

# TINJAUAN LEGAL NORMATIF *FRANCHISE* / WARALABA DI INDONESIA

**Eddy Suryanto HP**

Fakultas Hukum Universitas Slamet Riyadi

## **ABSTRACT**

*To strengthen the economy of one country, it must be done by strengthening and accelerating industry and trade. The implementation of both activities, actually, can not be separated with export and import activities as well as to the service which create the relationship among the people who have different countries. The relationship can stay in harmony if the hardware of both activities and all its aspects can be accommodated by the appointment which is internationally designed.*

*The aspect of the contract of franchise, object of law franchise can be seen from the subject of loan franchise, object of law franchise, the right and obligation of the parties, marketing area, the length of franchise business, the solution of the dispute, compensation, the way of paying the return, the creation, the guidance and the training to "the franchisee" and the registration and the authority of issuing the STPUW.*

**Keywords** : *legal normatif, franchise*

## **PENDAHULUAN**

Pada era globalisasi yang ditandai oleh beberapa hal, antara lain pesatnya kemajuan sistem informasi dan transportasi, menyebabkan meningkatnya hubungan antara manusia di seluruh dunia. Khususnya dalam bidang ekonomi, kemunculan globalisasi tidak terlepas dari adanya keinginan yang kuat dari negara-negara maju yang menghendaki adanya sistem transaksi perdagangan internasional yang terbebas dari sistem proteksionis dari masing-masing negara. Kemudian meluas dan merambah pada hampir semua bidang kehidupan, mulai dari budaya, politik, sistem pertahanan, bahkan hukum pun juga sudah mengalami proses internasionalisasi yang menembus batas-batas suatu wilayah Negara. Oleh karena itu, perkembangan dan kecenderungan internasional perlu diikuti dan dipahami secara seksama, terutama di bidang ekonomi khususnya di bidang Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Sekarang ini, dapat kita saksikan peranan HKI yang telah menembus segala tapal batas antar negara dan terlihat adanya upaya-upaya untuk memberikan perlindungan secara lebih besar, terutama di negara-negara maju. Indonesia sebagai negara yang ingin memajukan industri dan perdagangannya mau tidak mau, harus ikut terjun dalam era globalisasi dengan segala persiapan untuk menyesuaikan dan mengantisipasi aspek-aspek yang akan terjadi, baik aspek negatif maupun positif dari globalisasi terutama di bidang ekonomi.

*Franchise* atau waralaba bukanlah suatu industri yang baru dikenal, meskipun legalitas yuridisnya baru dikenal di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 2591 MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Lisensi merupakan suatu bentuk pengembangan usaha yang melibatkan pemberian izin atau hak untuk memanfaatkan, menggunakan, atau melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual milik pemberi lisensi.

Sebagaimana halnya pemberian lisensi, waralaba inipun mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralabanya melalui tata cara, proses serta suatu “*code of conduct*” dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba.

Waralaba digunakan sebagai sarana pengembangan usaha-usaha tanpa batas ke seluruh bagian dunia. Ini berarti seorang pemberi waralaba harus mengetahui secara pasti ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku di negara dimana waralaba akan diberikan atau dikembangkan, agar nantinya penerima waralaba tidak beralih wujud dari mitra usaha menjadi kompetitor.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, permasalahan yang akan dikaji adalah bagaimanakah tinjauan *legal normatif franchise/waralaba* di Indonesia menurut PP No. 16 tahun 1997.

## **PEMBAHASAN**

Istilah waralaba sendiri baru dibakukan sekitar tahun 1990-an. Waralaba adalah padanan kata *franchise*, yang berarti *freedom* atau kebebasan memberi dan menentukan pilihan. Karena kegiatan usaha *franchise* sangat berpotensi menguntungkan, maka padanan katanya dalam Kamus Bahasa Indonesia (KBI) disebut waralaba, wara berarti usaha, laba berarti keuntungan. (Majalah Mitra Usaha No. 11 Tahun II, 1997).

Menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997, Waralaba adalah 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 yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Sedangkan menurut Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) Jakarta. Waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih atau istimewa dan “laba” berarti untung, jadi waralaba adalah usaha yang memberikan keuntungan lebih/istimewa.

Menurut Abdulkadir Muhammad, pengertian waralaba dapat dirinci menjadi beberapa unsur, yaitu: (1) Perikatan, (2) Pemberi dan Penerima waralaba, (3) Hak Pemanfaatan atau penggunaan, (4) Kekayaan intelektual/penemuan/ciri khas usaha, dan (5) Imbalan royalti (Abdulkadir Muhammad, 1999).

Dalam mekanisme waralaba ini, pada dasarnya terdapat dua pihak yang terlibat, yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Pemberi waralaba biasanya merupakan suatu perusahaan besar yang bergerak dalam bidang perdagangan barang atau jasa yang sudah terkenal, baik di dunia maupun di Indonesia (lokal). Sedangkan penerima waralaba bisa perusahaan besar, menengah maupun kecil, sepanjang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh pemberi waralaba dan sepakat untuk membuat perjanjian tertulis.

Dari uraian tersebut di atas, maka dapat dikaji aspek-aspek hukum yang terkandung dalam *franchise*/waralaba, yaitu:

### **1. Subjek Hukum *Franchise*/Waralaba**

Subjek hukum dalam *franchise* terdiri dari 2 (dua) pihak yaitu Pemberi waralaba atau *franchisor* dan penerima waralaba atau *franchisee*. Dalam perjanjian waralaba dikenal asas keseimbangan yaitu asas yang menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian dengan baik, yaitu berupa pemenuhan hak dan kewajiban. Asas ini cukup penting agar tercapai keseimbangan dalam bisnis.

### **2. Objek Hukum *Franchise*/Waralaba**

Nama dan jenis Hak atas kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usahanya misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus menjadi objek perjanjian waralaba.

### **3. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam *franchise*/waralaba**

Secara umum dapat dirumuskan hak kewajiban *franchise* sebagai berikut:

- a. Kewajiban *franchisor* (pemberi waralaba)
  - Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan *franchise* penemuan atau ciri khas usaha misalnya penataan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise* dalam rangka pelaksanaan *franchise*.
  - Memberikan bantuan pada *franchisee* pembinaan, hubungan dan pelatihan dalam rangka pelaksanaan *franchise*.
- b. Hak *franchisor* (pemberi waralaba)
  - Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan *franchise*.  
Memperoleh laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha *franchise*.
  - Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja *franchise* guna memastikan bahwa *franchise* yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
  - Mewajibkan *franchise* untuk menjaga kerahasiaan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise*.

- Sampai batas tertentu mewajibkan penerima *franchise* dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal atau barang-barang tertentu lainnya dari *franchisor*.
  - Mewajibkan *franchisee* agar tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung yang dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan penemuan atau ciri khas misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek *franchise*.
  - Menerima pembayaran *royalty* dalam bentuk jenis dan jumlah dianggap layak olehnya.
  - Melakukan pendaftaran atas *franchise* yang diberikan kepada *franchisor*.
  - Atas pengkajian *franchise*, meminta kepada *franchisee* untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun yang diperoleh *franchisee* selama masa pelaksanaan *franchise*.
  - Atas pengakhiran *franchise* melarang *franchisee* untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh *franchisee* selama masa pelaksanaan *franchise*.
  - Atas pengakhiran melarang penerima *franchise* untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun secara tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan menggunakan penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek *franchise*.
  - Pemberian *franchise*, kecuali yang bersifat eksklusif tidak menghapus hak *franchisor* untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek *franchise*.
- c. Kewajiban *franchisee* (penerima waralaba)
- Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh *franchisor* kepadanya guna melaksanakan penemuan atau ciri khas usaha misalnya misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek *franchise*.
  - Memberikan keleluasaan bagi *franchisor* yang melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa penerima lisensi telah melaksanakan *franchise* yang diberikan dengan baik. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari *franchisor*.
  - Membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan *franchise* dari *franchisor*.
  - Menjaga kerahasiaan misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise*, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian *franchise*.

- Melaporkan segala pelanggaran misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang merupakan objek *franchise* yang ditemukan dalam praktik.
  - Tidak memanfaatkan misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khususnya yang menjadi objek *franchise* selain dengan tujuan untuk melaksanakan lisensi yang diberikan.
  - Melakukan pendaftaran *franchise*.
  - Tidak melakukan kegiatan yang sejenis atau serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang objek *franchise*.
  - Melakukan pembayaran royalty dalam bentuk jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
  - Atas pengakhiran *franchise* mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya.
  - Atas pengakhiran *franchise*, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh *franchise* selama masa pelaksanaan *franchise*.
  - Atas pengakhiran *franchise*, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan menggunakan misalnya manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise*.
- d. Hak *franchisee* (penerima waralaba)
- Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual misal manajemen penjualan atau penataan atau penjualan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise*.
  - Memperoleh bantuan dari *franchise* atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek *franchise*.

#### **4. Wilayah Pemasaran *Franchise* / Waralaba**

Penunjukan wilayah pemasaran usaha *franchise* dalam perjanjian *franchise* dapat mencakup seluruh atau sebagian Indonesia. Ini berarti *franchise* dapat bersifat eksklusif seluruh Indonesia, maupun teritorial non-eksklusif yang hanya dibatasi oleh wilayah tertentu dalam negara tertentu dalam Negara Republik Indonesia.

## 5. Jangka Waktu *Franchise*/Waralaba

Jangka waktu perjanjian waralaba ditentukan berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun. Ketentuan mengenai jangka waktu perjanjian waralaba ini dapat ditentukan dalam Pasal 8 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.259/MPP/Kep/1997 yang berbunyi :

“jangka waktu perjanjian waralaba berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun”.

Jangka waktu perjanjian biasanya dapat diperpanjang kembali, penerima waralaba harus berhati-hati apabila dalam perjanjian waralaba ditemukan bahwa tidak ada kesempatan untuk memperpanjang perjanjian.

## 6. Cara Penyelesaian Perselisihan *franchise*/waralaba

Pada umumnya penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui 2 (dua) cara yaitu litigasi dan non litigasi. Litigasi adalah cara penyelesaian melalui forum pengadilan umum, sedangkan cara non litigasi adalah penyelesaian diluar pengadilan yang di ebut sebagai *Alternative Dispute Resolution (ADR)*.

## 7. Ganti Rugi Dalam hal Terjadi Pemutusan *Franchise*/Waralaba

Dalam dunia bisnis, perjanjian termasuk perjanjian waralaba sangat penting sebagai pegangan, pedoman, dan alat bukti bagi para pihak itu sendiri. Dengan adanya perjanjian yang baik akan mencegah terjadinya perselisihan karena semuanya sudah diatur dengan jelas sebelumnya. Dan walaupun terjadi perselisihan akan membantu upaya penyelesaiannya. Dengan kata lain perjanjian yang baik akan memberikan kepastian yang besar kepada para pihak sehingga membantu pelaksanaan transaksi bisnis.

Hukum memberikan sanksi terhadap para pelaku (pihak-pihak dalam perjanjian) baik *franchisor* maupun *franchisee* yang melakukan pelanggaran perjanjian atau ingkar janji (wanprestasi).

Wanprestasi (ingkar janji) berarti tidak melaksanakan isi perjanjian, padahal pihak-pihak sebelumnya telah sepakat untuk melaksanakan perjanjian yang telah dibuat.

Untuk mencegah wanprestasi dan memberikan keadilan serta kepastian hukum kepada pihak-pihak, hukum menyediakan sanksi berupa ganti rugi, pembatalan perjanjian dan peralihan risiko.

Sanksi demikian ini merupakan sanksi perdata, karena masalah perjanjian menyangkut kepentingan pribadi, yang berbeda dengan sanksi pidana berupa hukuman fisik terhadap pelaku kejahatan atau tindak pidana tertentu sebagaimana diatur dalam hukum pidana (Sanusi Bintang dan Dahlan, 1996).

Menurut Setiawan, Dalam KUH Perdata dikenal tiga bentuk wanprestasi, yaitu:

1. tidak memenuhi prestasi sama seklai
  2. terlambat memenuhi prestasi
  3. memenuhi prestasi secara tidak baik (Setiawan, 1994)
- Sedangkan Subekti membagi wanprestasi ke dalam empat bentuk, yaitu:
1. tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;

2. melaksanakan apa yang dijanjikan, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan;
3. melakukan apa yang dijanjikan, tetapi terlambat, dan
4. melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya (Subekti, 1983).

Ganti rugi yang dapat digugat terhadap wanprestasi adalah penggantian kerugian material yang nyata akibat perjanjian wanprestasi tersebut. Ganti rugi tersebut dapat berupa biaya yang telah dikeluarkan, kerugian yang diderita, dan keuntungan yang seyogyanya bisa didapatkan seandainya tidak terjadi wanprestasi. Disamping itu, juga penggantian kerugian immaterial berupa kehilangan kesempatan, kenikmatan, dan semacamnya yang semuanya perlu dihitung besar jumlahnya dalam bentuk uang.

### **8. Tata Cara Pembayaran Imbalan *Franchise*/ Waralaba**

Menurut Peraturan Pemerintah No.16 tahun 1997 hanya diatur mengenai pembayaran kompensasi dalam bentuk *Direct Monetary Compensation*, ini berarti jenis pembayaran yang dapat dilakukan dapat terwujud dalam bentuk :

- *Lump-sum payment*, yang dapat dilakukan sekaligus maupun dalam beberapa kali pembayaran cicilan.
- *Royalty*, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan suatu prestasi tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan atau penjualan barang dan atau jasa yang dihasilkan berdasarkan pemberian *franchise* yang pembayarannya dilakukan secara berkala, biasanya dilakukan secara catur wulan, semesteran atau tahunan.

Kompensasi yang diberikan tidak dalam bentuk nilai moneter (*indirect and non monetary compensation*) meliputi antara lain :

- Keuntungan sebagai akibat dari penjualan barang modal atau bahan mentah, bahan setengah jadi, termasuk juga barang jadi, yang merupakan satu paket dengan yang diberikan oleh *franchisor* (yang sering kali dibuat dalam bentuk *eksklusif purchase arrangement*)
- Pembayaran dalam bentuk deviden ataupun dengan bunga pinjaman dalam hal izin *franchise* juga turut memberikan bantuan finansial baik dalam bentuk ekuitas (*equity participation*) atau dalam bentuk pinjaman (*loan*) jangka pendek maupun jangka panjang.
- *Cost shifting* atau pengalihan atas sebagian biaya yang dikeluarkan oleh *franchisor* pengalihan biasanya dilakukan dalam bentuk kewajiban bagi penerima *franchise* untuk mengeluarkan segala biaya yang diperlukan untuk mencegah terjadinya pelanggaran maupun untuk mempertahankan perlindungan.
- Adanya kemungkinan bahwa *franchisor* akan memperoleh *feed back* atau modifikasi pengembangan (*development*) atau penyempurnaan (*improvement*) yang dilakukan oleh *franchise* dalam berbagai segi dari Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan.

- Perolehan data pasar dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh *franchise* dengan ini berarti *franchisor* memiliki akses yang lebih luas untuk mengembangkan lebih lanjut Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan.
- Dimungkinkannya terjadi penghematan biaya oleh *franchise* dalam banyak hal, ini dapat terjadi karena pada prinsipnya kegiatan operasional pelaksanaan yang dilisensikan berada dalam produk *franchise*. Hal ini berarti *franchisor* hanya cukup melakukan pengawasan saja atas jalannya pemberian *franchise* tersebut.
- Penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil.

Ketentuan ini merupakan pelaksanaan dari ketentuan Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997, yang diulang kembali dalam rumusan Pasal 17 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan yang menyatakan bahwa:

- *Franchisor* mengutamakan pengusaha kecil dan menengah sebagai *franchisee*/ penerima *franchise* lanjutan dan atau pemasok angka penyediaan dan pengadaan barang atau jasa.
- Dalam penerima *franchisee*/penerima *franchise* lanjutan bukan merupakan pengusaha kecil dan menengah, *franchisor* dan *franchisee* lanjutan wajib mengutamakan kerjasama dan pasokan barang dan atau jasa dari pengusaha kecil dan menengah.

#### **9. Pembinaan, Bimbingan dan Pelatihan Kepada *Franchisee*.**

*Franchisee* akan diberikan pelatihan mengenai metode bisnis sesuai cetak biru yang telah dibuat oleh *franchisor*. Pelatihan ini biasanya menyangkut pelatihan penggunaan peralatan khusus, metode pemasaran penyiapan produk, penerapan proses.

*Franchisee* akan secara terus menerus memberikan berbagai jenis pelayanan yang berbeda-beda menurut tipe format bisnis yang di-*franchise*. Secara umum proses bantuan dan bimbingan yang diberikan secara terus menerus tersebut meliputi antara lain:

- Kunjungan berkala dari dan akses ke staf pendukung lapangan *franchisor* guna membantu memperbaiki atau mencegah penyimpangan-penyimpangan terhadap pelaksanaan cetak biru yang diperlukan dapat menyebabkan kesulitan dagang bagi *franchisee*.
- Menghubungkan antara *franchisor* dengan seluruh *franchisee* secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
- Inovasi produk atau konsep termasuk penelitian kemungkinan-kemungkinan pasar serta disesuaikan dengan bisnis yang ada.
- Pelatihan dan fasilitas pelatihan kembali untuk penerima *franchise* dan mereka yang menjadi stafnya.
- Riset pasar.
- Promosi pada tingkat lokal dan nasional.

## 10. Pendaftaran dan Kewenangan penerbitan STPUW.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini mewajibkan setiap *franchisee* atau penerima *franchise* lanjutan untuk mendaftarkan perjanjian lisensi *franchise* beserta keterangan tertulis sebagaimana dimaksud Pasal 5 pada keputusan ini pada departemen perindustrian dan perdagangan cq. Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk memperoleh STPUW adalah surat tanda pendaftaran waralaba (*franchise*) yang selanjutnya disingkat STPUW adalah bukti pendaftaran yang diperoleh penerima *franchise* setelah yang bersangkutan mengajukan permohonan STPUW dan memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam keputusan ini (Pasal 1 angka 8). Pendaftaran tersebut di atas, dilaksanakan dalam rangka dan untuk kepentingan dan pengembangan usaha dengan cara *franchise* dilakukan dengan mengisi daftar isian permintaan STPUW dalam rangkap 2 (dua), ditandatangani oleh penerima *franchisee* atau *franchise* lanjutan atau kuasanya, pendaftaran tersebut harus dilakukan dalam waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung mulai tanggal berlakunya *franchise*, daftar isian permintaan STPUW yang telah diisi dan ditandatangani oleh *franchisee* atau *franchise* lanjutan atau kuasanya diserahkan pada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW dengan dilengkapi fotokopi masing-masing 1 (satu) eksemplar terdiri dari:

- Perjanjian *franchise* beserta keterangan tertulis.
- Surat izin usaha perdagangan dan atau izin usaha dari departemen teknis lainnya.

Dalam hal daftar isian permintaan STPUW beserta berkas kelengkapannya dinilai telah lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya dalam 5 (lima) hari kerja, pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW. Dalam daftar isian permintaan STPUW beserta berkas kelengkapannya dinilai belum lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya 5 (lima) hari kerja, pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW akan menolak permintaan penerbitan STPUW disertai dengan alasan-alasan penolakan.

Bagi permohonan yang ditolak, setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam keputusan ini, dapat mengajukan kembali permintaan STPUW. Masa berlakunya STPUW disesuaikan dengan masa berlakunya perjanjian lisensi antara *franchisor*, dengan *franchise*. Jika *franchisor* memutuskan perjanjian *franchise* dengan penerima *franchise* sebelum masa berakhirnya berlakunya perjanjian *franchisor* dengan *franchisee* atau *franchisee* lanjutan dan kemudian menunjuk penerima *franchisee* baru, maka penerbitan STPUW bagi penerima *franchise* yang baru hanya diberikan kalau telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama (*clean break*). Sedangkan apabila *franchise* utama memutuskan perjanjian *franchise* dengan penerima *franchise* lanjutan yang lama belum berakhir masa berlakunya perjanjian lisensi dan kemudian diadakan *franchise* lanjutan yang baru, maka penerbitan STPUW bagi *franchise* lanjutan yang baru hanya diberikan jika telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama (*clean break*).

Adapun kewenangan pemberian STPUW dilimpahkan kepada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW ditentukan sebagai berikut:

- a. STPUW bagi *franchise* dan *franchisor* di luar negeri diterbitkan oleh direktorat jenderal perdagangan dalam negeri dengan menggunakan formulir;
- b. STPUW bagi *franchise* dari *franchisor* dalam negeri dan penerima *franchise* lanjutan yang berasal dari *franchise* dalam negeri adalah kepala kantor wilayah departemen perindustrian dan perdagangan setempat dengan menggunakan formulir;
- c. Penerima *franchise* atau penerima *franchise* lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan perkembangan kegiatan usaha *franchise* secara periodik setiap 6 (enam) bulan yaitu selambat-lambatnya setiap tanggal 31 Juli dan 31 Januari. Kegiatan usaha *franchise* yang dilaporkan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) adalah periode perkembangan kegiatan usaha *franchise* semester pertama (1 Januari sampai dengan 31 Juni) dan semester kedua (1 Juli sampai dengan 31 Desember). Penerima *franchise* atau penerima *franchise* lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan kepada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk dilakukan penyesuaian STPUW-nya terhadap setiap perjanjian yang berupa:
  - 1) Perluasan atau penambahan atau memperkecil kegiatan *franchise* atau *franchisee* lanjutan.
  - 2) Pengalihan pemilikan usaha.
  - 3) Pindahan alamat tempat usaha *franchise* atau kantor pusat.
  - 4) Nama pengurus pemilik dan bentuk usaha penerima *franchise* lanjutan.
  - 5) Perpanjangan atau perubahan jangka waktu perjanjian *franchisor* dan *franchisee*.Penerima *franchise* atau *franchise* lanjutan yang telah memperoleh STPUW diberikan peringatan tertulis apabila:
  - 1) Tidak melaksanakan kewajiban pelaporan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 keputusan ini.
  - 2) Tidak memenuhi keputusan pajak pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  - 3) Adanya laporan atau pengaduan dari pejabat yang berwenang bahwa *franchisor* atau *franchisee* melakukan pelanggaran seperti antara lain: hak cipta, paten, atau merek.
- d. STPUW dapat dibekukan apabila seorang penerima *franchise* atau *franchise* lanjutan:
  - 1) Setelah mendapat peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 1 bulan yang bersangkutan tidak melaksanakan kewajibannya.
  2. Sedang diperiksa disidang pengadilan karena didakwa melakukan tindak pidana ekonomi atau perbuatan lain yang berkaitan dengan kegiatan usahanya, atau melakukan pelanggaran di bidang Hak atas Kekayaan Intelektual.
- e. Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada huruf c angka 1 berlaku selama 6 bulan dihitung Sejak 1 bulan setelah tanggal dikeluarkannya peringatan tertulis yang ketiga.

- f. Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada huruf c angka 2 berlaku sampai dengan dikeluarkannya keputusan badan peradilan yang berkekuatan hukum tetap.
- g. STUPW yang dibekukan dapat dicairkan kembali apabila :
  - STPUW yang diperoleh berdasarkan keterangan atau data yang tidak benar atau palsu.
  - Selama 6 bulan dalam masa pembekuan, penerima *franchise* telah melakukan perbaikan atau melaksanakan kewajiban pelaporan yang disyaratkan dan telah melaksanakan kewajiban pajak kepada pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  - Dinyatakan tidak terbukti melakukan tindak pidana ekonomi atau pelanggaran di bidang Hak atas Kekayaan Intelektual yaitu sesuai keputusan badan peradilan yang telah berkekuatan hukum tetap.
- h. STPUW yang dapat dicabut apabila:
  - Selama 6 bulan masa pembekuan penerima *franchise* atau penerima lanjutan tidak melakukan kewajiban pelaporan dan kewajiban perpajakan yang disyaratkan.
  - Telah dijatuhi hukuman oleh badan peradilan yang telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap.

Penerima *franchise* atau penerima *franchise* lanjutan yang telah dicabut STPUW-nya dan tetap melakukan kegiatan usaha *franchise* dikenakan sanksi pencabutan SIUP atau (surat izin usaha perdagangan) atau izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Penerima *franchise* atau *franchise* lanjutan yang tidak mendaftarkan akta perjanjian beserta keterangan tertulis dan tetap melaksanakan kegiatan usahanya dan telah diberi peringatan tertulis sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing satu bulan dikenakan pencabutan surat izin usaha perdagangan (SIUP), izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

## KESIMPULAN

Dari uraian yang disampaikan dalam bab pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan tentang tinjauan legal normatif *Franchise*/waralaba di Indonesia berdasarkan PP 16 Tahun 1997, yaitu:

1. Subjek Hukum *Franchise*/waralaba;
2. Objek Hukum *Franchise*/Waralaba;
3. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam *franchise*/Waralaba;
4. Wilayah Pemasaran *Franchise*/Waralaba;
5. Jangka waktu *Franchise*/waralaba;
6. Cara Penyelesaian Perselisihan *Franchise*/Waralaba;
7. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan *franchise*/Waralaba;
8. Tata cara pembayaran royalty *Franchise*/waralaba;
9. Pembinaan, Bimbingan, dan pelatihan kepada *franchisee*;
10. Pendaftaran dan Kewenangan Penerbitan STPUW.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir Muhammad, 1999, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Gunawan Widjaja, 2001, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- \_\_\_\_\_, 2004, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*, Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Johanes Ibrahim dan Lindawaty Sewu, 2004, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, PT. Rafika Aditama, Bandung.
- Majalah, Mitra Usaha No. 11 Tahun II, 1997.
- Rochmad Soemitro, 1985, *Pokok-Pokok Perpajakan*, Liberti, Yogyakarta.
- Sanusi Bintang dan Dahlan, 2000, *Pokok-Pokok Hukum Ekonomi dan Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Setiawan, 1994, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung.
- Subekti, 1983, *Hukum Perjanjian*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta.
- Zainal Asikin, 2001, *Hukum Kepailitan dan Penundaan Pembayaran di Indonesia*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.