

ASPEK HUKUM BISNIS WARALABA DI ERA GLOBALISASI

DILLA AYUNA LETRI, TRIE RAHMI GETTARI, YUNIMAR

Fakultas Hukum Universitas Ekasakti

Abstract: One of the economic activities, especially in the trade sector, which is currently receiving special attention from the government, and is even growing rapidly, is business with a franchise system. Business with a franchise system is basically a method of distributing goods and services to the consumer community. Franchise business is a future business trend with a small risk of failure where its growth is very rapid and gives its own color to the Indonesian economy. The popularity of franchise businesses as a way of marketing and distributing goods and services is increasing. As an effective marketing system, the existence of a franchise is considered capable of reaching the market share of a type of product throughout Indonesia. The large number of franchise business opportunities in Indonesia has resulted in both foreign and local franchises emerging and experiencing extraordinary growth. For a beginner in the business world, this form of franchising is an alternative to starting a business.

Keywords: Business Law, Franchising, Globalization.

Abstrak: Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang mendapat perhatian khusus dari pemerintah, bahkan sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem waralaba. Bisnis dengan sistem waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen. Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan risiko kegagalan yang kecil dimana pertumbuhannya sangat pesat dan memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang efektif, keberadaan waralaba dianggap mampu menjangkau pangsa pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Besarnya peluang bisnis waralaba di Indonesia menjadikan waralaba baik asing maupun lokal bermunculan dan mengalami peningkatan yang sangat luar biasa. Untuk seorang pemula dalam dunia bisnis, bentuk waralaba ini merupakan alternatif untuk memulai sebuah bisnis.

Kata Kunci: Hukum Bisnis, Waralaba, Globalisasi.

A. Pendahuluan

Di era globalisasi yang bergerak melaju sangat pesat, serta pertumbuhan ekonomi yang meningkat dan laju bisnis yang semakin erat dalam persaingan, muncullah usaha bisnis internasional yang mempengaruhi perkembangan dunia perekonomian di Indonesia. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang sedang berkembang saat ini adalah usaha waralaba (*franchise*). Waralaba adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan, menggunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan, penjualan barang dan jasa.

Seperti kebanyakan negara berkembang yang lain, Indonesia berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kesejahteraan warganya. Untuk itu pengembangan pada sektor ekonomi menjadi tumpuan utama agar taraf hidup rakyat menjadi lebih mapan. Pembangunan ekonomi merupakan pengolahan kekuatan ekonomi riil dimana dapat dilakukan melalui penanaman modal, penggunaan teknologi dan kemampuan berorganisasi atau manajemen. Syahrin Naihasy mengatakan lebih lanjut bahwa sejak perekonomian dunia telah mengalami perubahan yang sangat dahsyat dan kini dunia, termasuk Indonesia, menyaksikan fase ekonomi global yang bergerak cepat dan telah membuka tabir lintas batas antar negara. Dapat dikatakan bahwa dunia usaha adalah sebagai tumpuan utama yang dipergunakan sebagai pilar dan dilaksanakan dengan berbagai macam cara yang sekiranya dapat memupuk perkembangannya dengan lebih optimal dan berdaya guna.

Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan, para bisnismen dan orang-orang yang ingin terjun langsung di dunia bisnis hendaknya terlebih dahulu mengetahui dan memahami hukum bisnis secara detail agar bisnis yang ditekuni berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi dirinya dan menyejahterakan masyarakat pada umumnya. Semangat kewirausahaan inilah yang senantiasa dimunculkan dalam kehidupan masyarakat untuk mendapatkan kesejahteraan ekonomi yang lebih baik dan mengatasi pengangguran di berbagai bidang. Wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri karena dalam wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan lebih jauh, wirausaha dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain yang ada di sekitar usaha tersebut. Wirausaha pada umumnya membutuhkan orang-orang dengan berbagai jenis keahlian untuk membantu mereka agar bisnis yang mereka jalankan tetap menguntungkan dan selalu berkembang. Dengan demikian seorang wirausahawan dalam pengembangan bisnis pada umumnya adalah sebagai pemilik ide usaha (proses kreatif) dan menerjemahkan ide-ide usaha tersebut menjadi suatu kenyataan (proses inovasi) dan sekaligus menunjang perkembangan ekonomi suatu negara.

Dunia usaha tidak akan dapat berkembang dalam perekonomian yang statis karena perekonomian yang statis tidak memberikan insentif yang memadai bagi kreativitas maupun inovasi. Tetapi, bisnis akan berkembang pesat di sebuah negara yang ekonominya berkembang pesat. Banyak cara untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Menurut Robert T. Kiyosaki, ada tiga jenis utama sistem bisnis yang dapat dimasuki oleh para entrepreneur yaitu: 1) Sistem bisnis tradisional yaitu *entrepreneur* mengembangkan sendiri bisnisnya; 2) Sistem bisnis waralaba (*franchise*) yaitu entrepreneur membeli sebuah sistem yang sudah ada; dan 3) Sistem bisnis pemasaran jaringan yaitu entrepreneur membeli dan menjadi bagian dari sebuah sistem yang telah ada.

Waralaba yang dulu dikenal dengan istilah *Franchise* sekarang diatur dalam peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (sebagai pengganti dari Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba). Pnggantian Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 dimaksud untuk lebih memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam memasarkan produknya. Seiring dengan ditetapkan dan diterapkannya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tersebut, banyak yang kemudian menganggap bahwa peraturan ini tidak begitu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap keberadaan bisnis waralaba yang memegang prinsip persaingan usaha yang sehat. Peraturan Pemerintah ini dinilai tidak terlalu detil mengatur bisnis waralaba. Belum adanya aturan main yang mendisiplinkan, membuat persaingan bisnis waralaba menjadi tidak sehat. Dengan demikian, Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 dicabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah yang baru yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, yang dinilai sangat efektif dalam menata bisnis waralaba di Indonesia untuk menjadi lebih baik karena didukung dengan adanya pembinaan dan pengawasan dari pemerintah.

B. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian hukum. Adapaun rumusan masalah yang akan dibahas dalam makalah ini adalah bagaimanakah aspek hukum bisnis waralaba di era globalisasi pada masa sekarang. Adapun yang menjadi tujuan penulisan makalah ini adalah untuk mengetahui aspek hukum bisnis di era globalisasi pada masa sekarang.

C. Hasil dan Pembahasan

Setiap sistem bisnis memiliki kekuatan dan kelemahan, namun jika dilakukan dengan benar apapun sistemnya akan menghasilkan kemakmuran serta kesuksesan. Membangun sistem bisnis secara tradisional atau sendiri mempunyai kelebihan dalam hal pengaturan yang dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik bisnis, sedangkan kekurangannya, sistem bisnis belum berjalan, pasar belum ada, sehingga sering terjadi bisnis yang baru dibangun akhirnya gagal. Bisnis apapun yang digeluti oleh seorang wirausahawan, mereka berkeinginan agar bisnisnya dapat meraih laba serta pertumbuhan usaha meskipun dalam upaya meraih laba

dan pertumbuhan usaha tersebut senantiasa dibayang-bayangi oleh resiko dan penuh dengan ketidakpastian yang kemungkinan akan terjadi. Pada umumnya sangat sulit untuk menemukan seorang wirausahawan yang juga memiliki managerial skill, keahlian yang sangat mendalam dalam suatu bidang tertentu, mampu mengelola berbagai sumber daya perusahaan secara sinkron. Biasanya butuh waktu lama (lebih dari 5 tahun) untuk dapat membangun sebuah sistem yang baik.

Membeli sistem bisnis yang sudah jadi mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis sudah tercipta dan siap pakai, si pembeli bisnis tinggal menjalankan saja di dalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula pasar sudah ada, sehingga pemilik bisnis baru ini tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Kelemahannya adalah pemilik modal tidak akan bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya. Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang mendapat perhatian khusus dari pemerintah, bahkan sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem waralaba. Bisnis dengan sistem waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen. Selanjutnya lisensi adalah izin yang diberikan pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan Merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang dan atau jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu tertentu dan syarat tertentu.

Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan risiko kegagalan yang kecil dimana pertumbuhannya sangat pesat dan memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang efektif, keberadaan waralaba dianggap mampu menjangkau pangsa pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Besarnya peluang bisnis waralaba di Indonesia menjadikan waralaba baik asing maupun lokal bermunculan dan mengalami peningkatan yang sangat luar biasa. Untuk seorang pemula dalam dunia bisnis, bentuk waralaba ini merupakan alternatif untuk memulai sebuah bisnis. Bisnis waralaba ini dipakai sebagai alternatif berwirausaha tanpa batas ke seluruh bagian dunia, yang berarti pula seorang pemberi waralaba (*franchisor*) harus mengetahui secara pasti ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku di negara di mana waralaba akan dikembangkan agar nantinya penerima waralaba tidak beralih wujud dari mitra usaha menjadi kompetitor. Pada sisi lain seorang atau suatu pihak penerima waralaba yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan, juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang benar-benar teruji dan memang merupakan suatu produk yang disukai masyarakat serta akan dapat memberikan suatu manfaat (finansial) baginya. Ini berarti waralaba sesungguhnya juga memiliki satu aspek yang penting baik itu bagi pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.

Waralaba digambarkan sebagai perpaduan bisnis “besar” dan “kecil” yaitu perpaduan antara energi dan komitmen individual dengan sumber daya dan kekuatan sebuah perusahaan besar. Waralaba adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (*franchisor*) memberi hak pada pihak independen (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh franchisor. *Franchisee* menggunakan nama, *goodwill*, produk dan jasa, prosedur pemasaran, keahlian, sistem prosedur] imbalannya *franchisee* membayar *initial fee* dan royalti (biaya pelayanan manajemen) pada perusahaan *franchisor* seperti yang diatur dalam perjanjian waralaba. Dalam Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, waralaba (*franchise*) dirumuskan sebagai berikut: “*Franchise* adalah perikatan di mana 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 yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”.

Pengertian waralaba menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa: “Waralaba adalah 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". Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa waralaba merupakan waralaba berarti hak istimewa dari pemerintah untuk sebuah badan usaha, dimana: Hak yang diberikan oleh pemerintah kepada suatu badan usaha atau seorang individu untuk menjalankan usaha tertentu, pada tempat tertentu (perusahaan-perusahaan kereta api swasta di luar negeri bekerja dengan dasar *franchise* tersebut). Secara analog hal tersebut berarti pula hak yang serupa yang diberikan seorang produsen kepada seorang penyalur mengenai hasil produksi.

Pemerintah dalam hal ini senantiasa turut aktif dalam menggulirkan kebijakan untuk memberikan kesempatan yang lebih luas kepada para pelaku ekonomi agar mampu merentangkan sayap usahanya. Bagi Pemerintah, penegakan hukum (*rule of law*) merupakan tanggung jawab yang harus direalisasikan untuk memberikan pelayanan dan keadilan hukum bagi warganya demi terciptanya ketertiban dan keselarasan dalam kehidupan. Bagaimanapun perlindungan hukum merupakan hak bagi setiap warga negara dimanapun berada dan Pemerintah mempunyai tanggung jawab besar untuk menegakkan hukum demi terselenggarakannya perlindungan hukum bagi warganya tanpa ada diskriminasi. Campur tangan yang dilakukan pihak Pemerintah ini diwujudkan melalui sarana hukum, sedangkan apa yang dimaksudkan dengan hukum adalah dengan berbagai bentuk peraturan perundangan khususnya dalam bidang bisnis waralaba. Lebih dari itu hukum apabila diamati dengan menggunakan optik hukum dan masyarakat, yakni melihat hukum tidak hanya sebagai fungsi dari peraturan, melainkan juga kebijakan (*policy*) pelaksanaannya serta tingkah laku masyarakat.

Perdagangan dengan menggunakan konsep waralaba dibangun atas dasar perjanjian, yaitu antara Pemberi Waralaba sebagai pemberi hak dan Penerima Waralaba sebagai penerima hak. Perjanjian waralaba selain berkaitan dengan Pasal 1319 KUHPerdara, dan berkaitan pula dalam Pasal 1320 KUHPerdara mengenai syarat sahnya perjanjian dan Pasal 1338 KUHPerdara mengenai asas kebebasan berkontrak yang menyatakan bahwa setiap orang bebas untuk membuat perjanjian dan bebas menentukan isi suatu perjanjian asal tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Hal ini berarti, KUHPerdara memberikan kebebasan kepada para pihak yang mengadakan perjanjian untuk menentukan isi perjanjian dengan syarat tidak bertentangan dengan undang-undang kesusilaan dan ketertiban umum.

Di dalam suatu perjanjian terdapat hubungan-hubungan yang terjalin antara para pihak. Hubungan ini tidak timbul dengan sendirinya. Hubungan hukum itu tercipta dari tindakan hukum yang menimbulkan hubungan hukum dan melahirkan hak dan kewajiban para pihak. Satu pihak berhak memperoleh prestasi sedangkan pihak yang lain berkewajiban memenuhi prestasi. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan yang merugikan pihak lain. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian waralaba, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku. Saat ini sektor bisnis waralaba sudah sangat beragam artinya tidak hanya didominasi oleh sektor makanan saja tetapi mulai dari sektor usaha pendidikan, salon, retail, laundry, kebugaran, pencucian mobil, aksesoris kendaraan sudah banyak yang diwaralabakan.

D. Penutup

Salah satu kegiatan ekonomi khususnya di bidang perdagangan yang saat ini sedang mendapat perhatian khusus dari pemerintah, bahkan sedang berkembang pesat adalah bisnis dengan sistem waralaba. Bisnis dengan sistem waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen. Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan risiko kegagalan yang kecil dimana pertumbuhannya sangat pesat dan memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang efektif, keberadaan waralaba dianggap mampu

menjangkau pangsa pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Besarnya peluang bisnis waralaba di Indonesia menjadikan waralaba baik asing maupun lokal bermunculan dan mengalami peningkatan yang sangat luar biasa. Untuk seorang pemula dalam dunia bisnis, bentuk waralaba ini merupakan alternatif untuk memulai sebuah bisnis.

Daftar Pustaka

- Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2002
- Arifa'i, *Proposal Bisnis Personal Franchise (Waralaba Pribadi) Bentuk Usaha Alternatif Menjadi Jutaan Dalam Waktu Relatif Singkat*, L4L Press, Surabaya, 2004
- Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2006
- M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, PT. Alumni, Bandung, 2006
- Ridwan Khairandy, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan Klinik Haki, Jakarta, 2004
- Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2007
- Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*, Mida Pustaka, Yogyakarta, 2005
- Satjipto Rahardjo, *Permasalahan Hukum di Indonesia*, Alumni, Bandung, 2004
- Zaeni Asyadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia*, Rajawali Pers, Jakarta, 2012
- Wijaya Gunawan, *Lisensi atau Waralaba*, Raja Grafindo Persada, 2002