

## BAB IV

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Bisnis Waralaba Martabak ABC

Martabak ABC hadir di Semarang, Pak Adam adalah *franchisee* yang menjalankan bisnis waralaba Martabak ABC yang ada di Kota Semarang. Martabak ABC yang terletak di jalan Prof. Sudharto no.10 Tembalang menyajikan bermacam variasi martabak dan terang bulan. Pertama kali dibuka pada 2016, Martabak ABC menghadirkan penyajian terang bulan dengan berbagai rasa yang totalnya mencapai 8 pilihan rasa dan 25 *topping* pilihan yang dapat dipilih sesuai selera konsumen. Pada pilihan menu Martabak Telur terdapat 9 pilihan rasa yang terdiri dari dua jenis biasa dan spesial. Bahkan menyajikan menu khusus ulang tahun yang dibuat lebih spesial karena ada dekorasi khusus yang lebih istimewa. Harga jual produk Martabak ABC yang ditawarkan mulai dari Rp18.000 hingga Rp70.000 untuk edisi ulang tahun.

Target pasar Martabak ABC adalah semua umur baik anak, remaja, maupun dewasa. Hal itu didukung lokasi gerai Martabak ABC yang berada di kawasan Tembalang yang dekat dengan Universitas dan dengan populasi penduduk Tembalang yang berjumlah 178.030 jiwa ditambah banyaknya pendatang seperti mahasiswa menjadikan target bisnis yang menggiurkan bagi usaha Martabak ABC untuk menjual produknya. Omzet yang didapat gerai Martabak ABC yang berada di Tembalang pada tahun 2019 sebesar Rp323.640.000 dengan rata-rata terjual 31 martabak porsi/hari.

Martabak ABC yang dijalankan oleh *Franchisee* ini memiliki 3 orang karyawan yang bertugas di gerai Tembalang yang bergantian dengan sistem 2 *shift*. Karyawan *shift* pagi bertugas dari pukul 10.00WIB hingga 17.00WIB dengan jumlah 1 Orang. Karyawan *shift* sore bertugas dari pukul 17.00WIB-23.00WIB dengan jumlah 2 Orang. Gerai Martabak ABC Beroperasi dari pukul 10.00WIB hingga 23.00WIB

**4.2. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba pada Bisnis Martabak ABC Menurut Pasal 5 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007**

**4.2.1. Nama dan alamat para pihak**

Perjanjian waralaba Martabak ABC melibatkan dua pihak yaitu pihak *franchisor* dan *franchisee*. Kedua pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba tercantum pada bagian awal surat perjanjian. Pada perjanjian waralaba Martabak ABC nama dan alamat para pihak disebutkan sebagai berikut:

*Nama* : *Beta*

*Jabatan* : *Direktur*

*Alamat* : *Jl. XXX II/9 Surabaya*

*Dalam hal ini bertindak dalam kapasitas jabatannya tersebut di atas, karenanya bertindak untuk dan atas nama;*

**MARTABAK ABC**

*Sebuah Usaha dagang yang didirikan berdasarkan Peraturan perundang – undangan Republik Indonesia yang berdomisili dan berkantor di Surabaya, dan disebut sebagai PIHAK PERTAMA*

**DAN**

*Nama* : *Pak Adam*

*TTL* : *Semarang, 23 Agustus 1976*

*Berkedudukan / Alamat* : *PDK XXX L12/1234 RT123 RW456 Kec. Arjosari, Kota Malang*

*No.SIM* : *123456789*

*Pekerjaan* : *Wiraswasta*

*Dalam hal ini bertindak dalam kapasitas jabatannya tersebut di atas, karenanya bertindak untuk dan atas nama ;*

*(PENERIMA WARALABA)*

Menurut isi perjanjian, kedua belah pihak sudah mencantumkan identitas yang menerangkan masing-masing pihak. Ada 2 unsur yang diperlukan yaitu nama dan alamat yang disyaratkan pada Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007 yaitu nama dan alamat para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Pihak *franchisor* yaitu Bapak Beta beralamat di Jl XXX II/9 ,Surabaya. Pihak *franchisee* yaitu Bapak Adam beralamat di PDK XXX L123/456 RT123 RW456, Kecamatan Arjosari, Kota Malang. Mengenai nama dan alamat para pihak, cukup jelas karena sudah mencakup identitas seperti nama, dan alamat pihak yang terkait di perjanjian waralaba Martabak ABC. Pencantuman nama dan alamat para pihak diperlukan, karena untuk kejelasan pihak mana saja yang terlibat di dalam perjanjian waralaba. Pada kasus ini gerai Martabak ABC Tembalang dimiliki oleh pihak penerima *franchise* yaitu Bapak Agustinus Adam selaku *franchisee*.

Berdasarkan bukti dari perjanjian yang ada dapat disimpulkan bahwa perjanjian waralaba Martabak ABC telah sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 tentang waralaba, karena di dalam perjanjian terdapat penjelasan mengenai nama dan alamat para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba Martabak ABC.

#### **4.2.2. Jenis hak kekayaan intelektual**

Jenis kekayaan Intelektual dalam usaha waralaba Martabak ABC ini merupakan termasuk dalam merek dagang (*trademark*). Merek dagang yang tercantum dalam perjanjian waralaba adalah merek dagang Martabak ABC. *Franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* guna menjalankan usaha dalam kasus ini adalah usaha waralaba Martabak ABC. Pada perjanjian waralaba Martabak ABC dijelaskan perihal merek dagang Martabak ABC yang terdapat dalam pasal 6, sebagai berikut:

##### *Pasal 6*

##### *MEREK DAGANG (MARTABAK ABC)*

- 6.1 *Yang dimaksud dengan merek dagang (MARTABAK ABC) adalah identifikasi merek dagang termasuk format usaha ritel yang diciptakan atau dibakukan atas nama (MARTABAK ABC). Sistem usaha waralaba yang diciptakan bersifat khusus OUTLET yang dioperasikan baik secara khas mengenai desain – desain, bentuk – bentuk advertensi, peralatan, warna – warna tertentu yang dipergunakan untuk mengidentifikasi (MARTABAK ABC) yang secara khusus membedakan dengan OUTLET ritel sejenis lain, baik berkenaan dengan eksterior dan interior OUTLET, sistem teknologi informasi demikian pula atribut – atribut operasional lainnya*
- 6.2 *FRANCHISEE dibawah perjanjian ini bertindak sebagai penerima dan hak mempergunakan dengan dan atas seijin franchisor selaku pemilik dari Merek Dagang sebagaimana yang telah dirinci dalam lampiran 2. Dan karenanya FRANCHISOR berkewajiban untuk mengetahui dengan pasti dan mengendalikan terhadap penggunaan merek dagang tersebut oleh pihak lain atas pemberian hak penggunaan merek dagang dalam pengikatan perjanjian ini dan ata kepada pihak lain. Oleh karenanya FRANCHISEE tidak diperkenankan melakukan segala usaha-usaha baik untuk kepentingan sendiri atau untuk kepentingan Pihak Ketiga tanpa seijin Franchisor yang menimbulkan akibat bahwa Franchisee adalah selaku pemilik yang sah dari merek dagang tersebut, dan tindakan-tindakan lain semacam itu dalam arti yang seluas-luasnya dan tidak dikecualikan.*
- 6.3 *FRANCHISEE dalam hal ini berkewajiban membantu FRANCHISOR untuk memberikan informasi apabila terdapat pihak – pihak lain di wilayah area OUTLET (MARTABAK ABC) dan atau wilayah lainnya yang diketahuinya telah mempergunakan merek-merek dagang milik FRANCHISOR secara tidak sah.*

Perjanjian waralaba Martabak ABC menyebutkan bahwa merek dagang yang dimaksud adalah format usaha yang dinamakan Martabak ABC yang berupa

gerai /outlet yang menjual produk Martabak ABC dengan ciri khas tertentu. *Franchisee* menjalankan bisnis waralaba menggunakan merek dagang Martabak ABC yang memiliki cirikhas di logo, penggunaan warna dominan kuning pada outlet, meja booth yang digunakan, hingga kemasan yang menunjukkan penggunaan merek dagang Martabak ABC. *Franchisee* menandatangani perjanjian dan tunduk dalam format usaha waralaba yang diatur oleh *franchisor*, sehingga *Franchisee* Memiliki hak untuk menjual produk dengan merek dagang Martabak ABC untuk dijual kepada konsumen. Hal ini terjadi karena *franchisor* memberikan penggunaan hak merek dagang yaitu Martabak ABC kepada *franchisee*.

Berdasarkan penjabaran diatas, maka hal ini sudah sesuai dengan yang tercantum dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba, karena *franchisee* memiliki hak untuk menggunakan merek dagang Martabak ABC dalam aktivitas bisnisnya.

#### 4.2.3. Kegiatan usaha

Kegiatan usaha waralaba Martabak ABC yaitu menjual produk Martabak dengan standar penjualan dan pelayanan yang telah ditentukan oleh *franchisor* menggunakan merek dagang Martabak ABC. Bapak Adam selaku *franchisee* berhak membuat produk martabak dan memasarkan dengan merek Martabak ABC. Pada perjanjian waralaba terdapat klausula perjanjian yang membahas sebagai berikut:

*Pasal 7 ayat 7.1 poin 7.1.1 poin ke-c*

*“Penentuan produk jual OUTLET (MARTABAK ABC) mutlak ditentukan oleh FRANCHISOR dan disediakan oleh FRANCHISOR, maupun supplier yang tunjuk oleh FRANCHISOR yang mana hal ini merupakan kesatuan dari sistem Waralaba (MARTABAK ABC), sehingga dalam hal ini investasi barang dagangan awal merupakan kewajiban dimuka”*

Pada perjanjian disebutkan bahwa *franchisee* menjalankan kegiatan usaha waralaba sesuai dengan arahan *franchisor*, yang artinya *franchisee* diberikan hak untuk membuat dan menjual produk makanan yaitu martabak yang menggunakan



merek dagang Martabak ABC. *Franchisor* diberikan hak mutlak untuk menentukan produk jual karena diharapkan adanya keseragaman antar outlet waralaba Martabak ABC. Berdasarkan hasil wawancara dengan *franchisee* bahwa usaha yang dijalankan adalah menjual martabak dengan merek dagang Martabak ABC. *Franchisee* juga tidak dapat dengan sembarangan menjual produk martabak karena *franchisor* juga mempunyai kontrol dalam penentuan produk jual, contohnya adalah penggunaan tepung premix yang menjadi bahan baku martabak harus didapatkan dari *franchisor*.

Berdasarkan penjabaran diatas bahwa kegiatan usaha waralaba Martabak ABC adalah menjual produk martabak dengan merek dagang Martabak ABC yang dimana hal itu didukung oleh klausula perjanjian yang menyebutkan bahwa penentuan produk jual ditentukan oleh *franchisor* yang artinya *franchisee* menjual produk martabak sesuai sistem yang dibuat oleh *franchisor* karena merupakan satu kesatuan sistem waralaba Martabak ABC, maka dapat disimpulkan bahwa komponen kegiatan usaha telah sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba.

#### 4.2.4. Hak dan kewajiban para pihak

Perjanjian waralaba Martabak ABC menyebutkan perihal Hak dan kewajiban yang didapatkan oleh kedua pihak baik *franchisor* maupun *franchisee*. Hak dan kewajiban para pihak tercantum pada Pasal 7 di Perjanjian Waralaba, sebagai berikut:

##### *Pasal 7*

##### *Pemberian Hak Waralaba*

*Dengan disetujuinya pemberian hak waralaba (MARTABAK ABC) kepada FRANCHISEE, hal mana dibuktikan dengan penanda – tanganan perjanjian ini, maka hal – hal yang berkenaan dengan pemberian hak tersebut secara rinci disebutkan ;*

## *7.1 Kewajiban Pembayaran Franchisee kepada Franchisor*

### *7.1.1. Kewajiban Pembayaran Dimuka*

- a. FRANCHISEE telah sepakat memenuhi kewajibannya untuk menyediakan sejumlah dana bagi kebutuhan investasi pendirian OUTLET (MARTABAK ABC), dalam hal ini penentuan jumlah dana investasi berdasarkan anggaran investasi yang ditentukan oleh FRANCHISOR dan disetujuinya oleh FRANCHISEE*
- b. Di dalam anggaran kebutuhan total dana investasi yang telah disepakati tersebut telah diperhitungkan, kewajiban pembayaran dimuka atas penggunaan Hak Waralaba oleh FRANCHISEE kepada FRANCHISOR untuk jangka waktu sesuai ketentuan pasal 5 ayat 5.1 dan disebut sebagai FRANCHISEE FEE. Nilai FRANCHISEE FEE yang telah ditetapkan oleh FRANCHISOR sesuai pada ketentuan lampiran 3 perjanjian ini*
- c. Penentuan produk jual OUTLET (MARTABAK ABC) mutlak ditentukan oleh FRANCHISOR dan disediakan oleh FRANCHISOR, maupun supplier yang tunjuk oleh FRANCHISOR yang mana hal ini merupakan kesatuan dari sistem waralaba (MARTABAK ABC), sehingga dalam hal ini investasi barang dagangan awal merupakan kewajiban dimuka FRANCHISEE kepada FRANCHISOR sesuai dengan nilai yang telah ditentukan pada anggaran yang telah disepakati.*

### *7.1.2. Kewajiban Pembayaran Rutin Kepada Franchisor*

*Selain kewajiban awal yang disebutkan pada ketentuan pasal 7 ayat 7.1.1 FRANCHISEE mempunyai kewajiban rutin kepada FRANCHISOR yang mulai dilaksanakan setelah beroperasi usaha OUTLET (MARTABAK ABC) hingga berakhirnya perjanjian ini yaitu ;*

- a. Kewajiban ini merupakan pembayaran cash tunai yang diberikan oleh FRANCHISEE apabila melakukan order pada*

*tepung premix maupun topping dari usaha OUTLET (MARTABAK ABC)*

- b. Dalam hal pembayaran order bisa dilakukan melalui transfer antar bank maupun pembayaran tunai langsung.*

## *7.2 Hak Franchisee*

*Pada ketentuan pasal 7 ayat 7.1 perjanjian ini telah disebutkan kewajiban FRANCHISEE kepada FRANCHISOR atas penerimaan dan penggunaan hak sistem waralaba (MARTABAK ABC), untuk itu berhak menerima dari FRANCHISOR sebagaimana dirinci sebagai berikut :*

### *7.2.1 Paket Alat Produksi*

*Setelah FRANCHISEE melaksanakan kewajiban pembayarannya terhadap FRANCHISEE FEE maka FRANCHISEE akan menerima dari FRANCHISOR seperangkat paket ALAT PRODUKSI yang disebutkan pada lampiran 2 Perjanjian ini.*

### *7.2.2. Panduan Usaha*

- a. Dalam hal ini FRANCHISOR berkewajiban memberikan panduan tentang menjalankan usaha OUTLET (MARTABAK ABC) secara rinci dimulai dari persiapan pembukaan usaha, pelaksanaan operasi usaha, pelaporan usaha hingga evaluasi keberhasilan usaha. FRANCHISOR telah menuangkan ketentuan pelaksanaan operasi usaha tersebut, kedalam BUKU PANDUAN dan rincian BUKU PANDUAN yang merupakan hak FRANCHISEE merupakan PAKET ALAT PRODUKSI yang disebutkan pada lampiran 2 perjanjian ini.*
- b. Panduan usaha ini merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh FRANCHISOR agar FRANCHISEE dapat menjalankan usahanya secara mandiri sesuai dengan format usaha baku yang telah ditetapkan FRANCHISOR dan atau atas nama (MARTABAK ABC). FRANCHISOR dalam hal ini berkepentingan untuk menjaga citra (MARTABAK ABC) secara*



keseluruhan terhadap penggunaan format usaha atas nama (MARTABAK ABC)

- c. Panduan usaha ini adalah milik FRANCHISOR serta bersifat rahasia dan merupakan kewajiban FRANCHISEE untuk mengembalikan panduan tersebut pada saat berakhirnya perjanjian ini

#### 7.2.3. Pendidikan dan Pelatihan

- a. FRANCHISEE berhak memperoleh pendidikan atau pelatihan sesuai dengan standar yang dimiliki FRANCHISOR bagi karyawannya tentang segala tata cara, berkenaan dengan hal-hal pelaksanaan operasi usaha agar FRANCHISEE mampu menjalankan fungsinya dengan baik demi kepuasan pelanggannya
- b. Pendidikan dan pelatihan inti yang diberikan dan diselenggarakan oleh FRANCHISOR sebagai bagian dan perjanjian waralaba ini, dan dinikmati oleh FRANCHISEE dan dengan jumlah terbatas 2 (dua orang)
- c. Bilamana dipandang perlu oleh FRANCHISEE untuk mengikut sertakan seluruh karyawan dan atau stafnya pada kegiatan pendidikan awal yang diselenggarakan oleh FRANCHISOR, maka FRANCHISEE akan dikenakan biaya tambahan pelatihan yang ditentukan oleh FRANCHISOR. Demikian pula halnya atas kebutuhan FRANCHISEE terhadap pelatihan penyegaran dan atau pelatihan bagi karyawan atau staff barunya.
- d. Dalam hal pelatihan pelaksanaan praoperasi yang diberikan kepada seluruh karyawan dan staf dari FRANCHISEE, dilaksanakan sesuai dengan ketentuan pada pasal 7.2.4

#### 7.2.4. Bimbingan Usaha

- a. Yang dimaksud dengan bimbingan usaha adalah jasa yang secara berkesinambungan atau terus menerus diberikan kepada FRANCHISEE oleh FRANCHISOR selama

*berlangsungnya perjanjian ini, dan terdiri dari pelatihan langsung terhadap pelaksanaan praoperasi (persiapan pembukaan OUTLET) hingga pengawasan pada masa operasi usaha*

- b. Bimbingan usaha pada masa persiapan pembukaan atau beroperasinya OUTLET (MARTABAK ABC) terdiri dari pelatihan penerapan atau penggunaan sistem POS (Point of Sales\_ lasor dan Back Office (Inventory = persediaan), penerimaan, penataan, pelabelan barang dagangan serta penerapan terhadap program kampanye dan promosi pembukaan OUTLET. Bimbingan usaha ini dapat dinikmati olehseluruh karyawan dan staff FRANCHISEE yang berkepentingan menjalankan usaha OUTLET (MARTABAK ABC) dan yang telah disepakati oleh PARA PIHAK dan hanya diselenggarakan 1 (satu) kali oleh FRANCHISOR*
- c. Bimbingan usaha pada masa operasi OUTLET (MARTABAK ABC) adalah bimbingan usaha yang diberikan dalam bentuk pengawasan dan pengendalian jalannya usaha FRANCHISEE agar dapat menjadi usaha yang mandiri dnegan tetap mengacu pada ketentuan – ketentuan sistem waralaba (MARTABAK ABC). Bentuk bimbingan tersebut dilakukan melalui kunjungan rutin dan atau melaluipelaporan usaha rutin periodik bulanan oleh FRANCHISEE kepada FRANCHISOR atau juga menyampaikan perkembangan – perkembangan sistem yang dapat meningkatkan usaha franchise*

#### *7.2.5. Jasa Pengadaan Barang Dagangan*

- a. Dalam pengadaan barang dagangan pada sistem waralaba ini berasal dari satu sumber yaitu FRANCHISOR atau sumber – sumber yang lain yang ditunjuk oleh FRANCHISOR, sehingga FRANCHISOR mempunyai hak untuk melakukan jasa pengadaan barang itu sendiri atau menunjuk pihak ketiga*

sebagai pelaksana jasa kegiatan pengadaan barang dimaksud, sehingga *FRANCHISEE* berkewajiban untuk membeli dan menerima barang dagangannya hanya dari satu sumber yaitu yang ditunjuk oleh *FRANCHISOR*. Kewajiban ini berlaku bagi semua *FRANCHISEE* pada tiap – tiap perjanjian *FRANCHISE* yang dibuat karena merupakan kesatuan dari sistem Waralaba (*MARTABAK ABC*). Hal ini dilakukan dengan memandang hal – hal tertentu yang sejauh itu termasuk tapi tidak terbatas kepada faktor – faktor tersebut dibawah ini ;

- i. Keseragaman dalam keragaman barang dagangan
  - ii. Kualitas barang dagangan
  - iii. Faktor kemudahan suplai barang dagangan
  - iv. Keuntungan harga dari sumber barang dengan pemusatan pembelian dengan tujuan pencapaian volume pembelian pada pabrikan/sumber barang
  - v. Aktivitas promosi barang dagangan yang dapat dinikmati oleh jaringan *OUTLET*
- b. Berdasarkan hal – hal tersebut diatas, maka *FRANCHISEE* secara umum tidak diperkenankan untuk membeli barang dagangan dari pihak ketiga ataupun berusaha dengan cara lain atau membuat sendiri, pelanggaran ketentuan ini akan dikenakan sanksi yang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian ini.

#### 7.2.6. *Adverstensi dan Promosi*

- a. *FRANCHISEE* mempunyai kewajiban untuk memenuhi dan mematuhi persyaratan, rancangan (*desain*) dan ukuran-ukuran yang telah ditetapkan dengan maksud untuk dipergunakan sebagai bahan dan ukuran-ukuran untuk kegiatan promosi dan advertensi yang dijalankan dan dilaksanakan dengan beban biaya dari *FRANCHISEE* sendiri.

b. *FRANCHISEE* untuk kepentingan usahanya dan dengan memandang dan menilai kondisi-kondisi dan keadaan yang berlaku di area usahanya berkewajiban melaksanakan kegiatan promosinya sendiri khususnya terhadap kegiatan promosi *OUTLET (In-store promotion)* dan termasuk kegiatan publikasinya atas beban biayanya sendiri, agar keberhasilan yang diharapkan dapat tercapai

#### 7.2.7 Pengawasan dan Pengendalian

a. *FRANCHISOR* dan pihak – pihak yang dikuasakan olehnya berhak setiap saat pada hari – hari diuka dan beroperasinya *OUTLET (MARTABAK ABC)*, untuk datang memeriksa dan meneliti keadaan dan kondisi *OUTLET (MARTABAK ABC)* sebagai upaya pengawasan agar ditetapkannya segala tata cara baik mengenai kesiapan operasi, pelayanan penjualan, keragaman, mutu dan penataan barang dagangan, serta kebersihan dan kerapian area penjualan dan termasuk konsistensi terhadap penerapan sistem operasi (*MARTABAK ABC*)

b. Sebagai bentuk pengawasan dan pengendalian yang dimaksud maka *FRANCHISOR* dan pihak – pihak yang dikuasakan olehnya berhak untuk masuk ke seluruh *OUTLET (MARTABAK ABC)*, termasuk dalam hal memeriksa pembukuan *FRANCHISEE* dan pelaksanaan kegiatan stock fisik barang dagangan sebagaimana atau keseluruhan baik yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan waktu yang telah ditetapkan dan atau bagi kebutuhan *FRANCHISOR* lainnya. Bilamana atas kegiatan tersebut menyebabkan perubahan waktu operasi dan atau dengan terpaksa tidak beroperasinya (tutup) *OUTLET (MARTABAK ABC)*, maka pelaksanaan kegiatan tersebut telah merupakan kesepakatan dari **PARA PIHAK**

### 7.3. Lain-Lain

#### 7.3.1. Non Kompetisi

- a. *FRANCHISEE* tidak diperkenankan untuk melakukan atau mendirikan usaha – usaha sejenis ataupun yang sama dengan usaha di bawah perjanjian ini, baik atas usahanya sendiri maupun dengan melalui kerjasama dengan Pihak Ketiga setelah pengikatan perjanjian ini dan atau telah memiliki usaha sejenis tanpa sepengetahuan dan seijin *FRANCHISOR* sebelum perjanjian ini dilaksanakan. Hal ini dilakukan agar kegiatan usaha tersebut tidak mempunyai dampak langsung yang membahayakan kelangsungan hidup usaha ini sendiri dan atau timbulnya pertentangan kepentingan dan prioritas atas keberhasilan usaha.
- b. *FRANCHISEE* tidak diperkenankan pula untuk mendirikan usaha baru yang mirip dengan usaha perjanjian ini (*Usaha OUTLET*) yang pada intinya dapat menimbulkan persaingan dan kompetisi yang merugikan dengan usaha dimaksud dalam perjanjian ini, kecuali jika usaha *OUTLET* tersebut didirikan sebelum ditandatanganinya perjanjian ini dan telah diketahui/sepengetahuan *FRANCHISOR*

#### 7.3.2. Kerahasiaan

- a. *FRANCHISEE* berkewajiban untuk merahasiakan data-data dan keterangan yang dipercayakan kepadanya oleh *FRANCHISOR* termasuk tetapi tidak terbatas pada lampiran 2 dan lampiran 3 serta data – data lain yang merupakan rahasia perusahaan milik *FRANCHISOR*
- b. *FRANCHISEE* memberikan jaminan agar semua pegawai – pegawainya atau karyawan – karyawannya dan atau orang – orang yang bekerja padanya agar wajib menjaga kerahasiaan dari data – data yang dipercayakan kepadanya, karenanya *FRANCHISEE* dengan ini menjamin bahwa untuk perhitungan harga barang dagangan hanya diserahkan kepada penanggung



*jawab OUTLET (MARTABAK ABC) dan wakilnya dengan jumlah tidak melebihi dari 3 (tiga) orang.*

Pembahasan perjanjian waralaba Martabak ABC mengatur kewajiban dan hak *Franchisee* seperti berikut:

a. Kewajiban pembayaran dimuka

Pembayaran yang dimaksud disini adalah pembayaran sejumlah dana oleh *franchisee* kepada *franchisor*. Paket investasi yang dipilih adalah sebesar Rp65.000.000 serta *franchisee* mendapatkan paket alat produksi (tepung premix, kompor 3 tungku, 2 wajan martabak manis dan 1 *flat top*/ penggoreng datar untuk martabak asin., meja *booth*, *leaflet* menu, kotak kemasan, banner). Pembayaran dilakukan sebanyak 2kali yaitu pembayaran pertama saat penandatanganan perjanjian yaitu Rp27.500.000 dan saat barang paket alat produksi datang sebesar Rp27.500.000 dan tambahan Rp10.000.000 sebagai *security deposit*/ uang jaminan.

b. Kewajiban membayar secara rutin kepada *franchisor*

Kewajiban membayar secara rutin yang dimaksud adalah pembelian tepung premix oleh *franchisee* secara rutin karena tepung merupakan bahan wajib yang harus dibeli dari *franchisee* (berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Adam selaku *franchisee*). Martabak ABC tidak memberlakukan *Royalty fee* sehingga hal ini dipilih agar adanya pembayaran rutin kepada *franchisor* yaitu *franchisor* sebagai pemasok bahan baku utama martabak yaitu tepung premix.

c. Mendapat paket alat produksi

*Franchisee* mendapat paket alat produksi yaitu tepung premix, kompor 3 tungku, bahan isian topping serta bahan pendukung seperti margarin/ mentega dan telur, 2 wajan martabak manis dan 1 *flat top*/ penggoreng datar untuk martabak asin, meja *booth*, *leaflet* menu, kotak kemasan, *banner*.

d. Mendapat panduan usaha

Panduan usaha dalam Martabak ABC adalah resep pembuatan martabak seperti takaran penggunaan tepung, takaran mentega/ margarin, takaran

topping, waktu pemasakan serta cara penyajian martabak. Panduan ini bersifat rahasia karena hanya diketahui kedua belah pihak sesuai yang diatur dalam perjanjian waralaba. *Franchisee* berhak mendapat panduan usaha karena sebagai pedoman / *guideline* dalam menjalankan usaha Martabak ABC.

e. Pendidikan dan pelatihan usaha

Pendidikan dan pelatihan yaitu *franchisee* mendapatkan yang menyertakan 2 orang dari pihak *franchisee* untuk mendapat pendidikan pelatihan oleh *franchisor*. Pendidikan dan pelatihan ini adalah mencakup teknik cara pengaplikasian panduan usaha seperti latihan praktek pembuatan martabak agar didapat hasil sesuai standar *franchisor* sehingga martabak yang dihasilkan *franchisee* kualitasnya sama dan tidak berbeda dengan gerai/*outlet* Martabak ABC lainnya. Pendidikan dan pelatihan ini dilakukan 1 kali pada awal sebelum memulai operasi usaha Martabak ABC, tetapi dapat dilakukan pelatihan kembali dengan membebaskan biaya kepada *franchisee*. Berdasarkan hasil wawancara pelatihan hanya dilakukan 1 kali pada awal sebelum beroperasinya usaha Martabak ABC

f. Bimbingan usaha

Bimbingan usaha dalam Martabak ABC yaitu *franchisee* mendapat fasilitas bimbingan seperti pengelolaan stok bahan baku tepung dan bahan lainnya, pencatatan, persiapan kasir, hingga persiapan pembukaan outlet. Bimbingan dibagi menjadi 2 yaitu pra operasi seperti penyiapan *back office* yang hanya dilakukan 1 kali pada saat sebelum operasi usaha Martabak ABC, dan bimbingan yang dilakukan pada masa operasi berupa masukan-masukan yang diberikan oleh *franchisor* atas laporan kinerja *franchisee* yang disampaikan melalui aplikasi pesan *Whatsapp*.

g. Jasa pengadaan barang dagangan

Jasa pengadaan barang dagangan dalam Martabak ABC adalah *franchisee* diwajibkan membeli bahan baku tepung premix yang berasal dari *franchisor*. Tepung premix ini adalah bahan dasar dalam pembuatan martabak sehingga agar standar yang sama antar gerai karena menggunakan bahan baku tepung

yang sama. Bahan lainnya seperti mentega/margarin, isian topping, dan kemasan dapat dipasok dari pemasok lain, tentu saja dengan persetujuan *franchisor* (Hasil wawancara dengan Pak Adam selaku *franchisee*)

h. Advertensi dan promosi

Promosi menjadi kewajiban *franchisee* dalam perjanjian pun diatur demikian, sehingga promosi dilakukan secara mandiri oleh *franchisee*. Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Adam selaku *franchisee* promosi yang dilakukan adalah melalui akun sosial media yaitu Instagram dan kerjasama dengan ojek online.

i. Pengawasan dan kerahasiaan.

Pengawasan yang dilakukan *franchisor* adalah melalui komunikasi rutin dengan *franchisee* yang biasa dilakukan melalui aplikasi pesan *Whatsapp* untuk bertukar informasi mengenai kinerja gerai Martabak ABC Tembalang. Hal ini didukung dengan hasil wawancara yang pengawasan lebih banyak dilakukan melalui aplikasi pesan *Whatsapp* dengan melaporkan kinerja usaha sehingga ada respon berupa masukan dari pihak *franchisor* jika diperlukan demi kepentingan *franchisee*. Kerahasiaan yang dimaksud adalah segala yang berkaitan dengan Martabak ABC seperti panduan usaha, perjanjian usaha, dan dokumen lainnya maka pihak *franchisee* berkewajiban untuk menjaga segala kerahasiaan informasi tersebut sehingga pihak lain tidak dapat mengetahuinya.

Pembahasan perjanjian waralaba Martabak ABC mengatur kewajiban dan hak *Franchisor* seperti berikut:

a. Memberikan paket alat produksi

*Franchisor* memberikan paket alat produksi yaitu tepung premix, kompor 3 tungku, 2 wajan martabak manis dan 1 penggoreng datar untuk martabak asin, meja *booth*, *leaflet* menu, kotak kemasan, *banner*. Penyerahan paket alat produksi dilakukan bersamaan dengan pelunasan Rp27.500.000 dan *security deposit* Rp10.000.000.

b. Memberikan panduan usaha Martabak ABC

Panduan usaha diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* sebagai panduan dalam menjalankan usaha Martabak ABC. Panduan usaha dalam Martabak ABC adalah resep pembuatan martabak seperti takaran penggunaan tepung, takaran mentega/ margarin, takaran topping, waktu pemasakan serta cara penyajian martabak. *Franchisor* juga mewajibkan untuk *franchisee* menjaga kerahasiaannya karena diatur dalam perjanjian Martabak ABC.

c. Memberikan pendidikan dan pelatihan

*Franchisor* memberikan pendidikan pelatihan 1 kali pada awal sebelum beroperasinya gerai Martabak ABC Tembalang. Pemberian pelatihan ini untuk mengajarkan *franchisee* seperti cara masak martabak, takaran penggunaan bahan tepung premix, takaran mentega, takaran topping serta penyajian martabak.

d. Memberikan bimbingan usaha kepada *franchisee*

*Franchisor* memberikan bimbingan seperti pengelolaan stok bahan baku, pencatatan, serta pengoperasian kasir agar gerai Martabak ABC milik *franchisee* dapat berjalan dengan baik. Pemberian bimbingan ini dilakukan pada awal sebelum beroperasinya Martabak ABC dan hanya dilakukan 1 kali yang bersifat mempersiapkan kesiapan *back office*, dan bimbingan pada masa operasi yang berupa masukan kepada *franchisee* atas kinerja gerai Martabak ABC Tembalang.

e. Menjamin pengadaan barang dagangan

*Franchisor* menjamin pasokan barang dagangan yaitu tepung premix karena merupakan bahan baku dan bahan yang wajib dibeli dari *franchisor*. Setiap kali *franchisee* membutuhkan pengisian stok tepung premix maka *franchisor* mengirimkan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh *franchisee*. Pengiriman tepung dari Surabaya dikirim ke pihak *franchisee* melalui ekspedisi kurir.

f. Pengawasan terhadap *franchisee*,

Pengawasan yang dilakukan *franchisor* adalah dengan selalu melakukan komunikasi rutin melalui pesan aplikasi *Whatsapp*. Pelaporan ini dilakukan agar mengawasi kinerja gerai milik *franchisee*.

Berdasarkan penjabaran di atas bahwa aspek hak dan kewajiban para pihak terdapat dalam perjanjian waralaba Martabak ABC belum sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007, karena disebutkannya poin-poin mengenai hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee* yang tidak adil dan lebih memberatkan pihak *franchisee*. Pada pelaksanaannya *franchisee* memiliki lebih banyak poin kewajiban yang harus ditanggung oleh *franchisee*, seperti kegiatan promosi seperti penggunaan sosial media dan kerjasama dengan ojek online yang menjadi tanggung jawab *franchisee*, sehingga tidak adil karena *franchisor* tidak memberikan arahan/ *guideline* dalam menjalankan promosi karena berpengaruh pada keberhasilan *franchisee*.

#### **4.2.5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba**

Dalam hal perjanjian waralaba usaha Martabak ABC ada poin yang mengatur soal yang menjelaskan soal bantuan, fasilitas, bimbingan operasi onal dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Dalam perjanjian waralaba Martabak ABC yang mengatur hal tersebut ada dalam ayat di pasal 7, sebagai berikut:

### *PASAL 7*

#### *PEMBERIAN HAK WARALABA*

##### **7.2.1 PAKET ALAT PRODUKSI**

*Setelah FRANCHISEE melaksanakan kewajiban pembayarannya terhadap FRANCHISEE FEE maka FRANCHISEE akan menerima dari FRANCHISOR seperangkat paket ALAT PRODUKSI yang disebutkan pada lampiran 2 perjanjian ini .*



### 7.2.2 PANDUAN USAHA

- a. Dalam hal ini FRANCHISOR berkewajiban memberikan panduan tentang menjalankan usaha OUTLET(MARTABAK ABC) Secara rinci dimulai dari persiapan pembukaan usaha, pelaksanaan operasi usaha, pelaporan usaha hingga evaluasi keberhasilan usaha. FRANCHISOR telah menuangkan ketentuan pelaksanaan operasi usaha tersebut kedalam BUKU PANDUAN dan rincian BUKU PANDUAN yang merupakan hak FRANCHISEE merupakan PAKET ALAT PRODUKSI yang disebutkan pada lampiran 2 Perjanjian ini
- b. Panduan usaha ini merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh FRANCHISOR agar FRANCHISEE dapat menjalankan usahanya secara mandiri sesuai dengan Format usaha Baku yang telah ditetapkan FRANCHISOR dan atau atas nama (MARTABAK ABC). FRANCHISOR dalam hal ini berkepentungan untuk menjaga citra (MARTABAK ABC) secara keseluruhan terhadap penggunaan Format usaha atas nama (MARTABAK ABC)
- c. Panduan usaha ini adalah milik Franchisor serta bersifat rahasia dan merupakan kewajiban FRANCHISEE untuk mengembalikan panduan tersebut saat berakhirnya perjanjian ini

### 7.2.1 PENDIDIKAN dan PELATIHAN

- a. FRANCHISEE berhak memperoleh pendidikan atau pelatihan sesuai dengan standar yang dimiliki FRANCHISOR bagi karyawannya tentang segala tata cara berkenaan dengan hal hal pelaksanaan operasi usaha agar FRANCHISEE mampu menjalankan fungsinya dengan baik demi kepuasan pelangganya.
- b. Pendidikan dan pelatihan ini yang diberikan dan diselenggarakan oleh FRANCHISOR sebagai bagian dari Perjanjian Waralaba ini, dan dinikmati oleh FRANCHISEE dan dengan jumlah terbatas 2 (dua) orang
- c. Bilamana dipandang perlu oleh FRANCHISEE untuk mengikutsertakan seluruh karyawan dan atau stafnya pada kegiatan pendidikan awal yang diselenggarakan oleh FRANCHISOR, maka FRANCHISEE akan

*dikenakan biaya tambahan pelatihan yang ditentukan oleh FRANCHISOR. Demikian pula halnya atas kebutuhan FRANCHISEE terhadap pelatihan penyegaran dan atau pelatihan bagi karyawan atau staff barunya..*

- d. Dalam hal pelatihan pelaksanaan praoperasi yang diberikan kepada seluruh karyawan dan staf dari FRANCHISEE, dilaksanakan sesuai dengan ketentuan pada pasal 7.2.4*

#### 7.2.4 BIMBINGAN USAHA

- a. Yang dimaksud dengan bimbingan usaha adalah jasa yang secara berkesinambungan atau terus menerus diberikan kepada FRANCHISEE oleh FRANCHISOR selama berlangsungnya perjanjian ini, dan terdiri dari pelatihan langsung terhadap pelaksanaan pra operasi (persiapan pembukaan OUTLET hingga pengawasan pada masa operasi usaha*
- b. Bimbingan usaha pada masa persiapan pembukaan atau beroperasinya OUTLET (MARTABAK ABC) terdiri dari pelatihan penerapan atau penggunaan sistem POS (Point Of Sales) kasir dan Back Office (Inventory=Persediaan), penerimaan, penataan, pelabelan barang dagangan serta penerapan terhadap program kampanye dan promosi pembukaan OUTLET. Bimbingan usaha ini dapat dinikmati oleh seluruh karyawan dan staff FRANCHISEE yang berkepentingan menjalankan usaha OUTLET (MARTABAK ABC) dan yang telah disepakati oleh PARA PIHAK dan hanya diselenggarakan 1 (satu) kali oleh FRANCHISOR*
- c. Bimbingan usaha pada masa operasi OUTLET (MARTABAK ABC), adalah bimbingan usaha yang diberikan dalam bentuk pengawasan dan pengendalian jalannya usaha FRANCHISEE agar dapat menjadi usaha yang mandiri dengan tetap mengacu pada ketentuan-ketentuan sistem Waralaba (MARTABAK ABC). Bentuk bimbingan tersebut dilakukan melalui kunjungan rutin dan atau melalui pelaporan usaha rutin periodik bulanan oleh FRANCHISEE kepada FRANCHISOR atau juga menyampaikan perkembangan-perkembangan sistem yang dapat meningkatkan usaha FRANCHISEE.*

#### 7.2.5 JASA PENGADAAN BARANG

- a. Dalam hal pengadaan barang dagangan pada sistem Waralaba ini berasal dari satu sumber yaitu FRANCHISOR atau sumber-sumber yang lain yang ditunjuk oleh FRANCHISOR, sehingga Franchisor mempunyai hak untuk melakukan jasa pengadaan barang itu sendiri atau menunjuk pihak ketiga sebagai pelaksana jasa kegiatan pengadaan barang dimaksud, sehingga FRANCHISEE berkewajiban untuk membeli dan menerima barang dagangannya hanya dari satu sumber yaitu yang ditunjuk FRANCHISOR. Kewajiban ini berlaku bagi semua FRANCHISEE pada tiap-tiap perjanjian FRANCHISE yang dibuat karena merupakan kesatuan dari sistem Waralaba (MARTABAK ABC). Hal ini dilakukan dengan memandang hal tertentu yang sejauh itu termasuk tapi tidak terbatas kepada faktor-faktor tersebut di bawah ini;
- a.1, Keseragaman dalam keragaman barang dagangan
  - a.2. Kualitas barang dagangan
  - a.3 Faktor kemudahan suplai barang dagangan
  - a.4. Keuntungan harga dari sumber barang dengan pemusatan pembelian dengan tujuan pencapaian volume pembelian pada pabrikan/sumber barang
  - a.5 Aktivitas promosi barang dagangan yang dapat dinikmati oleh jaringan OUTLET
- b. Berdasarkan hal hal tersebut diatas, maka FRANCHISEE secara umum tidak diperkenankan untuk membeli barang dagangan dari pihak ketiga ataupun berusaha dengan cara lain atau membuan sendiri, pelanggaran ketentuan ini akan dikenakan sanksi yang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian ini.

#### 7.2.6 ADVERTENSI dan PROMOSI

- a. FRANCHISEE mempunyai kewajiban untuk memenuhi dan mematuhi persyaratan, rancangan (desain) dan ukuran-ukuran yang telah ditetapkan dengan maksud untuk dipergunakan sebagai bahan dan

*ukuran-ukuran untuk kegiatan promosi dan advertensi yang dijalankan dan dilaksanakan dengan beban biaya dari FRANCHISEE sendiri.*

- b. FRANCHISEE untuk kepentingan usahanya dan dengan memandang dan menilai kondisi-kondisi dan keadaan yang berlaku di area usahanya berkewajiban melaksanakan kegiatan promosinya sendiri khususnya terhadap kegiatan promosi OUTLET (In-store promotion) dan termasuk kegiatan publikasinya atas beban biayanya sendiri, agar keberhasilan yang diharapkan dapat tercapai*

#### *7.2.7 PENGAWASAN dan PENGENDALIAN*

- a. FRANCHISOR dan pihak-pihak yang dikuasakan olehnya berhak setiap saat pada hari dibuka dan beroperasinya OUTLET (MARTABAK ABC), untuk datang memeriksa dan meneliti keadaan dan kondisi OUTLET (MARTABAK ABC) sebagai upaya pengawasan agar ditetapkannya segala tatacara baik mengenai kesiapan operasi, pelayanan, ppenjualan, keragaman, mutu dan penataan barang dagangan, serta kebersihan , dan kerapihan area penjualan dan termasuk konsistensi terhadap sistem operasi (MARTABAK ABC)*
- b. Sebagai bentuk pengawasan dan pengendalian yang dimaksud maka FRANCHISOR dan pihak-pihak yang dikuasakan olehnya berhak untuk masuk ke seluruh OUTLET (MARTABAK ABC), termasuk dalam hal memeriksa pembukuan FRANCHISEE dan pelaksanaan kegiatan stock fisik barang dagangan sebagaimana atau keseluruhan baik yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan waktu yang telah ditetapkan.dan atau bagi kebutuhan FRANCHISOR lainnya. Bilamana atas kegiatan tersebut menyebabkan perubahan waktu operasi dan atau dengan terpaksa tidak beroperasinya (tutup) OUTLET (MARTABAK ABC), maka pelaksanaan kegiatan tersebut telah merupakan kesepakatan dari PARA PIHAK.*

Menurut klausula perjanjian diatas aspek bantuan terdapat dalam pasal perjanjian waralaba yang menyebutkan bahwa *franchisee* mendapat hal-hal yang diperlukan dalam menjalankan usaha Martabak ABC seperti: paket alat produksi,

panduan usaha, pendidikan dan pelatihan, bimbingan usaha, pengadaan barang dagangan, promosi, pengawasan dan pengendalian

Paket alat produksi termasuk dalam investasi yang dibayarkan oleh *franchisee*. Berdasarkan hasil wawancara paket alat produksi yang didapat , sebagai berikut :

- a. 1 set Tepung premix
- b. 1 set bahan topping/isian martabak, dan bahan pendukung lain
- c. 1 set kompor (3 tungku)
- d. 1 set alat masak
- e. Meja booth
- f. *Leaflet* menu
- g. Kotak kemasan
- h. Banner/ spanduk untuk di depan gerai

Panduan usaha waralaba Martabak ABC diberikan dengan buku panduan usaha yang bersifat rahasia hanya diketahui kedua belah pihak yang sesuai dengan isi perjanjian ini. Dari hasil wawancara dengan *franchisee* bahwa panduan usaha yaitu yang dimaksud tata cara menjalankan usaha Martabak ABC, seperti acuan resep pembuatan martabak yang mencakup takaran bahan baku tepung, takaran mentega/ margarin, takaran *topping*, waktu pemasakan, hingga metode penyajian agar diharapkan sesuai standar yang dikehendaki oleh *franchisor*.

Pendidikan dan pelatihan yang didapat oleh *franchisee* adalah mendapat hak pelatihan dengan jumlah terbatas dua orang yang ditanggung berdasarkan paket investasi yang diberikan *franchisor* dilakukan 1 kali pada awal sebelum dibukanya gerai Martabak ABC. Pihak *franchisor* memberikan opsi jika melebihi 2 orang yang diikuti sertakan dalam pelatihan maupun diadakannya pelatihan kembali maka *franchisee* dikenakan biaya tambahan. Untuk pelatihan adalah pelatihan produksi produk Martabak ABC terutama persiapan adonan martabak, teknik memasak, pemberian topping hingga penyajian martabak. *Franchisee* melibatkan 2 orang dari pihaknya dalam pelatihan yang dilakukan oleh *Franchisor*.



Bimbingan usaha yaitu pada bagian pra operasi, dan bagian pada masa operasi. Pada masa praoperasi *franchisee* mendapat hak dibimbing guna mengelola gerai Martabak ABC seperti kasir, *back office*. *Back office* mengatur penerimaan, penataan, pelabelan barang dagangan serta promosi *Outlet* Martabak ABC. Pada masa operasi pihak *franchisor* melakukan pengawasan terhadap *franchisee*, di dalam pengawasan ini berdasarkan perjanjian dilakukan dengan kunjungan oleh *franchisor* dan atau pelaporan oleh *franchisee* kepada *franchisor* secara rutin, Pada hasil wawancara didapat informasi bahwa pengawasan lebih banyak dilakukan melalui pelaporan dari *franchisee* kepada *franchisor* menggunakan aplikasi *Whatsapp*.

Pengadaan barang dagangan pihak *franchisee* pada awalnya diberikan seperangkat alat dagangan seperti kompor, alat masak, dan bahan baku tepung premix, isian topping, telur, *leaflet* menu, *banner* usaha martabak dari pihak *franchisor* saat *franchisee* membayarkan sesuai dengan paket investasi yang dipilih. Berdasarkan hasil wawancara dengan *franchisee* diketahui bahwa ada bahan yang wajib dibeli secara rutin dari pihak *franchisor* yaitu tepung premix, sedangkan barang lain seperti margarin, *topping*, telur, dan kemasan dapat dibeli sendiri oleh *franchisee*. Alasan tepung premix wajib dibeli dari pihak *franchisor* karena diatur dalam perjanjian dan agar rasa, tekstur adonan lebih konsisten antar gerai, karena menggunakan tepung yang sama.

Promosi di dalam perjanjian ini disebutkan bahwa promosi menjadi tanggung jawab *franchisee* untuk mengembangkan lebih lanjut. Berdasarkan hasil wawancara dengan *franchisee* promosi dilakukan dengan akun sosial media *Instagram* mendaftarkan gerai ke aplikasi ojek online. Pihak *franchisor* tidak memberi arahan/*guideline* ataupun bantuan dalam menjalankan kegiatan promosi, padahal promosi juga berpengaruh pada volume penjualan produk Martabak ABC yang berdampak pada keberhasilan gerai Martabak ABC milik *franchisee*.

Dapat disimpulkan bahwa komponen bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* dalam perjanjian waralaba belum sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007, hal ini dikarenakan pada aspek pemasaran

yaitu promosi menjadi tanggung jawab *franchisee* sehingga *franchisor* tidak memberi arahan akan kegiatan promosi yang dilakukan oleh *franchisee* padahal hal itu mampu memberikan kontribusi terhadap keberhasilan usaha waralaba milik *franchisee*.

#### 4.2.6. Wilayah usaha

Aspek wilayah usaha pada bisnis waralaba Martabak ABC diatur dalam perjanjian disebutkan dalam Pasal 4 ayat 4.3 :

##### *Pasal 4*

##### *Area Usaha*

4.3 *Dengan mempertimbangkan faktor eksternal yaitu khususnya terhadap analisa pasar atas kebutuhan tempat belanja pada area/wilayah pendirian OUTLET, maka FRANCHISOR telah menetapkan ketentuan jarak minimum antar OTULET(MARTABAK ABC) yang satu dengan OUTLET(MARTABAK ABC) yang lainnya adalah radius jari-jari 3 (TIGA) kilometer di kota-kota besar atau radius 5 (lima) kilometer di kabupaten/kota. Pembatasan ini diberlakukan pada setiap area usaha berdirinya OUTLET (MARTABAK ABC) sehingga kelangsungan usaha bagi setiap OUTLET (MARTABAK ABC) dapat terjamin.*

Isi klausula perjanjian Martabak ABC ini menjelaskan batas wilayah usaha secara geografis. Batas usaha untuk di Kota Semarang yaitu 3km antar *outlet/gerai*, karena Kota Semarang termasuk kota besar dengan luas wilayah 373,7km dan jumlah populasi 1.653.524 jiwa. Pada kenyataannya Martabak ABC di Semarang hanya ada 1 yang berada di Jl. Prof Sudharto No.10. Pengaturan wilayah usaha ini diharapkan agar adanya jarak aman antar *outlet* Martabak ABC, sehingga dapat beroperasi dengan baik dan timbulnya persaingan tidak sehat yang sifatnya saling menjatuhkan. Dapat disimpulkan bahwa perjanjian waralaba sudah memenuhi wilayah usaha sebagaimana yang disebutkan dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007, karena sudah disebutkan dalam perjanjian mengenai batas wilayah usaha yaitu 3km jarak antar gerai.

#### 4.2.7. Jangka waktu perjanjian

Aspek jangka waktu perjanjian di usahawaralaba Martabak ABC terdapat pasal yang mengatur hal tersebut. Penjabarannya terdapat di Pasal 5 ayat 5.1 sebagai berikut ;

##### *Pasal 5*

##### *Masa Berlaku dan Jangka Waktu*

5.1. *Dalam perjanjian ini FRANCHISOR telah memberikan hak Waralaba kepada FRANCHISEE untuk jangka waktu 5 (terbilang: lima) tahun terhitung sejak tanggal penanda-tanganan perjanjian ini, dan berakhir pada tanggal yang sama pada tahun ke 5. Selanjutnya disebut sebagai Jangka waktu.*

Isi klausula perjanjian pada pasal 5 ayat 1 menyebutkan dengan jelas jangka waktu surat perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee*, yaitu waktu berlakunya perjanjian selama 5 tahun. Penghitungan masa berlaku berdasarkan tanggal ditanda tangannya perjanjian pada 10 November 2016 dan berakhir pada tanggal yang sama pada tahun ke-5 pada 10 November 2021.

Dapatdisimpulkan bahwa Perjanjian waralaba ini sudah memenuhi pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007, karena sudah mencantumkan jangka waktu berlakunya di dalam perjanjian waralaba.

#### 4.2.8. Tata cara pembayaran imbalan

Tata cara pembayaran dalam bisnis waralaba Martabak ABC diatur dalam pasal 8 yang terdapat di surat perjanjian waralaba sebagai berikut :

##### *Pasal 8*

##### *Tata Cara Pembayaran*

8.1. *Segala bentuk pembayaran oleh FRANCHISE adalah sah bilamana uang Pembayaran telah diterima oleh FRANCHISOR, apabila pembayaran FRANCHISEE menggunakan cek/bilyet giro atau melalui jasa transfer*

*perbankan, maka akan dianggap sah dibayar pada tanggal diterimanya/ cairnya dana pembayaran pada nomor rekening bank FRANCHISOR*

- 8.2 *Bilamana cek/bilyet giro atau transfer tersebut pada tanggal jatuh tempo yang tertera tidak dapat diuangkan atau dipindah bukukan atau belum dapat diterima dabanya oleh FRANCHISOR, maka FRANCHISEE dianggap terlambat/lalai dalam melaksanakan kewajiban pembayarannya*
- 8.3 *Sanksi keterlambatan ini tersebut pada pasal ini ayat 8.3 tersebut menjadi tidak berlaku bilamana PARA PIHAK telah sepakat untuk menyelesaikannya dengan ketentuan yang telah disepakati dan atau menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat.*

Berdasarkan penjabaran di atas menjelaskan bahwa pembayaran telah dinyatakan sah jika pihak *franchisee* telah diterima oleh *franchisor*. Bila pembayaran menggunakan cek/*bilyet* atau menggunakan transfer maka dianggap sah bila sudah masuk ke pihak *franchisor* sudah menerima sesuai dengan notifikasi bukti dana telah masuk sesuai dengan tanggal diterimanya dana oleh *franchisor*. Pada hasil wawancara dengan *franchisee*, diceritakan bahwa pembayaran dilakukan melalui transfer antar bank dengan menunjukkan bukti transfer ke pihak *franchisor*, dan pihak *franchisor* mengecek rekeningnya untuk memastikan bahwa dana yang dibayarkan oleh *franchisee* sudah terkirim dan pembayaran dianggap selesai/ lunas. Pembayaran yang dimaksud adalah pada proses investasi awal yang dilakukan *franchisee* sebesar Rp65.000.000 dan pembelian tepung premix dari *franchisor*, tanpa adanya *royalty fee* yang dibebankan kepada *franchisee*. Untuk angka besaran denda tidak dijelaskan secara eksplisit tentang angka yang dibebankan kepada *franchisee*, berdasarkan hasil wawancara selama usaha *franchisee* menghasilkan laba/ untung maka denda tidak dibebankan kepada *franchisee*.

Dapat disimpulkan dari bahwa isi perjanjian dan didukung oleh pernyataan *franchisee* dari hasil wawancara bahwa bisnis Martabak ABC sudah sesuai Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007, karena mengatur hal tata cara pembayaran oleh *franchisee* kepada *franchisor*.

#### 4.2.9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris

Dalam perjanjian waralaba Martabak ABC membahas soal pengalihan hak waralaba (*franchisee*) pada pasal 11, sebagai berikut :

##### *Pasal 11*

##### *Pengalihan Hak Franchisee*

- 11.1 *Pemberian hak penggunaan Waralaba (MARTABAK ABC) kepada FRANCHISEE tidak dapat dialihkan dan atau dipindahtangankan kepada pihak lainnya tanpa sepengetahuan dan persetujuan dari pihak FRANCHISOR tanpa pengecualian dan bersifat mutlak*
- 11.2 *Pengalihan hak penggunaan waralaba (MARTABAK ABC) dapat terlaksana akan persetujuan tertulis dari FRANCHISOR, dan keputusan FRANCHISOR untuk persetujuannya berdasarkan atas kebijaksanaanya sendiri yang telah mempertimbangkan fokumen – dokumen atau informasi – informasi berkenaan dengan pengalihan hak kepada calon teralih dan atau ahli warisnya yang diberikan oleh FRANCHISEE dan atau pertimbangan lainnya.*
- 11.3 *Dengan disetujuinya pengalihan hak FRANCHISEE oleh FRANCHISOR, maka dengan sendirinya ketentuan - ketentuan dalam perjanjian ini tidak berubah dan atau berlaku bagi FRANCHISEE teralih yang telah disetujuinya. Dan bukti resmi dari pengalihan hak tersebut dinyarakan dalam bentuk surat pernyataan FRANCHISOR kepada FRANCHISEE teralih untuk menerima dan menjalan isi perjanjian ini, dan surat pernyataan tersebut akan melengkapi perjanjian ini.*
- 11.4 *Pengalihan hak FRANCHISEE yang dimaksud dalam pasal 11 ini adalah terbatas pada pengalihan hak untuk meneruskan menjalankan usaha dan bukan atas dasar pemindah tangan hak kepada pihak lain dan proses transaksi penjualan hak waralaba untuk mencari keuntungan dan atau keputusan FRANCHISEE atas namanya untuk menghentikan usahanya.*
- 11.5 *Jika terjadi pengalihan hak FRANCHISEE terhadap pihak lain sesuai dengan psal 11 ayat 11.3 diatas, maka penerima hak FRANCHISEE harus*



*membayar biaya pengalihan hak sebesar 50% (lima puluh persen) dari nilai total FRANCHISEE FEE yang dibayarkan oleh FRANCHISEE pertama yang mendapatkan hak tersebut. Dalam hal terjadi perpindahan alamat (loaksi usaha) FRANCHISEE, maka FRANCHISEE diwajibkan pula membayar biaya tertentu kepada FRANCHISOR. Besarnya biaya akan ditentukan pada saat proses pengalihan*

11.6 *Dalam hal FRANCHISEE tidak dapat melanjutkan lagi usahanya semasa dalam kurun waktu (periode) yang diperjanjikan dalam perjanjian ini, karena FRANCHISEE meninggal dunia, dan FRANCHISEE menjalankan usahanya ini dalam bentuk perseorangan, dan bukan badan usaha, maka FRANCHISEE berhak untuk mengalihkan hak warlaba (franchising) (MARTABAK ABC) ini kepada ahli warisnya yang telah dinyatakan identitasnya secara jelas dalam lampiran perjanjian ini.*

11.7 *Dalam hal FRANCHISEE melakukan usahanya dalam bentuk Badan usaha, maka ketentuan dimaksud dalam pasal 11.6 di atas dilakukan berdasarkan ketentuan yang tercantum dalam AD / ART atau akte perusahaan FRANCHISEE yang mana copy dari dokumen tersebut dilampirkan dalam perjanjian ini sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian franchisee ini.*

Berdasarkan penjabaran diatas dalam pasal 11 perjanjian waralaba Martabak ABC mengatur tentang kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris.

Hak kepemilikan waralaba Martabak ABC pihak *franchisee* tidak dapat dipindahtangankan kepada pihak lainnya tanpa sepengetahuan dan persetujuan dari pihak *franchisor*, dengan kata lain selama perjanjian berlangsung hak kepemilikan sesuai dengan yang tercantum dalam perjanjian yaitu Pak Adam selaku pihak *franchisee* yang tercatat dalam perjanjian.

Hal perubahan kepemilikan diatur dalam pasal 11 jika terjadi perubahan kepemilikan harus disetujui oleh pihak *franchisor* sesuai dengan persyaratan yang dibutuhkan seperti dokumen/ informasi yang mendukung untuk menjadi bahan

pertimbangan perubahan hak kepemilikan. Bila terjadi perubahan kepemilikan maka pihak yang menerima perubahan hak kepemilikan *franchisee* harus membayar 50% dari total *franchisee fee*/ nilai investasi yang dibayarkan *franchisee*.

Hak ahli waris dapat dimungkinkan karena terdapat di perjanjian dengan pengalihan hak waralaba *franchisee* kepada ahli waris yang telah dinyatakan secara sah dalam lampiran perjanjian.

Kepemilikan bisnis waralaba milik *franchisee* sesuai dengan pihak yang menanda tangani perjanjian waralaba Martabak ABC dalam kasus ini Pak Adam selaku *franchisee* dan tidak dapat dipindahtangankan tanpa persetujuan *franchisor*, maka dapat disimpulkan bahwa perjanjian sudah sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah no.42 tahun 2007

#### **4.2.10. Penyelesaian sengketa**

Dalam penyelesaian sengketa di dalam bisnis Martabak ABC telah tercantum pada perjanjian yang terdapat di Pasal 15. Klausula pada perjanjian menyebutkan sebagai berikut:

##### *Pasal 15*

##### *Perselisihan*

- 15.1 *Semua perselisihan – perselisihan, pertentangan, perbedaan pendapat dan ketidakpastian yang timbul di antara PARA PIHAK yang berkenaan dengan penafsiran dan pelaksanaan isi perjanjian ini dan segala akibat yang timbul karenanya dan pada prinsipnya PARA PIHAK telah sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat*
- 15.2 *Apabila penyelesaian secara musyawarah tidak tercapai dalam waktu 30 (tiga puluh) hari maka PARA PIHAK dengan ini telah menyetujui untuk membawa penyelesaian sengketa tersebut melalui suatu Badan Arbitase Nasional Indonesia (BANI) dan selanjutnya FRANCHISEE dan FRANCHISOR dengan ini menyatakan menundukkan diri pada segala*

*peraturan yang berlaku dalam Arbitrase (perwasitan) suatu Badan Perwasitan.*

Berdasarkan penjabaran diatas bila terjadi perselisihan yang mengakibatkan sengketa maka hal yang pertama dilakukan adalah menyelesaikan secara musawarah mufakat. Jika dalam waktu dalam waktu 30 hari penyelesaian secara musyawarah dan mufakat tidak membuahkan hasil, maka penyelesaian sengketa melalui badan arbitrase nasional dan kedua belah pihak *franchisee* dan *franchisor* sepakat untuk tunduk dengan proses arbitrase. Pada pelaksanaannya *franchisee* tidak mengalami perselisihan yang mengakibatkan sengketa, sehingga dapat dikatakan hubungan antar *franchisor* dan *franchisee* berjalan dengan baik. Bila terjadi sengketa antara kedua belah pihak maka pihak yang terlibat yaitu *franchisor* dan *franchisee* dapat mengacu pada isi perjanjian untuk langkah penyelesaian sengketa.

Maka dapat disimpulkan bahwa isi perjanjian waralaba Martabak ABC sudah sesuai dengan pasal 5 Peraturan Pemerintah no. 42 tahun 2007, dan sudah dibahas secara rinci dengan batas waktu sebanyak 30 hari jika suatu perselisihan tidak dapat diselesaikan secara musyawarah, maka dapat dilanjutkan melalui arbitrase.

#### **4.2.11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian**

Pada aspek tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian di dalam waralaba Martabak ABC terdapat pada pasal 5 ayat 5.4 hingga ayat 5.8 ,pasal 12, dan pasal 13 :

##### *Pasal 5*

##### *Masa Berlaku dan Jangka Waktu*

- 5.4. *Jangka waktu perjanjian ini dapat diperpanjang kembali atas kesepakatan PARA PIHAK untuk jangka waktu yang sama atau jangka waktu lain yang ditetapkan oleh FRANCHISOR*

- 5.5. *Perjanjangan jangka waktu tersebut pada ketentuan pasal 5 ayat 5.1. tersebut dilakukan melalui pengajuan tertulis dari pihak yang bermaksud memperpanjang jangka waktu paling lambat 90 (sembilan puluh) hari sebelum berakhirnya perjanjian ini untuk persetujuannya*
- 5.6 *Untuk masa pembaharuan atau perpanjangan dimaksud, bilamana telah disepakati oleh kedua belah pihak, maka PARA PIHAK sepakat untuk dilangsungkannya perjanjian baru Dengan dilangsungkannya perjanjian baru maka perjanjian ini akan berakhir dengan sendirinya.*
- 5,7 *Untuk masa pembaharuan atau perpanjangan yang telah disepakati bersama, maka kewajiban-kewajiban terhadap perolehan hak penggunaan sistem Waralaba OUTLET (MARTABAK ABC) yaitu FRANCHISE FEE wajib dipenuhi oleh FRANCHISEE untuk jangka waktu perjanjian selanjutnya. Dan bila dipandang perlu untuk ditetapkan dan dilaksanakannya perubahan-perubahan terhadap ketentuan-ketentuan, persyaratan terhadap kondisi baru atas kesepakatan PARA PIHAK. Jika terjadi masa perpanjangan atau pembaharuan kontrak seperti tersebut pada pasal 5.5, maka FRANCHISEE diwajibkan untuk melakukan pembayaran terhadap biaya perpanjangan kontrak dimaksud. Besarnya biaya perpanjangan kontrak disebutkan dalam kesepakatan yang baru*
- 5.8 *Kedua belah pihak atau salah satu pihak diantaranya mempunyai hak untuk mengusulkan pengakhiran perjanjian ini, dengan melalui pengajuan tertulis yang menyatakan tentang maksud pengakhiran perjanjian dari salah satu pihak kepada pihak lainnya untuk persetujuannya. Dan penyampaian maksud tersebut paling lambat 90 (sembilan puluh) hari kalender sebelum berlakunya penyampaian maksud dan atau sebelum tanggal berakhirnya perjanjian ini.*

#### *Pasal 12*

##### *Pengakhiran perjanjian*

- 12.1. *Yang dimaksud dengan pengakhiran perjanjian ini adalah bilamana PARA PIHAK karena sesuatu hal dan lainnya yang memutuskan untuk tidak memperpanjang kembali jangka waktu perjanjian ini baik yang terjadi*

*sebelum periode masa perjanjian ini berakhir dan atau sebelum berakhirnya periode masa perjanjian ini. Perjanjian ini dapat pula berakhir sewaktu – waktu atas terjadinya kejadian – kejadian tersebut dibawah ini ;*

- a. Salah satu pihak dalam perjanjian ini lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban – kewajiban sesuai isi perjanjian ini*
  - b. Salah satu pihak dengan suatu putusan pemerintah telah dicabut izin usahanya sehingga tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan isi perjanjian ini*
  - c. Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu dinyatakan telah berhenti melakukan kegiatan usahanya dan yang telah dinyatakan bangkrut / pailit*
  - d. Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu, atas seluruh atau sebagian harta tetapnya yang merupakan hartanya yang paling esensial telah dirampas atau telah disita sehingga secara wajar tidak dimungkinkannya lagi memenuhi kewajiban – kewajiban dalam perjanjian ini.*
- 12.2. Perjanjian ini dapat pula berakhir setiap saat atas kehendak kedua belah pihak sedangkan kehendak dari FRANCHISOR untuk penghentian cukup dengan alasan – alasan bahwa FRANCHISEE tidak mampu melaksanakan dan atau melanggar ketentuan perjanjian ini dan berdampak langsung pada kemampuan perolehan penjualan yang telah ditetapkan bersama dan telah mengganggu kelancaran tugas FRANCHISOR. Dan pemutusan perjanjian ini seperti ini akan tetap mengacupada suatu jangka waktu (Opzeging Termijn) yaitu suatu tenggang waktu yang mewajibkan dari salah satu pihak yang ingin memutuskan perjanjian ini untuk memberitahukan kepada pihak lainnya tentang maksud penghentian perjanjian ini dan persetujuannya dalam jangka waktu 60(enam puluh ) hari kalender sebelum tanggal efektif diakhirnya perjanjian ini.*
- 12.3 Pengakhiran perjanjian yang disebabkan karena pelanggaran ketentuan perjanjian dilakukan melalui tata cara pemberitahuan secara tertulis dan*



*dimulai dengan pemberitahuan pelanggaran pertama dan maksimal hingga pelanggaran ke tiga tanpa adanya suatu usaha perbaikan terhadap pelanggaran. Dan setelah diterbitkannya surat pemberitahuan pelanggaran ke tiga dalam waktu terhitung 30 (tiga puluh) hari kalender tidak juga dilaksanakannya perbaikan dan atau penyelesaian antara kedua belah pihak, maka perjanjian ini dapat diakhiri dengan ketentuan tenggang waktu pengakhiran perjanjian yang telah ditetapkan pada asal 12 ayat 12.2*

- 12.4. *dalam hal pengakhiran perjanjian ini harus dilaksanakan PARA PIHAK telah sepakat dan saling tunduk pada ketentuan – ketentuan yang mengatur tentang kewajiban terhadap pengakhiran perjanjian pada pasal 13.*

### *Pasal 13*

#### *Kewajiban Pengakhiran Perjanjian*

*Dengan berakhirnya perjanjian antar PARA PIHAK, maka dengan sendirinya penggunaan hak waralaba yang diberikan oleh FRANCHISOR kepada FRANCHISEE menjadi berakhir pula sejak tanggal pengakhiran perjanjian, maka :*

- 13.1. *FRANCHISEE berkewajiban untuk tidak mempergunakan sistem (MARTABAK ABC), yaitu segala hal yang berkaitan format usaha termasuk rancangan - rancangan sistem tata letak dan tata pajang OUTLET, sistem pelayanan, atribut – atribut yang mempergunakan merek dagang (MARTABAK ABC), dan dengan sendirinya pula hak perolehan jasa – jasa dan fasilitas – fasilitas lainnya yang merupakan kesatuan dari sistem (MARTABAK ABC) yang diberikan oleh FRANCHISOR kepada FRANCHISEE menjadi berakhir pula*
- 13.2 *FRANCHISEE berkewajiban untuk mengembalikan buku – buku panduan termasuk rumusan operasional usaha, materi – materi pelatihan, dan dokumen – dokumen atau lampiran – lampiran lainnya yang telah*

diberikan oleh FRANCHISOR atas pemberian hak waralaba (MARTABAK ABC) kepada FRANCHISEE bagi pelaksanaan penggunaan haknya untuk menjalankan usaha dengan mempergunakan nama / merek dagang (MARTABAK ABC)

- 13.3 Dan untuk penyelesaian kewajiban pembayaran FRANCHISEE kepada FRANCHISOR, maka selambat – lambatnya 15 (lima belas hari) sejak tanggal pengakhiran perjanjian, FRANCHISEE telah menyelesaikan seluruh kewajiban – kewajiban tertundanya yaitu kewajiban terhadap transaksi pembelian barang dagangan, termasuk kewajiban pajak – pajak yang berlaku sesuai ketentuan Pemerintah Republik Indonesia yang terjadi pada periode penggunaan hak waralaba (MARTABAK ABC) oleh FRANCHISEE
- 13.4. FRANCHISEE berkewajiban pula untuk merubah eksterior bangunan atau OUTLET terhitung dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak pengakhiran perjanjian ini untuk menghindari pandangan atau pendapat umum bahwa usaha tersebut adalah usaha (MARTABAK ABC). Desain eksterior bangunan mencerminkan image (MARTABAK ABC) yang merupakan kesatuan sistem (MARTABAK ABC), sehingga bila tidak dilaksanakan perubahan terhadap eksterior bangunan, maka citra (MARTABAK ABC) akan tetap melekat pada eksterior OUTLET, meskipun tanpa adanya logo / merek (MARTABAK ABC) yang melekat pada bangunan OUTLET
- 13.5 FRANCHISOR dalam hal ini berkewajiban untuk menyerahkan kembali Security Deposit yang telah ditempatkan oleh FRANCHISEE secara penuh, kecuali bila FRANCHISEE ternyata mempunyai kewajiban tertunda kepada FRANCHISOR
- 13.6 Dalam upaya mempertahankan image / citra keseluruhan (MARTABAK ABC) di masyarakat / pasar, maka FRANCHISEE tidak diperkenankan untuk menjalankan usaha atau mengoperasikan usaha sejenis dan atau mendirikan usaha sejenis dengan pihak manapun dalam jangka waktu sekurang – kurangnya 1 (satu) tahun sejak tanggal berakhirnya perjanjian ini. PARA PIHAK sepakat bahwa FRANCHISOR mempunyai hak penuh

untuk mempertahankan image (MARTABAK ABC), oleh karena itu pembatasan tersebut wajib dilakukan oleh FRANCHISOR untuk menghindari timbulnya perbedaan pandangan umum / masyarakat tentang berakhirnya OUTLET (MARTABAK ABC) FRANCHISEE.

- 13.7. PARA PIHAK sepakat dalam hal pengakhiran pemanfaatan hak (MARTABAK ABC), maka FRANCHISEE memberikan opsi pertama kepada FRANCHISOR untuk membeli kembali peralatan dan atau barang dagangan dengan harga sesuai atau pantas dengan penilaian / penaksiran atas dasar harga pasar dengan kondisi yang sama dan atau dengan pertimbangan dari perhitungan sistem pembukuan (accounting) untuk menentukan nilai buku dari asset tersebut. Dan khusus terhadap barang dagangan pertimbangan lain yang menentukan pembelian kembali oleh FRANCHISOR adalah mutu dan kondisi dari syarat – syarat kadaluarsa barang dagangan itu sendiri.

Pada perjanjian waralaba mengatur aspek tata cara perpanjangan dengan kesepakatan para pihak yaitu *franchisee* dan *franchisor* untuk memperpanjang dengan jangka waktu yang sama atau waktu lain yang ditetapkan oleh *franchisor*. Pengajuan perpanjangan dilakukan dengan pengajuan secara tertulis dengan waktu paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian untuk didapatkan persetujuan dari *franchisor*. Pengakhiran perjanjian dapat diusulkan dari pihak *franchisor* maupun *franchisee* yang dilakukan dengan waktu paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian untuk mendapatkan persetujuan. Setelah berakhirnya perjanjian, *franchisee* berkewajiban yaitu: tidak mempergunakan sistem waralaba Martabak ABC, mengembalikan buku panduan usaha,serta dokumen yang berkaitan dengan Martabak ABC, Berkewajiban untuk mengubah gerai dengan mencabut atribut ciri khas yang terdapat di gerai Martabak ABC, serta tidak diperkenankan untuk mengoperasikan usaha sejenis dalam jangka waktu sekurangnya 1 tahun setelah perjanjian berakhir. *Franchisee* mendapatkan pengembalian uang deposit dari pihak *franchisor* sebesar Rp10.000.000 yang dibayarkan saat awal.

Berdasarkan penjabaran di dalam perjanjian waralaba Martabaka ABC mengatur tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian yang cukup jelas, sehingga pihak *franchisee* mengetahui apa yang harus dilakukan ketika hal itu terjadi. Hal itu sudah sesuai dengan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007.

#### 4.2.12 Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Martabak ABC menurut Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007

Analisis pelaksanaan perjanjian waralaba Martabak ABC menurut pasal 5 Peraturan Pemerintah no. 42 tahun 2007 dirangkum dalam tabel sebagai berikut:

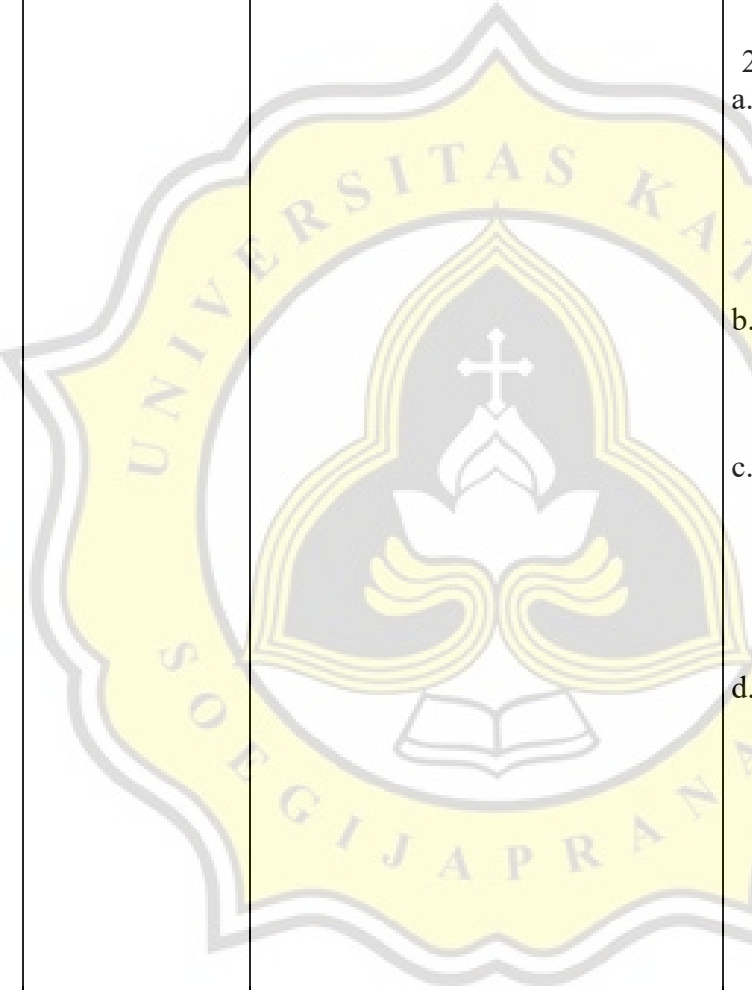
Tabel 4.1 Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Martabak ABC menurut Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007.

No	Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007	Perjanjian Waralaba Martabak ABC	Pelaksanaan Waralaba Martabak ABC
1	Nama dan alamat para pihak	Dalam perjanjian waralaba memuat profil data kedua belah pihak yaitu <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i>	Dalam pelaksanaannya bisnis Martabak ABC Tembalang dimiliki oleh <i>franchisee</i> yang bernama Pak Adam, serta identitas sudah tercantum dalam perjanjian. Hal ini sudah sesuai dengan komponen yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba
2	Jenis hak kekayaan intelektual	Dalam Perjanjian memuat penggunaan merk dagang Martabak ABC sehingga <i>franchisor</i> memberikan hak kepada <i>franchisee</i> untuk melakukan kegiatan bisnis dengan merek dagang Martabak ABC	<i>Franchisee</i> mendapat hak untuk menggunakan merek Martabak ABC dalam kegiatan bisnisnya. Hal ini sudah sesuai dengan komponen yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba
3	Kegiatan Usaha	Dalam Perjanjian dikatakan bahwa <i>franchisee</i> membuat dan menjual produk dengan merek dagang Martabak ABC sesuai dengan ketentuan yang ditentukan	Dalam pelaksanaannya <i>franchisee</i> memproduksi dan menjual martabak dengan merek Martabak ABC, sesuai dengan arahan <i>franchisor</i> . Hal ini sudah sesuai



		oleh <i>franchisor</i>	dengan komponen yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba
4	Hak dan kewajiban para pihak	<p>1. Hak dan kewajiban <i>franchisor</i> : Pemberian hak <i>franchisee</i>, pemberian alat produksi, panduan usaha, pemberian pendidikan dan pelatihan, bimbingan usaha, pengadaan barang dagangan pengawasan dan pengendalian</p> <p>2. Hak dan kewajiban <i>franchisee</i> : menyelesaikan kewajiban pembayaran dimuka , kewajiban pembayaran rutin kepada <i>franchisor</i>, <i>franchisee</i> mempunyai kewajiban menjual produk sesuai dengan yang ditentukan oleh <i>franchisor</i> <i>franchisee</i> mendapat paket alat produksi, patuh terhadap panduan usaha yang diberikan <i>franchisor</i>, <i>franchisee</i> mendapatkan hak pendidikan dan pelatihan dalam memproduksi produk Martabak ABC, <i>franchisee</i> mendapat bimbingan usaha, <i>franchisee</i> tunduk dengan ketentuan pengadaan barang dagangan yang diatur dalam perjanjian, <i>franchisee</i> bertanggung jawab atas promosi gerai Martabak ABC, pengawasan dan pengendalian <i>franchisee</i>, <i>franchisee</i> tidak diperkenankan untuk mendirikan usaha sejenis ataupun yang sama, kewajiban menjamin kerahasiaan semua data dan keterangan yang merupakan rahasia perusahaan <i>franchisor</i></p>	<p>Dalam Pelaksanannya hak dan kewajiban, sebagai berikut :</p> <p>1. Hak dan kewajiban <i>franchisee</i>:</p> <p>a. Kewajiban membayar dimuka yaitu pembayaran sesuai dengan paket investasi yang dipilih oleh <i>franchisee</i></p> <p>b. Kewajiban membayar secara rutin kepada <i>franchisor</i> yaitu <i>franchisee</i> diwajibkan membeli tepung premix secara rutin dari <i>franchisor</i></p> <p>c. Mendapat paket alat produksi, yaitu mendapatkan tepung premix, kompor, alat masak, kemasan produk, isian topping dan bahan pendukung lain , meja booth , leaflet menu dan banner</p> <p>d. Mendapat panduan usaha <i>Franchisee</i> mendapat berupa resep pembuatan martabak</p> <p>e. Pendidikan dan pelatihan usaha Pelatihan dilakukan 1 kali pada masa awal pra operasi yang diikuti oleh 2 orang dari pihak <i>franchisee</i></p> <p>f. Bimbingan usaha Bimbingan pra operasi dilakukan 1 kali seperti penyiapan <i>back office</i> seperti pencatatan, pengelolaan stok, pengoperasian kasir, dan bimbingan pada pada masa operasi berupa masukan<sup>2</sup> yang diberikan oleh <i>franchisor</i> melalui pelaporan rutin <i>franchisee</i> melalui pesan aplikasi <i>Whatsapp</i></p> <p>g. Jasa pengadaan barang dagangan</p> <p>h. Advertensi dan promosi Promosi dilakukan sendiri oleh</p>



			<p><i>franchisee</i> melalui sosial media dan kerjasama dengan ojek <i>online</i></p> <p>i. Pengawasan dan kerahasiaan. Pengawasan dilakukan dengan komunikasi rutin seperti pelaporan kinerja dari <i>franchisee</i> yang dilakukan melalui aplikasi pesan <i>Whatsapp</i></p> <p>2. Hak dan kewajiban <i>franchisor</i> :</p> <p>a. Memberikan paket alat produksi yaitu berupa tepung premix, kompor, alat masak, kemasan produk, isian topping dan bahan pendukung lain , meja booth , leaflet menu dan banner</p> <p>b. Memberikan panduan usaha Martabak ABC, yaitu berupa pemberian resep martabak yang menjadi acuan <i>franchisee</i></p> <p>c. Memberikan pendidikan dan pelatihan yaitu memberikan fasilitas pelatihan yang diikuti oleh 2 <i>franchisee</i> untuk mempersiapkan operasi gerai Martabak ABC Tembalang</p> <p>d. Memberikan bimbingan usaha kepada <i>franchisee</i> yaitu memberikan Bimbingan pra operasi dilakukan 1 kali seperti penyiapan <i>back office</i> seperti pencatatan, pengelolaan stok, pengoperasian kasir, dan bimbingan pada masa operasi berupa masukan 2 yang diberikan oleh <i>franchisor</i> melalui pelaporan rutin <i>franchisee</i> melalui pesan aplikasi <i>Whatsapp</i></p> <p>e. Menjamin pengadaan barang dagangan yaitu menjamin pasokan supply tepung premix yang merupakan bahan baku yang wajib dibeli di <i>franchisor</i></p> <p>f. Pengawasan terhadap <i>franchisee</i></p>
--	--	---	--

			<p>dengan melakukan komunikasi rutin untuk menilai kinerja usaha milik <i>franchisee</i></p> <p>Pada perjanjian tersebut adasalah satu yang tidak adil contohnya poin promosi yang merupakan tanggung jawab <i>franchisee</i>, hal ini tidak adil karena <i>franchisor</i> tidak memberikan arahan / guideline pada promosi bisnis waralaba milik <i>franchisee</i>. <i>Franchisee</i> melakukan kegiatan promosi sendiri di akun sosial media Instagram dan kerjasama dengan <i>ojek online</i> Hal ini belum sesuai dengan komponen yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba</p>
5	<p>Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba ke penerima waralaba</p>	<p>Dalam perjanjian <i>franchisee</i> mendapat paket alat produksi, panduan usaha, pendidikan dan pelatihan, bimbingan usaha, pengadaan barang dagangan, serta pengawasan dari pihak <i>franchisor</i></p>	<p>Dalam aspek mengenai bantuan maka <i>franchisee</i> mendapat paket alat produksi yang didapatkan dari paket investasi yang dipilih <i>franchisee</i> serta <i>supply</i> tepung premix</p> <p>Bimbingan operasional terbagi 2 yaitu pada masa praoperasi yang digunakan untuk mempersiapkan kesiapan gerai, serta masa operasi yang dilakukan pengawasan oleh <i>franchisor</i>.</p> <p>Pelatihan didapat 1 kali pada saat awal dan diikuti oleh 2 orang dari pihak <i>franchisee</i></p> <p>Pemasaran yaitu promosi dilakukan secara mandiri oleh <i>franchisee</i> yaitu dengan membuat akun sosial media bekerjasama dengan <i>ojek online</i></p> <p>Hal ini belum sesuai dengan komponen yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba, karena aspek pemasaran menjadi tanggung jawab <i>franchisee</i>.</p>

6	Wilayah usaha	Dalam perjanjian disebutkan bahwa jarak antar outlet adalah radius 3 kilometer untuk kota besar sehingga kelangsungan usaha bagi tiap outlet Martabak ABC dapat terjamin	Dalam pelaksanaannya sudah memenuhi batas wilayah yaitu 3km dan hanya ada 1 gerai Martabak ABC yang berada di Kota Semarang sehingga telah sesuai dengan perjanjian waralaba. Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
7	Jangka waktu perjanjian	Dalam perjanjian tercantum bahwa masa berlaku 5 tahun dihitung saat penandatanganan perjanjian dan berakhir pada tanggal yang sama pada tahun ke-5	Dalam perjanjian disebutkan bahwa masa berlakunya perjanjian pada 10 November 2016 hingga 10 November 2021 yaitu 5 tahun. Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
8	Tata cara pembayaran imbalan	Dalam perjanjian pembayaran oleh <i>franchisee</i> telah sah bila telah diterima oleh <i>franchisor</i>	Pada pelaksanaannya <i>franchisee</i> melakukan pembayaran dengan metode transfer antar bank ke pihak <i>franchisor</i> . Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
9	Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris	Dalam perjanjian mengatur kepemilikan tidak dapat dipindah tangankan tanpa persetujuan <i>franchisor</i> , jika terjadi pengalihan hak <i>franchisee</i> maka ada kewajiban yang perlu dibayar oleh pihak yang menerima hak <i>franchisee</i> , mengatur hak ahli waris yang dinyatakan dengan identitas secara jelas dalam lampiran perjanjian	Kepemilikan bersifat sesuai dengan pihak yang menanda tangani perjanjian waralaba Martabak ABC dalam kasus ini Pak Adam selaku <i>franchisee</i> . Bila terjadi perubahan kepemilikan maka harus mendapat persetujuan dari pihak <i>franchisor</i> terlebih dahulu. Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
10	Penyelesaian sengketa	Dalam perjanjian disebutkan bila terjadi sengketa maka diselesaikan secara musyawarah mufakat terlebih dahulu dengan tempo waktu 30 hari, bila tidak selesai dalam waktu tersebut maka kedua belah pihak setuju untuk menyelesaikan sengketa melalui arbitrase.	Dalam pelaksanaannya <i>franchisee</i> tidak mengalami sengketa dengan <i>franchisor</i> , tetapi jika ada sengketa maka langkah penyelesaiannya sudah diatur didalam perjanjian. Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
11	Tata cara perpanjangan, pengakhiran,	Dalam perjanjian diatur tata cara perpanjangan dengan cara melakukan pengajuan tertulis	Dalam pelaksanaannya sudah ada acuan cukup jelas karena telah diatur secara rinci di perjanjian

	dan pemutusan perjanjian	paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian. Bila dilakukan pengakhiran perjanjian maka mampu mengusulkan pengakhiran perjanjian dengan waktu paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian..	waralaba Martabak ABC, yaitu perpanjangan melakukan pengajuan tertulis paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian. Bila dilakukan pengakhiran perjanjian maka mampu mengusulkan pengakhiran perjanjian dengan waktu paling lambat 90 hari sebelum berakhirnya perjanjian. Hal ini sudah sesuai dengan komponen pada pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 tentang waralaba
--	--------------------------	---	--

Sumber : Kajian Penulis, 2021

### **4.3. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba pada Bisnis Martabak ABC Menurut Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53 Tahun 2012**

#### **4.3.1. Memiliki ciri khas usaha**

Aspek memiliki ciri khas usaha dalam perjanjian waralaba Martabak ABC terdapat klausula , sebagai berikut :

#### *Pasal 6*

#### *Merek Dagang (Martabak ABC)*

*6.1 Yang dimaksud dengan merek dagang (MARTABAK ABC) adalah identifikasi merek dagang termasuk format usaha ritel yang diciptakan atau dibakukan atas nama (MARTABAK ABC). Sistem usaha waralaba yang diciptakan bersifat khusus OUTLET yang dioperasikan baik secara khas mengenai desain – desain, bentuk – bentuk advertensi, peralatan, warna – warna tertentu yang dipergunakan untuk mengidentifikasi (MARTABAK ABC) yang secara khusus membedakan dengan OUTLET ritel sejenis lain, baik berkenaan dengan eksterior dan interior OUTLET, sistem teknologi informasi demikian pula atribut – atribut operasional lainnya*

Berdasarkan isi perjanjian pada pasal 6 ayat 6.1 menjelaskan bahwa yang bisnis waralaba Martabak ABC memiliki ciri khas untuk membedakan dengan bisnis lainnya. Ciri khas usaha berkaitan dengan wujud fisik yang nampak seperti bentuk logo, kemasan produk, dan desain gerai. Desain *outlet* yang memiliki ciri khas serta warna gerai, varian makanan, dan desain logo. Bapak Beta dalam hal ini selaku *franchisor* Martabak ABC adalah pemilik merek dagang, konsep pemasaran, penjualan serta persiapan atas usaha waralaba yang mempunyai ciri khas berupa logo, produk yang dijual serta kemasan produk. Gerai / *outlet* dihiasi warna dominasi kuning, hal ini dikarenakan logo produk didominasi warna kuning.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa usaha waralaba Martabak ABC telah memiliki ciri khas usaha yang sesuai dengan pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 tahun 2012. Alasannya karena Martabak ABC memiliki ciri khas usaha berupa logo, kemasan produk, produk yang ditawarkan serta gerai/*outlet* yang khas untuk membedakan dengan produk martabak lainnya.

#### 4.3.2. Terbukti sudah memberikan keuntungan

Penghasilan yang didapat oleh *franchisee* Martabak ABC Tembalang pada tahun 2019, sebagai berikut :

Tabel 4.2 Penjualan Gerai Martabak ABC Milik *Franchisee* Tahun 2019

No	Bulan	Penjualan (porsi)	Pendapatan (Rupiah)
1	Januari	890	Rp25.810.000
2	Februari	902	Rp26.158.000
3	Maret	915	Rp26.535.000
4	April	925	Rp26.825.000
5	Mei	939	Rp27.231.000
6	Juni	910	Rp26.390.000



7	Juli	927	Rp26.883.000
8	Agustus	897	Rp26.013.000
9	September	880	Rp25.520.000
10	Oktober	894	Rp25.926.000
11	November	893	Rp25.897.000
12	Desember	910	Rp26.390.000

Dalam perjanjian waralaba Martabak ABC pada pasal 17 ayat 17.2 terdapat pernyataan sebagai berikut :

*Pasal 17*

*Pernyataan Tanggung Jawab Franchisee*

*17.2. FRANCHISEE memahami sepenuhnya bahwa FRANCHISOR tidak memberikan garansi keuntungan terhadap usaha FRANCHISE (MARTABAK ABC) yang dimiliki oleh FRANCHISEE, dimana sebagaimana pernyataan FRANCHISEE pada pasal 17.1. FRANCHISEE bertanggung jawab secara mandiri terhadap operasional usaha FRANCHISE (MARTABAK ABC) yang dimilikinya*

Perjanjian waralaba Martabak ABC menyebutkan bahwa *franchisor* tidak memberikan garansi keuntungan, sehingga dengan kata lain *franchisee* bertanggung jawab secara mandiri untuk menghasilkan keuntungan dari bisnis waralaba yang dijalankannya. Hal itu berbeda dengan brosur prospektus rincian paket investasi yang ditawarkan oleh *franchisor* yang memberikan iming-iming keuntungan sebagai berikut:

Tabel 4.3 Rincian Paket Investasi Waralaba Martabak ABC

<b>Paket Investasi 65 Juta Rupiah</b>	
<b>Pemasukan</b>	
Omzet 1 hari (dengan asumsi per hari terjual 75 loyang dengan harga rata-rata Rp20.000/loyang)	Rp1.500.000
Omzet 1 bulan (asumsi 30hari) rata-rata 1.500 loyang	Rp 45.000.000
<b>Pengeluaran</b>	
Biaya pokok produksi untuk 1.500 loyang (40%)	Rp 18.000.000
Gaji Upah Minimum, Bonus, dan pemondokan 3 karyawan/ bulan(8%)	Rp3.600.000
Sewa tempat/kios perbulan	Rp 2.000.000
Penyusutan Peralatan dan perlengkapan perbulan selama 5 tahun	Rp750.000
Total Pengeluaran	Rp 24.350.000
Proyeksi keuntungan	Rp45.000.000- Rp24.350.000=Rp20.650.000 (Laba 50%)
ROI ( <i>Return of Investment</i> )	Estimasi waktu 3.3bulan

Sumber: <http://martabakABC.blogspot.com/2017/08/analisa-bisnis-martabak-ABC.html> (diakses pada 1 Oktober 2020)

Tabel 4.4 Rincian Paket Investasi Waralaba Martabak ABC

<b>Paket Investasi 80 Juta Rupiah</b>	
<b>Pemasukan</b>	
Omzet 1 hari (dengan asumsi per hari terjual 100 loyang dengan harga rata-rata Rp20.000/loyang)	Rp2.000.000
Omzet 1 bulan (asumsi 30hari) rata-rata 3000 loyang	Rp 60.000.000
<b>Pengeluaran</b>	
Biaya pokok produksi untuk 3000 loyang (45%)	Rp27.000.000
Gaji Upah Minimum, Bonus, dan pemondokan 4 karyawan/ bulan(9%)	Rp8.000.000
Sewa tempat/kios perbulan	Rp 2.000.000
Penyusutan Peralatan dan perlengkapan perbulan selama 5 tahun	Rp1.000.000
Total Pengeluaran	Rp 38.000.000
Proyeksi keuntungan	Rp60.000.000- Rp38.000.000=Rp22.000.000 (Laba 45%)
ROI ( <i>Return of Investment</i> )	Estimasi waktu 3.8bulan

Sumber: <http://martabakABC.blogspot.com/2017/08/analisa-bisnis-martabak-ABC.html> (diakses pada 1 Oktober 2020)

*Franchisee* memilih paket investasi Rp65.000.000 yang didalam prospektus bisnis *franchisor* memberikan iming-iming keuntungan dengan penghitungan proyeksi laba sekitar Rp20.650.000 perbulan. Pada pelaksanaannya pendapatan rata-rata Rp26.298.167/bulan dan laba rata-rata laba yang didapat oleh *franchisee* yaitu berkisar Rp12.420.000/bulan, dimana ini di bawah proyeksi bisnis yang disebutkan di dalam prospektus bisnis milik *franchisor*. Dengan kata lain bisnis *franchisee* menguntungkan walau nilai yang didapat dibawah proyeksi bisnis *franchisor*.

Penghitungan rata-rata laba didapat dari pendapatan kotor yang dikurangi biaya-biaya maka didapat hasil rata-rata Rp12.420.000/ bulan. Biaya-biaya yang

dimaksud adalah biaya bahan baku sebesar 40% yang rata-rata berkisar Rp8.260.000/bulan, Biaya tenaga kerja Rp3.600.000/bulan, dan biaya sewa sekitar Rp2.000.000/bulan.

Bisnis Waralaba milik *Franchisee*, jika dihitung *payback periodnya* maka dengan rumus :

$$\text{Payback Period} = \text{investasi awal} : \text{ arus kas} \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Payback Period} = 65.000.000 : 12.420.000 \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Payback Period} = 5,233 \text{ bulan}$$

Dari penghitungan di atas maka *payback period* pada usaha waralaba Martabak ABC milik *Franchisee* maka, membutuhkan periode 5,23 bulan agar *payback period* terpenuhi.

“Terbukti sudah memberikan keuntungan” menyadur pada Pasal 2 Peraturan Pemerintah No.53 Tahun 2012 adalah *Franchisor* memiliki pengalaman kurang lebih 5 tahun dalam mengelola bisnisnya yang menguntungkan. Sejarahnya Martabak ABC berdiri pada tahun 2012, serta pada tahun 2013 dibuka *franchisee* pertama yang berada di Sidoarjo. Pada pelaksanaan perjanjian ini ditandatangani pada tahun 2016 sedangkan Martabak ABC dimulai pada 2012 yang artinya *franchisor* baru memiliki pengalaman 4 tahun yang artinya kurang dari 5 tahun, sebagaimana yang didefinisikan dalam perundangan.

Dari penjabaran di atas bahwa komponen terbukti sudah memberikan keuntungan sudah sesuai karena pada kenyataannya usaha milik *franchisee* menghasilkan keuntungan walau masih dibawah proyeksi bisnis yang ditawarkan oleh *franchisor*, maka sudah sesuai dengan pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan no. 53 tahun 2012..

#### **4.3.3. Memiliki standar atas pelayanan barang dan atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis**

Dalam hal standar pelayanan di usaha Martabak ABC sudah tertulis dalam perjanjian waralaba pada pasal 7 ayat 7.2.2 poin b dan poin c, dan pada ayat 7.2.5 :

##### *Pasal 7*

##### *Pemberian Hak Waralaba*

#### *7.2 Hak Franchisee*

##### *7.2.2. Panduan Usaha*

- b. Panduan usaha ini merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh FRANCHISOR agar FRANCHISEE dapat menjalankan usahanya secara mandiri sesuai dengan format usaha baku yang telah ditetapkan FRANCHISOR dan atau atas nama (MARTABAK ABC). FRANCHISOR dalam hal ini berkepentingan untuk menjaga citra (MARTABAK ABC) secara keseluruhan terhadap penggunaan format usaha atas nama (MARTABAK ABC)*
- c. Panduan usaha ini adalah milik FRANCHISOR serta bersifat rahasia dan merupakan kewajiban FRANCHISEE untuk mengembalikan panduan tersebut pada saat berakhirnya perjanjian ini*

##### *7.2.5. Jasa Pengadaan Barang Dagangan*

- c. Dalam pengadaan barang dagangan pada sistem waralaba ini berasal dari satu sumber yaitu FRANCHISOR atau sumber – sumber yang lain yang ditunjuk oleh FRANCHISOR, sehingga FRANCHISOR mempunyai hak untuk melakukan jasa pengadaan barang itu sendiri atau menunjuk pihak ketiga sebagai pelaksana jasa kegiatan pengadaan barang dimaksud, sehingga FRANCHISEE berkewajiban untuk membeli dan*



*menerima barang dagangannya hanya dari satu sumber yaitu yang ditunjuk oleh FRANCHISOR. Kewajiban ini berlaku bagi semua FRANCHISEE pada tiap – tiap perjanjian FRANCHISE yang dibuat karena merupakan kesatuan dari sistem Waralaba (MARTABAK ABC). Hal ini dilakukan dengan memandang hal – hal tertentu yang sejauh itu termasuk tapi tidak terbatas kepada faktor – faktor tersebut dibawah ini ;*

- i. Keseragaman dalam keragaman barang dagangan*
  - ii. Kualitas barang dagangan*
  - iii. Faktor kemudahan suplai barang dagangan*
  - iv. Keuntungan harga dari sumber barang dengan pemusatan pembelian dengan tujuan pencapaian volume pembelian pada pabrika/sumber barang*
  - v. Aktivitas promosi barang dagangan yang dapat dinikmati oleh jaringan OUTLET*
- d. Berdasarkan hal – hal tersebut diatas, maka FRANCHISEE secara umum tidak diperkenankan untuk membeli barang dagangan dari pihak ketiga ataupun berusaha dengan cara lain atau membuat sendiri, pelanggaran ketentuan ini akan dikenakan sanksi yang dapat menyebabkan berakhirnya perjanjian ini.*

Berdasarkan penjabaran di atas bahwa bisnis waralaba Martabak ABC sudah memiliki panduan usaha yang mengatur jalannya usaha milik *franchisee*. Panduan usaha bersifat rahasia yang hanya diketahui oleh dua pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Hal ini juga mengatur tentang pengadaan barang dagangan yang diatur sesuai dengan arahan *franchisor* karena sudah tertulis di dalam perjanjian yang mengharuskan *franchisee* tunduk dalam mengoperasikan bisnisnya. Berdasarkan hasil wawancara dari pihak *franchisee* bahan tepung premix wajib dibeli dari *franchisor* karena tepung premix merupakan bahan kunci dalam pembuatan martabak. Standar atas pelayanan barang dan atau jasa yang

ditawarkan yang dibuat secara tertulis ini digunakan *franchisee* sebagai *guideline*/panduan dalam mengoperasikan bisnis waralaba Martabak ABC, seperti tata cara pembuatan martabak yang mencakup takaran tepung, takaran mentega / margarin, takaran *topping* yang digunakan, serta proses penyajian martabak.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa klausula perjanjian waralaba Martabak ABC sudah sesuai dengan pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan no. 53 tahun 2012, alasannya karena adanya klausula yang menyebutkan panduan usaha yang mengharuskan *franchisee* melaksanakan agar tercapainya standa yang diinginkan *franchisor*.

#### 4.3.4. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Dalam hal mengenai aspek kemudahan pengaplikasian teknik produksi yang dilakukan *franchisee* yang diajarkan oleh *franchisor*. Aspek ini mengenai kemudahan pihak *franchisee* untuk memproduksi produk Martabak ABC yang diajarkan oleh *franchisor*. Berdasarkan isi perjanjian hanya memuat klausula mengenai panduan usaha yang perlu dipatuhi oleh *franchisee*, yang terdapat dalam pasal 7 ayat 7.2.2. poin b:

##### *Pasal 7*

##### *Pemberian Hak Waralaba*

#### 7.2 *Hak Franchisee*

##### 7.2.2. *Panduan Usaha*

- b. *Panduan usaha ini merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh FRANCHISOR agar FRANCHISEE dapat menjalankan usahanya secara mandiri sesuai dengan format usaha baku yang telah ditetapkan FRANCHISOR dan atau atas nama (MARTABAK ABC). FRANCHISOR dalam hal ini berkepentingan untuk menjaga citra (MARTABAK ABC) secara keseluruhan terhadap penggunaan format usaha atas nama (MARTABAK ABC)*

Berdasarkan penjabaran di atas terdapat panduan usaha yang perlu diikuti oleh *franchisee*. Panduan usaha ini memuat tata cara mempersiapkan Martabak, sehingga output produk *franchisee* bisa sesuai dengan standar yang diinginkan oleh *franchisor*, hanya saja berdasarkan hasil wawancara dengan *franchisee* hal ini bersifat rahasia karena memuat soal resep cara pembuatan. Resep ini menjadi acuan *franchisee* dalam memproduksi produk Martabak ABC sehingga dapat dengan mudah diikuti *franchisee*, seperti takaran penggunaan tepung premix, takaran mentega, takaran topping, waktu pemasakan, serta cara penyajian. Sifat kerahasiaan juga diatur dalam perjanjian yang mengharuskan *franchisee* menjaga kerahasiaan yang menyangkut panduan usaha milik *franchisor*.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam panduan ada ketentuan yang harus diikuti oleh *franchisee*, sehingga *franchisee* dengan mudah mengaplikasikannya dalam menjalankan bisnis waralaba Martabak ABC dan bersifat rinci sehingga dapat diaplikasikan oleh *franchisee*, sehingga hal itu sudah sesuai dengan Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan no. 53 tahun 2012.

#### **4.3.5. Adanya dukungan yang berkesinambungan**

Aspek adanya dukungan yang berkesinambungan dalam perjanjian waralaba Martabak ABC tidak terdapat klausula yang menyebutkan soal dukungan berkesinambungan dari pihak *franchisor* kepada pihak *franchisee*, sebagai berikut:

##### *Pasal 7*

##### *Pemberian Hak Waralaba*

##### *7.2 Hak Franchisee*

*Pada ketentuan pasal 7 ayat 7.1 perjanjian ini telah disebutkan kewajiban FRANCHISEE kepada FRANCHISOR atas penerimaan dan penggunaan*

*hak sistem waralaba (MARTABAK ABC), untuk itu berhak menerima dari FRANCHISOR sebagaimana dirinci sebagai berikut :*

#### 7.2.5 Bimbingan Usaha

*c. Bimbingan usaha pada masa operasi OUTLET (MARTABAK ABC) adalah bimbingan usaha yang diberikan dalam bentuk pengawasan dan pengendalian jalannya usaha FRANCHISEE agar dapat menjadi usaha yang mandiri dengan tetap mengacu pada ketentuan – ketentuan sistem waralaba (MARTABAK ABC). Bentuk bimbingan tersebut dilakukan melalui kunjungan rutin dan atau melalui laporan usaha rutin periodik bulanan oleh FRANCHISEE kepada FRANCHISOR atau juga menyampaikan perkembangan – perkembangan sistem yang dapat meningkatkan usaha franchise*

Dalam definisi ayat “adanya dukungan berkesinambungan” menyadur dari Peraturan Pemerintah tentang waralaba menjelaskan bahwa dukungan berkesinambungan itu mencakup bimbingan operasional, pelatihan dan promosi. Berdasarkan isi perjanjian diatas *franchisee* mendapat dukungan dari *franchisor* dalam menjalankan bisnis Martabak ABC. Hanya saja dukungan berkesinambungan yang dimaksud adalah kunjungan rutin, dan atau melalui laporan usaha rutin. Pada Pelaksanaannya berdasarkan hasil wawancara dengan *franchisee*, didapat informasi mengenai bahwa komunikasi lebih banyak dilakukan dengan melalui aplikasi pesan *Whatsapp*. Hal ini dukungan yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* hanya berupa bimbingan yaitu kritik/saran saja sedangkan pada poin pelatihan bisa didapatkan kembali/ pelatihan ulang dengan biaya yang dibebankan ke *franchisee*. Promosi menjadi tanggung jawab *franchisee* itu sendiri dengan membuat akun media sosial dan bekerja sama dengan ojek online.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan bahwa isi perjanjian ini belum sesuai dengan pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan tahun 2012, karena

dukungan hanya bersifat bimbingan yang berupa kritik dan saran dari *franchisor* kepada *franchisee* dan lebih banyak dilakukan melalui aplikasi pesan *Whatsapp*

#### **4.3.6. Hak kekayaan Intelektual yang telah terdaftar**

Dalam perjanjian waralaba Martabak ABC tidak terdapat informasi klausula yang menyatakan bahwa waralaba Martabak ABC sudah terdaftar dalam *database* hak kekayaan intelektual. Berdasarkan data PDKI (Pangkalan Data Kekayaan Intelektual), bahwa merek dagang Martabak ABC sudah didaftarkan pada tahun 2013 tetapi mendapat status “ditolak”. Hal ini menjadi acuan apakah suatu merek dagang telah terdaftar atau tidak, karena jika telah terdaftar maka merek terdata dalam sistem dengan status “didaftar”.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa hal tersebut belum sesuai dengan Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan tahun 2012 karena tidak tercantum di dalam perjanjian dan merek dagang Martabak ABC sudah terdaftar di *database* Hak Kekayaan Intelektual tetapi mendapat status ditolak.

#### **4.3.7. Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Martabak ABC menurut Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012**

Berikut adalah hasil rekapitulasi analisis pelaksanaan perjanjian waralaba Martabak ABC menurut pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan no. 53 tahun 2012 :



Tabel 4.10 Rekapitulasi Analisis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba  
Martabak ABC menurut Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53  
tahun 2012

No	Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012 pasal 2	Perjanjian waralaba Martabak ABC	Pelaksanaan waralaba Martabak ABC
1	Memiliki ciri khas usaha	Di dalam perjanjian terdapat klausula yang menjelaskan mengenai merek dagang yang menjelaskan bahwa yang bisnis waralaba Martabak ABC memiliki ciri khas untuk membedakan dengan bisnis lainnya.	Terdapat ciri khas usaha berupa logo, serta desain outlet. Warna dasar yang digunakan adalah warna kuning. Hal ini sudah sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012.
2	Terbukti sudah memberikan keuntungan	Di dalam perjanjian <i>franchisor</i> tidak memberikan garansi keuntungan terhadap usaha <i>franchisee</i>	Kurangnya pengalaman <i>franchisor</i> yaitu kurang dari 5 tahun. Proyeksi prospektus bisnis yang ditawarkan menghasilkan angka yang terbilang optimis dan ada perbedaan dengan kenyataan pada pendapatan dan laba <i>franchisee</i> . Hal sudah sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012, karena outlet milik <i>franchisee</i> menghasilkan keuntungan walau angka yang dihasilkan di bawah proyeksi bisnis yang ditawarkan oleh <i>franchisor</i>
3	Memiliki standar atas	Pada perjanjian dijelaskan mengenai panduan usaha dan	Pada pelaksanaanya <i>franchisee</i> diharuskan

	<p>pelayanan barang dan jasa yang ditawarkan dibuat secara tertulis</p>	<p>pengadaan barang dagangan yang mengatur agar bisnis waralaba yang dijalankan sesuai dengan standar <i>franchisor</i></p>	<p>membeli tepung premix yang berasal dari <i>franchisor</i>, dikarenakan merupakan bahan baku utama pembuatan martabak agar sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh <i>franchisor</i>. Hal ini sudah sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012.</p>
4	<p>Mudah diajarkan dan diaplikasikan</p>	<p>Di dalam perjanjian pasal 7 ayat 7.2.2 poin b bahwa <i>franchisee</i> menjalankan usaha sesuai panduan usaha yang diberikan oleh <i>franchisor</i>.</p>	<p>Panduan usaha ini memuat cara pembuatan Martabak. Berdasarkan hasil wawancara dengan <i>franchisee</i> hal ini memuat soal resep cara pembuatan,serta penyajian martabak. Resep dapat dengan mudah diikuti oleh <i>franchisee</i>. Hal ini sudah sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012.</p>
5	<p>Adanya dukungan yang berkesinambungan</p>	<p>Di dalam klausula perjanjian terdapat poin mengenai pelaporan kinerja <i>franchisee</i> kepada <i>franchisor</i> yang dilakukan secara periodik untuk mengetahui perkembangan usaha <i>franchisee</i></p>	<p>Pada kenyataanya <i>franchisee</i> mendapat dukungan seperti kritik/saran yang dilakukan melalui laporan secara periodik dengan menggunakan aplikasi <i>Whatsapp</i>, sedangkan pelatihan dapat diselenggarakan ulang dengan biaya yang dibebankan kepada <i>franchisee</i>, dan promosi menjadi tanggung jawab <i>franchisee</i>. Hal ini belum sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012.</p>
6	<p>Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar</p>	<p>Di dalam perjanjian tidak disebutkan mengenai Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar</p>	<p>Berdasarkan pelaksanaannya di dalam perjanjian tidak menyinggung soal Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar dan di dalam PDKI merek dagang</p>

			Martabak ABC mendapat status ditolak. Hal ini belum sesuai dengan komponen Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan No.53 tahun 2012.
--	--	--	--

Sumber : Kajian Penulis, 2021

