

Perlindungan Hukum terhadap Penerima Waralaba Akibat Pemutusan Perjanjian Waralaba Secara Sepihak oleh Pemberi Waralaba Dihubungkan dengan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Legal Protection of Franchisee from the Termination Franchise Agreement by
Franchisor Connected with Government Regulation Number 42 year 2007 about
Franchise

¹Muhammad Ihsan Zulhelmi, ²M Faiz Mufidi

^{1,2}*Prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Islam Bandung,*

Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116

email: ¹ihsanmz94@gmail.com ²faizunisba@yahoo.co.id

Abstrack. Franchising is based on an agreement called Franchise Agreement. The legal relationship between the franchisor and the franchisee is also governed by the contractual agreement which creates the rights and obligations of the parties. This means that there is a connection between the parties to comply with the content of the agreement which, if violated, may result in legal consequences in accordance with the agreement in the franchise agreement. Consequently, if the agreement is violated then the offending parties must be held accountable. However, in practice, the position of the franchisee is so vulnerable to the franchisor's treatment, since the terms contained in the franchise agreement are usually unilaterally assigned to the franchisor. Consequently, the franchise recipient may only follow the provisions of the franchisor's provisions in the franchise agreement, whereby those articles are beneficial to the franchisor. This thesis discusses two issues, namely: To know the legal protection for the franchisee on the unilateral termination of the agreement by the parties; second, To know the legal effort that can be done by the parties to termination of franchise agreement unilaterally. The research method used is normative juridical approach method, with analytical descriptive research specification, followed by data collection method through library study and interview. Based on research conducted that franchise agreement can not be terminated by either party. In accordance with the provisions of Article 8 of Regulation of the Minister of Trade No. 53 / M-DAG / PER / 8/2012 of 2012 concerning the Implementation of Franchise and Article 1266 of the Civil Code if the agreement is terminated by either party, the cancellation shall be requested to the judge and the franchisor shall not appoint the Franchisee which is new to the same territory, before an agreement is reached in the settlement of the dispute by both parties (clean break) or until there is a verdict of the courts that have permanent legal force. If in the execution of a franchise agreement one party concludes the agreement unilaterally and a dispute arises first through a consensus agreement, and if the dispute does not reach an agreement then both parties agree and agree to settle by reporting to the local court in this case the Court Negeri IA Class Bandung.

Keywords: Franchise, Franchisee, Franchisor, Agreement, Discussion.

Abstrak. Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian Waralaba. Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba juga diatur dalam kontrak perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti, adanya keterkaitan antara para pihak untuk mematuhi isi dari perjanjian yang apabila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba. Akibatnya, apabila perjanjian dilanggar maka para pihak yang melanggar harus bertanggung jawab. Namun pada prakteknya, kedudukan penerima waralaba begitu rentan terhadap perlakuan pemberi waralaba, karena ketentuan yang termuat dalam perjanjian waralaba biasanya secara sepihak telah ditetapkan pemberi waralaba. Akibatnya penerima waralaba hanya bias mengikuti pasal-pasal yang telah ditetapkan pemberi waralaba dalam perjanjian waralaba, dimana pasal-pasal tersebut banyak menguntungkan pemberi waralaba. Skripsi ini membahas dua permasalahan, yaitu: Untuk mengetahui perlindungan hukum bagi penerima waralaba atas pemutusan perjanjian secara sepihak oleh para pihak.; kedua, Untuk mengetahui upaya hukum yang dapat dilakukan oleh para pihak terhadap pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak. Metode penelitian yang digunakan adalah metode pendekatan yuridis normatif, dengan spesifikasi penelitian deskriptif analitis, dilanjutkan dengan metode pengumpulan data melalui cara studi kepustakaan dan wawancara. Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwasanya perjanjian waralaba tidak dapat diakhiri oleh salah satu pihak saja. Sesuai ketentuan Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba dan Pasal 1266 KUH

Perdata bila perjanjian diputus oleh salah satu pihak maka pembatalannya harus dimintakan kepada hakim dan pemberi waralaba tidak boleh menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (clean break) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap. Jika dalam pelaksanaan perjanjian waralaba salah satu pihak memutuskan perjanjian secara sepihak dan terjadi perselisihan hal pertama yang dilakukan lewat jalan musyawarah mufakat, dan apabila persengketaan tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk menyelesaikan dengan melapor ke pengadilan setempat dalam hal ini Pengadilan Negeri kelas I A Bandung.

Kata Kunci: Waralaba, Penerima Waralaba, Pemberi Waralaba, Perjanjian, Musyawarah Mufakat.

A. Pendahuluan

Usaha franchise atau yang disebut dengan nama waralaba merupakan suatu perjanjian penjualan produk atau jasa dengan merek dagang *franchisor* (pemberi waralaba) lalu pemberi waralaba membantu *franchisee* (penerima waralaba) dibidang pemasaran, menejemen dan bantuan tehnik lainnya, dalam hal penerima waralaba membayar *fee* atau *royalty* penggunaan merek pemberi waralaba. Pihak penerima waralaba akan mendapatkan hak kekayaan intelektual seperti merek, pelatihan system menejemen, hingga peralatan maupun bahan baku produksi.

Pemberi waralaba berhak untuk mendapatkan pembayaran royalty atau fee dari penerima waralaba atas penggunaan merek dan system yang diterima pada awal perjanjian kontrak kerja sama untuk jangka waktu yang telah ditentukan kedua belah pihak yang ditulis dalam kontrak perjanjian tersebut. Pemerintah sebagai pengawas dalam pelaksanaan waralaba juga mendapatkan keuntungan dari bisnis waralaba yang cukup berperan dalam meningkatkan pendapatan negara berupa pajak yang diperoleh dari pemotongan pajak penghasilan dari keuntungan perjanjian bisnis waralaba.¹

Masuknya waralaba ke Indonesia diharapkan dapat memperluas kesempatan bekerja dan juga dapat menimbulkan persaingan di kalangan pengusaha Indonesia. Bisnis waralaba ini banyak mengalami perkembangan dan cukup menarik perhatian para pelaku usaha yang akan memulai usahanya, serta banyak bisnis waralaba ini dijadikan mata pencarian utama karena hasil keuntungan yang sangat menjanjikan dan hasil omset yang berlipat ganda.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang - undang merupakan das solen yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi peraturan dan tidak menyimpang dari atura yang ada, maka tidak akan timbul permasalahan dalam perjanjian waralaba ini. Dalam kenyataan kehidupan masyarakat seringkali perilaku menyimpang dari aturan yang sudah ada, seperti halnya dalam perjanjian bisnis waralaba suatu penyimpangan dalam melakukan wanprestasi sebagai akibat tidak ditaatinya aturan main oleh para pihak. Berlakunya hukum dilihat dari pola harapan dan pelaksanaannya ini memberikan bobot yang lebih realistis serta dinamis terhadap berlakunya hukum.²

Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan

¹ Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba Mudah, Risiko Rendah dan Menguntungkan*.Cakrawala, Yogyakarta, 2007, hlm. 19

² Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, hlm.5.

tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi sesuai dengan hukum yang berlaku. Dalam kasus berikut ini terjadi pelanggaran atau penyimpangan yang menimbulkan wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba dan perusahaan pemberi waralaba tersebut memutuskan berakhirnya perjanjian secara sepihak kepada penerima waralaba dengan alasan yang tidak tepat dikarenakan tidak terdapat dalam substansi kontrak. Kasus tersebut terdapat di dalam pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba di PT Y. Kasus yang terjadi penerima waralaba telah menjalankan bisnis waralaba yang telah beroperasi selama kurang lebih dua tahun. Selama gerai tersebut beroperasi, penerima waralaba dianggap gagal dalam memenuhi jumlah penjualan produk barang-barang dagangan PT.Y akibat dari rendahnya pangsa pasar atau bisnis yang dijalankan penerima waralaba dianggap tidak berkembang dan tidak dapat memenuhi standar minimal yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Jika kerjasama tersebut terus dipertahankan maka akan merugikan atau turunnya reputasi dari perusahaan waralaba PT.Y sehingga pihak pemberi waralaba dengan sangat terpaksa menempuh jalan dengan pemutusan kontrak dengan alasan kegagalan pihak penerima waralaba dalam menjalankan bisnis waralabanya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: “Bagaimana perlindungan hukum penerima waralaba atas pemutusan perjanjian secara sepihak oleh para pihak? Serta Bagaimana upaya hukum akibat pemutusan kontrak oleh salah satu pihak?”. Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perlindungan hukum bagi penerima waralaba atas pemutusan perjanjian secara sepihak oleh para pihak.
2. Untuk mengetahui upaya hukum yang dapat dilakukan oleh para pihak terhadap pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak.

B. Landasan Teori

Dalam lapangan kehidupan sehari-hari seringkali dipergunakan istilah perjanjian, meskipun hanya dibuat secara lisan saja. Tetapi di dalam dunia usaha, perjanjian adalah suatu hal yang sangat penting karena menyangkut bidang usaha yang digeluti. Dalam hukum perjanjian merupakan suatu bentuk adanya kepastian hukum, oleh karena itu hendaknya setiap perjanjian dibuat secara tertulis agar diperoleh suatu kekuatan hukum, sehingga tujuan kepastian hukum dapat terwujud. Sehubungan dengan perjanjian Pasal 1313 KUH Perdata memberikan definisi sebagai berikut:

"Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih".

Syarat-syarat sahnya perjanjian terdapat dalam Pasal 1320 KUH Perdata.

Wanprestasi mempunyai akibat yang merugikan bagi pihak debitur karena sejak saat tersebut debitur berkewajiban mengganti kerugian-kerugian yang timbul sebagai akibat dan pada ingkar janji tersebut. Untuk adanya kewajiban ganti rugi debitur maka undang-undang menentukan bahwa debitur harus terlebih dahulu dinyatakan benar-benar dalam keadaan lalai. Lembaga "pernyataan lalai" ini adalah merupakan upaya hukum untuk sampai kepada suatu tahap, dimana debitur dinyatakan "ingkar janji" (wanprestasi).³

Sebagaimana dalam Pasal 1243 KUH Perdata menyatakan: "Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan

³ H. Riduan Syahrani, *Seluk-Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, PT. Alumni, Bandung, 2004, hlm. 205.

apabila debitur setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya dalam tenggang waktu tertentu telah dilampauinya”.

Maka dalam hal debitur ingkar janji, kreditur dapat menuntut: Pemenuhan perikatan, Pemenuhan perikatan dengan ganti rugi, Ganti rugi, Pembatalan persetujuan timbal balik, Pembatalan dengan ganti rugi.

Hal yang harus diperhatikan adalah masalah pengakhiran lebih awal perjanjian, dalam hal ini perlu diatur secara pasti dan jelas apa-apa saja yang merupakan dan menjadi dasar pembenaran pengakhiran lebih awal. Di Indonesia perlu diperhatikan ketentuan yang diatur dalam Pasal 1266 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, apakah dapat disimpangi atau tidak oleh para pihak, serta seberapa jauh mengikatnya bagi para pihak.⁴

Waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba dan juga peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Perjanjian waralaba tidak dapat di akhiri oleh salah satu pihak saja sesuai ketentuan pasal 8 peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggara Waralaba:

“Perjanjian Waralaba yang diputuskan secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian waralaba berakhir, Pemberi waralaba tidak dapat menunjukan penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap”.

Berdasarkan Pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pemberi waralaba harus memberikan pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan, karena jika hal ini tidak dilakukan pemberi waralaba dapat dikenakan sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/Per/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, disusun untuk mengoptimalkan penyelenggaraan Waralaba, guna meningkatkan kegiatan usaha melalui Waralaba, kemitraan usaha antara Pemberi Waralaba dengan pengusaha kecil dan menengah, serta peningkatan penggunaan produk dalam negeri. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012, hal yang diatur mengenai perjanjian waralaba dan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.⁵

Pasal 1 butir (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. “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 oleh pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”⁶

Buku III KUH Perdata, seandainya para pihak tidak mengaturnya secara khusus dalam perjanjian. Pengakhiran perjanjian dapat terjadi karena:

1. Ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak.
2. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian.

⁴ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan yang lahir dari Perjanjian*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm. 93.

⁵ Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-Dag/Per/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba

⁶ Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

3. Para pihak atau undang-undang menentukan bahwa dengan terjadinya suatu peristiwa maka perjanjian tersebut menjadi hapus.
4. Pernyataan menghentikan perjanjian oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak.
5. Perjanjian Hapus karena putusan hakim.
6. Tujuan perjanjian telah tercapai.

Perjanjian waralaba dalam pengakhirannya haruslah disepakati kedua belah pihak, tidak dapat ditentukan oleh salah satu pihak, walaupun alasannya melanggar aturan yang telah dibuat. Karena aturan dibuat dalam perjanjian waralaba seringkali berbentuk perjanjian baku. Pihak pemberi waralaba menerapkan perjanjian baku karena merasa ingin diuntungkan. Sebaiknya pengakhiran perjanjian haruslah berdasarkan keputusan Hakim.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hubungan hukum yang terjadi antara pihak X sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dan P.Y.Y sebagai pemberi waralaba (*franchisor*) yang memiliki hak dan kewajiban untuk melaksanakan perjanjian waralaba yang telah disepakati bersama. Dalam suatu bisnis waralaba, pemberi waralaba menawarkan produknya untuk dipasarkan oleh penerima waralaba dengan tujuan untuk memperluas jaringan pasar tanpa harus membuka dan mengoperasikan sendiri usahanya dengan demikian dapat menghemat investasi.⁷ Bisnis tersebut dilakukan melalui sebuah kontrak perjanjian yang telah disepakati dan ditandatangani kedua belah pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba, dalam suatu kontrak perjanjian selalu disebutkan dalam suatu pasal tersendiri yang menyatakan cara bagaimana melakukan suatu perselisihan atau sengketa yang timbul jika terjadi permasalahan, yang menjadi rujukan pertama adalah isi dari klausul perjanjian tersebut. Sengketa ini terjadi jika masing-masing pihak melakukan pelanggaran atau penyimpangan dari peraturan-peraturan yang terdapat dalam perjanjian waralaba, yaitu dalam klausul berakhirnya perjanjian.⁸

Pemutusan perjanjian yang pernah terjadi di PT.Y sebagai pemberi waralaba, dengan penerima waralaba yang disebut pihak X karena terkait dengan rahasia perusahaan dan alasan etika bisnis, oleh karena narasumber tidak dapat menjelaskan identitas penerima waralaba. Kasus pemutusan perjanjian waralaba oleh PT.Y terhadap pihak X selaku penerima waralaba penyelesaiannya belum sampai ke pengadilan, biasanya pertama kali diselesaikan secara musyawarah.

Penerima waralaba telah menginvestasikan modalnya untuk menjalankan waralaba PT.Y, namun setelah berjalan selama dua (2) tahun pihak pemberi waralaba memutuskan perjanjian secara sepihak melalui peringatan sebanyak dua (2) kali untuk tenggang waktu masing-masing selama lima belas (15) hari, melalui surat atau pemberitahuan tertulis kepada pihak X dengan alasan kegagalan yang dilakukan pihak X tersebut, yaitu pihak X dianggap gagal dalam memenuhi jumlah penjualan produk barang-barang waralaba tersebut akibat dari rendahnya pangsa pasar atau permintaan pasar yang terus menurun sehingga bisnis yang dijalankan PT.Y dianggap tidak berkembang dan tidak dapat memenuhi standar minimal yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba, maka apabila kerjasama terus dijalankan akan merugikan dan turunkannya reputasi perusahaan franchise PT.Y. Pihak X sebagai penerima waralaba

⁷ Setiawan, *Aspek-aspek Hukum Franchising*, makalah pada diskusi rutin dosen fakultas hukum trisakti, Jakarta, 1996, hal. 4

⁸ Moch Basarah dan Faiz Mufidi, *Bisnis Franchise dan aspek-aspek Hukumnya*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung 2008

merasa dirugikan dan menuntut ganti rugi karena ia telah menginvestasikan modalnya dalam bisnis waralaba yang pada waktu lain masih dalam tahap awal pelaksanaan kegiatan usaha.

Pada dasarnya, setiap perjanjian memiliki masa berlaku dan akan habis sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian tersebut. Pemberi waralaba dapat memutuskan perjanjian secara sepihak apabila Pemberi waralaba menilai bahwa penerima waralaba tidak dapat memenuhi kewajiban-kewajibannya. Serta pemberi waralaba bertanggung jawab terhadap penerima waralaba apabila terjadi pemutusan sepihak sebelum habis masa perjanjian tersebut.⁹

Berkaitan dengan isi perjanjian PT Y, pemutusan perjanjian sepihak yang dialaminya tersebut tidak lain karena terdapat klausul yang menyebutkan bahwa PT Y sebagai franchisor berhak memutuskan perjanjian kapan saja hal ini tertuang di dalam perjanjian pasal 17 ditentukan bahwa para pihak dengan ini setuju dan mengikatkan diri bahwa dalam hal ini terjadi suatu pelanggaran oleh pihak kedua atas persyaratan dan ketentuan perjanjian ini, maka perjanjian ini dapat diputuskan secara sepihak oleh pihak pertama setelah melalui tahapan sebanyak dua (2) kali untuk tenggang waktu masing-masing lima belas (15) hari melalui surat pemberitahuan tertulis kepada penerima waralaba. Pemutusan atau pengakhiran dimaksud baru berlaku efektif tiga puluh (30) hari kalender sejak pengiriman surat.

Jika masing-masing pihak memiliki itikad baik, bertanggung jawab, dan mematuhi aturan yang ditentukan, tidak akan terjadi permasalahan dalam bisnis waralaba tersebut. Seharusnya pemberi waralaba tidak boleh merugikan penerima waralaba yang telah menginvestasikan modalnya dalam bisnis tersebut, jangka waktu yang sudah dijalankan dan juga keuntungan yang diharapkan oleh pihak X sebagai penerima waralaba. Sehingga pemutusan perjanjian yang dilakukan PT.Y tidak merugikan investasi pihak X, oleh karenanya PT.Y perlu melakukan pengakhiran dengan kompensasi tertentu (penggantian ganti rugi) maka PT.Y dapat memutuskan perjanjian berdasarkan itikad baik.

D. Simpulan dan Saran

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut :

1. Bahwasanya perjanjian waralaba tidak dapat diakhiri oleh salah satu pihak saja. Sesuai ketentuan Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba dan Pasal 1266 KUH Perdata bila perjanjian diputus oleh salah satu pihak maka pembatalannya harus dimintakan kepada hakim dan Pemberi Waralaba tidak boleh menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (clean break) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.
2. Apabila dalam pelaksanaan perjanjian waralaba salah satu pihak memutuskan perjanjian secara sepihak dan terjadi perselisihan hal pertama yang dilakukan lewat jalan musyawarah mufakat, dan menekankan prinsip win-win solution. Jika persengketaan tersebut tidak dapat di selesaikan secara musyawarah dan mufakat maka kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk menyelesaikan dengan memilih domisili di Pengadilan Negeri kelas I A Bandung. Berdasarkan pasal 25 ayat (4) perjanjian waralaba PT.Y

⁹ Hasil wawancara dengan marketing franchise PT. Y

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diambil penulis, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Pemberi waralaba sebagai pihak yang lebih mengetahui perjanjian dan ketentuan-ketentuan yang ada di dalamnya seharusnya bisa memberikan informasi yang benar dan jelas kepada penerima waralaba sehingga penerima waralaba sebagaimana mestinya dan terhindar dari pemutusan perjanjian sepihak sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian yang telah disepakati, pemberi waralaba juga harus mencantumkan klausul ganti rugi atau kompensasi dalam perjanjian waralaba tersebut sesuai kesepakatan dengan penerima waralaba.
2. Penerima waralaba seharusnya tidak menerima begitu saja perjanjian waralaba yang ditawarkan oleh pemberi waralaba terutama pemberi waralaba asing, diperlukan kecermatan dan ketelitian pada saat membaca perjanjian terutama menyangkut hak dan kewajiban serta klausul mengenai pemutusan sepihak sehingga penerima waralaba tidak dirugikan kemudian hari.

Daftar Pustaka

Buku

Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba Mudah, Risiko Rendah dan Menguntungkan*. Cakrawala, Yogyakarta, 2007.

Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.

H. Riduan Syahrani, *Seluk-Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, PT. Alumni, Bandung, 2004.

Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan yang lahir dari Perjanjian*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003.

Setiawan, *Aspek-aspek Hukum Franchising*, makalah pada diskusi rutin dosen fakultas hukum trisakti, Jakarta, 1994.

Moch Basarah dan Faiz Mufidi, *Bisnis Franchise dan aspek-aspek Hukumnya*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008

Perundang-undangan

Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-Dag/Per/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba