* telah berkembang pesat dan telah mengalami peningkatan yang

signifikan. Untuk program *Rewana Education English Course* memperoleh respon positif dari banyak peserta yang telah mengikutinya.

Berikut ini beberapa testimoni dan *impressions* dari peserta yang telah mengikuti kursus di Rewana Education Branch Bulukumba :

“My Impressions during study in this course, I feel happy. Every meeting always be a fun day because all friends and the teacher always make us laugh.” Dinda Husnul Khatimah, *Siswi SMAN 1 Kab. Bulukumba*.

“Kesan saya terhadap Rewana Education, yang pertama adalah saya ucapkan “Alhamdulillah”. Karena, di sini, di kursus Rewana Education saya mendapatkan banyak ilmu yang sebelumnya belum saya ketahui dan bisa mendapatkan teman-teman baru. Saya berharap, Rewana Education tetap di depan dan menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya. Dan di sini, kami mendapatkan ilmu, seperti apa itu? Edukasi, motivasi, pelatihan menjadi presenter (host), dan sebagainya. Pengalaman saya ini takkan terlupakan karena saya menjadi pemenang (juara satu) pada pelatihan menjadi presenter (Training the Presenter).” Nurul Mukhlisa, *Siswi SMPN Kabupaten Bulukumba*. (Testimoni ini telah diterjemahkan dari Bahasa Inggris).

Adapun tujuan umum dan khusus dari adanya lembaga bimbingan belajar ini yaitu :

Tujuan Umumnya adalah :

1. Ikut mencerdaskan kehidupan bangsa
2. Ikut mempersiapkan generasi yang cerdas dan mampu menjawab tuntutan jaman
3. Ikut meningkatkan Sumber Daya Manusia di Indonesia

4. Mewujudkan sarana dan fasilitas pendidikan yang baik yang mampu menunjang aktifitas pendidikan yang telah direncanakan sehingga dapat mencetak lulusan yang berkualitas.

Sedangkan tujuan khusus, memberikan pendidikan yang berkualitas kepada masyarakat serta memberikan alternatif pendidikan kepada masyarakat.

### ***B. Aturan Yayasan Rewana Education***

Perkembangan bisnis waralaba yang pesat mengindikasikan sebagai salah satu bentuk investasi yang menarik. Bisnis ini membantu pelaku bisnis dalam memulai suatu bisnis sendiri dengan tingkat kegagalan yang rendah. Meski bisnis waralaba yang ditawarkan semakin beragam, namun untuk menjatuhkan pilihan terhadap bisnis waralaba secara tepat. Terkadang mengalami kesulitan, padahal pilihan awal akan sangat menentukan. Ada hal mendasar dalam menentukan pilihan. Paling tidak bidang bisnisnya stabil dan berprospek serta *track record* pewaralaba (*franchisor*) baik dan berpengalaman.

Sebagai strategi ekspansi yang melibatkan modal pihak lain, bisnis waralaba mau tidak mau harus transparan dan konsepnya saling menguntungkan serta saling percaya diantara pewaralaba dengan terwaralaba (*franchisee*). Minimal selama 5 tahun bisnis waralaba tersebut mampu membuktikan sebagai perbisnisan sehat, yang didukung oleh sistem dan format bisnis yang telah teruji.

***C. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba***

Kemampuan untuk menghasilkan suatu bentuk kerjasama yang saling menguntungkan dalam jangka waktu yang panjang merupakan faktor penting dalam mengimplementasikan konsep bisnis waralaba. Karakteristik dasar bisnis waralaba adalah sebagai berikut: Pertama, harus ada perjanjian yang disepakati dan dibuat secara tertulis. Ikatan perjanjian ini merupakan aspek terpenting yang mewakili kepentingan pemberi waralaba dan penerima waralaba, terutama mengenai kondisi perusahaannya menyangkut masalah manajemen, finansial, siapa pemilik sahamnya, apa bentuk/jenis kegiatan perusahaannya, serta mengemukakan semua aspek bisnis yang diwaralabakan. Kedua, pemberi waralaba wajib memberikan bimbingan dan latihan kepada penerima waralaba dalam segala aspek yang menyangkut bisnis yang akan dijalankan, terutama membantu penerima waralaba pada saat persiapan awal mulai bisnis. Ketiga, transaksi antara penerima waralaba dan pemberi waralaba bukan merupakan transaksi antar cabang perusahaan pemberi waralaba dengan perusahaan penerima waralaba, melainkan hanya merupakan transaksi antara dua pemilik modal independen. Keempat, penerima waralaba berhak atas daerah pemasaran tertentu, karena penerima waralaba dan pemberi waralaba adalah pemilik modal yang independen, maka tentang kesepakatan penguasaan wilayah pemasaran oleh penerima waralaba perlu ditegaskan dalam perjanjian. Untuk menjamin

pelaksanaan hak dan kewajiban, kesepakatan itu dituangkan ke dalam apa yang dinamakan perjanjian waralaba. dalam perjanjian waralaba diatur antara lain tentang hak dan kewajiban penerima waralaba kepada pemberi waralaba, untuk bantuan yang akan diterima penerima waralaba dari pemberi waralaba, pemutusan hubungan perjanjian dan berakhirnya perjanjian. Pembayaran royalti atau *fee* merupakan suatu bentuk kompensasi atas hak yang diperoleh dari perjanjian waralaba royalti ini biasanya dikeluarkan setiap bulan ataupun setiap tahun oleh penerima waralaba dan besarnya ditentukan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak atau disesuaikan dengan nilai bisnis yang diwaralabakan.

Bentuk bantuan yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba adalah bantuan manajemen, dan *technical assistance* yang sifatnya berkesinambungan, terutama dalam hal penyusunan rencana usaha dan strategis pemasaran. Eksistensi bisnis waralaba di Indonesia sebenarnya telah dapat diakui sebab dalam bisnis waralaba terdapat dua aspek tersebut, yaitu aspek perjanjian/kontrak dan aspek lisensi, walaupun selama ini dibuat dalam bentuk perjanjian kontrak baku, artinya segala persyaratan dan isi perjanjian telah ditentukan sepenuhnya oleh pemberi waralaba.

Beberapa klausula dalam perjanjian waralaba adalah sebagai berikut:

1. Sifat dari perjanjian waralaba sangat pribadi yang dimaksud adalah bahwa hak dan kewajiban penerima waralaba tidak

mudah dialihkan kepada pihak lain, baik dengan cara jual beli maupun karena pemindahan hak dan kewajiban penerima waralaba.

2. Posisi pemberi waralaba lebih kuat karena dapat memutuskan perjanjian secara sepihak atas dasar adanya pelanggaran atau kesalahan dari penerima waralaba dalam menjalankan bisnisnya.
3. Pada saat berakhirnya perjanjian atau bila perjanjian waralaba tidak diperpanjang lagi, penerima waralaba diwajibkan mengembalikan dan menghentikan seluruh penggunaan merek pemberi waralaba.
4. Bila ada perubahan atau penambahan pada penerima waralaba yang dimintakan oleh pemberi waralaba merupakan tanggungjawab pihak penerima waralaba.
5. Jika tempat bisnis perlu direnovasi ataupun dipindahkan berdasarkan atas keinginan pemberi waralaba setelah diadakan perpanjangan perjanjian, maka kewajiban penerima waralaba adalah harus mengikuti kehendak pemberi waralaba.

Berdasarkan uraian di atas, bila diamati secara cermat, isi perjanjian waralaba tersebut tampak lebih banyak menguntungkan pihak pemberi waralaba.

Secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba sebagai berikut:

1. Kewajiban pemberi waralaba:
  - a. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha.
  - b. Memberikan bantuan kepada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan pada penerima waralaba.
2. Hak pemberi waralaba:
  - a. Melakukan pengawasan jalannya waralaba;
  - b. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
  - c. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana misalnya;
  - d. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak Atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha;
  - e. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan bisnis yang mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual;

- f. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak;
  - g. Meninta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba;
  - h. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data dan informasi yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
  - i. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan seluruh data dan informasi yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
  - j. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan sejenis, serupa, ataupun secara langsung dan tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual.
3. Kewajiban penerima waralaba:
- a. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba;
  - b. Memberi keleluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan;

- c. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus pemberi waralaba;
  - d. Menjaga kerahasiaan Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan ataupun ciri khas bisnis;
  - e. Melaporkan segala pelanggaran
  - f. Tidak memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas;
  - g. Melakukan pendaftaran waralaba;
  - h. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun secara langsung maupun tidak langsung yang dapat menimbulkan persaingan kegiatan bisnis;
  - i. Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati bersama;
  - j. Atas pengakhiran waralaba wajib mengembalikan seluruh data dan informasi;
  - k. Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data dan informasi;
  - l. Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan sejenis, serupa ataupun secara langsung maupun tidak langsung.
4. Hak penerima waralaba:
- a. Memperoleh semacam informasi yang berhubungan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan ciri khas bisnis

- b. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba.

***D. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba antara Yayasan Pendidikan Turatea dengan Rewana Education***

Di Indonesia bidang bisnis yang relatif stabil adalah bisnis ritel. Bisnis ini terus berkembang sejalan dengan kebutuhan penduduk yang jumlahnya terus meningkat. Berdasarkan wawancara penulis dengan Ibu Emi Anggraeni Masjur selaku Owner dari Kantor Yayasan *Rewana Education* mengatakan bahwa Yayasan bimbingan belajar ini memiliki ciri khas dan juga sistem perjanjian yang sudah diperjanjikan dari pihak pemberi waralaba<sup>24</sup>.

Yayasan *Rewana Education* memiliki ciri khas sebagai berikut :

1. Yayasan *Rewana Education* yaitu mampu berbahasa Inggris selama waktu 16 hari, serta banyak organisasi-organisasi yang diikuti peserta bimbingan seperti organisasi bagian sosial, peserta juga diajarkan mandiri.
2. Terbukti sudah memberikan keuntungan, hal ini dapat dilihat dari perkembangan bisnis waralaba yang dikembangkan oleh Yayasan *Rewana Education* yang hingga saat ini telah terbukti memberikan keuntungan yang besar karena saat ini sistem *franchise* yang dikembangkan oleh Yayasan *Rewana Education* sangat memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak karena dalam waktu yang cepat peserta didik sudah mampu berbahasa Inggris.

---

<sup>24</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Emi Anggraeni Masjur tanggal 12 Januari 2015.

3. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan dan dibuat secara tertulis, dimana disini yaitu pelayanan jasa diberikan kepada pelajar yang mengikuti bimbingan berupa pelayanan dalam bentuk pengajaran di yayasan *Rewana Education* Bulukumba.
4. Metode pengajaran pada yayasan *Rewana education* juga sangat mudah diajarkan karena selain diajarkan langsung oleh pendidik juga diberikan *handbook* (buku panduan belajar) jadi mudah diajarkan serta diaplikasikan karena tenaga pengajar tidak hanya mengajarkan dengan metode teori tapi mereka juga menggunakan metode praktek yang langsung diaplikasikan terhadap para pelajar. Ciri khas Yayasan *Rewana Education* terdapat dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba yang mengatur tentang kriteria waralaba.

Pada Yayasan *Rewana Education* terdapat perjanjian waralaba antara pihak pemberi dan pihak penerima waralaba yaitu :

1. Kewajiban pemberi waralaba:
  - a. Membantu penerima waralaba dalam rekomendasi kelayakan lokasi bisnis, bantuan seleksi tenaga kerja sesuai kualifikasi pengajar pada yayasan *Rewana Education*;
  - b. Memberikan bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan/pemninaan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba berupa pelatihan Training 3

hari berturut-turut secara gratis kepada tenaga pendidik atau tentor, juga ada *handbook* (buku panduan belajar), bimbingan operasional dan aspek pemasaran bimbingan belajar ini dibuka untuk pelajar tingkat SD sampai Mahasiswa. Dalam bimbingan belajar ini siswa juga mendapatkan modul yang telah disediakan, selain itu bimbingan belajar ini juga memberikan fasilitas yang membuat para pelajar nyaman selama kegiatan belajar mengajar berlangsung. Tenaga pengajar yang disediakan juga masih berusia muda, agar murid dengan pengajar dapat mengakrabkan diri dengan mudah;

- c. Memberikan pedoman dan referensi penerima waralaba dalam menyelenggarakan operasi rutin;
  - d. Melarang keras kepada pihak penerima waralaba untuk menggunakan nama lisensi dalam bentuk apapun jika pihak kedua tidak mengindahkan maka pihak pertama akan menuntut kepada pihak kedua dengan denda;
  - e. Memberikan sanksi bagi penerima waralaba yang melanggar ketentuan perjanjian.
2. Hak pemberi waralaba:
- a. Menentukan seluruh program pembelajaran di Yayasan *Rewana Education* untuk kepentingan penerima waralaba;
  - b. Menerima biaya perolehan hak waralaba dari penerima waralaba;
  - c. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba;

- d. Mengakhiri perjanjian bilamana diketahui bahwa penerima waralaba dengan atau tanpa permohonan telah dinyatakan pailit;
  - e. Mengakhiri perjanjian bilamana penerima waralaba telah melanggar atau tidak menaati salah satu atau semua kewajibannya atau ketentuan perjanjian.
3. Kewajiban penerima waralaba:
- a. Melaksanakan seluruh program yang telah diberikan oleh pemberi waralaba;
  - b. Pihak kedua wajib menyerahkan uang untuk pembayaran perizinan dari pihak pertama dalam membuka cabang selama 1 tahun;
  - c. Pihak kedua memperoleh training untuk staf pengajar, manajemen dan marketing;
  - d. Pihak kedua juga berhak membuka satu cabang *Rewana education English Course* pada tempat yang telah disepakati;
  - e. Pihak kedua dilarang membuka cabang lainnya atau menjual lisensi kepada pihak lain tanpa izin dari pihak pertama;
  - f. Pihak kedua melakukan proses *repeat order* produk *Rewana Education*, dalam hal ini adalah *handbook* (buku panduan belajar) setiap angkatan atau setiap bulan sesuai harga yang telah tercantum dan tidak melakukan proses pembajakan *handbook* dan modul pembelajaran dalam bentuk apapun. *Rewana Education English Course* – Yapentu merupakan lembaga pendidikan non partisan partai tertentu, untuk itu dilarang menggunakan nama *Rewana*

*Education English Course* – Yapentu dalam aktivitas kepartian apapun;

- g. Bisnis waralaba tersebut sudah terdaftar di Kemenkum HAM serta memiliki SIUP, Akta Notaris dan NPWP;
  - h. Jika pihak kedua ingin memperpanjang masa kerjasama pada tahun selanjutnya maka pihak kedua harus mengajukan permohonan paling lambat 3 (tiga) bulan sebelum masa kontrak kerjasama berakhir.
  - i. Apabila setelah berakhirnya kontrak maka pihak pertama melarang keras untuk menggunakan nama lisensi dalam bentuk apapun jika pihak kedua tidak mengindahkan maka pihak pertama akan menuntut kepada pihak kedua dengan denda maksimal Rp 500.000.000,00- (Lima Ratus Juta Rupiah);
  - j. Jangka waktu perjanjian kerjasama antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba yaitu selama 1 tahun. Tata cara perpanjangan, jika pihak kedua ingin memperpanjang kerjasama pada tahun selanjutnya maka pihak kedua harus mengajukan permohonan paling lambat 3 (tiga) bulan sebelum masa kontrak kerjasama berakhir.
4. Hak penerima waralaba:
- a. Berhak untuk menggunakan seluruh program pembelajaran yang telah diberikan oleh pihak pemberi waralaba;

- b. Berhak menerima sanksi dari salah satu atau semua yang telah diperjanjikan.

Berdasarkan uraian di atas yang menjelaskan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba secara umum menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan secara khusus berdasarkan perjanjian waralaba di Yayasan *Rewana Education* adalah sama yang mana keseluruhan semua perjanjian yang ada dalam perjanjian *Rewana Education* berpedoman kepada Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba.

Waralaba merupakan 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 dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba (Pasal 1 butir 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Pemberi waralaba yang ingin mendaftarkan waralaba wajib untuk melakukan pendaftaran prospectus waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba, yang akan diikuti dengan penerbitan (STPW) apabila seluruh persyaratan yang akan diuraikan selanjutnya telah terpenuhi oleh pemberi waralaba. Setelah pemberi waralaba memperoleh STPW, maka pemberi waralaba dapat melakukan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba. Selanjutnya, penerima waralaba yang akan mendaftarkan perjanjian

waralaba, yang akan diikuti dengan penerbitan STPW apabila seluruh persyaratan yang akan diuraikan selanjutnya telah dipenuhi oleh penerima waralaba. Aspek yuridis berguna sebagai bukti bahwa usaha yang kita jalankan memiliki dasar hukum yang jelas. Sehingga yang kita jalankan dapat dengan mudah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi karena legal keberadaannya. Untuk tahap pertama Yayasan *Rewana Education* Branch Bulukumba membuat izin dengan melaporkepada ketua RT setempat untuk mengurus Surat Izin Gangguan Lingkungan. Setelah surat izin gangguan lingkungan selesai, maka dengan pertimbangan efektif, efisiensi, dan tepat guna maka kami menggunakan jasa notaris untuk melegalkan usaha ini yang meliputi pengurusan NPWP dan SIUP. Tahapan dalam mendaftarkan usaha waralaba sudah memuat semua prospektus waralaba mulai dari data identitas pemberi waralaba, legalitas usaha pemberi waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi, laporan keuangan, jumlah tempat dan daftar penerima waralaba. Yayasan *Rewana Education* sudah terdaftar juga memiliki akta dari Notaris. Tata cara pendaftaran waralaba pada Yayasan *Rewana Education* diatur berdasarkan Pasal 10 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba.

Aspek Teknik Pelayanan, pemanfaatan tempat cukup strategis karena sekitar 100 meter dari lokasi terdapat SMK Phinisi dan selain itu daerah bimbingan belajar *rewana education* cukup mudah untuk dijangkau. Dengan kapasitas tempat yang dapat dibuat 5 ruangan yang dapat

digunakan sebagai kelas dan ruang para tentor, setiap kelasnya dapat menampung 15 siswa, maka keseluruhan dapat menampung 75 siswa. Dengan fasilitas yang standar diharapkan dapat meminimalisir *cost* dalam *variable cost*. Karena dalam usaha ini kami tidak menyediakan fasilitas yang mewah, tetapi kami menyediakan oengajaran yang berkualitas. Dalam pelaksanaannya, kegiatan bimbingan belajar ini akan mendekatkan antara siswa dengan tentornya, agar terjalin komunikasi yang baik dan keharmonisan.

Aspek Sosial, dengan didirikannya lembaga kursus ini, kami juga berharap bisa membantu perekonomian penduduk di sekitar lokasi lembaga. Mereka dapat membuka warung makanan, alat tulis, fotocopy dan sebagainya. Ada beberapa hal kunci dalam menjaga kelayaitasan siswa, yaitu :

- a. Konsisten dalam melayani siswa
- b. Kemampuan dan keterampilan petugas serta keramahan dan kepercayaan
- c. Kesigapan dalam menyelesaikan masalah
- d. Suasana belajar yang nyaman dan tidak membosankan Karena diberikan juga semacam games-games agar siswa didik tidak merasa bosan dalam mengikutipelajaran tersebut
- e. Mudah dimengerti, mudah dipahami, dan pemahaman terhadap keinginan konsumen.

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian waralaba (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba, misalnya hak territorial yang dimiliki pemberi waralaba, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lainnya yang mengatur hubungan antara pemberi dan penerima waralaba.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan 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 waralaba. Akan tetapi sering terjadi *das sein* menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi<sup>25</sup>. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam

---

<sup>25</sup>Gunawan Widjaya, *Lisensi atau Waralaba*, Rajawali Pers, Jakarta, 2001, h. 97.

pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi didalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi untuk memberikan ganti rugi kepadanya. Kemungkinan pihak dirugikan mendapatkan ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum positif di Indonesia.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi tersebut. Wanprestasi dari pihak penerima waralaba dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan penerima waralaba, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba, dan lain-lain<sup>26</sup>. Wanprestasi dari pihak pemberi waralaba dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada pihak penerima waralaba sesuai dengan apa yang diperjanjikan, tidak mau

---

<sup>26</sup>Adil Samadani, *Dasar-dasar Hukum Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), h. 102-103.

membantu pihak penerima waralaba dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya, dan lain-lain.

Sistem *Franchise* pemilik hak atas bisnis bisnis yang dikembangkan (*franchisor*) bertanggungjawab terhadap tindakan yang dilakukan oleh para *franchisee*. Misalnya wanprestasi, dan perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh *franchisee* apabila dalam kenyataan pengawasan yang dilakukan oleh *franchisor* terhadap *franchisee* melampaui kebutuhan untuk *quality control*, sehingga *franchisor* mengendalikan *franchisee*. Meskipun dalam perjanjian sudah ditegaskan bahwa *franchisee* bukan agen yang bertindak untuk dan atas nama *franchisor*.<sup>27</sup>

#### ***E. Penerapan Hukum Syari'ah Pada Waralaba Yayasan Rewana Education Bulukumba***

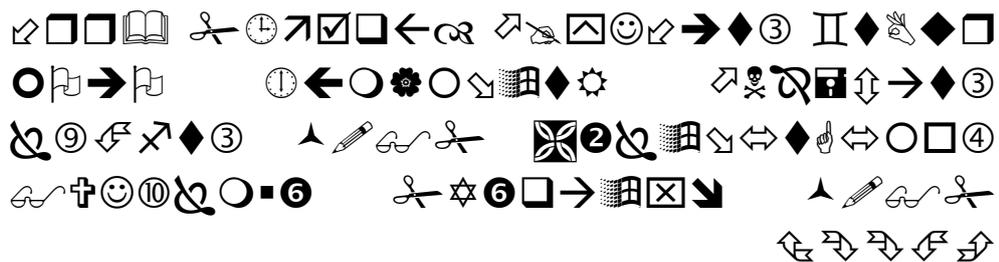
##### ***a. Sistem Kemitraan***

Tujuan dari syariah Islam (*maqashid asy syari'ah*) adalah untuk mencapai kebahagiaan di dunia dan akhirat melalui suatu tata kehidupan yang baik dan terhormat. Sama halnya dengan pendapat As-Shatibi tujuan utama dari syariat Islam adalah mencapai kesejahteraan manusia yang terletak pada lima ke-mashlahatan-an yaitu, keimanan (*ad-dien*), ilmu (*al-'ilm*), kehidupan (*an-nafs*), harta (*al-maal*), dan keturunan (*an-nasl*). Kelima mashlahah tersebut pada dasarnya merupakan sarana yang sangat dibutuhkan bagi kelangsungan kehidupan yang baik dan terhormat.

---

<sup>27</sup>Suharnoko, *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Kencana. 2004. h.52.

Turunan dari tujuan syariah Islam merupakan bagian dari lingkup tujuan ekonomi Islam. Dimana prinsip dasar dari ekonomi Islam adalah menerapkan syariah islam dalam muamalah baik dari aspek mikro ataupun makro. Pola-pola yang dibangun dalam kemitraan bisnis waralaba menuntut adanya kerjasama yang jelas (transparan) untuk tujuan keadilan sesuai dengan prinsip dasar dari sistem ekonomi Islam. Sehingga memungkinkan bisa kita munculkan skim syariah dalam prakteknya kemudian bisa kita sebut sebagai bisnis waralaba (*franchise*) syariah. Sebagaimana firman Allah dalam QS An-Nisa/4:110:



Terjemahnya:

*“Kamu wahai ummat Muhammad adalah sebaik-baiknya ummat yang dilahirkan bagi ummat manusia karena kamu menyuruh berbuat segala perkara yang baik dan melarang segala yang salah. Serta kamu beriman kepada Allah dengan sebenar-benarnya<sup>28</sup>.*

Dari ayat diatas jelaslah kepada kita bahwa kita umat Islam, umat yang terbaik, yang akan senantiasa berusaha menzahirkan kebaikan dan menghapuskan keburukan, untuk menjayakan usaha ini sebagai umat Islam seharusnya bersatu dan bekerjasama serta bersefaham khususnya

<sup>28</sup>Q.S An-Nisaa : 110 dan Terjemahan, Sheikh Sudais, *Tafsir Hadits*, h.10.

dikalangan masyarakat kita sendiri. Janganlah sekali-kali dalam masyarakat ada perselisihan.

Pembangunan ekonomi syariah seharusnya mampu mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat berdasarkan asas demokrasi, kebersamaan, dan kekeluargaan yang melekat, serta mampu memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada semua pelaku bisnis untuk berperan sesuai dengan bidang usaha masing-masing. Mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat dibutuhkan sebuah bentuk kemitraan yang diartikan sebagai kerjasama pihak yang mempunyai modal dengan pihak yang mempunyai keahlian atau peluang usaha dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.

Esensi kemitraan jika ditinjau dari sudut pandang tujuan perlindungan usaha adalah agar kesempatan usaha yang dapat dimanfaatkan pula oleh yang tidak mempunyai modal keuangan tetapi punya keahlian untuk memupuk jiwa wirausaha. Pada dasarnya kemitraan secara alamiah akan mencapai tujuannya jika kaidah saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan dapat dipertahankan dan dijadikan komitmen dasar yang kuat diantara para pelaku kemitraan.

#### ***b. Sistem Mudharabah***

Kondisi masyarakat Indonesia pada umumnya yang memegang adat-budaya dengan berlandaskan kepada agama Islam, maka perlu

mengkaji system ekonomi syariah, khususnya pola kemitraan bagi hasil sebagai alternatif pemodalan usaha.

*Mudharabah* adalah sebuah bentuk kemitraan dimana salah satu mitra, yang disebut *shahibul-maal* atau *rabbul-maal* (penyedia dana) yang menyediakan dana sejumlah modal tertentu dan bertindak sebagai mitra pasif. Sedangkan secara ringkas, didalam Ensiklopedia Hukum Islam, *mudharabah* dapat diartikan sebagai pemilik modal menyerahkan modalnya kepada penerima waralaba untuk dikelola sedangkan keuntungan hasil bisnis tersebut dibagi menurut kesepakatan para pihak pemberi dan pihak penerima waralaba. secara umum, *mudharabah* terbagi atas dua jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayadah*.

1. *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara penyedia dana dengan penerima dana yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh jenis usaha, waktu, dan daerah usaha.
2. *Mudharabah muqayadah* adalah kebalikan dari *Mudharabah Muthlaqah*, dimana penerima dana dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha yang telah diperjanjikan diawal akad kerjasama.

Bisnis waralaba yang dijalankan oleh Yayasan *Rewana Education* dengan ciri khas mempromosikan sistem belajar cepat sehari-hari berperan dalam meningkatkan pengembangan bisnis bimbingan belajar di Indonesia karena kegiatan tersebut dapat membantu anak-anak cepat tangkap

dalam belajar dan menguasai pelajaran. Oleh karena itu dari segi kemaslahatan, bisnis waralaba juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum islam. Bahkan, sistem waralaba merupakan sistem yang baik bagi *franchisee* untuk belajar sehingga jika suatu saat berhasil dapat melepaskan diri dari *franchisor* dan dapat mendirikan bisnis sendiri atau bahkan membangun bisnis waralaba baru yang islami.

Selain itu, strategi pemasaran yang dilakukan oleh Yayasan *Rewana Education* Branch Bulukumba berdasarkan hukum syari'ah dilakukan dengan akad ijarah. Dengan demikian, apabila ada keuntungan lain bagi pemberi waralaba melalui hasil hasil penjualan objek tertentu, berarti merupakan perjanjian jual beli yang berada diluar konteks ijarah itu sendiri. Kemudian pembagian deviden hasil penanaman modal (*equity sharing*) pihak pemberi waralaba kepada penerima waralaba, merupakan perjanjian yang menggunakan akad *mudharabah*.

Berlakunya masing-masing akad mungkin saja terjadi dalam perjanjian waralaba, namun dengan ketentuan selama tidak menggugurkan rukun dan syarat masing-masing akad itu sendiri. Misalnya, melalui akad ijarah pemberi waralaba akan mendapatkan imbalan berupa uang. Sedangkan dari hasil penyertaan modal melalui akad *mudharabah*, pemberi waralaba berhak mendapatkan nisbah bagi hasil atau menanggung resiko finansial terhadap modal yang disertakan.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Ibu Emi Anggraeni Masjurmengatakan bahwa ketentuan-ketentuan dalam Syari'at Islam yang diterapkan pada Yayasan *Rewana Education*, yaitu<sup>29</sup>:

1. Dari segi tanggungjawab, apabila siswa didik sudah mendaftar dan lulus mengikuti bimbingan belajar selama 2 (dua) minggu atau 16 hari tetapi belum mampu menguasai atau berbahasa Inggris maka biaya pendidikan siswa didik tersebut dikembalikan secara utuh 100%
2. Dari segi pelayanan, pelayanan Yayasan *Rewana Education* dalam melayani siswa didik dilakukan tidak memakan waktu yang begitu lama sehingga dapat mempermudah siswa didik dalam melakukan pendaftaran atau sekedar ingin berkonsultasi.
3. Dari segi Kesopanan, Sopan santun menurut pandangan Syari'at Islam adalah suatu sikap atau tingkah laku yang ramah terhadap orang lain, sikap Sopan santun inilah yang selalu diterapkan pada Yayasan *Rewana Education* berlaku ramah terhadap siswa didik, begitu pula sebaliknya para siswa didik juga harus bersifat sopan santun terhadap pendidik/pengajar baik dalam lingkungan bimbingan maupun yang lain-lain. Mereka selalu diajarkan agar selalu bersikap ramah dan sopan terhadap siapapun baik dalam hal tingkah laku maupun dalam

---

<sup>29</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Emi Anggraeni Masjur tanggal 20 Januari 2015.

tata cara berpakaian yang sopan, ini menjadi point yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari dan bersifat sopan santun ini tidak hanya pada satu orang tapi kepada masyarakatpun atau keluarga/kerabat.

4. Dari segi kejujuran, Jujur berarti bersifat terbuka. Disini dua hal yang harus yang harus diperhatikan, jujur kepada para pegawai Yayasan *Rewana Education* berupa pada perihal keuangan, bagian gaji bulanan, gaji harian dan juga bonus. Kepada para siswa didik juga harus diberitahukan dari awal tahapan-tahapan metode pembelajarannya saat mengikuti bimbingan belajar pada *Rewana Education* karena setiap tahapan/level sistem pelajaran berbeda-beda.
5. Dari segi Kepercayaan, Kepercayaan menurut kamus hukum “Hal mempercayakan milik kepada orang lain”<sup>30</sup>. Yayasan *Rewana Education* memberikan kepercayaan kepada siswa didiknya terkhusus kepada orangtua siswa didik, yayasan ini memberikan kepercayaan terhadap orangtua siswa untuk membimbing anaknya agar bisa dan mampu berbahasa inggris dalam waktu 16 (enam belas) hari.
6. Dari segi Akhlak, Akhlak menurut Istilah adalah hal yang terpenting dalam kehidupan karena akhlak mencakup segala pengertian tingkah laku, tabi’at, karakter manusia yang baik

---

<sup>30</sup>Soesilo Prajogo, *Kamus Hukum Internasional & Indonesia*, Jakarta: Wipres, 2007, h.248.

maupun yang buruk dalam hubungannya dengan sang Khaliq ataupun dengan sesama makhluk. Sedangkan Akhlak menurut tiga pakar yaitu Ibnu Miskawih, Al Gazali, dan Ahmad Amin menyatakan bahwa “Akhlak adalah perangai yang melekat pada diri seseorang yang dapat memunculkan perbuatan baik tanpa mempertimbangkan pikiran terlebih dahulu”<sup>31</sup>. Akhlak yang tercipta antara tentor/pendidik sangat baik. Melakukan perbuatan-perbuatan yang baik serta saling mengingatkan jika timbul atau muncul perbuatan yang buruk.

Dari hasil wawancara tersebut diatas sudah relevan dengan syariat Islam karena Yayasan *Rewana Education* bertanggungjawab mengembalikan biaya pendidikan atau memberikan pemotongan biaya jika siswa didik tersebut belum mampu menguasai bahasa inggris dalam waktu yang ditentukan, pelayanan Yayasan *Rewana Education* dalam melayani siswa didik dilakukan tidak memakan waktu yang begitu lama sehingga dapat mempermudah siswa didik dalam melakukan pendaftaran atau sekedar ingin berkonsultasi. Mereka juga selalu diajarkan agar selalu bersikap ramah dan sopan terhadap siapapun baik dalam hal tingkah laku maupun dalam tata cara berpakaian yang sopan.

Manajemen perekrutan karyawan pada Yayasan *Rewana Education* bersyariatkan Islam karena karyawan ataupun tentor/pengajar penerimaannya harus dengan training selama 3 hari berturut-turut dengan

---

<sup>31</sup>Zainuddin Ali. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2009, h.95.

penyeleksian yang cukup ketat, dikarenakan harus menerima tenaga pegajar/pendidik yang handal, memiliki karakter mampu bersosialisasi terhadap para siswa didik. Begitupula kepada para siswa didik yang memiliki prestasi dibidang menghafal Qur'an (mampu menghafal hingga 3-5 Juz) maka akan dibebaskan saat mendaftar dan hanya memperlihatkan sertifikat menghafal Qur'annya. Yayasan *Rewana Education* juga memiliki *Corporate Social Responsibility* (CSR) memiliki berupa kunjungan ke panti asuhan untuk memberikan atau membagi ilmu pada anak-anak yang berada dalam panti asuhan. Oleh karena menurut mereka anak-anak yang berada dalam panti asuhan juga berhak memperoleh yang namanya pendidikan terutama dibidang Internasional mampu berbahasa Inggris.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Dari rumusan masalah yang penulis kemukakan serta pembahasannya baik berdasarkan atas teori maupun data-data yang penulis dapatkan selama mengadakan penelitian, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa:

- a. Aturan hukum tentang waralaba adalah hubungan yang terjadi antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Suatu hubungan yang berkesinambungan dengan standar baku yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba dan jangka waktu yang telah ditentukan oleh kedua pihak dalam perjanjian waralaba yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba berdasarkan kesepakatan, karena pada hakikatnya perjanjian waralaba adalah perjanjian yang berasaskan kebebasan berkontrak.
- b. Penerapan Hukum Syari'ah pada perjanjian waralaba (*franchise*) Yayasan *Rewana Education* terhadap kursus bimbingan belajar berdasarkan hukum syari'ah dilakukan dengan sistem kemitraan, sistem *mudharabah*, dan akad ijarah. Apabila ada keuntungan lain bagi pemberi waralaba melalui hasil-hasil penjualan objek tertentu, berarti merupakan perjanjian jual beli yang berada diluar konteks ijarah itu sendiri.

#### **B. SARAN**

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis data yang telah diperoleh, dapat disarankan:

- a. Seiring dengan perkembangan dunia pendidikan di Indonesia terkhusus di Kabupaten Bulukumba maka perlu adanya perhatian khusus dari Pemerintah Kabupaten Bulukumba dalam rangka meningkatkan pengetahuan terhadap anak-anak di Kabupaten Bulukumba terkhususnya untuk pendidikan Bahasa asing.
- b. Pemerintah juga wajib memperbaharui pengaturan waralaba yang sudah ada untuk memberikan perlindungan hukum dan kepastian hukum baik bagi pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Kita memerlukan payung hukum yang memadai di bisnis waralaba dan lisensi agar bisnis yang tengah marak ini tidak berkembang ke kondisi yang lebih buruk. Sebagus apapun usaha ini, tanpa hukum yang baik, akan jadi tidak baik juga.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Adil Samadi, H.U. SS.,SHI.,MH. *Dasar-dasar Hukum Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Anonymous, *Bisnis Waralaba Indonesia* (Franchise News), 3 Oktober 2006.
- Adrian, *Black's Law Dictionary, Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.
- Dijan Widijowati. *Hukum dagang*. Yogyakarta: CV. Andi Publisher. 2012.
- Fuad, M. *Pengantar Bisnis*, Jakarta : Gramedia Pustaka, 2006.
- Muljono, Euginia Liliawati, *Peraturan Perundang-Undangan Waralaba*, Jakarta, Harvarindo, 1998.
- Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Burgerlijk Wetboek), Cetakan Keenam Belas, Jakarta: Pradnya Paramita, 1983.
- Sutedi, Adrian. SH, MH. *Hukum Waralaba*. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2008.
- Sumardi, Juajir. *Hukum Perusahaan Transnasional & Franchise*. Makassar: Arus Timur, 2012.
- Susilo Prajogo. *Kamus Hukum*. Jakarta: Wipress. 2007.
- Soesilo Prajogo, *Kamus Hukum Internasional & Indonesia*, Jakarta: Wipres, 2007
- Sugiyono *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana. 2004.
- Soedjono Dirdjosisworo. *Hukum Perusahaan (Bentuk-Bentuk Perusahaan)*. Bandung: Mandar Maju. 1997. hal. 14.
- Widjaja, Gunawan. *Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Zainuddin Ali. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2009.

### **PeraturanPerundang-undangan**

Undang-Undang Dasar 1945

Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek

### **Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang**

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang  
Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama.

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

### **Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba**

### **Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba**

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPR/Kep/1997, tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

\_\_\_\_\_, *Undang-Undang Badan Kordinasi Penanaman Modal No. 90 Tahun 2007*. 2001.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang

### **Dari Website**

<http://www.ruanglingkupohsas.wordpress.com/tag/waralaba>, akses 20 November 2014.

<http://www.franchisekey.com/id/berita-waralaba/manfaat-waralaba-untuk-franchise-dan-franchisor.htm>. akses 27 November 2014

<http://verafairuz.blogspot.com/2012/11/v-behaviorurldefaultvmlo.html> akses 3 Januari 2015.

<http://www.slideshare.net/imhaSyahrah/pr-28709094>Akses 05 Februari 2015