

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. Sejarah Berdirinya Nyoklat Klasik

Ibu Rovi Solikah atau biasa dipanggil Ibu Dendy selaku *franchisor* usaha waralaba “Nyoklat Klasik” mengawali usaha minuman coklat ini pada tahun 2013 lalu. Kesuksesan bisnis minuman tersebut tidak terlepas dari jatuh bangun dalam membangun usaha tersebut. Sebelumnya beliau beserta suami mencoba berbagai usaha, seperti jualan kue kering, *sweet corner* di pesta ulang tahun, jualan salad buah dan yang terakhir berjualan sosis di sebuah mall. Namun usaha tersebut belum membuahkan hasil sampai mengalami kerugian jutaan rupiah, dan tabungan merekapun tinggal tersisa Rp 5 juta. Kemudian Ibu Dendy terinspirasi saat istirahat di jalanan melihat orang selalu beli minuman apapun kondisinya. Pada akhirnya beliau meminjam uang ke kerabat Rp 5 juta lagi untuk memulai usaha minuman, dan memilih minuman coklat. Beliau beserta suami menyadari akan adanya persaingan dalam usaha minuman, dengan melakukan inovasi di lapangan menurut beliau omzet bisnis minuman coklatnya ini tetap stabil. Sehingga memiliki ide inspiratif dengan dipasarkan kepada konsumen dengan membuka waralaba hingga sekarang tersebar di seluruh Indonesia.

4.1.2. Struktur Organisasi

CV Denov Putra Brilian terbagi menjadi beberapa bagian yang tersusun dalam struktur organisasi berikut :

Tabel 4.1 Struktur Organisasi

No	Jabatan	Jumlah
1	Direktur	1 Orang
2	Accounting	1 Orang
3	HRD	1 Orang
4	Administrasi	2 Orang
5	Customer Service	2 Orang
6	Admin Penjualan	2 Orang
7	Bagian Promosi	1 Orang
8	Produksi	200 Orang
9	Packaging 50	4 Orang
10	Operasional Gudang	3 Orang
11	Packaging Kardus	5 Orang
12	Ekspedisi	6 Orang
13	Satpam	2 Orang

Sumber : Repository IAIN Tulungagung

4.1.3. Lokasi Perusahaan

Lokasi pusat waralaba “Nyoklat Klasik” berada di Jl. Ahmad Yani Timur, Kampungdalem, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung, Jawa Timur 66212. Letak lokasi ini mudah dijangkau konsumen, selain itu alat transportasi bisa masuk ke lokasi dengan mudah. Sehingga para customer yang dekat seperti dari Kediri, Blitar, Trenggalek bisa datang dan membeli produknya sendiri. Sedangkan lokasi outlet *franchisee* yang menjadi objek penelitian ini berada di Jalan Karang Rejo Barat Rt. 06 Rw. 02 Kelurahan Tinjomoyo, Kecamatan Banyumanik, Semarang.

4.1.4. Visi Dan Misi

Visi : Menjadi sebuah usaha yang dapat mencetak pengusaha-pengusaha muda yang ada di Indonesia melalui bisnis waralaba minuman cokelat premium.

Misi : Menjadi pioner kuliner minuman cokelat yang dapat membawa nama Indonesia di bidang industri minuman.

“Nyoklat Klasik” tergerak untuk mencetak wirausaha-wirausaha muda dengan cara mewaralabakan minuman cokelat premium, dengan menyediakan 3 paket pilihan dalam membuka usaha *franchise*. Paket silver Rp 12 juta, paket minibar Rp 17 juta, paket gold Rp 60 juta dan paket platinum Rp 250 juta, sehingga bisnis ini bisa menjangkau semua segmen.

4.1.5. Paket Waralaba Nyoklat Klasik

Bisnis waralaba “Nyoklat Klasik” menyediakan 4 pilihan paket bagi yang tertarik untuk menjadi *franchisee*, dengan rincian sebagai berikut :

- 1) Paket Silver Rp 12 juta, *franchisee* mendapatkan :
 - a. 1 *booth*/gerobak
 - b. 1 blender
 - c. 1 termos es
 - d. 1 dispenser
 - e. 7 *box* untuk stock racikan
 - f. 1 parutan untuk keju/batang coklat
 - g. 1 *toping* (keju, oreo, *cola*, *jelly*, kacang)
 - h. 500 *sachet* rasa *original*, *choco ginger*, *choco milk*, *choco coffee*, *choco cheese*, *choco nut*, *choco oreo*, *choco jelly*, *choco cola*, *choco mix all varian* (*update* tiap ada varian baru)
 - i. 250 *cup ice*
 - j. 250 *cup hot*
 - k. 500 sedotan *ice & hot*
 - l. 500 tutup *cup ice* dan *hot*

- m. 5 coklat batang 500 gram
- n. 1 pack kresek *take away single*
- o. 1 set *roll banner*
- p. 2 seragam
- q. 2 lembar daftar menu
- r. 1 dvd
- s. 1 toples *jelly*
- t. *Free royalty*

2) Paket Minibar Rp 17 juta, *franchisee* mendapatkan :

- a. 1 *booth* minibar konsep mini cafe
- b. 1 blender philips
- c. 1 termos es
- d. 1 dispenser
- e. 7 *box* untuk stock racikan
- f. 1 parutan untuk keju/batang coklat
- g. 1 *toping* (keju, oreo, *cola*, *jelly*, kacang)
- h. 500 *sachet* rasa *original*, *choco ginger*, *choco milk*, *choco coffee*, *choco cheese*, *choco nut*, *choco oreo*, *choco jelly*, *choco cola*, *choco mix all varian* (*update* tiap ada varian baru)
- i. 250 *cup ice*
- j. 250 *cup hot*
- k. 500 sedotan *ice & hot*
- l. 500 tutup *cup ice* dan *hot*
- m. 5 coklat batang 500 gram
- n. 1 pack kresek *take away single*
- o. 1 set *roll banner*
- p. 2 seragam
- q. 2 lembar daftar menu
- r. 1 dvd
- s. 1 toples *jelly*

t. *Free royalty*

3) Paket Gold Rp 60 juta, *franchisee* mendapatkan :

- a. 1 *franchise* Gold, bloking area untuk area tertentu
- b. 3 lokasi kabupaten atau 1 kotamadya /+1 kabupaten
- c. Berhak menjual franchise silver di jaringan lokasi tersebut + *cash back* 3 % total *repeat order* jaringan franchise silver di bawahnya
- d. 2 booth
- e. 500 *sachet* rasa *original, choco ginger, choco milk, choco coffee, choco cheese, choco nut, choco oreo, choco jelly, choco cola, choco mix all varian* (*update* tiap ada varian baru)
- f. 250 *cup ice*
- g. 250 *cup hot*
- h. 500 sedotan *ice & hot*
- i. 500 tutup *cup ice* dan *hot*
- j. 5 coklat batang 500 gram
- k. 1 pack kresek *take away single*
- l. 1 set *roll banner*
- m. 2 seragam
- n. 2 lembar daftar menu
- o. 1 dvd
- p. 1 toples *jelly*
- q. *Free royalty*

4) Paket Platinum Rp 250 juta, *franchisee* mendapatkan :

- a. 1 *franchise* Platinum, bloking area untuk provinsi tertentu
- b. Berhak menjual franchise silver dan gold di jaringan lokasi tersebut + *cash back* 3 % total *repeat order* jaringan franchise silver dan *cash back* 1% jaringan franchise gold di bawahnya
- c. 5 booth

- d. 500 *sachet* rasa *original, choco ginger, choco milk, choco coffee, choco cheese, choco nut, choco oreo, choco jelly, choco cola, choco mix all varian* (*update* tiap ada varian baru)
- e. 250 *cup ice*
- f. 250 *cup hot*
- g. 500 sedotan *ice & hot*
- h. 500 tutup *cup ice* dan *hot*
- i. 5 coklat batang 500 gram
- j. 1 pack kresek *take away single*
- k. 1 set *roll banner*
- l. 2 seragam
- m. 2 lembar daftar menu
- n. 1 dvd
- o. 1 toples *jelly*
- p. *Free royalty*

4.2. Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik

Perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee* “Nyoklat Klasik” di dalamnya terdapat beberapa poin sebagai berikut :

Pasal 1

Franchise sanggup dan berjanji untuk dapat menyediakan hal-hal berikut untuk dapat mendirikan *booth* penjualan “Nyoklat Klasik” :

1. Lokasi / posisi penempatan *booth* yang pasti
2. Tidak akan menyediakan dan menyajikan minuman lain dan atas usaha lain selain minuman yang ditetapkan *franchisor*

Pasal 2, Franchise fee dan royalty

1. *Franchisee* setuju membayar fee sebesar Rp 1.000.000, pembayaran dilakukan pada saat perjanjian ini ditandatangani (berlaku 1 tahun);
2. *Franchisor* tidak mendapatkan royalti dari omset penjualan *franchisee*

Pasal 3, Hak dan kewajiban para pihak

a) Hak dan kewajiban *franchisor*

- i. Memberikan panduan operasional pengelolaan kepada *franchisee* dan pengetahuan tentang manjaemen pengelolaan dan teknik penyajian minuman ringan;
- ii. Menyediakan konsep desain dan ciri khas “Nyoklat Klasik”, pengetahuan dan standarisasi pelayanan minuman ringan yang dijual di booth;
- iii. Melampirkan daftar menu yang diperlukan dan memfasilitasi penediaan bahan baku minuman yang spesifik dan standard cup yang disediakan *franchisor*, serta memberikan rekomendasi supplier bahan-bahan lain/ topping sesuai dengan standar yang ditetapkan *franchisor*;
- iv. Jika *franchisee* mendapat kesulitan dalam menjalankan usahanya, *franchisee* dapat meminta bantuan kepada *franchisor* untuk memberikan solusi;

b) Hak dan kewajiban *franchisee*

- i. Patuh dan taat pada standar pelayanan dan penjualan yang ditetapkan *franchisor*;
- ii. Pembelian bubuk minuman dan cup melalui *franchisor*;
- iii. Tidak menjual makanan & minuman lain selain yang telah ditentukan *franchisor* tanpa seijin *franchisor*;
- iv. Tidak menjual bubuk racikan kepada pihak lain tanpa seijin *franchisor*;

- v. *Franchisee* berjanji untuk tidak menjaminkan dan atau memindahtangankan perjanjian ini dalam bentuk apapun kepada pihak manapun juga;

Pasal 4, Return

Atas pembelian barang serta kelengkapan packaging lainnya yang dilakukan pihak kedua tidak dapat ditukar atau dikembalikan kepada pihak pertama.

Pasal 5, Biaya-biaya

Franchisee setuju membayar kepada *franchisor* semua biaya dan iuran sesuai perjanjian ini termasuk biaya atau tagihan atas semua produk atau jasa yang diberikan atau akan diberikan *franchisor*. Setiap pembayaran yang terlambat akan dikenakan denda sesuai bunga yang berlaku pada saat itu, serta harus dilunasi selambat-lambatnya 7 hari;

Pasal 6, Pembatalan

Franchisor dapat membatalkan secara sepihak perjanjian karena hal-hal berikut :

- a. Apabila *franchisee* lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh *franchisor* namun masih melanggar baik berbeda maupun pelanggaran yang sama, pelanggaran yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan.
- b. Apabila *franchisee* berhenti menjalankan usaha ini maksimum 60 hari dan kemudian kembali menjalankannya, maka *franchisee* wajib segera memenuhi kembali kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini.

- c. *Franchisee* tidak memenuhi *franchisee fee* dan tidak melakukan pembelian bahan baku hingga maksimal 90 hari.
- d. Dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, *franchisee* wajib membayar kepada *franchisor* dengan segera seluruh utang-utangnya secara tunai selambat-lambatnya 30 hari setelah perjanjian ini berakhir atau dibatalkan.

Pasal 7, Akibat-akibat pembatalan / pemutusan perjanjian

Dalam hal terjadi pembatalan / pemutusan perjanjian *franchise* :

- a. *Franchise fee* dan biaya lain yang sudah dikeluarkan dalam rangka melaksanakan perjanjian ini tidak dapat dikembalikan, sehingga *franchisee* tidak dapat mengajukan tuntutan kepada *franchisor* untuk mengembalikan *franchise fee* dan biaya lain.
- b. Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda milik / label *franchisor*.
- c. *Franchisee* memberikan kuasa penuh kepada *franchisor* melakukan pemeriksaan dan serta mengambil tanda-tanda bercirikan merk *franchisor*.

Pasal 8, Sengketa dengan pihak ketiga

Franchise tidak akan melibatkan secara langsung maupun tidak langsung *franchisor* bila *franchisee* terlibat hukum dan atau non hukum yang dilakukan pihak lain berkaitan dengan usaha *booth* yang dikelolanya.

Pasal 9, Penyelesaian perselisihan

Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua pihak akan menyelesaikan secara hukum dan karenanya kedua belah pihak memilih domisili hukum yang tetap di kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Tulungagung, Jawa Timur.

Pasal 10, Lokasi booth

- a) *Booth* yang dikelola oleh *franchisee* berada di wilayah lokasi kota / kecamatan. Dan *franchisee* bertanggung jawab penuh serta melepaskan *franchisor* dari tanggung jawabnya yang berhubungan dengan perijinan di wilayah tersebut.
- b) Pihak kedua tidak berjualan berdekatan dengan *booth* merk “Nyoklat Klasik” yang sama di suatu tempat tanpa seijin dari pihak pertama dan pedagang yang menempati tempat tersebut terlebih dahulu.

Pasal 11, Penutup

Hal- hal yang tidak atau kurang cukup diatur dalam perjanjian ini para pihak menyatakan akan menetapkannya dalam suatu perjanjian tambahan (addendum)

4.3. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 pasal 5

4.3.1. Nama dan alamat para pihak

Dalam perjanjian *franchise* Nyoklat Klasik terdapat dua pihak yaitu *franchisor* dan *franchisee* Nama dari *franchisor* yaitu Ibu Rovi Solikah yang merupakan pemegang resmi hak merk Nyoklat Klasik, sedangkan nama dari *franchisee* yaitu Bapak Jumain beserta istri Ibu Rochmatun.

Pada perjanjian waralaba Nyoklat Klasik nama dan alamat para pihak terdapat pada bagian awal perjanjian sebagai berikut :

No Ktp :3504166906880001

Nama : Rovi Solikah

Alamat : Perum Purimas Blok Q no 17, Botoran
Tulungagung – Jawa Timur

Telepon : 0853-1406-9999 / 0857-8807-9999

Dengan ini selaku pemilik merek NYOKLAT KLASIK, dan untuk selanjutnya disebut franchisor / pihak pertama

No KTP : 3374065402790001

Nama : Rochmatun

*Alamat : Singotero no 6a RT 02 RW 04 Kel Jomblang Kec
Candisari Semarang*

*Lokasi Booth :Jln Karang Rejo Barat RT 06 RW 02 Kel
Tinjomoyo Kec Banyumanik Semarang*

Dengan ini sebagai peminjam dan pemakai merek NYOKLAT KLASIK dan untuk selanjutnya disebut franchisee / pihak kedua

Selain menerangkan para pihak yang terdapat dalam perjanjian *franchise*, terdapat pula alamat masing-masing pihak dimana franchisor yaitu Ibu Rovi Solikah beralamat di Perum Purimas blok Q No.17, Botoran, Tulungagung-Jawa Timur. Franchisee yaitu Bapak Jumain beserta istri Ibu Rochmatun beralamat di Singotero No. 6a Rt. 02 Rw. 04 Kelurahan Jomblang, Kecamatan Candisari, Semarang.

Berdasarkan penjabaran di atas, maka dapat disimpulkan aspek nama dan alamat para pihak dalam waralaba bisnis Nyoklat Klasik sudah sesuai dengan PP No.42 Tahun 2007 pasal 5 tentang waralaba, karena dalam perjanjian terdapat penjelasan secara detail mengenai nama dan alamat para pihak yaitu *franchisee* dan *franchisor* Nyoklat Klasik.

4.3.2 Jenis hak kekayaan intelektual

Jenis kekayaan intelektual dalam usaha waralaba “Nyoklat Klasik” ini yaitu termasuk kedalam kekayaan intelektual merk dagang (*trademark*). *Franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjalankan usaha *franchise* Nyoklat Klasik berdasarkan sistem manajemen, metode, teknik,

standard, dan prosedur yang ditentukan *franchisor*. Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik disebutkan, “Bahwa *Franchisor* memberikan hak kepada franchisee untuk menggunakan merk Nyoklat Klasik yang melekat dengan penggunaan booth-booth retail penjualan minuman ringan diantaranya minuman coklat dengan standar penjualan dan pekayanan.” Penggunaan dan pelaksanaan hak kekayaan intelektual dalam *franchise* Nyoklat Klasik adalah sebagai berikut :

- 1) *Franchisee* berhak untuk menggunakan nama merk “Nyoklat Klasik”
- 2) *Franchisee* berhak untuk menggunakan hak merk berupa logo Nyoklat Klasik yang melekat dengan cup dan outlet penjualan selama perjanjian berlangsung.
- 3) *Design cup* serta bahan baku yang ditentukan oleh *franchisor*.
- 4) Design outlet harus sesuai dengan standard yang diberikan *franchisor*.

Berdasarkan penjabaran di atas, maka dapat disimpulkan bahwa aspek jenis hak dan kekayaan intelektual dalam bisnis waralaba Nyoklat Klasik sudah sesuai dengan PP No.42 Tahun 2007 tentang waralaba karena *franchisee* mendapatkan izin dari *franchisor* untuk menggunakan merk beserta ciri khas yang dimiliki *franchisor* dalam melaksanakan aktivitas bisnis yang bergerak pada bidang minuman coklat dengan menggunakan merk dagang Nyoklat Klasik.

4.3.3. Kegiatan usaha

Kegiatan usaha dari *franchise* Nyoklat Klasik yaitu menjual produk minuman coklat dengan standar penjualan dan pelayanan dari *franchisor*. *Franchisee* Nyoklat Klasik yaitu Bapak Jumain memilih paket silver untuk menjalankan usaha waralaba yang ditawarkan *franchisor*, dimana dengan membayarkan uang sejumlah Rp 12.000.000 Bapak Jumain berhak menjual produk Nyoklat Klasik dalam bentuk outlet. Dalam perjanjian *franchise* Nyoklat Klasik terdapat klausula yang menjelaskan kegiatan usaha waralaba Nyoklat Klasik yaitu,

“Bahwa Nyoklat Klasik adalah usaha retail penjualan minuman ringan diantaranya minuman coklat dengan booth-booth penjualan dan pelayanan yang distandarisasi.”

Berdasarkan penjabaran di atas, dapat disimpulkan bahwa aspek kegiatan usaha dalam bisnis waralaba Nyoklat Klasik sudah sesuai dengan PP No.42 Tahun 2007 tentang waralaba karena dalam perjanjian terdapat penjelasan mengenai kegiatan usaha yaitu usaha retail penjualan minuman ringan diantaranya minuman coklat dengan booth-booth penjualan dan pelayanan yang distandarisasi.

4.3.4. Hak dan kewajiban para pihak

Perjanjian bisnis waralaba Nyoklat Klasik mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak diatur dalam pasal 3, berisi sebagai berikut :

- a) *Hak dan kewajiban franchisor*
 - i. *Memberikan panduan operasional pengelolaan kepada franchisee dan pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian minuman ringan;*
 - ii. *Menyediakan konsep desain dan ciri khas “Nyoklat Klasik”, pengetahuan dan standarisasi pelayanan minuman ringan yang dijual di booth;*
 - iii. *Melampirkan daftar menu yang diperlukan dan memfasilitasi penediaan bahan baku minuman yang spesifik dan standard cup yang disediakan franchisor, serta memberikan rekomendasi supplier bahan-bahan lain/ topping sesuai dengan standar yang ditetapkan franchisor;*
 - iv. *Jika franchisee mendapat kesulitan dalam menjalankan usahanya, franchisee dapat meminta bantuan kepada franchisor untuk memberikan solusi;*

b) *Hak dan kewajiban franchisee*

- i. *Patuh dan taat pada standar pelayanan dan penjualan yang ditetapkan franchisor;*
- ii. *Pembelian bubuk minuman dan cup melalui franchisor;*
- iii. *Tidak menjual makanan & minuman lain selain yang telah ditentukan franchisor tanpa seijin franchisor;*
- iv. *Tidak menjual bubuk racikan kepada pihak lain tanpa seijin franchisor;*
- v. *Franchisee berjanji untuk tidak menjaminkan dan atau memindahtangankan perjanjian ini dalam bentuk apapun kepada pihak manapun juga;*

Kewajiban *franchisee* dalam bisnis waralaba ini juga terdapat pada pasal 5 mengenai biaya-biaya, isi pasal 5 yaitu :

Franchisee setuju membayar kepada franchisor semua biaya dan iuran sesuai dengan perjanjian ini termasuk biaya atau tagihan tambahan atas semua produk atau jasa-jasa yang diberikan atau akan diberikan oleh franchisor. Setiap pembayaran yang terlambat akan terkena denda sesuai bunga bank yang berlaku pada saat itu, serta harus dilunasi selambat-lambatnya 7 hari.

Berdasarkan penjabaran diatas, untuk aspek hak dan kewajiban para pihak yang terdapat pada perjanjian waralaba Nyoklat Klasik sudah dijelaskan dengan baik dan cukup detail. Dengan demikian mengacu pada PP No.42 tahun 2007 pasal 5 tentang waralaba maka adanya klausula hak dan kewajiban para pihak sudah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 pasal 5, namun dalam pelaksanaannya franchisee merasa kurangnya unsur keadilan dimana kewajiban yang dimiliki franchisee lebih detail, lengkap dengan adanya denda jika kewajiban tersebut tidak terpenuhi. Sedangkan hak dan kewajiban franchisor kurang dijabarkan dengan detail. Terutama point dimana franchisee merasa kurangnya unsur keadilan yaitu mengenai

panduan teknik penyajian minuman ringan karena franchisee mendapat sebuah kaset DVD untuk mempelajarinya tanpa adanya bimbingan secara langsung (Hasil wawancara dengan Bapak Jumain selaku franchisee bisnis waralaba Nyoklat Klasik) . Sehingga isi aspek hak dan kewajiban para pihak belum sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 pasal 5.

4.3.5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik, aspek ini tidak dijelaskan secara detail, kecuali pernyataan

“Memberikan panduan operasional pengelolaan kepada franchisee dan pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian minuman ringan.”

Franchisor memberikan fasilitas kepada *franchisee* sesuai dengan hak yang ada dalam perjanjian dan sesuai dengan jenis paket yang dipilih *franchisee*. Setelah *franchisee* membayar *franchise fee* kepada *franchisor*, *franchisee* mendapatkan 1 *booth*/gerobak, peralatan-peralatan dan bahan-bahan untuk memproduksi minuman Nyoklat Klasik. Selain itu *franchisee* mendapatkan 1 set *roll banner*, 2 seragam, beserta 1 dvd sebagai bentuk pelatihan secara tidak langsung yang diberikan *franchisor*. Pelatihan yang diberikan melalui kaset DVD tersebut pun bukan pelatihan yang berkesinambungan (Hasil wawancara dengan Bapak Jumain selaku franchisee bisnis waralaba Nyoklat Klasik). Dengan kata lain franchisee yang mengembangkan sendiri pengetahuan dan pengelolaan usaha waralaba Nyoklat Klasik.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa aspek mengenai bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik beserta pelaksanaannya belum sesuai dengan PP No. 42 tahun 2007 karena dalam perjanjian waralaba bentuk bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran tidak dijelaskan secara detail poin per poin,

sehingga dalam pelaksanaannya pun hanya mengacu pada hak dan kewajiban kedua pihak.

4.3.6. Wilayah usaha

Wilayah usaha untuk mendirikan gerai Nyoklat Klasik yang diatur dalam perjanjian oleh *franchisor* pada pasal 1 hanya menuliskan,

“Lokasi / posisi penempatan booth yang pasti.”

Dan pasal 10 menuliskan,

“Pihak kedua tidak berjualan berdekatan / berdampingan dengan booth Nyoklat Klasik yang sama di suatu tempat tanpa seizing dari pihak pertama dan pedagang yang menempati tempat tersebut terlebih dahulu”.

Akan tetapi ada penjelasan yang dituliskan di website Nyoklat Klasik yang memberikan persyaratan mengenai aspek wilayah usaha untuk mendirikan usaha sesuai dengan paket yang dipilih *franchisee*, persyaratan tersebut yaitu :

a) untuk kota kecil 1 kecamatan 1 gerai, +-5 km (kecuali pemilik 2 gerai berdekatan namun pemilik yg sama, bisa di pertimbangkan oleh franchisor). Bila beda kabupaten jarak kurang dari 5 km akan dipertimbangkan franchisor. Untuk kota sedang / kota besar jarak bisa kurang dari 5 km tergantung potensi, analisa pasar, dan daya beli

b) untuk kotamadya jarak antar gerai minimal 1 km sampai 2 km

c) untuk kota besar jarak antar gerai bila kurang dari 1 km dipertimbangkan

d) bila gerai A non mall, gerai B di mall, bila kurang dari 1 km, franchisor akan pertimbangkan

e) penentuan lokasi hak sepenuhnya franchisor

Isi klausula mengenai wilayah usaha ini menjelaskan batas geografis *franchisee* untuk mendirikan gerai Nyoklat Klasik. Hal tersebut dikarenakan jumlah *franchisee* yang sudah banyak tersebar di tiap kota dalam upaya menghindari adanya persaingan tidak sehat antar *franchisee*.

Berdasarkan penjabaran diatas, maka aspek wilayah usaha dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik belum sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 karena persyaratan wilayah usaha secara lengkap hanya dijelaskan di website Nyoklat Klasik saja. Akan tetapi dalam pelaksanaannya *franchisee* Nyoklat Klasik sendiri sudah mengikuti persyaratan yang terdapat pada website tersebut, *franchisee* mendirikan gerai Nyoklat Klasik dengan memilih tempat sesuai jarak antar gerai seperti yang dituliskan di persyaratan wilayah usaha (Hasil wawancara dengan Bapak Jumain selaku *franchisee* bisnis waralaba Nyoklat Klasik).

4.3.7. Jangka waktu perjanjian

Aspek jangka waktu perjanjian yang ada dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik terdapat pada pasal 2 yang menyebutkan, “*Franchisee setuju membayar franchise fee sebesar Rp 1.000.000, pembayaran dilakukan pada saat perjanjian ini ditandatangani (berlaku untuk 1 tahun)*”

Isi klausula ini menyebutkan dengan jelas jangka waktu perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee*, yaitu lama berlakunya perjanjian selama 1 tahun setelah *franchisee* membayar *franchise fee* beserta tanda tangan perjanjian, sehingga aspek ini sudah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba.

4.3.8 Tata cara pembayaran imbalan

Menurut PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba, klausula ini membahas tentang besarnya nilai *fee* kepada *franchisor* dan tata cara pembayaran *fee* kepada *franchisor*. Klausula perjanjian waralaba Nyoklat Klasik mengenai *franchise fee* terdapat pada pasal 2 yang menyebutkan, “*Franchisee setuju membayar franchise fee sebesar Rp 1.000.000, pembayaran dilakukan pada saat perjanjian ini ditandatangani (berlaku untuk 1 tahun)*”

Dengan tata cara pembayaran imbalan yang terdapat pada bagian lampiran perjanjian waralaba Nyoklat Klasik sebagai berikut :

Via Transfer : BCA 0152207105 A/N Teguh Pramudya
Ke Bag. Finance : Ibu Aliya
No Hp : 0851 46379999

Isi klausula diatas menjelaskan mengenai besarnya nilai *fee* yang harus dibayar kepada *franchisor* dan tata cara pembayaran *fee* kepada *franchisor*. Sehingga isi aspek ini dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik sudah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba, karena didalamnya terdapat nilai *fee* dan tata cara pembayarannya.

4.3.9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris

Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik tidak terdapat klausula yang membahas mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris secara detail. Dalam bisnis waralaba Nyoklat Klasik apabila *franchisee* ingin melakukan perubahan kepemilikan *franchisee* wajib untuk meminta ijin terlebih dahulu kepada *franchisor* (Hasil wawancara dengan Bapak Jumain selaku *franchisee* bisnis waralaba Nyoklat Klasik). Meski demikian terdapat klausula yang menyatakan bahwa "*franchisee berjanji untuk tidak menjaminkan dan atau memindahtangankan perjanjian ini dalam bentuk apapun kepada pihak manapun juga*". Isi klausula ini menjelaskan larangan untuk melakukan perubahan kepemilikan tanpa ijin *franchisor*.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa aspek perjanjian waralaba Nyoklat Klasik beserta pelaksanaannya mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris belum sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba karena dari 3 indikator hanya 2 indikator yang dijelaskan secara singkat. Indikator yang belum dicantumkan yaitu aturan mengenai hak ahli waris.

4.3.10. Penyelesaian sengketa

Klausula ini dalam PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba membahas mengenai cara-cara menyelesaikan sengketa yang kemungkinan terjadi dalam bisnis waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee*. Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik klausula mengenai penyelesaian sengketa dituliskan sebagai berikut :

Pasal 8 Sengketa dengan pihak ketiga

“Franchisee tidak akan melibatkan secara langsung maupun tidak langsung franchisor bila franchisee terlibat tuntutan hukum dan atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha booth yang dikelolanya”

Pasal 9 Penyelesaian perselisihan

“Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila musyawarah dan mufakat tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum dan karenanya kedua belah pihak memilih domisili hukum yang tetap di kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Tulungagung, Jawa Timur”

Dalam kedua pasal perjanjian tersebut tampak menjelaskan dengan lengkap penyelesaian sengketa baik itu yang dilakukan *franchisee* dengan pihak ketiga maupun antara *franchisee* dan *franchisor*. Cara penyelesaian sengketa pun cukup adil bagi kedua belah pihak dengan mengedepankan musyawarah dan mufakat terlebih dahulu sebagai sarana komunikasi apabila adanya kesalahpahaman dari kedua belah pihak. Oleh karena itu, isi klausula ini sudah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba.

4.3.11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

Menurut PP No.42 Tahun 2007 tentang waralaba, klausula ini membahas mengenai tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian. Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik klausula yang membahas hal ini dituliskan sebagai berikut :

Pasal 6 Pembatalan

Franchisor dapat membatalkan secara sepihak perjanjian karena hal-hal berikut :

- a. Apabila franchisee lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh franchisor namun masih melanggar baik berbeda maupun pelanggaran yang sama, pelanggaran yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan.*
- b. Apabila franchisee berhenti menjalankan usaha ini maksimum 60 hari dan kemudian kembali menjalankannya, maka franchisee wajib segera memenuhi kembali kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini.*
- c. Franchisee tidak memenuhi franchisee fee dan tidak melakukan pembelian bahan baku hingga maksimal 90 hari.*
- d. Dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, franchisee wajib membayar kepada franchisor dengan segera seluruh utang-utangnya secara tunai selambat-lambatnya 30 hari setelah perjanjian ini berakhir atau dibatalkan.*

Pasal 7 Akibat-akibat pembatalan / pemutusan perjanjian

Dalam hal terjadi pembatalan / pemutusan perjanjian franchise :

- a. Franchise fee dan biaya lain yang sudah dikeluarkan dalam rangka melaksanakan perjanjian ini tidak dapat dikembalikan,*

sehingga franchisee tidak dapat mengajukan tuntutan kepada franchisor untuk mengembalikan franchise fee dan biaya lain.

b. Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda milik / label franchisor.

c. Franchisee memberikan kuasa penuh kepada franchisor melakukan pemeriksaan dan serta mengambil tanda-tanda bercirikan merk franchisor.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa untuk aspek tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian isinya cukup jelas, sehingga *franchisee* mengetahui apa yang harus dilakukan dalam menjalankan bisnis waralaba Nyoklat Klasik ketika melakukan tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Oleh karena itu, klausula ini sudah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang waralaba.

Analisis Pelaksanaan dan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik berdasarkan Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 pasal 5 dirangkum dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2. Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan dan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik berdasarkan Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 pasal 5

No	Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 pasal 5	Perjanjian waralaba Nyoklat Klasik	Pelaksanaan waralaba Nyoklat Klasik
1	Nama dan alamat para pihak	Memuat data lengkap masing-masing pihak, franchisor Ibu Rovi Solikah dan franchisee Ibu Rochmatun	Dalam pengelolaan usaha dipegang oleh Bapak Jumain selaku suami franchisee yaitu Ibu Rochmatun

2	Jenis hak kekayaan intelektual	Termasuk kedalam kekayaan intelektual merk dagang (trade mark); franchisor memberikan hak untuk penggunaan merk yang melekat dengan booth penjualan	Franchisee menggunakan merk, logo, design cup, dan design outlet Nyoklat Klasik
3	Kegiatan Usaha	Menjual minuman cokelat dengan penjualan dan pelayanan yang telah distandarisasi	Franchisee memproduksi minuman Nyoklat klasik dengan bahan-bahan yang didapat langsung dari franchisor
4	Hak dan kewajiban para pihak	<p>1. Hak dan kewajiban franchisor :</p> <p>Memberikan panduan operasional, menyediakan konsep desain, melampirkan daftar menu, memfasilitasi penyediaan bahan baku</p> <p>2. Hak dan kewajiban franchisee : patuh pada standar pelayanan dan</p>	Franchisee merasa kurangnya unsur keadilan dimana kewajiban franchisor tidak detail yaitu mengenai bimbingan operasional dalam penyajian minuman hanya mendapat kaset DVD tanpa bimbingan langsung

		penjualan, pembelian bubuk minuman dan cup melalui franchisor, tidak menjual produk minuman lain, tidak menjual bubuk racikan kepada pihak lain, berjanji untuk tidak memindahtangankan perjanjian	
5	Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba	Panduan operasional pengelolaan, pengetahuan manajemen pengelolaan, dan teknik penyajian	Sesuai dengan hak dalam perjanjian dan jenis paket yang dipilih franchisee yaitu paket silver ; bahan baku, peralatan produksi, 1 booth, 1 set roll banner, 2 seragam, dan 1 DVD
6	Wilayah usaha	Franchisee yang akan mendirikan gerai harus memiliki izin dari pihak pertama yang menempati tempat terlebih dahulu	Franchisee sudah mengikuti persyaratan wilayah usaha sesuai jarak antar gerai (± 5 km)
7	Jangka waktu perjanjian	Berlaku 1 tahun	Berlaku 1 tahun

8	Tata cara pembayaran imbalan	Via transfer BCA	Franchisee membayar franchise fee kepada franchisor via transfer BCA a/n Teguh Pramudya
9	Kepemilikan, Perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris	Larangan untuk melakukan perubahan kepemilikan tanpa ijin franchisor	Franchisee harus meminta ijin terlebih dahulu kepada franchisor
10	Penyelesaian Sengketa	Secara musyawarah mufakat, apabila tidak berhasil akan kedua belah pihak menyelesaikan secara hukum	Franchisee tidak mengalami sengketa/perselisihan
11	Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian	Untuk perpanjangan perjanjian franchisee wajib segera memenuhi kewajiban-kewajiban (biaya) sesuai perjanjian, untuk pengakhiran dan pemutusan perjanjian franchisee wajib segera membayar utang dan franchisee memberi kuasa penuh kepada franchisor untuk	Franchisee memperpanjang kontrak perjanjian dengan biaya franchise fee sebesar Rp. 1.000.000 via transfer BCA

		mengambil tanda- bercirikan merk franchisor	
--	--	---	--

4.4. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2

4.4.1 Memiliki ciri khas usaha

Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik terdapat klausula yang menyatakan bahwa “*Nyoklat Klasik adalah usaha retail penjualan minuman ringan diantaranya minuman cokelat dengan booth-booth penjualan dan pelayanan yang distandarisasi.*” Dengan klausula tersebut dapat menjelaskan bahwa ciri khas usaha bisnis waralaba Nyoklat Klasik yaitu ada pada produk yang dijual berupa minuman cokelat.

Adanya ciri khas usaha, yaitu berkaitan dengan wujud fisik yang nampak dalam bentuk logo pada outlet dan *cup*, desain outlet yang khas, warna gerai yang khas, varian menu minuman, dan desain logo. Dalam perjanjian Nyoklat Klasik antara Bapak Jumain sebagai *franchisee* dan Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor*, Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor* adalah pemilik konsep pemasaran, penjualan, dan persiapan atas usaha waralaba yang memiliki ciri khas usaha berupa logo yang terdapat pada outlet dan *cup* produk, desain outlet yang didominasi oleh warna cokelat, serta varian menu minuman cokelat dengan berbagai *topping*.



Gambar 4.1 Logo Nyoklat Klasik



Gambar 4.2 Cup Produk Minuman Nyoklat Klasik



Gambar 4.3 Desain Outlet Nyoklat Klasik



Gambar 4.4 Varian Menu Minuman Nyoklat Klasik

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa aspek memiliki ciri khas usaha untuk bisnis waralaba Nyoklat Klasik sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2 karena dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik terdapat pernyataan mengenai ciri khas usaha yang dimiliki dan dalam pelaksanaan bisnis waralaba ini wujud fisik dalam bentuk logo pada outlet dan *cup*, desain outlet yang khas, warna gerai yang khas, varian menu minuman, dan desain logo dapat dilihat di gerai *franchisee*.

4.4.2 Terbukti sudah memberikan keuntungan

Penghasilan yang didapat oleh franchisee “Nyoklat Klasik” Bapak Jumain untuk paket silver dengan modal Rp 12 juta dapat memiliki penghasilan bulanan per tahun 2018 dengan laporan keuangan sebagai berikut :

Tabel 4.3. Penjualan Kedai Tria Tahun 2018

No	Bulan	Penjualan(porsi)	Omzet (Rupiah)
1	Januari	3810	26.670.000
2	Februari	3960	27.720.000
3	Maret	4290	30.030.000
4	April	4410	30.870.000
5	Mei	4280	29.960.000
6	Juni	4320	30.240.000
7	Juli	4170	29.190.000
8	Agustus	4260	29.820.000
9	September	4140	28.980.000
10	Oktober	3990	27.930.000
11	November	3930	27.510.000

Dalam perjanjian *franchise* Nyoklat Klasik antara Bapak Jumain sebagai *franchisee* dan Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor* tidak terdapat adanya penjelasan mengenai aspek terbukti sudah memberikan keuntungan secara detail. Akan tetapi dalam website Nyoklat Klasik sendiri Ibu Rovi Solikah menjelaskan bahwa usaha beliau telah membuktikan memberikan keuntungan karena telah menjalankan bisnis minuman coklat dengan nama Nyoklat Klasik sejak tahun 2013, dan telah membangun reputasi usaha yang baik dan mengembangkan bisnisnya untuk mencapai standar berkualitas tinggi. Nyoklat Klasik pula telah membuktikan sebagai bisnis yang menguntungkan dengan memiliki lebih dari 2.125 outlet yang tersebar di seluruh Indonesia per Juni 2018. Usaha waralaba Nyoklat Klasik Bapak Jumain selaku *franchisee* memiliki perhitungan *return of investment* sebagai berikut :

Analisa ROI (Return of Investment) Kedai Tria :

Investasi awal : Rp.12.000.000
 120 cup @Rp.7000 x 30 hari
 Total pendapatan kotor per bulan : **Rp.25.200.000**

Operating Expenses :

Pemakaian bahan baku (60%) : Rp 7.560.000
 Gaji 2 Pegawai : Rp 1.500.000
 Sewa tempat : Rp 500.000
 Total Pengeluaran : **Rp 9.560.000**
NET INCOME : Rp 15.640.000

Berdasarkan penjabaran di atas, dapat disimpulkan bahwa aspek terbukti sudah memberikan keuntungan dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik belum sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2 karena penjelasan secara detail perhitungan keuntungan bisnis waralaba Nyoklat Klasik hanya terdapat pada website Nyoklat Klasik dan tidak terdapat dalam perjanjian. Sedangkan dalam pelaksanaannya usaha *franchisee* waralaba Nyoklat Klasik menunjukkan adanya bukti bahwa sudah memberikan keuntungan yang dapat dilihat dalam laporan keuangan penjualan Kedai Tria tiap bulannya.

4.4.3. Memiliki standar atas pelayanan barang dan atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis

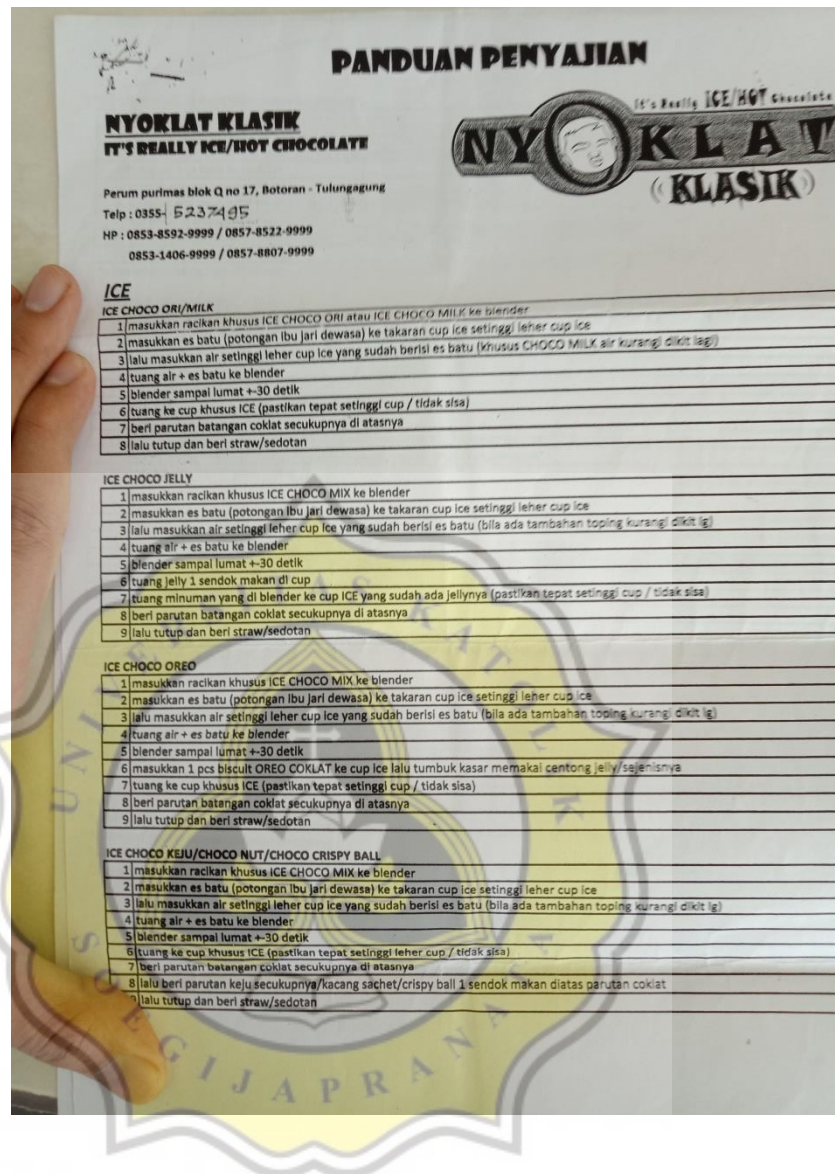
Dalam perjanjian terdapat klausula yang menyatakan bahwa Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor* Nyoklat Klasik “memiliki kewajiban

memberikan panduan operasional pengelolaan kepada Bapak Jumain sebagai franchisee dan memberikan pengetahuan mengenai manajemen pengelolaan dan teknik penyajian minuman”.

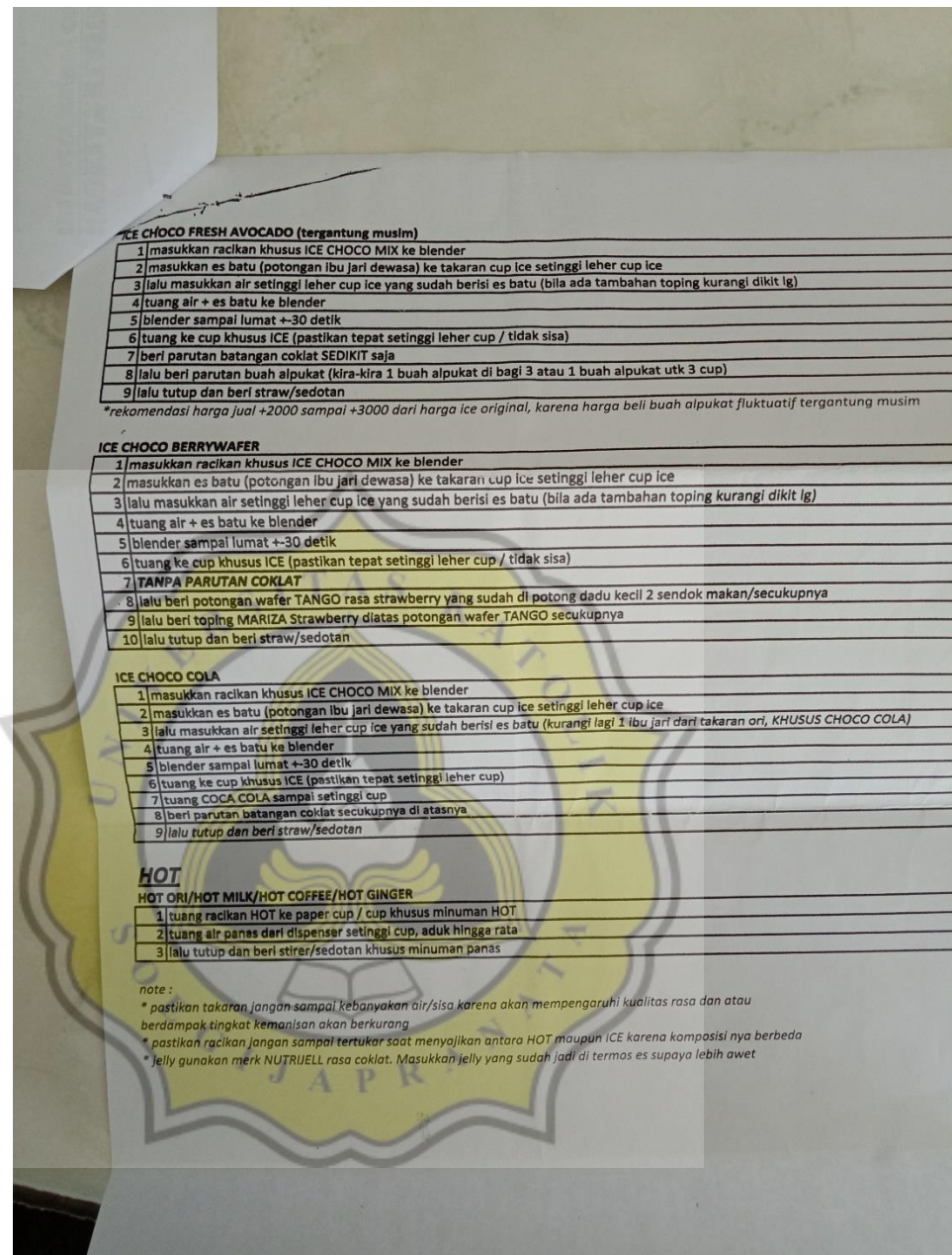
Selain itu terdapat pula klausula yang menyatakan “*franchisor memfasilitasi penyediaan bahan baku pembuatan minuman dan menyediakan standar cup untuk produk minuman Nyoklat Klasik, serta memberikan rekomendasi supplier bahan lain / topping sesuai standar yang ditetapkan franchisor.*” Akan tetapi aspek ini tidak dijelaskan dengan detail dalam perjanjian bisnis waralaba Nyoklat Klasik bagaimana standar pelayanan barang atau jasa yang harus dilakukan oleh *franchisee* dalam proses produksi minuman Nyoklat Klasik, sehingga aspek ini kurang lengkap dan belum sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2.

4.4.4. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2 tentang waralaba terdapat klausula yang menerangkan persyaratan bisnis waralaba yang mudah diajarkan dan diaplikasikan. Aspek ini mengenai kemudahan *franchisee* dalam proses produksi yang diajarkan oleh *franchisor* dalam bisnis yang dijalankan yaitu minuman coklat. Dalam lampiran perjanjian *franchise* antara Bapak Jumain sebagai *franchisee* dan Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor* terdapat rincian mengenai proses pembuatan minuman Nyoklat Klasik untuk tiap varian menu.



Gambar 4.5 Panduan Penyajian Minuman Nyoklat Klasik Lembar 1



Gambar 4.6 Panduan Penyajian Minuman Nyoklat Klasik Lembar 2

Dalam pelaksanaannya sesuai dengan pilihan paket yang dipilih Bapak Jumain selaku *franchisee* yaitu paket silver maka sudah diberikan panduan penyajian secara tidak langsung oleh *franchisor* untuk tiap varian menu Nyoklat Klasik dalam bentuk kaset DVD.

Berdasarkan penjabaran di atas, kemudahan untuk pembuatan produk minuman Nyoklat klasik tampak cukup jelas dengan adanya panduan penyajian dalam lampiran perjanjian waralaba Nyoklat Klasik, selain itu *franchisor* memberikan panduan penyajian dalam bentuk kaset DVD, konten dari DVD tersebut sebatas video mengenai panduan penyajian sehingga *franchisor* waralaba Nyoklat Klasik tidak melakukan pendampingan secara langsung dengan mengirimkan karyawan dari pusat untuk mengajarkan proses pembuatan minuman ataupun pada saat *franchisee* mengalami kesulitan dalam pembuatan minuman Nyoklat Klasik. (Hasil wawancara dengan Bapak Jumain selaku *franchisee* Nyoklat Klasik). Oleh karena itu, untuk aspek ini sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2 tentang waralaba mengenai mudah diajarkan dan diaplikasikan, karena pemberian pengetahuan tentang proses produksi didapat melalui kaset DVD.

4.4.5. Adanya dukungan yang berkesinambungan

Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik antara Bapak Jumain sebagai *franchisee* dan Ibu Rovi Solikah sebagai *franchisor* terdapat klausula yang menjelaskan aspek adanya dukungan yang berkesinambungan antara *franchisor* dan *franchisee* yaitu dalam pasal 3 mengenai hak dan kewajiban para pihak pada poin ke 4 menyatakan bahwa “*franchisee dapat meminta bantuan kepada franchisor untuk memberikan solusi jika sewaktu-waktu mendapat kesulitan dalam menjalankan usahanya.*” Dalam pelaksanaan usaha waralaba Nyoklat Klasik Bapak Jumain selaku *franchisor* dapat menghubungi kontak Ibu Rovi Solikah selaku *franchisor* ke nomor telepon/Whatsapp yang ada pada perjanjian Nyoklat Klasik yaitu 0853-1406-9999 / 0857-8807-9999 / 0355-5237495. Bapak Jumain sendiri bisa mengkomunikasikan berbagai hal, baik itu mengenai kesulitan yang dihadapi untuk meminta solusi kepada *franchisor*. Sehingga aspek mengenai adanya dukungan yang berkesinambungan bisnis waralaba Nyoklat Klasik sesuai dengan Peraturan

Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012 pasal 2, karena franchisee bisa meminta bantuan secara langsung kepada franchisor apabila franchisee mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya.

4.4.6. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar

Dalam perjanjian waralaba Nyoklat Klasik tidak terdapat informasi yang menyatakan bahwa waralaba Nyoklat Klasik ini sudah mendaftarkan Hak atas kekayaan intelektualnya. Sehingga dalam pelaksanaan bisnis waralaba sendiri *franchisee* yaitu Bapak Jumain tidak mengetahui karena kurangnya informasi yang diberikan oleh franchisor kepada franchisee mengenai hak atas kekayaan intelektual bisnis waralaba Nyoklat Klasik ini. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa aspek hak atas kekayaan intelektual bisnis waralaba Nyoklat Klasik belum sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 pasal 2 tentang waralaba karena kurangnya informasi yang jelas mengenai hak atas kekayaan intelektual bisnis waralaba Nyoklat Klasik.

Analisis Pelaksanaan dan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 pasal 2 dirangkum dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 4.4. Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan dan Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 pasal 2

No	Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 pasal 2	Perjanjian waralaba Nyoklat Klasik	Pelaksanaan waralaba Nyoklat Klasik
1	Memiliki ciri khas usaha	Minuman coklat dengan booth-booth penjualan	Ciri khas usaha berupa logo, desain outlet (didominasi

		dan pelayanan yang distandarisasi	warna coklat), desain cup, dan varian menu Nyoklat klasik
2	Terbukti sudah memberikan keuntungan	Tidak terdapat dalam perjanjian	Usaha franchisee waralaba Nyoklat Klasik menunjukkan adanya bukti sudah memberikan keuntungan yang ada dalam laporan keuangan dengan rata-rata omzet Rp 28.000.000 per bulan dan <i>net income</i> sebesar Rp 15.640.000
3	Memiliki standar atas pelayanan barang dan jasa yang ditawarkan dibuat secara tertulis	Franchisor memfasilitasi penyediaan bahan baku dan standar cup serta rekomendasi supplier	Franchisee membeli keperluan bahan baku pembuatan minuman Nyoklat Klasik langsung dari franchisor
4	Mudah diajarkan dan diaplikasikan	Rincian proses pembuatan minuman Nyoklat Klasik untuk tiap varian menu	Franchisee mendapat panduan pembuatan minuman Nyoklat klasik dalam bentuk kaset DVD

5	Adanya dukungan yang berkesinambungan	Franchisee dapat meminta bantuan franchisor apabila mendapat kesulitan dalam menjalankan usaha	Apabila mengalami kesulitan Bapak Jumain sebagai franchisee dapat menghubungi kontak Ibu Rovi Solikah
6	Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar	Tidak terdapat dalam perjanjian	Tidak terdapat informasi dari franchisor mengenai hak kekayaan intelektual bisnis waralaba Nyoklat Klasik

Berdasarkan pembahasan mengenai analisis kesesuaian peraturan waralaba, perjanjian waralaba Nyoklat Klasik dan pelaksanaannya, dapat dilihat terdapat aspek yang menunjukkan adanya kesesuaian dan ketidaksesuaian antara peraturan, perjanjian waralaba, dan pelaksanaannya. Ketidaksesuaian terhadap peraturan waralaba tersebut bisa terdapat pada perjanjian waralaba Nyoklat itu sendiri, dalam pelaksanaan bisnis waralaba Nyoklat Klasik, ataupun terdapat pada keduanya.