

KEDUDUKAN TIDAK SEIMBANG PADA PERJANJIAN WARALABA BERKAITAN DENGAN PEMENUHAN KONDISI WANPRESTASI

Etty Septiana R¹, Etty Susilowati².

ABSTRAK

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian tertulis antara para pihak, yang berupa perjanjian baku yang pada umumnya ditentukan secara sepihak oleh pemberi waralaba sehingga cenderung memberikan posisi tawar yang lebih baik bagi pemberi waralaba daripada penerima waralaba..

Metode penelitian dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis normatif yang mengacu kepada norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan, putusan pengadilan, dan perjanjian internasional, dengan data berupa data kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif analitis.

Analisis dari hasil penelitian tesis ini membahas mengenai perjanjian pada waralaba, substansi perjanjian waralaba dan kedudukan tidak seimbang pada perjanjian waralaba terutama berkaitan dengan pemenuhan kondisi wanprestasi. Kesimpulan penelitian ini, *pertama*, perjanjian waralaba telah memenuhi ketentuan yang terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007, tetapi terdapat beberapa ketentuan dalam pasal-pasal yang masih memberikan kedudukan yang lebih secara yuridis terhadap pemberi waralaba. *Kedua*, jalan yang dapat ditempuh untuk meminimalisir kedudukan tidak seimbang pada perjanjian waralaba dapat dilakukan dengan memberikan peluang bagi penerima waralaba untuk melakukan negosiasi melalui addendum perjanjian. Selain itu, juga perlu dilakukan pengawasan atas pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut.

Kata kunci : *Kedudukan Tidak Seimbang, Perjanjian Waralaba, Wanprestasi*

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Waralaba pada awalnya diatur dengan Undang-Undang Hak Cipta, Undang-Undang Merek, dan Undang-Undang Paten. Namun, pada tahun 1997 waralaba diatur dengan perangkat hukum tersendiri yaitu Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tersebut adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri

¹ Mahasiswa Program Studi Magister Ilmu Hukum UNDIP

² Dosen Program Studi Magister Ilmu Hukum UNDIP

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.

Pemberian izin penggunaan sistem atau cara pengoperasian bisnis termasuk pemanfaatan Hak Kekayaan Intelektual oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dituangkan ke dalam sebuah perjanjian tertulis yang biasa disebut dengan kontrak. Hal ini sesuai dengan Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 yang menyatakan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis dalam bahasa Indonesia. Perjanjian waralaba dalam hukum perjanjian merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).

Perjanjian waralaba sebagai perjanjian baku, pada umumnya ditentukan secara sepihak oleh pemberi waralaba mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh penerima waralaba sehingga cenderung memberikan posisi tawar yang lebih baik bagi pemberi waralaba daripada penerima waralaba. Hal ini yang menyebabkan kedudukan tidak seimbang antara pemberi dan penerima waralaba.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis normatif yang mengacu kepada norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan, putusan pengadilan, dan perjanjian internasional, dengan data berupa data kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif analitis. Semua data terkait penelitian diolah dan

disusun secara sistematis untuk dianalisis secara kualitatif untuk menghasilkan kesimpulan dalam bentuk deskriptif.

3. Kerangka Teori

Teori mengenai perjanjian meliputi asas-asas perjanjian. Adapun asas-asas perjanjian, yaitu:³

a. Asas kebebasan berkontrak

Asas kebebasan berkontrak bisa ditemukan dalam KUHPerdara Pasal 1338 ayat (1) “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”.

b. Asas konsensualisme

Asas ini termaktub dalam Pasal 1320 ayat (1) KUHPerdara “sepakat mereka yang mengikatkan dirinya”. Asas konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak.

c. Asas pacta sunt servanda

Asas ini sering disebut sebagai asas kepastian hukum yang berhubungan dengan akibat perjanjian. Asas pacta sunt servanda merupakan asas bahwa hakim maupun pihak ketiga tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat para pihak.

d. Asas iktikad baik

³ Salim H.S, *Hukum Kontrak-Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), halaman 9-13

Asas ini merupakan simpulan dari Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara yang menyatakan “perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Asas itikad baik merupakan asas bahwa para pihak harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh atau kemauan baik dari para pihak.

e. Asas kepribadian (personalitas)

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan saja. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 yang berbunyi “pada umumnya, seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri” dan 1340 KUHPerdara yang berbunyi “perjanjian hanya berlaku antara pihak yang membuatnya”.

Selain asas-asas perjanjian diatas, terdapat pula asas keseimbangan. Asas keseimbangan merupakan kelanjutan dari asas persamaan hak yang menghendaki kedua belah pihak untuk memenuhi dan melaksanakan perjanjian. Para pihak dalam perjanjian selain mempunyai kekuatan untuk menuntut pelaksanaan prestasi juga memiliki beban untuk dapat melaksanakan perjanjian dengan itikad baik. Asas keseimbangan ini patut diperhatikan agar kedua belah pihak yang terikat dalam perjanjian mempunyai keseimbangan baik dalam hak maupun kewajiban.⁴

B. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

⁴ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung : Alumni, 2005), halaman 43

1. Kedudukan Tidak Seimbang Pada Perjanjian Waralaba Berkaitan Dengan Pemenuhan Kondisi Wanprestasi

a. Perjanjian Pada Waralaba

Usaha waralaba harus dituangkan ke dalam suatu perjanjian karena perjanjian merupakan salah satu sarana untuk dapat memberikan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam waralaba. Jika ada salah satu pihak yang melanggar isi perjanjian, maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Perjanjian pada usaha waralaba merupakan perjanjian baku yang terdiri dari perjanjian pokok dan mencakup penggunaan Merek dan Rahasia Dagang serta Ciri Khas Usaha berupa Sistem dan Panduan Manajemen, Cara Penjualan dan Pelayanan, Penataan dan Tampilan Gerai. Hal ini sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Pasal 3. Menurut pasal tersebut, waralaba harus memenuhi kriteria yaitu memiliki ciri khas usaha; terbukti sudah memberikan keuntungan; memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis; mudah diajarkan dan diaplikasikan; adanya dukungan yang berkesinambungan; dan Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

b. Substansi Perjanjian Pada Waralaba

Perjanjian waralaba harus memperhatikan asas-asas perjanjian pada umumnya yang terdapat dalam Buku III KUHPerdara. Asas-asas tersebut yaitu Asas Konsensualisme, Asas Pacta Sunt Servanda, Asas

Kebebasan Berkontrak, Asas Kepribadian, Asas Itikad Baik, Asas kepercayaan, Asas persamaan hukum, Asas keseimbangan, Asas kepastian hukum, Asas moral, Asas kepatutan, Asas kebiasaan, Asas perlindungan.

Klausula yang secara umum terdapat pada perjanjian waralaba adalah sebagai berikut:

- 1) Identitas Para Pihak
- 2) Objek Waralaba yaitu Hak Kekayaan Intelektual yang biasanya berupa merek jasa dan rahasia dagang.
- 3) Hak Waralaba yang merupakan hak yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk menggunakan Merek Jasa dan Rahasia Dagang. Hak waralaba ini bisa bersifat eksklusif maupun non eksklusif.
- 4) Jangka Waktu Waralaba biasanya antara 5-10 tahun dan dapat diperpanjang lagi untuk jangka waktu tertentu yang biasanya untuk jangka waktu yang sama.
- 5) Imbalan Waralaba merupakan biaya yang wajib dibayar oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba sebagai imbalan atas penggunaan hak waralaba untuk jangka waktu tertentu.
- 6) Wilayah Waralaba dimana pada perjanjian waralaba biasanya ditentukan wilayah waralaba oleh pemberi waralaba dengan tujuan agar antara penerima waralaba yang satu dengan penerima waralaba lainnya tidak saling bersaing.

- 7) Pendidikan dan Pelatihan yang menjadi kewajiban dari pemberi waralaba dengan biaya yang dibebankan kepada penerima waralaba.
- 8) Penyediaan Produk atau Materi Waralaba bagi penerima waralaba untuk menjalankan usahanya harus melalui pemberi waralaba.
- 9) Panduan dan Sistem yang bersifat rahasia karena mengandung informasi-informasi rahasia yang tidak dimiliki oleh semua orang.
- 10) Merek Dagang/Jasa pada umumnya merupakan obyek utama dalam suatu perjanjian waralaba meskipun hak-hak yang diberikan tidak hanya terbatas merek, tetapi dapat juga meliputi rahasia dagang, paten dan hak cipta.
- 11) Kerahasiaan dan Non Kompetisi selalu ada dalam perjanjian waralaba.
- 12) Hak dan Kewajiban Para Pihak dimana terdapat suatu perjanjian waralaba yang hanya mencantumkan kewajiban bagi penerima waralaba, sedangkan kewajiban bagi pemberi waralaba tidak ada. Dalam perjanjian tersebut, hanya dinyatakan bahwa pemberi waralaba akan melakukan suatu prestasi, tetapi tidak dinyatakan sebagai suatu kewajiban sebagaimana halnya terhadap penerima waralaba.
- 13) Wanprestasi dalam 2 perjanjian waralaba diatas, hanya membahas mengenai hal-hal apa saja yang menyebabkan penerima waralaba dianggap berada dalam keadaan wanprestasi dan akibat hukumnya,

sedangkan wanprestasi yang mungkin dapat dilakukan oleh pemberi waralaba tidak dicantumkan dalam pasal tersebut.

- 14) Pengakhiran Perjanjian Waralaba dapat terjadi karena habisnya jangka waktu, atau karena pengakhiran secara sepihak oleh pemberi waralaba yang disebabkan karena adanya wanprestasi yang dilakukan oleh Penerima Waralaba.
- 15) Perjanjian waralaba tunduk pada dan ditafsirkan serta diartikan sesuai dengan hukum negara Republik Indonesia. Adapun dalam hal terjadi perselisihan maka biasanya diselesaikan dengan musyawarah untuk mufakat terlebih dahulu. Apabila penyelesaian musyawarah tidak dapat dicapai, maka para pihak setuju untuk menyelesaikan melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) dengan menggunakan peraturan, prosedur dan ketentuan arbitrase pada BANI.

Berdasarkan hasil uraian mengenai hal-hal pokok yang terdapat dalam perjanjian waralaba diatas, maka dapat diketahui bahwa kedua substansi perjanjian waralaba tersebut telah memenuhi klausula minimum yang harus ada dalam perjanjian waralaba sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba.

Perjanjian waralaba selain harus sesuai dengan ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007, juga harus memenuhi asas-asas perjanjian yang diatur dalam KUHPerdara Buku III. Menurut penulis, dalam substansi perjanjian waralaba diatas terdapat beberapa ketentuan dalam pasalnya yang bertentangan dengan asas-asas

perjanjian pada umumnya, seperti asas pacta sunt servanda dan asas kepribadian.

Selain asas pacta sunt servanda, dalam perjanjian waralaba tersebut juga bertentangan dengan asas kepribadian. Asas kepribadian menyatakan bahwa :

“Suatu perjanjian hanya berlaku antara para pihak-pihak yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat membawa rugi kepada pihak-pihak ketiga, tak dapat pihak-pihak ketiga mendapat manfaat karenanya, selain dalam hal yang diatur dalam Pasal 1317.”

c. Kedudukan Tidak Seimbang Pada Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba terdapat beberapa ketentuan dalam pasal-pasal-pasal yang sudah memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba. Namun, adapula ketentuan yang masih memberikan kedudukan yang lebih terhadap pemberi waralaba daripada penerima waralaba sehingga perlindungan bagi pemberi waralaba pun juga lebih besar daripada penerima waralaba.

Perumusan pasal-pasal dalam perjanjian waralaba yang tidak memberikan kedudukan seimbang seperti :

1. Pasal mengenai perpanjangan jangka waktu dimana dalam perpanjangan jangka waktu mensyaratkan tergantung dari penilaian pemberi waralaba dan biaya imbalan waralaba yang akan ditentukan oleh pemberi waralaba dari waktu ke waktu. Hal ini menimbulkan suatu keadaan yang tidak pasti bagi penerima waralaba karena rumusan klausula tersebut tidak bersifat limitatif sehingga dikhawatirkan akan memberatkan penerima waralaba.

2. Perumusan pasal mengenai non kompetisi yang menyatakan bahwa penerima waralaba dilarang, langsung atau tidak langsung menjalankan, mengoperasikan, mendirikan usaha-usaha sejenis atau yang sama dengan yang dijalankan pemberi waralaba dimaksud dalam perjanjian ini selama berlakunya perjanjian ini serta dalam jangka waktu sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal berakhirnya perjanjian ini. Menurut penulis, seharusnya dalam pasal ini ditambahkan dengan ketentuan usaha sejenis yang dijalankan tersebut menggunakan pengetahuan yang didapatkan dari pemberi waralaba. Usaha yang sejenis yang dimaksud dalam pasal tersebut juga terlalu luas, seharusnya disebutkan secara jelas usaha yang bagaimana yang dapat dikatakan sejenis, apakah usaha warungan yang menjual kebutuhan sehari-hari juga dapat dikatakan sebagai usaha sejenis atau pembukaan bimbingan belajar dirumah dengan sistem yang sederhana juga dapat dikatakan sebagai usaha yang sejenis.
3. Perumusan pasal mengenai hak dan kewajiban, menurut penulis juga belum memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba. Hal ini dikarenakan dalam salah satu perjanjian waralaba yang penulis teliti tidak ada satupun ketentuan yang mengandung kewajiban bagi pemberi waralaba, yang ada hanya kewajiban bagi penerima waralaba dan pemberi waralaba dirumuskan hanya akan melakukan suatu prestasi yang dapat ditafsirkan bahwa perbuatan tersebut sebagai suatu kesukarelaan

dari pemberi waralaba dan bukan menjadi sebuah kewajiban baginya.

4. Ketentuan mengenai berakhirnya perjanjian atau perjanjian yang tidak diperpanjang lagi dimana pada saat berakhirnya perjanjian, atau bila perjanjian waralaba itu tidak diperpanjang lagi, penerima waralaba diwajibkan mengembalikan dan menghentikan seluruh penggunaan merek jasa, trade secret, know how, termasuk juga pengembalian seluruh material yang berkaitan dengan identitas pemberi waralaba. Dalam kondisi seperti ini dapat disimpulkan bahwa kedudukan penerima waralaba sebagai pemilik modal sangat lemah, sebab dana yang telah diinvestasikan ke dalam usaha waralaba tersebut tidak dapat dijalankan secara independen dan secara hukum pun penerima waralaba tidak dapat perlindungan hukum yang memadai.
5. Ketentuan mengenai perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba dimana bila ada perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba yang dimintakan oleh pemberi waralaba, yang mana menurut pemberi waralaba penambahan atau perubahan sangat dibutuhkan dalam rangka perbaikan mutu gerai, maka seluruh biaya yang diakibatkannya merupakan tanggung jawab pihak penerima waralaba. Keadaan ini tentunya merupakan tambahan yang dapat membebani penerima waralaba.
6. Perumusan Pasal tentang renovasi gerai atau perbaharuan peralatan berdasarkan atas keinginan pemberi waralaba, maka kewajiban

penerima waralaba adalah harus mengikuti kehendak pemberi waralaba. Hal ini berarti memberikan tambahan juga bagi penerima waralaba harus mempersiapkan diri apabila sewaktu-waktu pemberi waralaba menghendaki adanya renovasi atau pemindahan gerai.

7. Perumusan pasal yang di dalamnya terdapat ketentuan yang disebut *tying agreement*. *Tying Agreement* yaitu klausula yang mengikat penerima waralaba untuk membeli bahan baku kepada pemberi waralaba tidak boleh membeli bahan baku pada pihak lain.

2. Jalan Yang Dapat Ditempuh Untuk Meminimalisir Kedudukan Yang Tidak Seimbang Pada Perjanjian Waralaba

Menurut penulis, guna meminimalisir kedudukan yang tidak seimbang itu, dapat dilakukan melalui suatu addendum perjanjian dimana dalam pembuatan addendum perjanjian tersebut dibukanya peluang untuk bernegosiasi antara kedua belah pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Penerima waralaba memang tidak dapat menegosiasikan isi dari perjanjian waralaba, hanya dapat menerima atau menolak perjanjian tersebut, tetapi dengan adanya addendum perjanjian, diharapkan penerima waralaba dapat menegosiasikan klausula-klausula tambahan yang dianggap perlu demi kelangsungan usahanya. Sebagai contoh, pihak penerima waralaba menginginkan pendidikan dan pelatihan selama 6 bulan, tetapi dari pihak pemberi waralaba hanya memberikan 3 bulan pendidikan dan pelatihan, maka dengan adanya addendum perjanjian ini penerima waralaba dapat mengusulkan untuk penambahan pendidikan

dan pelatihan selama 3 bulan sehingga sesuai dengan keinginannya semula. Usulan penerima waralaba ini nanti dinegosiasikan bersama dengan pemberi waralaba untuk memperoleh kesepakatan. Dibukanya peluang negosiasi melalui addendum perjanjian ini menurut penulis dapat turut serta meminimalisir ketidakseimbangan dalam perjanjian waralaba. Selain itu, pemerintah juga perlu melakukan pengawasan atas pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut.

C. SIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

a. Kedudukan Tidak Seimbang Dalam Perjanjian Waralaba Berkaitan Dengan Pemenuhan Kondisi Wanprestasi

) Perjanjian waralaba pada umumnya telah memenuhi ketentuan yang terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, tetapi terdapat beberapa ketentuan dalam Pasal-Pasalnya yang masih memberikan kedudukan yang lebih secara yuridis terhadap pemberi waralaba daripada penerima waralaba. Perumusan pasal mengenai wanprestasi merupakan salah satu contoh klausula yang belum memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba.

) Dalam hal pemberi waralaba melakukan wanprestasi, penerima waralaba tidak dapat langsung mengakhiri perjanjian tanpa melalui proses permohonan pembatalan perjanjian ke pengadilan.

) Jika kedudukan yang tidak seimbang antara pemberi dan penerima waralaba menimbulkan ketidakadilan, maka bagi pihak yang

dirugikan dapat menjadikan hal ini sebagai alasan untuk mengajukan tuntutan ketidakabsahan perjanjian.

b. Jalan Yang Dapat Ditempuh Untuk Meminimalisir Kedudukan Yang Tidak Seimbang Pada Perjanjian Waralaba

Penerapan perjanjian baku dapat menimbulkan permasalahan seperti adanya kedudukan yang tidak seimbang antara para pihak dalam perjanjian waralaba. Guna meminimalisir kedudukan yang tidak seimbang itu, dapat dilakukan dilakukan melalui suatu addendum perjanjian. Addendum perjanjian ini dapat memberikan peluang bagi penerima waralaba untuk bernegosiasi dengan pemberi waralaba mengenai klausula-klausula tambahan yang dianggap perlu untuk kelangsungan bisnis waralaba.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran sebagai berikut:

- a. Perumusan perjanjian waralaba sebaiknya senantiasa memperhatikan asas keseimbangan terutama dalam perumusan klausula wanprestasi. Perumusan klausula dalam perjanjian harus dapat mewakili semua kepentingan pihak yang mengadakan perjanjian secara proporsional.
- b. Pemberi waralaba sebaiknya memberikan peluang bagi penerima waralaba untuk dapat melakukan negosiasi melalui addendum perjanjian. Selain itu, Pemerintah juga sebaiknya melakukan pengawasan guna meminimalisir kedudukan yang tidak seimbang itu.

DAFTAR PUSTAKA

- Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung : Alumni, 2005), halaman 43
- Salim H.S, *Hukum Kontrak-Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika,2006)
- Saidin, OK., *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010).
- Santoso, Budi, *Pengantar HKI (Hak Kekayaan Intelektual)*, (Semarang : Penerbit Pustaka Magister, 2008).
- Satrio, J., *Hukum Jaminan, Hak-Hak Jaminan Kebendaan*, (Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 1993).
- Setiawan, R., *Hukum Perikatan-Perikatan Pada Umumnya*, (Bandung : Bina Cipta, 1987).
- _____, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, (Bandung : Putra Abardin, 1999).
- Sewu, P. Lindawaty S., *Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi)*, (Bandung : CV. Utomo, 2004).
- Sidabalok, Janus, *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 2006).
- Simanjuntak, Ricardo, *Teknik Perancangan Kontrak Bisnis*, (Jakarta : Mingguan Ekonomi dan Bisnis KONTAN, 2006).
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : Raja Grafindo Perkasa, 1994).
- Soekanto, Soerjono, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta : UI Press, 1986).
- Soetijarto, *Hukum Milik Perindustrian*, (Jakarta : Liberty, tth).
- Subekti, *Bunga Rampai Ilmu Hukum*, (Bandung : Alumni, 1992).
- _____, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : PT. Intermasa, 1996).
- Suhardo, Ety S., *Hak Kekayaan Intelektual dan Lisensi HKI*, (Semarang : Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro, 2012).