
**PERLINDUNGAN HUKUM PENERIMA WARALABA ATAS TINDAKAN
WANPRESTASI PEMBERI WARALABA DALAM PERJANJIAN
WARALABA DIINDONESIA (Studi Kasus Putusan No.1064K/Pdt/2020)**

Valentina Febriyanti, Urbanisasi

Fakultas Hukum, Universitas Tarumanagara,

valentina.205210234@stu.untar.ac.id; urbanisasi@fh.untar.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perlindungan hukum bagi franchisee dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (studi kasus pada perjanjian waralaba berdasarkan studi kasus putusan no.1064K/Pdt/2020). Waralaba merupakan perikatan antara dua pihak dimana para pihak tersebut adalah pemberi dan penerima waralaba. Pemberi waralaba yakni "seseorangan atau badan usaha yang memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan waralaba yang dimilikinya". Sedangkan penerima waralaba ialah "orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba". Jenis penelitian yang digunakan yakni yuridis normatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan perundang-undangan (the statute approach) dan menggunakan jenis data dari bahan pustaka yang lazimnya dinamakan data sekunder. Hasil analisis didalam tulisan ini menunjukkan bahwa, dalam praktiknya perjanjian waralaba berdasarkan studi kasus putusan ini belum terlaksana dengan benar sesuai Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba serta masih banyak wanprestasi yang terjadi didalam perjanjian waralaba, Penyelesaian kasus wanprestasi dalam menegakkan perlindungan hukum bagi penerima waralaba dilakukan melalui upaya penyelesaiannya melalui proses adjudikasi dan proses konsensus. Seharusnya franchisee dan franchisor dalam menjalankan perjanjian waralaba ini melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian yang disepakati bersama agar kasus wanprestasi dapat diminimalisir sehingga kedua belah pihak sama-sama diuntungkan.

Kata Kunci: Perjanjian Waralaba, Perlindungan Hukum, Wanprestasi

ABSTRACT

This research aims to analyze legal protection for franchisees in implementing franchise agreements (a case study on a franchise agreement based on a case study on decision no.1064K/Pdt/2020). Franchising is an agreement between two parties where the parties are the giver and the franchisee. The franchisor is "an individual or business entity that grants the franchisee the right to use the franchise he owns". While the franchisee is an "individual or business entity that is granted the right by the franchisor to utilize and/or use the franchise owned by the franchisor". This research used normative juridical which is nature with a statutory approach (the statute approach) and uses data types from library materials which are usually called secondary data. The results of the analysis in this paper show that, in practice, the franchise agreement based on the case study of this

decision has not been implemented properly according to Government Regulation No. 42 of 2007 concerning Franchising and violations by the franchisor against franchisees are still found, causing injustice and losses to franchisees. Settlement of cases of default in enforcing legal protection for franchisees is carried out through efforts to resolve them through an adjudication process and a consensus process. In carrying out this franchise agreement, the franchisee and franchisor should carry out their obligations in accordance with the mutually agreed agreement so that cases of default can be minimized so that both parties benefit equally.

Keywords: Franchise Agreement, Legal Protection, Default

PENDAHULUAN

Berkembangnya perekonomian dunia merupakan dampak dari era globalisasi, yang menyebabkan perkembangan dunia usaha semakin pesat. Sehingga setiap pengusaha maupun perusahaan berlomba untuk mengembangkan usahanya, baik secara internasional maupun nasional. Pengusaha maupun perusahaan mengembangkan usahanya dengan melakukan berbagai cara pengembangan usaha. Diantaranya melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor-impor, pemberian lisensi, franchise atau waralaba, membentuk perusahaan patungan (joint venture), maupun melakukan penanaman modal secara langsung.¹ Didalam tulisan ini akan membahas lebih dalam terkait salah satu cara pengembangan usaha tersebut yaitu franchise atau waralaba. Definisi waralaba menurut Pasal 1 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, bahwa:

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

Berdasarkan definisi di atas bahwa waralaba merupakan perikatan antara dua pihak dimana para pihak tersebut adalah pemberi dan penerima waralaba. Pemberi waralaba yakni “seseorangan atau badan usaha yang memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan waralaba yang dimilikinya”.² Sedangkan penerima waralaba ialah “orang perseorangan atau badan usaha yang

¹ Gunawan Widjaja, Waralaba : Seri Hukum Bisnis, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2001), hlm.1.

² Pasal 1 Ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba”.³ Para pihak yang akan menyelenggarakan usaha waralaba harus berdasarkan perjanjian tertulis yang dibuat antara para pihak sebagaimana ditegaskan oleh pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, yang menentukan bahwa “waralaba dilaksanakan berdasarkan kesepakatan secara tertulis yang telah disetujui pemberi waralaba dan penerima waralaba sesuai dengan hukum Indonesia”.⁴ Perjanjian waralaba berupa transaksi didalam usaha, dapat juga termasuk dalam Hukum Perdata Internasional (HPI) karena antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan unsur asing, jika masing-masing negara memiliki pemahaman yang berbeda, maka diketahui hukum mana yang berlaku untuk digunakan dalam perjanjian waralaba. Dasar Hukum mengenai perjanjian waralaba di Indonesia yakni: Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba (Waralaba), Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (pasal 1319 - pasal 1320, pasal 1338 ayat 1 KUHPerdata), Undang-undang Nomor 15 tahun 2001 tentang Merek, Undang-undang Nomor 2 tahun 1992 tentang Usaha Asuransi, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 295/MPP/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.⁵

Franchise merupakan perjanjian yang melibatkan dua pihak yaitu Franchisor dan Franchisee. Berdasarkan studi kasus (putusan no.1064K/Pdt/2020) yang diambil untuk dibahas didalam tulisan ini PT. Mysalon Internasional sebagai pemilik usaha yang bergerak di bidang jasa sebagai franchisor dan pihak investor yang bermaksud mempergunakan merek jasa yakni Ratnasari Lukinaningrum berkedudukan sebagai franchisee. Bentuk dari perjanjian franchising adalah SOP (*Standart Operating Procedure*) yaitu perjanjian yang telah dibuat secara baku (*form standart*) sehingga perjanjian antara franchisor dengan franchisee yang satu dengan yang lainnya adalah sama.⁶ Selain itu pihak franchise yang menjalankan

³ Pasal 1 Ayat (3) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

⁴ Pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

⁵ Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, Hlm 36

⁶ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak innominat di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm.167

kegiatan usaha sebagai mitra usaha franchisor juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang sudah benar-benar teruji dan memang merupakan suatu barang/jasa yang disukai oleh masyarakat dan memberikan suatu manfaat financial baginya. Artinya didalam waralaba sesungguhnya juga memiliki suatu aspek yang diinginkan oleh para pihak yang ada didalam perjanjian waralaba ini, yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.⁷ Seperti kontrak pada umumnya, definisi perjanjian menurut subekti sebagai peristiwa di mana satu orang membuat janji kepada orang lain atau dua orang saling menjanjikan sesuatu. Dalam keadaan normal perjanjian franchise yang dilakukan antara franchisor dengan para franchiseenya diharapkan dapat berjalan lancar tanpa adanya permasalahan, tetapi pada praktek dan kenyataannya timbul masalah sehingga, yang diharapkan tidak dapat berjalan lancar sebagaimana mestinya.⁸

Dengan semakin berkembangnya bisnis waralaba maka pemerintah perlu untuk mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha pemberi waralaba yang bertujuan untuk menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa dengan waralaba. Selain itu, Pemerintah dapat memantau dan menyusun data waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Oleh karena itu pemberi waralaba sebelum mengadakan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba, harus memberikan brosur penawaran waralaba kepada pemerintah dan calon penerima waralaba. Didalam perjanjian waralaba penerima waralaba wajib memberitahu perjanjian waralaba tersebut kepada pemerintah. Berdasarkan alasan tersebut pemerintah kemudian mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Prinsip kehati-hatian juga harus dijaga didalam perjanjian waralaba yang akan dilaksanakan. Maka dari itu para pihak yang membuat perjanjian wajib memahami tata cara yang sudah ditentukan dalam perjanjian waralaba tersebut. Agar dikemudian hari tidak terjadi sengketa yang berujung pada gugatan wanprestasi salah satu pihak. Apabila terjadi wanprestasi didalam

⁷ Setiawan, Aneka Masalah Hukum Acara Perdata, (Bandung: PT Alumni, 2005), hlm 254.

⁸ Subekti, Hukum Perjanjian, Ctk. Kesembilan, (Jakarta: PT Intermasa, 1984), hlm. 1

perjanjian waralaba maka akan diselesaikan dengan penyelesaian sengketa yang berdasarkan peraturan perundangan-undangan.⁹

Berdasarkan studi kasus no.1064K/Pdt/2020 kerjasama antara PT. Mysalon Internasional dengan Ratnasari Lukitaningrum di Bekasi terdapat wanprestasi yang awalnya dilakukan oleh franchisor atau pemberi waralaba yaitu dengan tidak memberi karyawan dengan jumlah yang telah disepakati dalam perjanjian waralaba yang sudah dibuat bersama Ratnasari Lukitaningrum / penerima waralaba. Akhirnya pihak franchisee selaku penerima waralaba tidak terima atas tindakan yang telah dilakukan oleh PT. Mysalon Internasional, sehingga penerima waralaba ini melakukan wanprestasi juga dengan menggunakan nama / merek dagang MYSalon pada usaha salon yang dimiliki oleh PT. Mysalon Internasional tersebut. Atas tindakan wanprestasi ini maka pemberi waralaba tidak terima dan mengajukan gugatan putusan pengadilan, karena merasa telah dirugikan atas peristiwa yang dialaminya.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijabarkan diatas maka didalam tulisan ini membahas beberapa permasalahan yang akan didalam secara lebih mendalam agar masalah yang ada didalam latar belakang dapat terselesaikan, berikut permasalahan yang akan dikaji:

1. Bagaimana perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba di Indonesia?
2. Bagaimana penyelesaian sengketa antara Pihak Franchisor dengan Franchisee dalam perjanjian waralaba?
3. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba berdasarkan studi kasus (analisis putusan pengadilan antara PT Mysalon dengan Ratnasari Lukitaningrum)?

METODE PENELITIAN:

Didalam tulisan ini menggunakan metode pendekatan yuridis normatif. Penelitian yuridis normatif sebagaimana tersebut di atas merupakan penelitian

⁹ Hari Sapto Adji, "Perjanjian Waralaba (Franchising) Dalam Hukum Perjanjian Indonesia Dan Bertendensi Mengandung Klausul Tyng-in", volume 4 Nomor 1 April 2020, (diakses tanggal 20 Juni 2020 (pada pukul 14:51 WIB)).

dengan melakukan analisis terhadap permasalahan dalam penelitian melalui pendekatan terhadap norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan yang ada di Indonesia dan menggunakan jenis data dari bahan pustaka yang sering disebut dengan data sekunder. Berikut 2 sumber bahan kepustakaan yang digunakan yaitu:

Bahan Primer: Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Pasal 28 D Ayat (1) UUD 1945. Bahan Sekunder: pendekatan nya menggunakan case methode atau studi kasus, Pendekatan undang-undang dan pendekatan komparatif. Data ini menggunakan metode Analisis normatif kualitatif dengan menjabarkan data yang diperoleh dalam bentuk kalimat yang tersistematis dan teratur. Artikel ilmiah, buku serta peraturan dan menganalisis bahan-bahan hukum sekunder mengenai objek yang dibahas.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia:

Istilah waralaba dalam hukum Indonesia menurut ketentuan Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 memuat pengertian waralaba yakni waralaba adalah hak khusus seseorang atau perusahaan atas suatu sistem bisnis yang ditandai dengan upaya memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil untuk digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, menyatakan bahwa pemberian waralaba adalah suatu bentuk pemberian hak dan atau kewenangan dari satu pihak tertentu (Pemberi Waralaba) kepada pihak lain (franchisee) untuk suatu jangka waktu tertentu, untuk melakukan usaha, termasuk penjualan atau pengusahaan produk berupa produk/jasa, dengan mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual, dengan imbalan dalam bentuk pembayaran royalti, berdasarkan perjanjian waralaba tersebut.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, terdapat beberapa konsep perlindungan hukum terhadap usaha waralaba, yaitu:

- a. Pada pasal 3 huruf f yang menyebutkan bahwa waralaba harus merupakan suatu hak kekayaan intelektual yang sudah terdaftar. Sehingga adanya kepastian hukum bisnis franchise yaitu menghilangkan keraguan terhadap kontrak franchise yang ditawarkan.
- b. Terdapatnya ketentuan yang mengharuskan dibuatnya perjanjian waralaba dalam Bahasa Indonesia serta keharusan pemberi waralaba untuk memberikan prospektus sebelum membuat perjanjian waralaba, sehingga sangat melindungi kepentingan calon penerima waralaba.
- c. Adanya ketentuan ini memberikan kesempatan kepada calon penerima waralaba untuk terlebih dahulu memahami terlebih dahulu perjanjian waralaba yang bersangkutan dan perjanjian waralaba tersebut harus memuat klausula minimum.
- d. Sehingga menciptakan keseimbangan posisi para pihak dalam perjanjian sekaligus memberikan perlindungan hukum.¹⁰

Menurut Satjipto Raharjo perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman kepada hak asasi manusia yang dirugikan orang lain dan perlindungan tersebut diberikan kepada masyarakat agar mereka dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.¹¹ Terdapat beberapa unsur perlindungan hukum yaitu:¹²

- a. Adanya perlindungan dari pemerintah kepada warganya, jaminan kepastian hukum.
- b. Menurut UUD 1945 Pasal 28 D ayat 1 setiap orang berhak atas pengakuan, jaminan, perlindungan dan kepastian hukum yang adil.¹³

Cara-cara yang dapat digunakan oleh penerima waralaba didalam memberikan perlindungan hukum bagi dirinya yaitu :

1. Penilaian franchisee terhadap proposal bisnis franchisor.

¹⁰ Pasal 3 huruf (f) Peraturan Pemerintah no. 42 Tahun 2007

¹¹ NN, Thesis hukum.com Pengertian Perlindungan Hukum Menurut Para Ahli, 13 April 2014.

¹² NN, www.Slideshare.net/Lisaatwi/Hakikat, Pentingnya Perlindungan dan Penegakan Hukum, 21 November 2014

¹³ Pasal 28 D Ayat(1) UUD 1945

Waralaba diselenggarakan atas dasar perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat berdasarkan hukum Indonesia dan diatur oleh hukum Indonesia sesuai dengan ketentuan Pasal 42 PP No. 42 Tahun 2007. Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 juga mengatur bahwa pemberi waralaba harus memberikan informasi yang benar dan tertulis kepada penerima waralaba sekurang-kurangnya sebagai berikut sebelum mengadakan kontrak:

- a. Nama pihak pemberi waralaba, dan deskripsi bisnis mereka. Informasi tentang franchisor mengenai identitasnya, meliputi nama dan/atau alamat pendirian, nama dan alamat pemberi waralaba, pengalaman sukses atau kegagalan selama menjalankan waralaba, informasi tentang penerima waralaba yang pernah dan masih melakukan perikatan dan kondisi keuangan.
 - b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba.
 - c. Persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba adalah cara pembayaran kompensasi, wilayah pasar dan kontrol kualitas.
 - d. Dukungan atau layanan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba. Informasi tentang prospek suatu waralaba mencakup kriteria yang digunakan untuk menginformasikan tentang prospek tersebut.
2. Penerima waralaba dapat melakukan penilaian terhadap pemberi waralaba.

Untuk memberikan penilaian terhadap pemberi waralaba, pihak penerima waralaba bisa memberikan ilustrasi mengenai tahap yang berbeda-beda dari perkembangan seorang pemberi waralaba beserta masalah yang bisa timbul pada setiap tahap, yaitu dari seberapa banyak pemberi waralaba mempunyai rekanan penerima waralaba, berikut ini akan diuraikan tindakan yang dapat dilakukan oleh penerima waralaba mengenai penilaian terhadap pemberi waralaba yaitu:

- a. Untuk pemberi waralaba yang memiliki 1- 10 penerima waralaba:

Pada tahap ini pemberi waralaba sangat rentan terhadap pengalamannya dalam menyeleksi penerima waralaba, serta tidak sabar karena sudah menginvestasikan sumber daya mereka dalam menyiapkan pemasaran waralabanya dan melanjutkan penjualan waralaba mereka untuk mendapatkan lebih banyak kepercayaan diri

b. Untuk pemberi waralaba yang memiliki 11 – 40 penerima waralaba:

Perjanjian waralaba tidak disusun dengan baik pada tahap ini, berbagai krisis dan ketegangan dapat muncul. Pada fase ini franchisor juga mengembangkan infrastruktur organisasinya untuk mengakomodasi bertambahnya jumlah franchisee dan pertumbuhan bisnis. Harus dipastikan bahwa pertumbuhan tidak melebihi sumber daya dan kapasitas pemberi waralaba.

c. Untuk pemberi waralaba yang memiliki 41 – 100 penerima waralaba

Pada tahap ini dapat dikatakan bisnis waralaba tersebut telah dewasa, pemberi waralaba dapat dikatakan telah terorganisir dengan baik dan telah menikmati penghasilan yang memadai dari aktifitasnya.

d. Untuk pemberi waralaba yang memiliki lebih dari 100 penerima waralaba

Disini pemberi waralaba mencapai kematangan dan seluruh informasi yang relevan yang diperlukan untuk menilai waralaba telah tersedia. Penerima waralaba yang ada akan menyediakan sumber informasi yang berharga tentang kualitas pemberi waralaba dan sistem waralaba serta hubungan yang ada diantara mereka.¹⁴

Serta dalam perlindungan hukum bagi penerima waralaba juga memerlukan peran pemerintah. Untuk melindungi para pihak dalam perjanjian waralaba dan untuk memajukan waralaba itu sendiri telah dilakukan upaya-upaya oleh pemerintah diantaranya, yaitu:¹⁵

¹⁴ I Made Dwi Wahyu Kartika, Ni Made Jaya Senastri dan Ni Gusti Ketut Sri Astit, 2021, "Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak Dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia", <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2589597&val=24373&title=Perlindungan%20Hukum%20Terhadap%20Penerima%20Hak%20dalam%20Perjanjian%20Waralaba%20di%20Indonesia>, (diakses pada tanggal 20 Juni 2023 (pukul 14:31 WIB)).

¹⁵ Karamoy, "Waralaba Dan Pemanfaatan Produksi Nasional", (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2011) hlm.6

- a. Membentuk suatu badan sebagai pusat pengembangan waralaba yang mempunyai tugas menyelenggarakan kegiatan yang wajib diikuti oleh para anggotanya seperti pelatihan konsultasi dan konseling jika terdapat masalah yang dihadapi anggotanya didalam menjalankan usaha waralabanya, membuat pameran untuk memperkenalkan hasil atau produk dari usaha waralaba dan melakukan temu usaha untuk membahas solusi dari permasalahan yang timbul dalam bidang waralaba.
- b. Memaksimalkan peran dan fungsinya dalam membuat kode etik yang akan menjadi norma dan acuan bagi para anggotanya untuk menghindari terjadinya praktek monopoli
- c. Menerbitkan kode etik waralaba yang komprehensif, ini sangat perlu terutama dalam hal adanya pelanggaran yang dilakukan oleh para pihak dalam bisnis waralaba yang sebenarnya masih dapat dikategorikan sebagai pelanggaran kode etik.¹⁶

Penyelesaian Sengketa Antara Pihak Franchisor Dengan Franchise Dalam Perjanjian Waralaba:

Dalam suatu perjanjian waralaba kewajiban yang telah disepakati oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba terkadang dilanggar atau dilalaikan. Dari sudut pandang hukum, teguran kelalaian tersebut merupakan bagian dari pemenuhan ketentuan pasal 1238 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengatur mengenai saat salah satu pihak dianggap telah lalai (wanprestasi). Dalam hukum kontrak sengketa ialah perselisihan antar pihak karena adanya pelanggaran terhadap kesepakatan yang telah dituangkan dalam suatu kontrak, baik sebagian maupun keseluruhan. Dengan kata lain para pihak atau salah satu pihak wanprestasi.¹⁷ Penyelesaian sengketa yang berhubungan dengan perjanjian waralaba diselesaikan dalam kerangka pranata alternative penyelesaian sengketa, termasuk di dalamnya pranata arbitrase. Berbagai model penyelesaian sengketa formal dan informal dapat dijadikan acuan untuk menyelesaikan berbagai potensi

¹⁶ Moh Erfan Arif, dkk, *Bisnis Indonesia*, (Yogyakarta: Universitas Brawijaya Press, 2021), hlm. 9

¹⁷ Nurnaningsih Amriani, *Mediasi Alternatif Penyelesaian Sengketa di Pengadilan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012)

sengketa. Proses yang digunakan untuk menyelesaikan sengketa yakni proses adjudikasi dan proses konsensus. Beberapa cara dalam proses penyelesaian sengketa yakni proses adjudikasi melalui mekanisme litigasi, mekanisme arbitrase, proses konsensus meliputi mekanisme alternatif penyelesaian sengketa/APS.

Proses Adjudikasi:

- a. Litigasi ialah: suatu proses yang ditandai dengan bentuk gugatan atas konflik melalui pengadilan dan hakim yang memiliki kewenangan untuk memutus perkara. Litigasi juga didefinisikan sebagai proses administratif dan yudisial. Didalam litigasi sistem yang digunakan untuk menyelesaikan sengketa ialah sistem perlawanan atau berlangsung atas dasar saling bermusuhan antara para pihak. Proses ini selalu menempatkan salah satu pihak sebagai pemenang dan pihak lain yang kalah.¹⁸
- b. Arbitrase: Arbitrase dilakukan oleh para pihak yang bersepakat untuk menyelesaikan perselisihannya dengan pihak netral yang dipilihnya sebagai arbiter. Arbitrase juga merupakan bentuk arbitrase swasta, meskipun memiliki beberapa kesamaan dengan arbitrase publik. Menurut Pasal 1(1) UU No. 30 Tahun 1999, arbitrase ialah penyelesaian sengketa perdata di luar pengadilan umum menurut perjanjian arbitrase tertulis antara para pihak yang bersengketa. Dalam arbitrase ini, para pihak dapat memilih arbiter pilihan mereka untuk memastikan ketidakberpihakan Dan dapat memilih hukum yang dipakai sebagai dasar penyelesaian sengketa. Biayanya lebih murah dan biasanya lebih informal.

Proses Konsensus:

Jalur Alternatif Penyelesaian Sengketa / *Alternatif Dispute Resolution* ialah *Alternatif of litigation* dan *alternative to adjudication*. Terdapat 2 pengertian terkait dengan ADR, pertama ADR meliputi arbitrase sedangkan pengertian yang kedua ADR tidak termasuk di dalamnya arbitrase. UU Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian sengketa Umum. Dalam Pasal 1 angka 10 Alternatif Penyelesaian Sengketa

¹⁸ Suyud Margono, Penyelesaian Sengketa Bisnis, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002, hlm 23).

ialah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi atau penilaian ahli.¹⁹

a. Konsultasi:

Black's Law Dictionary mengartikan konsultasi (*consultation*) ialah : *Act of consulting or conferring : e.g. patient with doctor, client with lawyer. Deliberation of persons on some subject.* Menurut *Black's Law Dictionary*, saran adalah kegiatan pribadi antara pihak atau klien tertentu dan pihak lain yang bertindak sebagai penasehat. Siapa yang mengkomunikasikan pendapatnya kepada pelanggan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Didalam konsultasi klien bebas untuk menentukan sendiri keputusan yang akan ia ambil untuk kepentingannya sendiri, walau demikian tidak menutup kemungkinan klien akan dapat mempergunakan pendapat yang disampaikan oleh pihak konsultan tersebut. Dapat ditarik kesimpulan bahwa konsultasi suatu bentuk pranata alternative penyelesaian sengketa. Peran dari konsultan dalam menyelesaikan sengketa yang ada tindakan dominant sama sekali, konsultan hanyalah memberikan pendapat (hukum) yang diminta oleh kliennya. Para pihak sendirilah yang memutuskan bagaimana penyelesaian sengketa tersebut, namun terkadang konsultan juga diberi kesempatan untuk merumuskan bentuk-bentuk penyelesaian sengketa yang diinginkan oleh para pihak bersengketa tersebut.

b. Negosiasi dan Perdamaian :

Perdamaian diatur didalam Pasal 1851 sampai dengan 1864 Bab Kedelapanbelas Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata tentang Perdamaian. Perdamaian ialah suatu persetujuan dengan mana kedua belah pihak dengan menyerahkan, menjanjikan atau menahan suatu barang, mengakhiri suatu perkara yang sedang bergantung atau mencegah timbulnya suatu perkara. Menurut hukum perdata Indonesia, perjanjian damai ini juga

¹⁹ Gunawan Widjaya ,*Alternatif Penyelesaian Sengketa*, dalam Seri hukum Bisnis, (Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001), hlm 85 – 96.

harus dibuat secara tertulis dengan ancaman melawan hukum. Negosiasi merupakan salah satu badan alternatif penyelesaian sengketa yang dilakukan di luar pengadilan sedangkan perdamaian dapat dilakukan baik di dalam maupun di luar pengadilan serta sebelum akhir persidangan dan sesudah persidangan. dalam sidang pengadilan (Pasal 130 HR).

c. Mediasi:

Mediasi diatur didalam Pasal 6 ayat (3), ayat (4) dan ayat (5) UU No. 30 Tahun 1999, Ketentuan mengenai mediasi yang diatur dalam Pasal 6 ayat (3) UU No. 30 Tahun 1999 merupakan proses lanjutan dari gagalnya negosiasi para pihak menurut ketentuan Pasal 6 ayat (2) UU No. 30 Tahun 1999. Sedangkan didalam Pasal 6 ayat (3) Undang-undang No.30 Tahun 1999 mediasi ialah kesepakatan tertulis para pihak sengketa jika terjadi berbeda pendapat maka dapat diselesaikan melalui bantuan seorang atau lebih penasihat ahli maupun melalui seorang mediator. Berdasarkan *Black's Law Dictionary* mediasi dan mediator ialah *mediation is a method of non binding dispute revelation involving a neutral third party who tries to help the disputing parties reach a mutually agreeable solution*. Mediasi adalah model penyelesaian sengketa dimana pihak ketiga (mediator) yang tidak memihak dan netral membantu para pihak yang bersengketa mencapai penyelesaian sengketa yang disepakati para pihak.²⁰

Menurut UU No. 30 Tahun 1999, kesepakatan penyelesaian sengketa beda pendapat secara tertulis ialah final dan mengikat bagi para pihak untuk dilaksanakan dengan itikad baik. Perjanjian tertulis harus didaftarkan ke pengadilan negeri dalam waktu paling lama (tiga puluh) hari sejak tanggal penandatanganan dan ditandatangani dalam waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari sejak pendaftaran. Dalam pasal 6 (4) UU No. Tahun 1999 dikatakan bahwa UU membedakan mediator: a) mediator yang ditunjuk secara bersama oleh para pihak (Pasal 6 ayat (3) UU No. 30 Tahun 1999, dan b) mediator yang ditunjuk oleh lembaga arbitase atau lembaga alternatif

²⁰ Bryan A. Garner, *Black's Law Dictionary*, Editor in Chief, 2004, hlm1003

penyelesaian sengketa yang ditunjuk oleh para pihak (Pasal 6 ayat (4) UU No. 30 Tahun 1999).

d. Konsiliasi:

Berdasarkan *Black's Law Dictionary* konsiliasi ialah, *arbitration is the amicable and non-adversarial method of resolving disputes used in pretrial courts to avoid prearbitration litigation in labor disputes. Court of Conciliation is a court which proposes terms of adjustment, so as to avoid litigation.* Konsiliasi yakni langkah awal perdamaian sebelum sidang peradilan (ligitasi) dilaksanakan. Dalam pasal 1851-Pasal 1864 Bab 18 Buku III UU Hukum Perdata bahwa segala sesuatu yang dimaksudkan untuk diselesaikan melalui konsiliasi tunduk pada ketentuan KUH Perdata, dan secara khusus dalam pasal 1851-pasal 1864. Artinya, hasil kesepakatan yang dicapai melalui ADR harus dicatat secara tertulis dan ditandatangani bersama oleh para pihak yang bersengketa. Dalam Pasal 6 ayat (7) jo Pasal 6 ayat (8) UU No. 30 Tahun 1999. Kesepakatan tertulis hasil konsiliasi harus didaftarkan di Pengadilan negeri dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal pendaftaran di Pengadilan Negeri. Dan Kesepakatan bersifat final dan mengikat para pihak. Konsiliasi dilakukan oleh para pihak dalam setiap tingkat peradilan yang sedang berlangsung, baik di dalam maupun di luar pengadilan, dengan pengecualian untuk hal-hal atau sengketa di mana telah diperoleh putusan hakim yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap tidak dapat dimediasi.

e. Pendapat Ahli Hukum:

Berdasarkan UU No. 30 Tahun 1999 pendapat ahli sebagai bagian dari alternatif penyelesaian sengketa. Arbitrase dalam suatu bentuk kelembagaan, tidak hanya bertugas untuk menyelesaikan perbedaan atau perselisihan pendapat maupun sengketa yang terjadi di antara para pihak dalam suatu perjanjian. Pendapat hukum tersebut merupakan suatu masukan bagi para pihak. Saat membuat atau membuat kontrak, hak dan kewajiban para pihak yang membuat kontrak diatur. Bahkan jika para pihak menafsirkan atau bertentangan dengan satu atau lebih ketentuan kontrak

untuk menjelaskan pelaksanaannya. Pendapat hukum yang diberikan oleh lembaga arbitrase yang bersifat mengikat untuk menyelesaikan suatu bentuk perbedaan paham atau perselisihan pendapat mengenai suatu ketidakjelasan terhadap hubungan hukum dan rumusan dalam perjanjian yang dihadapi para pihak dalam suatu perjanjian dengan klausula arbitrase berdasarkan UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.²¹

Pelaksanaan Studi Kasus Putusan No.1064K/Pdt/2020:

Analisis Putusan Majelis Hakim Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Dalam Putusan No.1064K/Pdt/2020

a. Para Pihak

1. Penggugat/Pemohon Kasasi: PT Mysalon Internasional (Sebagai Franchisor/Pemberi Waralaba)
2. Tergugat/Termohon Kasasi:Ratnasari Lukitaningrum (Sebagai Franchisee/Penerima Waralaba)

b. Posisi Kasus

Berdasarkan studi kasus no.1064K/Pdt/2020 kerjasama antara PT. Mysalon Internasional dengan Ratnasari Lukitaningrum di Bekasi terdapat wanprestasi yang awalnya dilakukan oleh franchisor atau pemberi waralaba yaitu Penggugat tidak segera menyediakan minimal 8 (delapan) orang karyawan sebagaimana yang telah diperjanjikan dalam Pasal 9 ayat (1) Perjanjian Waralaba tanggal 25 April 2015. Akhirnya pihak franchisee selaku penerima waralaba tidak terima atas tindakan yang telah dilakukan oleh PT. Mysalon Internasional, sehingga penerima waralaba ini melakukan wanprestasi juga dengan tergugat tetap menggunakan nama/merek dagang MYSalon untuk melakukan usahanya setelah seluruh perjanjian antara Penggugat dan Tergugat diakhiri. Atas tindakan wanprestasi ini maka pemberi waralaba tidak terima dan mengajukan gugatan putusan pengadilan. Karena merasa telah dirugikan atas peristiwa yang dialaminya, terjadinya pelanggaran secara hukum telah

²¹ Haris Djayadi, "Pola Penyelesaian Sengketa Waralaba", Vol. 1, No. 1, June 2021, (diakses pada tanggal 20 Juni 2023, (pada pukul 14:40 WIB)).

menunjukkan terjadinya wanprestasi dalam kerjasama yang telah di bangun. Sedangkan yang dimaksud dengan wanprestasi adalah lalainya atau tidak memenuhi dan melaksanakan kewajiban sebagaimana mestinya yang ditentukan dalam perjanjian.

c. Pertimbangan Hukum:

Bahwa terhadap gugatan tersebut Pengadilan Negeri Jakarta Selatan telah memberikan Putusan Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel tanggal 9 Mei 2018, yang amarnya sebagai berikut:

Dalam Konvensi:

1. Dalam Provisi: menolak gugatan provisi penggugat untuk seluruhnya;
2. Dalam Pokok Perkara: menyatakan gugatan Penggugat tidak dapat diterima untuk seluruhnya

Dalam Rekonvensi:

1. Mengabulkan sebagian permohonan peninjauan kembali penggugat;
2. Menyatakan Tergugat Rekonvensi telah melakukan wanprestasi;
3. Menyatakan perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi tanggal 25 April 2015 berakhir dengan segala akibat hukumnya;
4. Menyatakan bahwa perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi tanggal 18 Juni 2015 telah usai dengan segala akibat hukumnya;
5. Menghukum tergugat gugatan balik dengan membayar ganti rugi materil atas gugatan balik sebagai berikut: biaya franchise fee outlet MySalon Jababeka sebesar Rp77.000.000,00 (tujuh puluh tujuh juta rupiah), biaya franchise fee outlet MySalon Galaxi sebesar Rp61.600.000,00 (enam puluh satu juta enam ratus ribu rupiah)
6. Menolak gugatan Penggugat Rekonvensi untuk selain dan selebihnya

Dalam Konvensi/Dalam Rekonvensi:

1. Menghukum Penggugat dalam Konvensi/Tergugat dalam Rekonvensi untuk membayar biaya perkara ini yang ditaksir sebesar Rp866.000,00 (delapan ratus enam puluh enam ribu rupiah)
2. Menimbang, bahwa dalam tingkat banding atas permohonan Penggugat putusan Pengadilan Negeri tersebut telah dikuatkan oleh Pengadilan Tinggi

DKI Jakarta dengan Putusan Nomor 493/Pdt/2018/PT DKI tanggal 4 Oktober 2018

3. Menimbang, bahwa sesudah putusan terakhir ini diberitahukan kepada Penggugat pada tanggal 11 Januari 2019 kemudian terhadapnya oleh Penggugat dengan perantaraan kuasanya, berdasarkan Surat Kuasa Khusus tanggal 21 Januari 2019 diajukan permohonan kasasi pada tanggal 24 Januari 2019 sebagaimana ternyata dari Akta Permohonan Kasasi Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel. yang dibuat oleh Panitera Pengadilan Negeri Jakarta Selatan, permohonan tersebut diikuti dengan memori kasasi yang memuat alasan-alasan yang diterima di Kepaniteraan Pengadilan Negeri tersebut pada tanggal 7 Februari 2019
4. Bahwa memori kasasi dari Pemohon Kasasi/Penggugat/Pembanding tersebut telah diberitahukan kepada Tergugat pada tanggal 15 Februari 2019, kemudian Termohon Kasasi/Tergugat/Terbanding mengajukan jawaban memori kasasi yang diterima di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan pada tanggal 1 Maret 2019
5. Permohonan kasasi dan alasan-alasannya dikomunikasikan dengan hati-hati kepada pihak lawan dan disampaikan dalam waktu dan cara yang ditentukan oleh undang-undang, sesuai dengan kewajiban kasasi tersebut secara formal dapat diterima
6. Menimbang bahwa berdasarkan memori kasasi dari pemohon kasasi yang diterima tanggal 7 Februari 2019 yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Putusan ini, pemohon kasasi meminta agar menerima permohonan kasasi pemohon kasasi pembatalkan Putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor 493/PDT/2018/PT.DKI tanggal 4 Oktober 2018

Dalam Rekonvensi:

1. Alasan tersebut dapat dibenarkan, oleh karena setelah membaca dengan saksama memori kasasi tanggal 07/02/2019 serta kontra memori kasasi tanggal 1 Maret 2019 dihubungkan dengan pertimbangan Judex Facti (pengadilan tinggi DKI jakarta yang menguatkan putusan pengadilan negeri jakarta selatan) telah salah menerapkan hukum karena:

2. Ditutupnya MySalon Jababeka karena penggugat tidak segera menyediakan paling sedikit 8 (delapan) orang karyawan berdasarkan yang diperjanjikan dalam Pasal 9 ayat (1) Perjanjian Waralaba tanggal 25 April 2015, sehingga menyebabkan penggugat melanggar perjanjian waralaba tanggal 25 April 2015 tersebut.
3. Outlet Jababeka telah tutup sejak bulan Juli 2016 (sejak 2 minggu dari tanggal 6 Agustus 2016 dan ditutupnya MySalon Jababeka adalah karena penggugat yang terlebih dahulu melakukan wanprestasi yaitu tidak menyediakan karyawan untuk operasional MySalon tergugat, maka tergugat tidak dapat dituntut telah melakukan wanprestasi oleh penggugat yang terlebih dahulu melakukan wanprestasi.
4. Bahwa begitu juga terhadap perjanjian waralaba tanggal 18 Juni 2015 ternyata Penggugat tidak dapat memenuhi jumlah karyawan yang diperjanjikan Pasal 10.1.1.5 sebanyak 12 orang, sehingga Penggugatlah yang lebih dahulu melakukan wanprestasi.
5. Bahwa oleh karena Outlet Jababeka telah tutup sejak bulan Juli 2016 (sejak 2 minggu dari tanggal 6 Agustus 2016 dan ditutupnya MySalon Jababeka adalah karena Penggugat yang terlebih dahulu melakukan wanprestasi yaitu tidak menyediakan karyawan untuk operasional MySalon Tergugat, maka sudah tepat pertimbangan Judex Facti yang menyatakan gugatan konvensi tidak dapat diterima.
6. Karena gugatan penggugat dalam konvensi dinyatakan tidak dapat diterima, sesuai dengan tata tertib perkara perdata, gugatan balik penggugat juga harus ditolak, karena tidak mungkin ada rekonvensi tanpa adanya perkara konvensi.
7. Berdasarkan hal tersebut, MA menilai bahwa terdapat cukup alasan untuk mengabulkan permohonan pembatalan PT MYSALON INTERNATIONAL dan mengesampingkan Putusan Mahkamah Agung DKI Jakarta Nomor 493/PDT/2018/PT. DKI tanggal 4 Oktober 2018 mengukuhkan putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan No.

612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel. Pada tanggal 9 Mei 2018, Mahkamah Agung memutuskan sendiri kasus tersebut

8. Menimbang bahwa meskipun permohonan kasasi dikabulkan, namun pada hakekatnya Pemohon Kasasi berada di pihak yang kalah, maka harus dihukum untuk membayar biaya perkara dalam tingkat kasasi ini
9. Memperhatikan UU Nomor 48 Tahun 2009 tentang Kekuasaan Kehakiman, UU Nomor 14 Tahun 1985 tentang Mahkamah Agung sebagaimana yang telah diubah dengan UU Nomor 5 Tahun 2004 dan perubahan kedua dengan UU Nomor 3 Tahun 2009 serta peraturan perundangan lain yang bersangkutan.

d. Mengadili:

Dalam Konvensi:

1. Dalam Provisi: menolak tuntutan provisi penggugat untuk seluruhnya
 2. Dalam Pokok Perkara: menyatakan gugatan penggugat tidak dapat diterima
- Dalam Rekonvensi: menyatakan gugatan Penggugat dalam Rekonvensi tidak dapat diterima

Dalam Konvensi Dan Rekonvensi: menghukum Pemohon Kasasi untuk membayar biaya perkara dalam tingkat kasasi ini sejumlah Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah).

PENUTUP

Kesimpulan

Terdapat beberapa unsur perlindungan hukum yaitu adanya perlindungan dari pemerintah kepada warganya yakni jaminan kepastian hukum. Menurut UUD 1945 Pasal 28 D ayat 1 setiap orang berhak atas pengakuan, jaminan, perlindungan dan kepastian hukum yang adil. Cara yang digunakan oleh penerima waralaba untuk memberikan perlindungan hukum bagi dirinya meliputi dua cara seperti: Penilaian franchisee terhadap proposal bisnis franchisor (penilaian terhadap hak atas kekayaan intelektual yang menjadi obyek waralaba. Penerima waralaba dapat melakukan penilaian terhadap pemberi waralaba (pihak penerima waralaba bisa memberikan ilustrasi mengenai tahap yang berbeda-beda dari perkembangan

seorang pemberi waralaba beserta masalah yang bisa timbul pada setiap tahap, yaitu dari seberapa banyak pemberi waralaba mempunyai rekanan penerima waralaba). Peran pemerintah dalam perlindungan hukum bagi penerima waralaba yakni membentuk suatu badan sebagai pusat pengembangan waralaba, menerbitkan kode etik waralaba yang komprehensif yang berguna dalam hal adanya wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam bisnis waralaba yang sebenarnya masih dapat digolongkan sebagai pelanggaran aturan etika.

Penyelesaian sengketa yang berhubungan dengan perjanjian waralaba diselesaikan dalam kerangka pranata alternative penyelesaian sengketa, termasuk di dalamnya pranata arbitrase. Beberapa cara dalam proses penyelesaian sengketa yakni proses adjudikasi melalui mekanisme litigasi, mekanisme arbitrase. Proses konsensus, dalam pasal 1 angka 10 alternatif penyelesaian sengketa yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi atau pendapat ahli hukum. Didalam tulisan ini mengambil salah satu kasus yang berkaitan dengan wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba terhadap penerima waralaba berdasarkan studi kasus 1064K/Pdt/2020. Franchise merupakan perjanjian yang melibatkan dua pihak yaitu Franchisor dan Franchisee. Berdasarkan studi kasus (putusan no.1064K/Pdt/2020) yang diambil untuk dibahas didalam tulisan ini PT. Mysalon Internasional sebagai pemilik usaha yang bergerak di bidang jasa sebagai franchisor dan pihak investor yang bermaksud mempergunakan merek jasa yakni Ratnasari Lukitaningrum berkedudukan sebagai franchisee. Berdasarkan studi kasus no.1064K/Pdt/2020 kerjasama antara PT. Mysalon Internasional dengan Ratnasari Lukitaningrum di Bekasi terdapat wanprestasi yang awalnya dilakukan oleh franchisor atau pemberi waralaba yaitu Penggugat tidak segera menyediakan minimal 8 (delapan) orang karyawan sebagaimana yang telah diperjanjikan dalam Pasal 9 ayat (1) Perjanjian Waralaba tanggal 25 April 2015. Akhirnya pihak franchisee selaku penerima waralaba tidak terima atas tindakan yang telah dilakukan oleh PT. Mysalon Internasional, sehingga penerima waralaba ini melakukan wanprestasi juga dengan tergugat tetap menggunakan nama/merek dagang MYSalon untuk melakukan usahanya setelah seluruh perjanjian antara Penggugat dan Tergugat diakhiri. Atas tindakan

wanprestasi ini maka pemberi waralaba tidak terima dan mengajukan gugatan putusan pengadilan. Karena merasa telah dirugikan atas peristiwa yang dialaminya. Karena penggugat melakukan wanprestasi terlebih dahulu terhadap perjanjian waralaba tanggal 25 April 2015 tersebut. Maka pemohon kasasi atau penggugat dikenakan sanksi untuk membayar biaya perkara dalam tingkat kasasi ini sejumlah Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah).

Saran

Seharusnya para pihak dalam perjanjian waralaba melaksanakan yang sudah disepakati didalam perjanjian agar mengurangi terjadinya wanprestasi didalam perjanjian waralaba.

Ucapan Terimakasih

Dalam tulisan ini terdapat ucapan terimakasih untuk dosen pembimbing yakni, Urbanisasi, S.H., M.H., SIP, CLA, CIL, DR yang telah membimbing dalam pembuatan jurnal ini, semoga jurnal ini memberikan informasi kepada para pembaca dan memberikan pengetahuan baru bagi para pembaca.

Bibliografi

Buku

- Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary, Editor in Chief, 2004, hlm 1003
Gunawan Widjaja, Waralaba : Seri Hukum Bisnis,(Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2001), hlm.1.
Gunawan Widjaya, Alternatif Penyelesaian Sengketa, dalam Seri hukum Bisnis, (Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001), hlm 85 – 96
Juajir Sumardi, Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, Hlm36
Karamoy, “Waralaba Dan Pemanfaatan Produksi Nasional“, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2011) hlm.6
Moh Erfan Arif, dkk, Bisnis Indonesia, (Yogyakarta:Universitas Brawijaya Press,2021), hlm. 9
Nurnaningsih Amriani,Mediasi Alternatif Penyelesaian Sengketa di Pengadilan, (Jakarta:PT Raja Grafindo,2012)
Salim HS, Perkembangan Hukum Kontrak innominat di Indonesia, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 167
Setiawan, Aneka Masalah Hukum Acara Perdata, (Bandung: PT Alumni, 2005), hlm 254.
Subekti, Hukum Perjanjian, Ctk. Kesembilan, (Jakarta:PT Intermasa, 1984), hlm. 1
Suyud Margono, Penyelesaian Sengketa Bisnis,(Jakarta: Ghalia Indonesia,2002),hlm 23

Peraturan Perundang-undangan

Pasal 1 Ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

Pasal 1 Ayat (3) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

Pasal 28 D Ayat(1) UUD 1945

Pasal 3 huruf (f) Peraturan Pemerintah no. 42Tahun 2007

Pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

Artikel Ilmiah

Hari Sapto Adji,"Perjanjian Waralaba (Franchising) Dalam Hukum Perjanjian Indonesia Dan Bertendensi Mengandung Klausul Tyng-in",volume 4 Nomor 1 April 2020,(diakses tanggal 20 Juni 2020(pada pukul 14:51 WIB)).

Haris Djayadi,"Pola Penyelesaian Sengketa Waralaba", Vol. 1, No. 1, June 2021,(diakses pada tanggal 20 Juni 2023,(pada pukul 14:40 WIB)).

I Made Dwi Wahyu Kartika, Ni Made Jaya Senastri dan Ni Gusti Ketut Sri Astit,2021," Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak Dalam Perjanjian Waralaba

Di Indonesia",<http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2589597&val=24373&title=Perlindungan%20Hukum%20Terhadap%20Penerima%20Hak%20dalam%20Perjanjian%20Waralaba%20di%20Indonesia>,(diakses pada tanggal 20 Juni 2023(pukul 14:31 WIB)).

NN,Thesis hukum.com Pengertian Perlindungan Hukum Menurut Para Ahli, 13 April 2014.

NN,www.Slideshare.net/Lisaatwi/Hakikat, Pentingnya Perlindungan dan Penegakan Hukum, 21 November 2014