

PERLINDUNGAN HUKUM ATAS PEMBERIAN LISENSI DI TANJUNG PINANG *FRANCHISE*

MONIKA MELINA, FAISHAL TAUFIQURAHMAN

Universitas Islam Riau.

monikamelina@law.uir.ac.id, faishal1919@law.uir.ac.id

Abstract: *The research is motivated the lack of law protection on giving a license agreement after the enactment regulation No. 42 Of 2007 pertaining of Franchise. The issue of Franchise's awareness level of its right is quiteweak and it caused an inaccuracy in doing accept all the terms directly. The type is observation research, by surveying or observing straight yo the location with interview as a tool in collecting the data. Whereas, the characteristic of this research descriptive; means that the author tries to give a detail description about implementing legal protection of the giving license agreement after the enactment of government regulation No. 42 of 2007 pertaining to franchise. Based on the result of this research, it can be concluded that implementing of legal protection for franchise hasn't worked properly. This is evidenced by the amount of franchise rights which is not fulfilled by the franchisor in the agreements that's franchisee doesn't even know. This one is because of this one is due to the lack of government's surveillance and the other authorized party on franchisor rights..*

Keywords: License, Franchise, Treaty

Abstrak: Penulisan ini dilatar belakangi oleh masih adanya kekurangan perlindungan hukum atas pemberian lisensi perjanjian franchise setelah berlakunya Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Masalah tingkat kesadaran franchise akan haknya masih lemah dan ketika melakukan suatu perbuatan hukum tidak teliti membaca persyaratan yang ditawarkan oleh franchisor sehingga mereka langsung menerimanya. Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah menggunakan metode observation reseach, yaitu dengan cara survey atau meninjau langsung kelokasi penelitian dengan menggunakan alat pengumpul data yaitu wawancara. Sedangkan sifatnya adalah deskriptif yaitu penulis mencoba memberikan gambaran secara rinci tentang pelaksanaan perlindungan hukum atas pemberian lisensi perjanjian franchise setelah berlakunya Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pelaksanaan perlindungan hukum bagi franchisee belum berjalan dengan baik. Hal ini terbukti dengan banyaknya hak-hak franchisee yang tidak dipenuhi oleh franchisor dalam perjanjian franchise yang telah disepakati oleh pihak franchisee dan franchisor. Dapat disimpulkan bahwa dengan perjanjian baku yang disediakan franchisor kepada franchisee yang akan mengikat diri didalam suatu perjanjian franchisee akan mengalami kerugian materil dan imateril dari pihak franchisor. Hal ini diakibatkan kurang peengawasan pihak pemerintah dan pihak terkait dalam melindungi hak dan kewajiban franchisor dan franchise.

Kata Kunci: Perjanjian, Lisensi, Franchise.

A.Pendahuluan

Indonesia merupakan Negara yang paling banyak sasaran para pengusaha untuk melakukan suatu kegiatan usaha. Dalam hal ini Indonesia didukung oleh Undang Undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 ayat (1) menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan. Hukum juga memainkan peran yang sangat penting dan menentukan dalam pembangunan ekonomi nasional suatu Negara. Karena itu, hukum sering juga disebut "*law as a tool of social engineering an as a tool of economic development*". Sebab, setiap aktivitas dalam bidang ekonomi dipastikan memerlukan aturan mainnya yang dirumuskan dan ditetapkan dalam aturan Perundang-Undangan. Sehingga, tujuan ekonomi yang diharapkan dapat tercapai. Pembangunan nasional yang mencakup seluruh aspek kehidupan bangsa diselenggarakan bersama oleh masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menjadi pelaku utama pembangunan, dan pemerintah

berkewajiban mengarahkan, membimbing, melindungi, serta menumbuhkan suasana dan iklim yang menunjang.

Seperti yang biasa dilihat pada zaman yang semakin berkembang ini masyarakat Indonesia sangat mementingkan merek, dan kualitas yang bagus. Karena masyarakat percaya akan merek yang bagus pastinya kualitas juga pasti akan terjamin, untuk itu masyarakat tak sungkan berbondong-bondong bahkan rela mengantri untuk mendapatkan kualitas yang bagus. Selain merek yang terkenal para pengusaha juga tidak perlu lagi memulai suatu kegiatan usaha yang benar-benar Nol. Karena para pengusaha akan mendapatkan merek yang diinginkan. *Franchise* juga sebagai bentuk usaha yang banyak mendapat perhatian para pelaku usaha atau bisnis, dikarenakan dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan kegiatan perekonomian dan memberikan kesempatan kepada golongan Ekonomi lemah untuk berusaha, ini berarti *Franchise* dapat memberikan kesempatan kerja dan menciptakan lapangan kerja masyarakat. Disamping itu, pesatnya pertumbuhan jumlah penduduk yang sangat mempengaruhi ekonomi serta karakter dan kepribadian dalam kehidupan bermasyarakat. Hal tersebut tidak lepas dari kebutuhan akan hubungan antar anggota masyarakat yang satu dengan lainnya.

Hubungan antar anggota masyarakat ini tumbuh dan berkembang sesuai dengan perkembangan ekonomi yang ada dalam masyarakat, hal ini mengakibatkan semua kebutuhan yang ada di dalam masyarakat mempunyai nilai yang ekonomis. Pada zaman yang sudah Modern seperti sekarang ini, sebagian besar kekayaan yang diperoleh oleh manusia terdiri dari janji, dimana *Franchise* memiliki sifat yang mengikat dan janji yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk membuat suatu perjanjian *Franchise*. Seperti yang dikatakan oleh Wirjono Projodikoro (2000) bahwa: “ Hal janji adalah suatu sendi yang amat sangat penting dalam Hukum Perdata, oleh karena Hukum Perdata banyak mengandung peraturan-peraturan hukum yang berdasar atas janji seseorang. Selain itu, ada sebutan lain dari franchise bukanlah sebuah alternative, melainkan salah satu cara yang maju dan strategis dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha.

Bahkan sistem Waralaba atau *Franchise* dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia dan manajemen. *Franchise* juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekati produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima *Franchise*. Konsep bisnis *Franchise* akhir-akhir ini ini juga telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang di *Franchise* adalah usaha usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya sehingga dianggap dapat “menjamin” dan mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi magnet untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep *Franchise* seseorang tidak perlu memulai usahanya dari Nol, karena telah ada system terpadu dalam *Franchise*, yang akan memungkinkan seseorang menerima *Franchise* menjalankan usaha dengan baik. Setidaknya dalam beberapa tahun terakhir, animo masyarakat Indonesia terhadap munculnya peluang usaha *Franchise* sangat signifikan.

Pengembangan usaha bisnis khususnya yang menyangkut dengan perluasan area usaha, penyebaran produk maupun marketing dapat juga diwujudkan lewat pemberlakuan kontrak Franchise, terhadapnya banyak mengandung unsur-unsur perjanjian lisensi, di samping itu juga banyak mengandung unsur-unsur distribusi yang mana selebihnya mengandung kombinasi antara perjanjian kerja dan keagenan jual-beli (Munir Fuady, 1999). Waralaba ialah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual atau Penemuan atau bahkan ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang sesuai dengan ketentuan yang sesuai dengan pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Waralaba atau *Franchise* kalau dilihat dalam prespektif Hak Kekayaan Intelektual ialah stautu pemberian lisensi atau hak untuk memanfaatkan serta menggunakan secara bersama-sama antara dua jenis Hak Kekayaan Intelektual tertentu, yaitu dengan sebutan Merek (Merek Dagang),(Merek jasa dan indikasi asal dan rahasia dagang).

Hak pemanfaatan dan penggunaan kedua jenis Hak Kekayaan Intelektual ini yang diberikan hanyalah untuk menjual atau mendistribusikan produk barang atau jasa dengan menggunakan atau bahkan merek tertentu saja, yang tidak disertai dengan kewenangan dan

tindakan untuk melakukan suatu hal tertentu baik dalam bentuk pengelolaan atau pengolahan yang lebih lanjut berguna untuk memberikan tambahan nilai produk barang yang dijual tersebut, maka hal demikian tidak jauh berbeda dari suatu bentuk pendistribusian barang.

B. Metodologi Penelitian

Sebelum metode penelitian yang digunakan dalam penulisan artikel ini, maka penulis juga menggunakan kerangka teori yang mana kerangka teori merupakan teori yang dibuat untuk memberikan gambaran yang sistematis mengenai masalah yang akan diteliti. Teori ini masih bersifat sementara yang akan dibuktikan kebenarannya dengan cara meneliti dalam realitas. Kerangka teori lazimnya dipergunakan dalam ilmu-ilmu penelitian ilmu-ilmu sosial dan juga dapat dipergunakan dalam penelitian ilmu-ilmu social dan juga dapat digunakan dalam penelitian hukum yaitu pada penelitian hukum sosiologis dan empiris (Soerjono Soekanto, 1966). Dalam penelitian hukum empiris yang menjadi focus kajiannya adalah pada bekerjanya hukum dalam masyarakat atau dengan kata lain mengkaji hukum dalam hubungannya dengan perilaku social. Teori yang biasa digunakan untuk menganalisis permasalahan-permasalahan dalam penelitian hukum empiris adalah teori-teori yuridis sosiologis. Teori-teori ini sesungguhnya dibangun berdasarkan teori yang dihubungkan dengan kondisi social di mana hukum dalam arti sistem norma itu diterapkan. Salah satu dari teori yuridis sosiologis, yang ada hubungan dengan penelitian ini adalah teori efektifitas hukum. Teori ini menjelaskan mengenai bekerjanya sebuah aturan perundang-undangan ketika diterapkan di dalam masyarakat. Termasuk didalamnya adalah penjelasan mengenai hambatan-hambatan (Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, 2010). Sehubungan dengan konsep efektifitas hukum ini Donal Black mengemukakan sebuah teori yaitu untuk menyatakan efektifitas hukum seyogyanya dibicarakan dahulu hukum dalam tataran normative (*law in books*) dan hukum dalam tataran realita (*law in action*), sebab tanpa membandingkan kedua variable ini adalah tidak mungkin untuk mengukur tingkat efektifitas hukum.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Hak dan Kewajiban Antara Franchisor dan Franchisee atas Pemberian Lisensi Franchise usaha Barbershop di Kota Tanjung Pinang

Dewasa ini, bisnis yang berkembang secara umum adalah bisnis lisensi, *franchise* atau *leasing* yang biasa disebut dengan waralaba. Waralaba ialah Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan penjual barang dan atau jasa. Bisnis internasional maupun nasional telah menjamur dimana-dimana. Salah satu usaha yang digemari saat ini yaitu *franchise*. Dampaknya adanya perkembangan *franchise* di Indonesia membuat masyarakat berani terjun didunia usaha, dan apalagi saat ini *franchise* juga sudah ada aturannya yakni di atur didalam PP No.42 tahun 2007 tentang Waralaba/Fanchise. Dengan adanya aturan *franchise*, membuat para pihak yang terjun kedalam usaha tersebut merasa terlindungi hak dan kewajibannya. Dalam hal ini yang menjadi contoh *franchise* nasional yaitu salah satunya Usaha Barbershop yang berada di Kota Tanjung Pinang.

Untuk lebih menjurus pada soal *franchise* barbershop, Penelitian disini penulis ambil yang berkaitan dengan soal *franchise* dalam bidang cukur rambut atau yang disebut dengan Barbershop, yang mana dalam usaha *franchise* Barbershop ini berkembang begitu cepat. Untuk mengetahui lebih lanjut, apa-apa saja yang menjadi hak dan kewajiban pihak berikut ini, penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada pihak-pihak terkait yaitu *Franchisee*, *Franchisor*, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Pelanggan Usaha Barbershop itu sendiri. Pertama sekali penulis melakukan wawancara dengan Franchisor Usaha Barbershop di Kota Batam tentang sudah berapa lamakah bapak membangun usaha Usaha Barbershop, dari hasil wawancara tersebut yaitu beliau sudah menjalankan usaha *franchise* ini selama 2 tahun, sebelumnya ia bekerja disalah satu perusahaan swasta di Kota Batam. Beliau terjun ke dunia usaha karena peluang dan kesempatan untuk sukses lebih besar dibandingkan menjadi karyawan di suatu perusahaan. Bermodal dengan ilmu yang ia miliki, ia

terjun ke dunia usaha *franchise* khususnya dibidang barbershop.

Beliau menggunakan teknologi dan media sosial untuk mengembangkan dan mempromosikan usahanya. Dengan konsep *free fee* royalty yang ditawarkan franchisor sesuai yang dinyatakan didalam pasal 2 tentang *franchise fee* dan royalty pada perjanjian *franchise* Usahabarbershop, banyak mitra yang ingin menggabungkan diri didalam perjanjian *franchise* tersebut. Hal ini sesuai dengan konsep yang digunakan juga oleh salah satu *franchise* barbershop dengan nama Raja Cukur tidak ada kewajiban dari *franchise* kami untuk membayarkan fee royalty setiap bulannya atau setiap tahun kepada kami untuk menggunakan brand Raja Cukur. Karena termasuk usaha barbershop yang tergolong baru di Provinsi Kepulauan Riau, maka tujuan awal beliau memulai usaha *franchise* ini agar bagaimana cara banyak orang yang tertarik dan mengikatkan diri didalam perjanjian *franchise* Usahabarbershop yang beliau tawarkan. Karena kontrak yang ditawarkan *franchise* yang ingin mengingatkan diri didalam perjanjian. Berdasarkan perjanjian *franchise* Usahabarbershop, *franchise* memberikan beberapa persyaratan untuk *franchise* tertuang didalam pasal 1 tentang syarat-syarat yang menyatakan: "*franchise* menyatakan memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh franchisor antara lain: 1) Menyediakan modal usaha sebesar Rp. 75.000.000,- (Tujuh Puluh Lima Juta Rupiah) yang harus disetorkan ke rekening franchisor; 2) Apabila akan membuka outlet cabang dikarenakan biaya paket usaha sebesar Rp.8.500.00 per outlet cabang; 3) Tidak akan membuka dan menggunakan jasa barbershop lain dan atas usaha lain selain Usaha barbershop yang ditetapkan oleh franchisor; dan 4) Memiliki tempat usaha yang memenuhi syarat secara hukum dan estetika dan minimal memiliki jarak 500m dari jarak outlet barbershop lain.

Selanjutnya penulis melakukan wawancara dengan salah satu pihak yang menggabungkan diri didalam perjanjian *franchise* Usahabarbershop. Beliau bernama Didi Hendra yang didalam hal ini disebut *franchise* di Kota Tanjung Pinang. Beliau sudah menjalankan usaha Usahabarbershop ini 2 tahun. Beliau terjun ke dunia usaha *franchise* karena penawaran kontrak perjanjian yang ditawarkan franchisor tidak memberatkan *franchise*. Perjanjian *franchise* ini berbentuk baku, dimana kontrak perjanjian dibuat secara sepihak oleh franchisor, bukan dengan cara musyawarah. Perjanjian *franchise* Usahabarbershop ini berbentuk tertulis dan mengikat kedua belah pihak ketika telah mendatangi kontrak perjanjian. walaupun minimnya pengetahuan *franchise* tentang aturan *franchise*, beliau memberanikan diri terjun ke dunia usaha ini. Ketika penulis menyinggung tentang aturan PP No 41 Tahun 2007 tentang waralaba yang mengatur tentang *franchise*, beliau kurang mengetahui (Hartati Dewi 2009). Ketika penulis mengajukan pernyataan tentang apakah franchisor sudah menjelaskan secara detail dan rinci tentang isi perjanjian kepada *franchise*, *franchise* mengatakan tidak dijelaskan secara detail dan rinci.

Perjanjian *franchise* ini dibuat dalam bentuk perjanjian tertulis pada dasarnya perjanjian dibuat secara tertulis antara pihak *franchise* dan pihak franchisor.

2. Hambatan Yang Ditemui Dalam Pelaksanaan Hak Dan Kewajiban Atas Pemberian Lisensi *Franchise* Usaha Barbershop Di Kota Tanjung Pinang

Meskipun *franchise* dinilai sebagai sistem bisnis yang memiliki banyak keistimewaan. Namun bukan berarti konsep bisnis ini tidak memiliki kelemahan dan hambatan. Memang, sudah ratusan tahun format bisnis ini berjalan. Bahkan hingga saat ini di zaman yang sudah semakin modern dan serba praktis, bisnis *franchise* semakin mendapatkan tempatnya sebagai format bisnis yang terbukti proven dan sukses mengantarkan ribuan merek bisnis melintasi berbagai benua dan zaman. Namun demikian, kiprahnya sebagai konsep bisnis yang mengandalkan jaringan franchisee tidak selamanya dianggap menguntungkan para franchisor maupun franchisee. Sebuah syarat yang memang dibentuk mungkin saja dinilai terlalu kaku oleh franchisee, sehingga kurang memberikan perkembangan bisnis yang signifikan bagi franchisee yang memang mempunyai jiwa kewirausahaan yang kuat. Penulis juga mengajukan pertanyaan hambatan apa yang di hadapi oleh franchisee, bagaimanakah Perlindungan hukum yang diberikan pihak franchisor kepada usaha bapak sebagai franchisee, Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pihak franchisee penulis mendapatkan kesimpulan bahwa Belum

ada perlindungan hukum sampai saat ini. Saya merasa bingung. Setelah penulis membaca kontrak kerja sama starsbox barbershop, penulis menemukan kejanggalan pada pasal 5 yang mengatur tentang sengketa dengan pihak ketiga. Yang mana redaksi nya sebagai berikut “franchisee tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung franchisor yang bila franchisee terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha outlet starsbox barbershop yang dikelolanya”.

Yang terkesan dari redaksi kalusula pasal 5 perjanjian franchise starsbox barbershop ini, menurut hemat penulis pihak franchisor terkesan lepas tangan ketika apabila suatu saat franchisee terlibat tuntutan hukum dan atau non hukum yang dilakukan pihak lain yang berkaitan dengan usaha outlet starsbox barbershop yang dikelolanya yang notabennya franchisee adalah pihak yang membeli lisensi starsbox barbershop kepada franchisor sebagai pemilik lisensi. Dan seharusnya franchisor harus terlibat ketika franchisee terlibat tuntutan hukum atau non hukum yang berkaitan dengan usaha outlet barbershop tersebut.

Penulis juga mengajukan beberapa pertanyaan terhadap franchisor, dimana pertanyaan tersebut yang berhubungan dengan faktor penghambat yang menjadi hambatan bapak dalam mengembangkan usaha franchise barbershop ini. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan franchisor sampai saat ini belum ada keluhan-keluhan besar yang diajukan oleh franchisee. Mencari tempat yang strategis merupakan sesuatu hambatan dalam kerja sama franchise barbershop, sulit untuk menemukan mitra usaha franchise yang benar-benar mengerti dan paham dari awal perjanjian hingga akhir dalam melaksanakan perjanjian kerja sama franchise barbershop, sulit mendapatkan franchisee yang konsisten dan selalu patuh akan aturan yang telah franchisor tentukan. Karena franchisor sudah memenuhi kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi dalam perjanjian. seperti yang dinyatakan dalam pasal 3 tentang kewajiban franchisor dalam perjanjian franchise barbershop.

Di dalam Pasal 3 perjanjian franchise starsbox barbershop kewajiban franchisor dijelaskan sebagai berikut: 1) Memberikan panduan operasional pengelolaan usaha Barbershop kepada franchisee dan menyediakan secara cuma-cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan usaha Barbershop; 2) Memberikan paket usaha berupa: a) Tempat diusahakan untuk mitra minimal ukuran 6 x 5 m, bisa sewa atau milik sendiri. Apabila sewa tempat yang direkomendasikan adalah sebesar Rp 10 jt per tahun, dan harus terbayar minimal 1 tahun; b) Ada 3 Kursi potong; c) Tarif potong biasa Rp 35.000,- (Paket : Potong+ Cuci + pijat); d) Daya listrik standar yang dibutuhkan minimal 2200 Watt; e) Akhir tahun ke 2, franchisor menyiapkan perpanjangan sewa tempat untuk jangka waktu 3 tahun kedepan; 3) Menyediakan desain interior, pelatih dan materi pelatihan untuk para pekerja outlet Barbershop franchisee atas biaya franchisor sendiri; 4) Menyelenggarakan program pelatihan untuk franchisee secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 1 (satu) kali dalam setahun; 5) Memberikan konsultasi gratis kepada franchisee apabila Outlet Barbershop franchisee berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis outlet Barbershop; dan 6) Memberikan rekomendasi kepada pihak perbankan atau lembaga keuangan guna membantu franchisee memperoleh pinjaman untuk pengembangan outlet Barbershop nya.

Bahkan franchisor menerangkan bahwa semua yang tertera didalam perjanjian franchise starsbox barbershop sudah dipenuhi prestasinya oleh kedua belah pihak. Dan franchisor juga mengatakan bahwa sebelum memulai perjanjian dengan pihak franchisee, franchisor menjelaskan secara detail dan rinci setiap isi perjanjian yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan franchisee. Ada beberapa hambatan yang dialami franchisee selama menjalankan usaha franchise. Beberapa hal yang menjadi keluhan franchisee adalah kurangnya pemahaman franchisee tentang aturan yang mengatur tentang franchisee. Bahkan ketika penulis menyinggung tentang Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba franchisee tidak mengetahui aturan itu. Karena franchisee terfokus bagaimana untuk menggerakkan dan menjalankan usaha franchise yang ia jalani. Dan ketika sebelum memulai menandatangani kontrak perjanjian franchise, pihak franchisor tidak menerangkan secara detail dan rinci point per point isi perjanjian franchise. Dan dengan sistem kontrak baku yang ada didalam perjanjian franchise, kedudukan franchisee dibawah kedudukan franchisor. Ini yang menjadi keluhan franchisee didalam menyepakati kontrak

baku. Dan keluhan lainnya seperti ditemukannya outlet usaha barbershop yang berdekatan kurang dari 500 m. Sedangkan didalam perjanjian franchise usaha barbershop pasal 1 tentang syarat-syarat perjanjian dijelaskan minimal jarak antara outlet yang satu dan yang lainnya minimal 500 m. kurangnya pemahaman franchisee tentang hak dan kewajiban yang ia miliki franchisee menyebabkan franchisee tidak berani menyampaikan keluhan kepada pihak franchisor. Dari hasil wawancara penulis dengan pelanggan barbershop Kota Tanjung Pinang. Ada beberapa keluhan yang dirasakan pelanggan. Salah satunya adalah kurangnya SDM (sumber daya manusia) yang dimiliki oleh usaha barbershop sehingga, untuk mencukur rambut membutuhkan antrian yang lama.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan diatas, penulis berpendapat franchisee menganggap sebelum positif untuk melakukan usaha franchise milik franchisor, franchisee harus lebih mengetahui untuk kedepannya hambatan, apa dan bagaimana, terlebih lagi apabila franchisee mempunyai jiwa rasa percaya terhadap orang lain sangat tinggi, yang mana franchisee memakai sistem percaya saja, maka kedepannya tidak bagus untuk franchisee. Dan yang lebih parahnya lagi franchisee yang tidak memiliki jiwa usaha yang cukup kuat, maka kedepannya akan membahayakan franchisee sendiri, bukannya untung malah akan jadi buntung. Franchisor memberikan kiat bisnis dasar, namun keberhasilan dari operasinya sangat tergantung pada ketrampilan dan kemampuan franchisee dalam memaksimalkan peluang yang ada. Faktor ini kadang-kadang menyulitkan untuk mengetahui dengan pasti alasan kegagalan, walaupun tersedia pengalaman yang cukup untuk mengidentifikasi karakteristik yang dimiliki franchisee yang dapat menyebabkan kegagalannya. Setiap calon franchisee yang melakukan penilaian diri sendiri hendaknya menyadari karakteristik ini, kalau-kalau dia mengetahui bahwa dirinya sendiri memiliki satu atau lebih sifat tersebut, mereka termasuk yang berikut ini:

- a. Franchisee yang sebelumnya telah berbisnis sendiri dan mungkin pada tipe bisnis yang sama dengan sistem franchise. Orang seperti ini mungkin mempunyai gagasan –gagasan sendiri sehingga kurang dapat menerima ide dari franchisor dan disiplin dari sistem. Karena alasan semacam ini banyak franchisor tidak mau menerima orang yang telah mempunyai pengalaman bisnis pada tipe yang sama untuk menjadi franchisor. Meskipun demikian terdapat pula pengecualian-kecualian. Beberapa franchisor mempunyai pandangan dan keyakinan yang sangat bertentangan mereka berpendapat bahwa pengetahuan dan pengalaman sebelumnya terhadap pasar adalah penting bagaimanapun penerima terhadap disiplin dari sistem sangatlah mendasar.
- b. Franchisee yang puas dengan dirinya sendiri. Franchisee seharusnya tidak cepat puas dengan diri sendiri. Franchisee yang mempunyai masalah ini bersikap sebagaimana menurut mereka para bos berperilaku yaitu berprestasi tanpa harus bekerja, sangat sedikit dari orang-orang seperti itu yang sukses.
- c. Franchisee yang penakut . Ketakutan ini terwujud dalam dua bentuk yaitu: 1) Franchisee yang mudah menjadi takut ketika setelah pembukaan, besarnya tanggung jawab dan tugas sebagai pengusaha mandiri membuat khawatir; 2) Franchisee yang tidak bisa menerima kegagalan seperti yang umumnya dialami oleh umumnya dialami oleh banyak bisnis pada masa-masa awal. Bahkan ketika franchisee telah diperingatkan bahwa kegagalan semacam itu akan terjadi dan diberi nasihat bahwa modal kerjanya adalah untuk menyokong usaha mereka selama periode awal sehingga keuangan mereka harus diatur berdasarkan basis itu, mereka tetap saja takut.
- d. Franchisee yang tidak mengikuti sistem. Hal ini adalah fenomena yang lebih sering terjadi setelah franchisee berada dalam bisnis untuk suatu jangka waktu tertentu dan sukses, dia mulai percaya bahwa dia dan bukannya franchisor, yang menjadi penyebab kemakmurannya. Tentu saja franchisee memiliki kontribusi terhadap kesuksesannya sendiri. Beberapa franchisee lebih baik dari yang lain dan beberapa yang lain lebih sejahtera dari yang lain dikarenakan kerajinan dan kerja kerasnya. Bahaya yang timbul adalah bahwa hal ini bisa menciptakan kesombongan franchisee. Dia merasa tahu yang terbaik dan akibatnya hal ini dapat menyebabkan penolakannya kepada sistem franchisor. Dan di samping itu, juga kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh

Franchisor terhadap Franchisee dalam menjalankan usahanya. Seperti yang dijelaskan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba/Franchise Pasal 8 yang dikatakan bahwa “ Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima waralaba secara berkesinambungan”..

- e. Franchisee yang berharap terlalu banyak. Beberapa franchisee merasa bahwa franchisor seharusnya melakukan hal-hal yang diperkenankan oleh sistem franchise lebih banyak lagi untuk operasi mereka pada setiap hari. Franchisee yang sebelumnya bekerja dengan gaji harus menerima bahwa dia kini tergantung pada kinerjanya sendiri untuk mendapatkan gaji bersih. Seorang franchisor tentunya, memberikan bantuan bagi seorang franchisee yang menghadapi persoalan, meskipun demikian seorang franchisor tidak akan terlibat pada kegiatannya sehari-hari atau keterlibatan lokal dan inisiatif yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis, itulah kontribusi franchisor.
- f. Franchisee yang tidak mempunyai bakat yang cocok dalam menjalankan usaha. Orang-orang yang sangat dibutakan oleh menariknya peluang franchise sehingga tidak mengetahui ketidak mampuan dan ketidak efisienan mereka. Apa yang diketahui oleh seorang franchisor tentang franchisee, tak pernah sebanyak yang diketahui oleh franchisee tentang dirinya sendiri. Franchisee harus jujur pada dirinya sendiri dan pada franchisor, jika salesman yang aktif dan ia tahu itu merupakan sesuatu yang sulit baginya, dia seharusnya berpikir dulu sebelum terlibat. Sebaliknya seorang franchisee yang suka bertemu dengan orang-orang dan yang merasa bahwa franchise tersebut akan melibatkannya pada tugas-tugas administratif yang membosankan, seharusnya dia berpikir dua kali. Termasuk juga dalam kategori ini adalah orang-orang yang barangkali telah bekerja pada level pimpinan senior dan tidak terbiasa menyingkirkan lengan baju dan bekerja keras pada dasar dan pada tujuan bisnis yang pasti. Penjualan bisnis franchise kepada seorang franchisee yang berbakat sering membuktikan betapa salahnya sikap pendahulunya.
- g. Mengenal karakteristik franchisor yang cukup sulit. Seperti yang dilihat bahwasanya, untuk memulai usaha franchise, pastinya tidak sembarang orang untuk menjadi franchisor, yang dilihat pasti usahanya yang begitu jelas, mempunyai brand terkenal dan terjamin, di samping itu, harus melihat karakteristik franchisor, apakah benar-benar dapat dipercaya atau tidak. Dalam hal ini konsistensi dan komitmen seorang franchisor sangat-sangat dibutuhkan. Karena kedepannya biar tak terjadi kesalahpahaman antara franchisor dan franchisee. Seperti yang terjadi pada perjanjian kerja sama kontrak perjanjian franchise usaha Barbershop di Kota Tanjung Pinang.
- h. Franchisee harus mengerti dalam perjanjian franchise yang telah disepakati. Artinya, franchisee harus mengerti dan paham apa yang telah diperjanjikan dan disepakati dalam pemberian lisensi perjanjian franchise tersebut. Tak hanya franchisee yang harus memahami tetapi franchisor juga harus paham. Kadang ada seorang franchisee yang tak begitu paham, jadi franchisor harus menjelaskan dengan teliti dari awal akan perjanjian dan kesepakatan yang akan dibuat. Tentunya itu menjadi hal yang menjadi salah satu hambatan buat si franchisor. Seharusnya franchisee kalau belum mantap untuk membuka usaha harus mengerti terlebih dahulu hal-hal tentang franchise dan aturan-aturan yang akan disepakati nantinya.
- i. Air bersih juga menjadi hambatan. Seperti yang diketahui bahwasanya membuka sebuah usaha franchise terutama jasa cukur rambut atau bahasa modern pada zaman ini disebut dengan Barbershop, tentunya sangat diperlukan air bersih. Karena untuk mencuci dan membersihkan rambut orang yang sudah dicukur pastinya membutuhkan air. Hal ini lah yang menjadi salah satu hambatan dalam membuka usaha barbershop ini, karena air bersih yang cukup sulit untuk di dapatkan. Sementara pembagian air sudah terjadwal kan oleh PDAM. Butuh waktu yang cukup lama untuk memikirkan masalah air bersih yang akan di dapat. Sementara itu, air bersih yang di dapat juga hidup secara bergiliran.
- j. Guidelines tentang Kontrak franchise. Dalam suatu kontrak franchise, seringkali pihak franchisor telah mempunyai suatu kontrak baku, dimana pihak franchisee sudah tidak

banyak peluang (tetapi tidak tertutup sama sekali) untuk bernegosiasi. Seperti biasanya dalam posisi seperti ini pihak franchisee pada prinsipnya hanya dihadapkan kepada pilihan *take it or leave it*. Dengan demikian tidaklah mengherankan jika banyak orang mengatakan bahwa dalam banyak kontrak franchise, pihak franchisor mempunyai kedudukan yang jauh lebih baik sementara pihak franchisee siap untuk ditelan mentah-mentah.

Kiranya prinsip kebebasan berkontrak seperti yang dianut oleh KUHPerdara kita sudah tidak dapat sepenuhnya kita terapkan. Karena itu pulalah, untuk menjaga keadilan dan keseimbangan hak dan kewajiban, kemudian di banyak negara oleh pemerintah disediakan suatu guidelines wajib atau kontrak baku, yang merupakan syarat minimal yang harus dipenuhi oleh setiap kontrak franchise. Suatu hal yang patut kita contoh. Hasil penelitian disajikan dengan lengkap dan sesuai ruang lingkup penelitian. Hasil penelitian dapat dilengkapi dengan tabel, grafik (gambar), dan/atau bagan. Tabel dan gambar diberi nomor dan judul. Hasil analisis data dimaknai dengan benar. Bagian pembahasan memaparkan hasil penemuan secara logis, mengaitkan dengan sumber rujukan yang relevan.

D.Penutup

Dapat di simpulkan dalam pelaksanaan perjanjian Franchise yang telah di jelaskan oleh penulis di atas, bahwasanya perjanjian Franchise yang di sesuaikan oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 masih ada permasalahan yang di hadapi oleh pihak *Franchise* yang melakukan *Franchise* yang melakukan usaha franchise. Permasalahan yang terjadi seperti masalah kerugian yang dihadapi franchisee dengan pihak *franchisor*, *franchisor* sengaja menggunakan konsep *fee free royalty* kepada mitra yang bergabung untuk mengembangkan usaha yang baru ia jalani. Dapat disimpulkan bahwa perjanjian franchise yang telah di sepakati oleh pihak franchisee dan franchisor terdapat hambatan dalam pelaksanaan perjanjian. ada beberapa hal yang tidak dipenuhi franchisor saat pelaksanaan dalam perjanjian franchise karena perjanjian *franchise* bersifat baku, maka kedudukan *franchisee* lemah dibandingkan kedudukan franchisor didalam perjanjian franchise. Franchisor juga tidak memenuhi prestasi di dalam pasal 1 ayat 4 perjanjian franchise yang telah di sepakati oleh kedua pihak tentang syarat mengembangkan franchise.

Daftar Pustaka

- Undang Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 ayat 1
Pasal 1 Angka 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
- Cholid Narbuko dan Abu Achmad, *metodologi penelitian*, Bumi Aksara, Jakarta,2001,
Wirjono Prodjodikoro, Azaz-Azaz Hukum Perjanjian, Mandar Maju, Bandung 2000
Hartati,dewi,bisnis *franchise modal 2 juta*,cet I, Indonesia Cerdas, Yogyakarta,2009,
Munir Fuady, *Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung 1999,
Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Empiris*, Pusataka Pelajar, Jakarta, 2010
Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta, 1966,
_____, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1983.
Sri Hanggaba, *Mekanisme Pemungutan PPN*, Lembaga Pengembangan Pendidikan UNS Surakarta.
Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan (Bagian Peratama)* UII Press, Yogyakarta, 2013.
Makalah Info franchise, www.majalahfranchise.com diakses pada tanggal 3 Januari 2018.
www.gunawanwidjaja.salamfranchise.go.id diakses pada tanggal 13 januari 2018.
<https://rajacurbarbershop.com/>,diakses pada tanggal 16 mei 2018.
www.google.com/amp/s/panduanfranchise.wordpress/kendala-dan-tantangan-di-franchise-amp/?espv=1 diakses pada tanggal 14 April 2018.

Achmad Ali, Donal Black: Karya dan Kritik Terhadapnya dilengkapi Komentar Awal Sebagai Ptolog dan Komentar Penutup Sebagai Kesimpulan, Makassar, 2000, hlm 32.