



**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE YANG DIRUGIKAN  
OLEH FRANCHISOR DALAM KONSEP WARALABA MENANTEA**

***LEGAL PROTECTION FOR FRANCHISEES WHO ARE HARMED BY THE  
FRANCHISOR IN THE MENANTEA FRANCHISE CONCEPT***

**SKRIPSI**

Oleh :  
**ASIATI**  
**200710101380**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS HUKUM  
2024**



**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE YANG DIRUGIKAN  
OLEH FRANCHISOR DALAM KONSEP WARALABA MENANTEA**

***LEGAL PROTECTION FOR FRANCHISEES WHO ARE HARMED BY THE  
FRANCHISOR IN THE MENANTEA FRANCHISE CONCEPT***

SKRIPSI

Oleh :  
**ASIATI**  
**200710101380**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS HUKUM  
2024**

## **MOTTO**

“Saat gagal, kamu hanya perlu memulai lagi, dengan cara yang lebih cerdas.”<sup>1</sup>

-Henry Ford-

“Tersenyumlah pada orang yang menghina kamu ketika kamu sedang berjuang membangun bisnismu, karena mereka akan bekerja untukmu suatu hari nanti.”

-Jack Ma-

“Startup yang baik adalah startup yang memberikan solusi, bukan hanya sekedar menjual produk.”

-Muhammad Reza Harahap-

---

<sup>1</sup> Ralali, “*Kumpulan Kata-Kata Motivasi Bisnis dan Kesuksesan*”, Februari 2017.

## **PERSEMBAHAN**

Dengan menyebut nama Allah SWT Yang Maha Pengasih Maha Penyayang, saya persembahkan skripsi ini dengan segala cinta dan kasih kepada:

1. Orang tua saya tercinta, yaitu Bapak Ratnali dan Ibu Rusmiyati yang selalu kuat, sabar dan hebat, selalu memberikan semangat, dukungan, inspirasi, serta doa terhadap apapun yang saya lakukan baik itu secara moral maupun material untuk anaknya ini;
2. Almamater Fakultas Hukum Universitas Jember yang saya banggakan.
3. Kakek dan nenek saya yaitu Kakek Pani Busamo dan Nenek Sandhi yang telah merawat dan membesarkan saya sejak lahir dengan cinta dan kasihnya;
4. Guru-guruku sejak Sekolah Dasar sampai dengan Perguruan Tinggi yang telah mendidik dengan penuh kesabaran, keikhlasan, serta kasih sayang sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik;

**PERSYARATAN GELAR**

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE YANG DIRUGIKAN  
OLEH FRANCHISOR DALAM KONSEP WARALABA MENANTEA**

***LEGAL PROTECTION FOR FRANCHISEES WHO ARE HARMED BY THE  
FRANCHISOR IN THE MENANTEA FRANCHISE CONCEPT***

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum  
pada Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Jember**

**ASIATI**

**NIM. 200710101380**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS HUKUM  
2024**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Proposal berjudul “Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea” telah disetujui pada:

Hari, tanggal : Jumat, 29 November 2024

Tempat : Fakultas Hukum Universitas Jember

**Dosen Pembimbing Utama,**



**Mardi handono, S.H., M.H.**  
NIP. 196312011989021001

**Dosen Pembimbing Anggota,**



**Ikarini Dani Widiyanti, S.H., M.H.,**  
NIP. 197306271997022001

## LEMBAR PENGESAHAN

Proposal berjudul “Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea” karya Asiati telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Jumat, 29 November 2024

Tempat : Fakultas Hukum Universitas Jember

### Panitia Penguji :

Ketua,



Dr. Dyah Ochtoringa Susanti, S.H., M.Hum.  
NIP. 198010262008122001

Sekretaris,



Emi Zulaika, S.H., M.H.  
NIP. 197703022000122001

Anggota Penguji I,



Mardi Handono, S.H., M.H.  
NIP. 196312011989021001

Anggota Penguji II,



Ikarini Dani Widiwanti, S.H., M.H.  
NIP. 197306271997022001

Mengesahkan,



Prof. Dr. Bayu Dwi Anggono, S.H., M.H.  
NIP. 198206232005011002

## PENETAPAN PANITIA PENGUJI

Dipertahankan di hadapan Penguji pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 29

Bulan : November

Tahun : 2024

Diterima oleh Panitia Penguji Fakultas Hukum Universitas Jember,

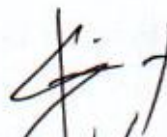
### Panitia Penguji:

Ketua,



Dr. Dyah Ochterina Susanti, S.H., M.Hum.  
NIP. 198010262008122001

Sekretaris,



Emi Zulaika, S.H., M.H.  
NIP. 197703022000122001

### Anggota Penguji:

Mardi Handono, S.H., M.H.  
NIP. 196312011989021001

  
(.....)

Ikarini Dani Widiyanti, S.H., M.H.  
NIP. 197306271997022001

  
(.....)

## PERNYATAAN

Saya sebagai penulis yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Asiati

NIM : 200710101380

Fakultas/Program Studi : Hukum/ Ilmu Hukum

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berbentuk skripsi ini dengan judul : “Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea” adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan di dalam skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di perguruan tinggi atau lembaga pendidikan manapun, kecuali jika ada pengambilan karya orang lain dalam skripsi ini disebutkan sumbernya sebagaimana tercantum dalam Daftar Pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak lain serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata ditemukan dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 29 November 2024

Yang menyatakan,



Asiati

200710101380

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: “Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea”, skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program studi ilmu hukum dan mencapai gelar sarjana hukum di Fakultas Hukum Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, dorongan, bantuan serta doa dari berbagai pihak, penulis tidak dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Oleh karena itu, mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Mardi Handono, S.H., M.H., sebagai Dosen Pembimbing Utama Skripsi, yang telah banyak menyediakan waktu, tenaga serta pikiran yang sangat berharga kepada penulis untuk memberikan bimbingan, arahan maupun kritik serta saran yang sangat berguna sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;
2. Ibu Ikarini Dani Widiyanti, S.H., M.H., sebagai Dosen Pembimbing Anggota Skripsi, yang tidak lelah dan tidak bosan untuk memberikan pengarahan dalam penulisan ini agar penulisan ini dapat disajikan dengan baik dan benar;
3. Ibu Dr. Dyah Ochtorina Susanti, S.H., M.Hum., sebagai Ketua Penguji, yang telah banyak memberikan pengarahan dan saran saat seminar proposal dan sidang skripsi saya sehingga terselesaikannya skripsi ini;
4. Ibu Emi Zulaika, S.H., M.H., sebagai Sekretaris Penguji, yang telah menguji dan memberikan pengarahan, saran saat seminar proposal dan sidang skripsi saya sehingga terselesaikannya skripsi ini;
5. Prof. Dr. Bayu Dwi Anggono, S.H., M.H., sebagai Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember;
6. I Gede Widhiana Suarda, S.H., M.Hum., Ph.D., selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Jember;

7. Dr. Iwan Rachmad Soetijono, S.H., M.H., sebagai Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Jember;
8. Dr. Ermanto Fahamsyah, S.H., M.H., sebagai Wakil Dekan III Fakultas Hukum Universitas Jember;
9. Dr. Firman Floranta Adonara, S.H., M.H., sebagai Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Jember;
10. Evyta Rosiyanti Ramadhani, S.H., L.L.M., sebagai Dosen Pembimbing Akademik yang selalu memberikan dukungan dan arahan selama perkuliahan;
11. Segenap Dosen Fakultas Hukum Universitas Jember, terimakasih atas segala jasa dan didikannya sehingga penulis dapat memperkaya ilmu pengetahuan hukum;
12. Segenap Staff Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah banyak memberikan bantuan selama perkuliahan di Fakultas Hukum Universitas Jember;
13. Kedua orang tua penulis, kakek dan nenek yang selalu kuat, sabar, dan hebat dimana mereka selalu memberikan semangat, dukungan, inspirasi, serta doa terhadap apapun material untuk anaknya ini;
14. Sahabat-sahabat penulis yaitu, Enggita Anggraini Okta, Melly Yunandita Emaniar, Rada Diva Viranita, Mutiara Dewi Safitri, Nabila Fajrin, Atikah Husnania, Indis Kristantri dan Nurhayati yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penulisan skripsi ini;

Tiada balas jasa yang dapat penulis berikan dan lakukan, kecuali harapan, semoga amal kebaikan akan mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Akhir kata, penulis mengucapkan mohon maaf apabila dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, 28 Agustus 2024



Penulis

## RINGKASAN

### PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISEE YANG DIRUGIKAN OLEH FRANCHISOR DALAM KONSEP WARALABA MENANTEA

Istilah Waralaba (*franchise*) berasal dari Bahasa Perancis ”*affranchir*” yang berarti *to free* artinya membebaskan. Waralaba memberikan kebebasan kepada orang lain guna mengizinkan untuk membuat, menggunakan atau menjual sesuatu. Bisnis waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dimana dalam usaha tersebut guna mencapai tujuan yang saling menguntungkan khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk jasa langsung kepada konsumen. Terjadinya kerugian pada salah satu pihak waralaba dapat memicu terjadinya permasalahan yang serius dikarenakan tidak adanya kepastian dari salah satu pihak. Pada dasarnya waralaba adalah tentang perjanjian bagaimana konsumen mendapatkan barang dan jasa. *Franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk mendistribusikan barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* di wilayah tertentu. Usaha ini dilakukan dengan cara yang ditetapkan oleh *franchisor* dan *franchisor* juga memberikan bantuan kepada *franchisee*. Sehingga *franchisee* harus membayar *initial fee* dan royalti sebagai imbalannya. Perjanjian waralaba diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pada Buku III tentang Perikatan.

Dalam teori perlindungan hukum secara perdata menurut M. Isnaeni, perlindungan hukum berdasarkan sumbernya dibedakan menjadi 2 (dua) macam, yaitu perlindungan hukum internal dan perlindungan hukum eksternal. Perlindungan hukum internal adalah perlindungan hukum yang dibuat oleh para pihak sebelum membuat perjanjian. Sedangkan perlindungan hukum eksternal adalah perlindungan hukum yang dibuat oleh pemerintah guna melindungi dan mementingkan pihak yang lemah dengan hakikat aturan yang tidak boleh bersifat memihak. Waralaba Menantea yang resmi dibuka pada tanggal 10 April 2021 tepatnya di Jakarta. Waralaba ini dibuka pada masa pandemi sehingga Menantea memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan dan mempromosikan produknya dengan melakukan konten interaktif untuk pengikutnya di media sosial. Hal ini dikarenakan, karena konten interaksi dengan para pengikut dan pelanggan jarang ditemukan pada bisnis kuliner lainnya. Bisnis ini menghadirkan konsep penjualan minuman teh yang diracik dengan buah-buahan yang segar seperti, stroberi, lemon, apel, dan leci. Dalam kasus Waralaba Menantea menggunakan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Waralaba adalah jenis perikatan yang tunduk pada ketentuan umum yang diatur dalam KUH Perdata, dimana suatu perjanjian dianggap sah apabila telah memenuhi empat syarat yang dijelaskan dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Syarat konsep waralaba dijelaskan dalam Pasal 2 ayat (2) Permendagri Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba yaitu (a) memiliki ciri khas usaha; (b)

terbukti sudah memberikan keuntungan; (c) memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa; (d) mudah diajarkan dan diaplikasikan; (e) adanya dukungan yang berkesinambungan; (f) HKI yang telah terdaftar. Pada kasus Menantea, pihak *franchisee* menjelaskan bahwa dirinya mengalami kerugian akibat pendapatan dan penjualan produk Menantea yang tidak sesuai dengan perjanjian yang ditawarkan saat pembelian franchise. Pihak *franchisee* mengeluh dikarenakan penjualan perharinya tidak lebih dari 10 botol. Selain kurangnya marketing dari pihak *franchisee*, terlebih lagi harga produk Menantea cenderung mahal untuk target pasar penjualannya. Dalam perjanjian franchise, Menantea menawarkan dua jenis franchise, yaitu Outlet Standar dan Outlet Autopilot. Di mana dalam dua jenis ini terdapat perbedaan harga, prosedur pembagian omzet dan perkiraan akan waktu balik modal. Untuk harga outlet standar berkisar Rp125.000.000 dengan perkiraan waktu balik modal 6 sampai 10 bulan, sedangkan untuk harga outlet autopilot berkisar Rp175.000.000 dengan perkiraan waktu balik modal 9 sampai 20 bulan. Melihat mahalnya harga franchise, membuat *franchisee* menuntut tanggung jawab dari pihak Menantea, mengenai apa hal yang harus dilakukan oleh *franchisee* agar masalah tersebut dapat teratasi. Akan tetapi, pihak *franchisor* membutuhkan waktu lama dalam menanggapi hal tersebut, hingga pada akhirnya Jehian Panangian sebagai salah satu *founder* Menantea memberikan jawaban melalui *Twitter*-nya mengenai pihaknya yang telah berdiskusi dengan lebih dari 10 perwakilan mitra untuk mencapai titik temu terhadap bisnis tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa perlindungan hukum *franchisee* yang dirugikan oleh *franchisor* dalam konsep waralaba Menantea termasuk dalam kategori wanprestasi, dimana pihak *franchisor* telah lalai dalam melindungi para *franchisee*-nya dalam melakukan pembinaan dan pelayanan akan permasalahan tersebut. Akan tetapi, karena fokus permasalahan ini lebih menjelaskan bagaimana tanggung jawab hukum Menantea kepada para *franchisee*-nya yang mengalami kerugian. Sesuai dengan Pasal 1854 KUH Perdata menjelaskan bahwa setiap perdamaian hanya menyangkut soal yang termaktub di dalamnya, pelepasan segala hak dan tuntutan yang dituliskan harus diartikan sepanjang hak dan tuntutan itu berhubungan dengan perselisihan dimana hal itu menjadi sebab perdamaian. Pihak *franchisee* memiliki hak untuk menuntut ganti rugi kepada pihak *franchisor* menggunakan metode negosiasi guna mencapai penyelesaian permasalahan yang adil dan memuaskan bagi semua pihak yang terlibat.

## SUMMARY

*The term franchise comes from the French “affanchir” which means to free. Franchising gives freedom to others to allow them to make, use or sell something. Franchise business is a partnership relationship between entrepreneurs whose business is strong and succesful with relatively new or weak entrepreneurs where in the business to achieve mutually benefisiantl goals, especially in the business of providing sefvce products directly to consumers. The occurence of losses to one of the franchise parties can trigger serious problems due to the lack of certainty from one of the parties. Basically, franchising is about an agreement on how consumers get goods and services. The franchisor licenses the franchisee to distribute goods and services under the franchisor’s name and identity in a certain area. This business is carried out in a manner determined by the franchisor and they also provides assistance to the franchisee. So that the franchisee must pay an initial fee and royalties in return. Franchise agreements are regulated in the Civil Code in Book III concerning Bonds.*

*In the theory of civil legal protection according to M. Isnaeni, legal protection based on it’s source can be divided into 2 (two) types, namely internal legal protection and external legal protection. Internal legal protection is legal protection made by the parties before making an agreement. Meanwhile, external legal protection is legal made by the government to protect and prioritize weak parties with the nature of rules that cannot be impartial. The Menantea franchise officially opened on April 10, 2021, to be precise in Jakarta. This franchise opened during the pandemic, so Menantea utilizes information technology to market and promote its products by conducting interactive content for its followers on social media. This is because interaction content with followers and customers is rarely found in other culinary business. The business presents the concept of selling tea drinks blended with fresh fruits such as strawberries, lemons, apples, and lychees. In the case of Menantea Franchise, Government Regulation Number 42 of 2007 concerning Provisions and Procedures for the implementation of Franchise Registration and Regulation of the Minister of Trade of the Republic of Indonesia Number 71 of 2019 concerning Franchising.*

*Franchising is a type of agreement that is subject to the general provisions stipulated in the Civil Code, where an agreement is considered valid if it meets the four conditions described in Article 1320 of the Civil Code. The terms of the franchise concept are explained in Article 2 paragraph (2) of Regulation of the Minister of Trade of the Republic of Indonesia Number 71 of 2019 concerning Franchising, namely (a) having business characteristic; (b) proven to have provided benefits; (c) having standards for services and goods and/or services; (d) easy to each and apply; (e) continuous support; and (f) registered IPR. In the Menantea case, the franhcisee explaind that he suffered losses due to revenue and sales of Menantea products that were not in accordance with the agreement offered when purchasing the franchise. The franchisee complained because the sales for day were not more than 10 cups. Apart from the lack of marketing from the franchisee, moreover, the price of Menantea products tends to be expensive for its*

*target sales market. In the franchise agreement, Menantea offers two types, there are differences in prices, turnover sharing procedures and estimated payback periods. The standard outlet price is around Rp125,000,000 with an estimated payback period of 6 to 10 months, while the autopilot outlet price is around Rp175,000,000 with an estimated payback period of 9 to 20 months. Seeing the high price of the franchise, so the franchisee demands responsibility from Menantea, regarding what the franchisee must do so that the problem can be resolved. However, the franchisor took a long time to respond to this, until finally Jehian Panangian as one of the founders of Menantea gave an answer via Twitter about his party who had discussed with more than 10 partner representative to reach a common ground for the business.*

*Based on the results of the research, it is concluded that the legal protection of franchisees who are harmed by the franchisor in the Menantea franchise concept is included in the default category, where the franchisor has been negligent in protecting its franchisees in providing guidance and services for these problems. However, because the focus of this problem is to explain how Menantea's legal responsibility to its franchisees who have suffered losses. In accordance with Article 1854 of the Civil Code, it is explained that every peace only concerns the matter stated in it, the release of all rights and demands are related to the dispute in which it is the cause of peace. The franchisee has the right to claim compensation to the franchisor using the negotiation method to achieve a fair and satisfactory resolution of the problem for all parties involved.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iiiv
HALAMAN PERSYARATAN GELAR.....	x
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI.....	viii
HALAMAN PERNYATAAN .....	ix
HALAMAN UCAPAN TERIMAKASIH.....	x
HALAMAN RINGKASAN .....	xii
HALAMAN SUMMARY... ..	xiv
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xvi
HALAMAN LAMPIRAN.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.3.1 Tujuan Umum.....	6
1.3.2 Tujuan Khusus.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	7
1.4.2 Manfaat Praktis.....	7
1.5 Metode Penelitian.....	7
1.5.1 Tipe Penelitian.....	7
1.5.2 Pendekatan Masalah.....	8
1.5.3 Sumber Bahan Hukum.....	9
1.5.4 Analisa Bahan Hukum.....	10
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA.....	12

2.1	Perlindungan Hukum.....	12
2.1.1	Pengertian Perlindungan Hukum.....	12
2.1.2	Unsur-Unsur Perlindungan Hukum.....	13
2.1.3	Bentuk-Bentuk Perlindungan Hukum .....	14
2.2	Waralaba .....	15
2.2.1	Pengertian Waralaba .....	11
2.2.2	Aspek Hukum Waralaba .....	18
2.2.3	Keuntungan dan Kerugian Waralaba .....	20
2.2.4	Subyek dalam Perjanjian Waralaba.....	22
2.2.4.1	Pemberi Waralaba.....	22
2.2.4.2	Penerima Waralaba.....	24
2.2.5	Waralaba Menantea .....	25
2.3	Tanggung Jawab Hukum.....	25
2.3.1	Pengertian Tanggung Jawab Hukum.....	25
2.3.2	Tanggung Jawab Hukum dalam Perdata.....	27
BAB 3.	PEMBAHASAN .....	30
3.1	Kesesuaian Konsep Waralaba Menantea dalam Aturan Hukum yang Berlaku .....	30
3.2	Bentuk tanggung jawab hukum Menantea atas kerugian yang dialami Franchisee Menantea.....	37
3.3	Upaya penyelesaian yang dilakukan Franchisee yang dirugikan oleh Franchisor dalam konsep waralaba Menantea.....	42
BAB 4.	PENUTUP .....	48
4.1	Kesimpulan.....	48
4.2	Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	.....	

## **LAMPIRAN**

Gambar 1: Skema Prosedur Pendirian Waralaba

## BAB 1 PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Bisnis merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan oleh satu atau lebih individu dengan menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan melalui penjualan kepada pelanggan atau perusahaan lain. Mengikuti perkembangan zaman yang semakin maju, model bisnis juga semakin berkembang salah satunya adalah model bisnis waralaba (*Franchise*). Waralaba atau *Franchise* adalah sebuah model bisnis yang banyak digemari oleh masyarakat.<sup>2</sup> Bisnis waralaba menerapkan prinsip keterbukaan, kejujuran dan kehati-hatian. *Franchise* membuat banyak peluang bagi masyarakat yang ingin membuka usaha serta dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Setiap tahunnya, perkembangan bisnis waralaba semakin meningkat mengikuti perkembangan zaman. Karena persaingan bisnis ini semakin ketat, diharapkan para pelaku bisnis ini harus mampu bertahan dan membuat strategi yang bertujuan untuk bersaing dengan para pengusaha.

Di dalam waralaba ada badan usaha atau individu yang memberikan izin kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan menggunakan hak kekayaan intelektual atau karakteristik bisnis yang dimilikinya disebut Pemberi Waralaba (*Franchisor*). Sedangkan, Penerima Waralaba atau dikenal dengan sebutan *Franchisee* adalah badan usaha atau individu yang diberikan hak untuk menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau karakteristik sebuah bisnis yang dimiliki oleh *Franchisor*.<sup>3</sup> Oleh karena itu, para *Franchisee* dapat menggunakan merek dagang, hak cipta atas logo, merek jasa, desain industri, dan paten berupa teknologi atau rahasia dagang.

Dalam kerjasama bisnis Waralaba, hubungan hukum para pihak nantinya akan timbul melalui perjanjian kerjasama yang telah dibuat. Untuk melindungi para

---

<sup>2</sup> Ali Rahmad dan Rahmi Zubaedah, “Tinjauan Perspektif Hukum Perdata Terhadap Perjanjian Waralaba Di Indonesia”, JUSTITIA: Jurnal Ilmu hukum dan Humaniora, Vol. 9 No. 1, 2022, h. 513.

<sup>3</sup> Eka Amanda Putri, “Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Usaha Waralaba (*Franchise*),” Tadulako Master Law Journal, Vol 4 Issue 2, Juni 2020, h. 175.

pihak tersebut, pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Waralaba tepatnya pada Pasal 5. Pemerintah juga membuat beberapa kebijakan untuk mengatur perbuatan hukum ini, yaitu Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba, Keputusan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.259/MPP/Kep/7/1997 tentang Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba yang dikeluarkan pada 30 Juli 1997, dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) Pasal 1338 ayat (1) mengatur mengenai bisnis *Franchise* menganut sistem terbuka, yang berarti bebas bagi siapapun yang ingin membuat atau melakukan perjanjian, asalkan tidak melanggar ketentuan diatur oleh undang-undang.<sup>4</sup>

Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, kemudian diubah dengan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan RI (PERMENDAGRI) No.71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.<sup>5</sup> Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba mendefinisikan bahwa waralaba merupakan hak eksklusif orang-perseorangan atau badan usaha terhadap sistem, memiliki karakteristik usaha dengan melakukan pemasaran barang dan/atau jasa yang digunakan oleh pihak lain sesuai dengan ketentuan di dalam perjanjian waralaba.<sup>6</sup>

Dalam Pasal 3 sebuah waralaba haruslah memenuhi beberapa kriteria yang telah disebutkan, yaitu :

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan

---

<sup>4</sup> I Gusti Ngurah Md Rama Andika, *et. al.*, "Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Akibat Pemutusan Sepihak Dalam Perjanjian Franchise," Jurnal Preferensi Hukum, Vol. 2, No. 3, November 2021.

<sup>5</sup> Sri Redjeki Slamet, "Waralaba (Franchise) di Indonesia," *Lex Jurnalica*, Vol. 8, No. 2, April 2011, h. 128.

f. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar. Sesuai peraturan di atas, bisnis waralaba yang ditawarkan diharapkan adalah bisnis yang sesuai dan sudah terbukti layak untuk dikembangkan oleh penerima waralaba.

Dalam bisnis waralaba jika pelaku usaha membeli suatu waralaba maka secara otomatis pelaku usaha tersebut akan menjadi anggota komunitas suatu bisnis, serta memiliki hak untuk memasuki jaringan yang dimiliki oleh komunitas tersebut. Akan tetapi, mempunyai usaha dari suatu waralaba tidak menutup kemungkinan akan bebas dari risiko. Oleh karena itu, investigasi menyeluruh sangat penting bagi pemula yang ingin membeli waralaba, seperti peringkat waralaba (*franchise*), konsep bisnis, produk/jasa, bentuk organisasi, manajemen, dan bagaimana prospektifnya.<sup>7</sup>

Bisnis waralaba memiliki beberapa keuntungan, yaitu memberikan berbagai peluang jangkauan jaringan bisnis bagi pengusaha kecil, pemilik waralaba akan memberikan sebuah pelatihan, dukungan yang berkelanjutan, bantuan periklanan dan pemasaran. Tingkat keberhasilan pengusaha lebih tinggi dibandingkan pengusaha yang memulai bisnisnya dari bawah, serta memiliki risiko kecil. Sedangkan kerugian berbisnis waralaba adalah pembeli waralaba harus melakukan sebuah perjanjian tertulis dengan pemilik waralaba, baik secara hukum maupun secara keuangan. Perjanjian ini mengatur tentang tata cara dan bagaimana langkah-langkah menjalankan bisnis, sehingga tidak memiliki banyak peluang dalam meningkatkan sebuah daya cipta dalam bisnis tersebut. Pemilik waralaba akan memberikan batasan-batasan mengenai tempat yang diperbolehkan untuk menjual produk, jenis produk apa saja yang dapat dijual, dan pemasok dari mana saja yang boleh digunakan. Sebuah bisnis waralaba dapat kehilangan reputasinya jika salah satu mitranya melakukan hal yang salah. Dalam membeli waralaba, penerima waralaba harus siap untuk berbagi keuntungan dengan penjual waralaba.<sup>8</sup>

Dalam sebuah bisnis sangat diperlukan untuk melakukan pemasaran suatu *brand* sehingga masyarakat dapat mengetahui produk yang dijual. *Brand awarness*

---

<sup>7</sup> Peni R. Pramono, "Cara Memilih Waralaba yang Menjanjikan Profit," (Jakarta: Percetakan Gramedia), 2007, h. 8.

<sup>8</sup> Aisyah Nanda Amelia, "Bisnis Waralaba pada Peluang Usaha dan Investasi di Indonesia," Universitas Bina Nusantara, 2023, h. 2.

merupakan hal penting bagi perusahaan untuk memperkenalkan merek dan produknya. Salah satu bisnis *franchise* yang saat ini sedang melakukan *brand awareness* adalah bisnis waralaba Menantea yang diproduksi oleh PT. Herlina Indah.

Di Indonesia jumlah UMKM per tahunnya terus mengalami peningkatan. Sehingga para pelaku UMKM harus mempunyai strategi penjualan, khususnya pelaku usaha minuman teh. Menantea merupakan produk minuman teh yang memiliki ciri khas yaitu diracik langsung dengan menggunakan sirup dan tambahan buah asli. Didirikan di Tomang, Jakarta Barat pada tanggal 10 April 2021 oleh Jerome Polin dan Jehian Panangian beserta rekan-rekannya yaitu Hendy Setiono founder Baba Rafi, Sylvia Surya founder Kopi Soe yang memiliki lebih dari 200 (dua ratus) cabang dan Bisma Adi Putra founder Masakin Group.<sup>9</sup>

Awal mula terjadinya usaha Menantea adalah ketika Jerome Polin mendengarkan *club house* dengan topik *food and beverage*. Kemudian, Jerome menyuruh kakaknya yaitu Jehian Panangian untuk mendengarkan *club house* tersebut. Dari hal itu, mereka berdua akhirnya bertemu dengan orang-orang hebat dalam dunia bisnis di bidang *food and beverage* yang kini menjadi rekannya dalam membantu bisnis Menantea.<sup>10</sup> Sebagai modal awal, Menantea Toko hanya menyediakan tiga varian minuman teh. Selain varian minuman, Menantea juga menjual makanan seperti ayam dan kentang. Bisnis Menantea masih terbilang baru akan tetapi disaat baru berjalan 4 (empat) bulan Menantea sudah memiliki 68 (enam puluh delapan) toko yang tersebar di 16 (enam belas) provinsi Indonesia. Pada akun resmi sosial media *Instagram* @menantea.toko, saat ini Menantea memiliki lebih dari 200 (dua ratus) cabang yang tersebar di 76 (tujuh puluh enam) kota di Indonesia. Hal tersebut membuktikan bahwa Menantea sudah diterima oleh masyarakat Indonesia.

Ketenaran Jerome Polin juga berperan penting dalam mempromosikan Menantea. Bahkan bisnis minuman ini melebarkan sayapnya dengan menghadirkan produknya di toko *online*, toko modern, dan ekspansi ke pasar internasional. Inilah

---

<sup>9</sup><https://beritausaha.com>. Diakses pada 3 Februari 2024.

<sup>10</sup><https://www.fimela.com>. Diakses pada 1 Februari 2024.

yang menjadi pendorong untuk memperluas jangkauan wilayah dan meningkatkan penjualan produk.<sup>11</sup> Melihat peluang bisnis Menantea yang cukup menjanjikan, bisnis waralaba ini cocok untuk masyarakat yang tidak ingin memulai bisnis dari nol. Waralaba Menantea membuka mitra tanpa syarat khusus, hanya saja harus menyediakan lokasi untuk *outlet*. *Franchise* Menantea memiliki dua jenis, yaitu:

1. *Outlet standart*: modal yang dikeluarkan oleh calon mitra tidak termasuk sewa ruangan, peralatan teh dan makanan. Namun, semua hasil pendapatan sepenuhnya menjadi hak mitra. Perkiraan untuk waktu balik modal usaha outlet standar sekitar 6 (enam) sampai 10 (sepuluh) bulan.
2. *Outlet autopilot*: modal yang dikeluarkan cenderung lebih mahal, akan tetapi hal tersebut sudah termasuk peralatan untuk membuat teh dan makanan, serta memiliki peraturan bagi hasil sebanyak 50% (lima puluh persen) untuk manajemen Menantea sendiri.<sup>12</sup> Perkiraan waktu balik modal usaha ini sekitar 9 (sembilan) sampai 20 (dua puluh) bulan.

Harga *franchise* Menantea untuk outlet standar berkisar Rp125.000.000 (seratus dua puluh lima juta rupiah), sedangkan untuk outlet autopilot adalah Rp175.000.000 (seratus tujuh puluh lima juta rupiah). Menantea sendiri mempunyai keunggulan dalam perhitungan *omzet* perbulannya yang bisa mencapai Rp35.000.000 (tiga puluh lima juta rupiah) hingga Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah).<sup>13</sup>

Pada bulan Maret tahun 2023, salah satu mitra Menantea membuat kiriman dari akun *Twitter* @MenanteaHarapan yang dibentuk oleh kelompok aksi para mitra Menantea. Tautan tersebut berisikan tentang keluhan bahwa mitra tersebut telah mengeluarkan uang sekitar Rp400.000.000 (empat ratus juta rupiah), akan tetapi hasil dari pemasukan penjualan produk Menantea tidak sesuai. Berdasarkan postingan di akun *Twitter* tersebut menyatakan bahwa beberapa outlet tidak sampai menjual lebih dari 10 (sepuluh) produk perharinya. Hal ini bisa disebabkan oleh deretan harga yang ditawarkan cukup mahal sehingga target pasar tidak sesuai.

---

<sup>11</sup> <https://beritausaha.com>. Diakses pada 3 Februari 2024.

<sup>12</sup> <https://www.kitalulus.com/bisnis/franchise-menantea>. Diakses pada 3 Februari 2024.

<sup>13</sup> *Ibid*

Oleh sebab itu, para mitra mempertanyakan akan tanggung jawab perusahaan Menantea dalam menjaga kepercayaan para mitra *franchise*-nya.<sup>14</sup>

Berdasarkan latar belakang, maka dalam penelitian karya ilmiah ini peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan ini lebih jauh tentang perlindungan hukum dalam usaha waralaba bagi *franchisee* yang selanjutnya akan dituangkan dalam karya ilmiah berjudul **“Perlindungan Hukum Bagi Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Apakah Menantea secara hukum telah memenuhi syarat konsep waralaba?
2. Bagaimana bentuk tanggung jawab hukum Menantea atas kerugian yang dialami *franchise* Menantea?
3. Bagaimana upaya penyelesaian yang dilakukan oleh *franchisee* yang dirugikan oleh *franchisor* dalam konsep waralaba Menantea?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang dibuat, maka ada 2 (dua) jenis tujuan penelitian, yakni:

### **1.3.1 Tujuan Umum**

1. Untuk memenuhi dan melengkapi salah satu persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Jember.
2. Untuk memberikan kontribusi pemikiran dan pengetahuan dalam bidang ilmu hukum yang bermanfaat bagi almamater dan masyarakat.

### **1.3.2 Tujuan Khusus**

1. Mengetahui dan memahami apakah Menantea secara hukum telah memenuhi syarat konsep waralaba.
2. Mengetahui dan memahami bentuk tanggungjawab hukum Menantea atas kerugian yang dialami *franchise* Menantea.

---

<sup>14</sup> <https://entrepreneur.bisnis.com>. Diakses tanggal 4 Februari 2024.

3. Mengetahui dan memahami bentuk upaya penyelesaian yang dilakukan oleh *franchisee* yang dirugikan oleh *franchisor* dalam konsep waralaba Menantea.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Manfaat dari penelitian ini adalah untuk memberikan pandangan serta argumentasi hukum signifikan dan bermanfaat untuk memahami perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam konsep waralaba Menantea. Penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar perlindungan dalam dunia waralaba, terutama dalam mengatasi potensi risiko kerugian dan penyelesaian sengketa yang sama dengan konsep waralaba.

### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Manfaat dari penelitian ini adalah untuk memberikan kontribusi penting bagi aparat penegak hukum serta para pihak waralaba dalam memperoleh perlindungan hukum yang adil dan memadai dalam menangani sengketa yang mungkin akan terjadi. Dalam hal ini, penelitian ini akan memberikan pandangan yang jelas tentang hak dan tanggung jawab para pihak serta memberikan saran praktis tentang cara menyelesaikan permasalahan yang muncul.

## **1.5 METODE PENELITIAN**

### **1.5.1 Tipe Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis normatif atau biasa disebut dengan penelitian hukum doktrinal. Dengan kata lain, masalah yang diangkat, dibahas dan dijelaskan dalam penelitian berfokus pada penerapan kaidah-kaidah atau norma hukum positif, yang kemudian dihubungkan dengan permasalahan yang dibahas. Penelitian yuridis normatif didasarkan pada bahan hukum, yaitu dengan meneliti teori-teori, konsep-konsep, asas-asas hukum serta

peraturan perundang-undangan yang relevan dalam penelitian.<sup>15</sup> Dalam penulisan karya ilmiah tentang perlindungan hukum bagi *franchisee* yang dirugikan oleh *franchisor* dalam konsep waralaba Menantea memerlukan metode penelitian yang relevan guna memperoleh hasil penelitian yang valid dan bermanfaat.

### 1.5.2 Pendekatan Masalah

Dalam sebuah penelitian, beberapa pendapat yang dapat digunakan, antara lain pendekatan perundang-undangan (*statute approach*), pendekatan konseptual (*conseptual approach*), pendekatan kasus (*case approach*), pendekatan historis (*historical approach*), pendekatan perbandingan (*comparative approach*), pendekatan analisis (*analytical approach*), dan pendekatan filsafat (*philosophical approach*).<sup>16</sup> Dalam penelitian ini, pendekatan penelitian yang digunakan adalah:

a. Pendekatan Perundang-undangan (*statute approach*)

Pendekatan Perundang-undangan dilakukan dengan mengkaji setiap peraturan perundang-undangan yang relevan dengan permasalahan hukum yang sedang ditangani. Hasil penelitian ini memberikan dasar untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Penelitian ini menggunakan Undang-Undang No. 47 Tahun 2007 tentang Waralaba.

b. Pendekatan Konseptual (*conseptual approach*)

Pendekatan konseptual merupakan sebuah metode pendekatan berdasarkan perundang-undangan serta doktrin yang dikembangkan dalam ilmu hukum, guna menemukan gagasan yang mengarah pada pemahaman hukum, konsep-konsep hukum, dan asas-asas hukum yang relevan dengan permasalahan yang sedang dihadapi. Penulis menggunakan pendekatan perundang-undangan untuk menganalisa setiap aturan yang berkaitan dengan topik yang akan dibahas di dalam perlindungan hukum bagi *franchisee* yang dirugikan oleh *franchisor* dalam konsep waralaba Menantea.

---

<sup>15</sup> Dyah Ochtorina Susanti dan A'an Efendi, *Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h.19.

<sup>16</sup> Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum, Edisi Revisi* (Jakarta: Kencana, 2021), h.133.

### 1.5.3 Sumber Bahan Hukum

Menurut Peter Mahmud Marzuki, sebuah penelitian hukum tidak membutuhkan data untuk memecahkan masalah. Isu hukum dapat dipecahkan menggunakan berbagai sumber penelitian. Sumber-sumber ini dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu bahan hukum primer (*primary source*), bahan hukum sekunder (*secondary source*), dan bahan hukum tersier.<sup>17</sup>

#### a. Bahan Hukum Primer (*Primary Source*)

Segala bahan hukum atau ketentuan mengikat dan memiliki otoritas terhadap masalah yang telah diteliti disebut sebagai bahan hukum primer. Bahan hukum primer dibagi 2 (dua), yaitu bahan hukum primer yang bersifat *mandatory authority*, yaitu bahan hukum yang mencakup peraturan perundang-undangan yang diberlakukan pada hukum sendiri dan putusan hakim, dan bahan hukum primer yang bersifat *persuasive authority*, yaitu mencakup peraturan perundang-undangan di negara lain yang berkaitan dengan masalah yang sama.<sup>18</sup>

Bahan hukum primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
2. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba;
3. Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

#### b. Bahan Hukum Sekunder (*Secondary Source*)

Bahan hukum sekunder berisi penjelasan dan interpretasi dari sumber bahan hukum primer, serta pendapat ahli atau pakar hukum yang sudah memiliki keahlian dan pengalaman yang luas dalam bidang hukum. Tujuan suatu penulisan harus jelas arah maksud dari topik yang diangkat, disini bahan hukum sekunder berperan sebagai petunjuk untuk penulis.<sup>19</sup> Penulis menggunakan sumber bahan hukum sekunder berupa buku-buku mengenai waralaba, buku-buku mengenai

---

<sup>17</sup> *Ibid*, h. 155.

<sup>18</sup> Dyah Ochtorina Susanti dan A'an Efendi, *op. cit*, h. 110.

<sup>19</sup> *Ibid*, h. 52.

perlindungan hukum, jurnal-jurnal hukum, pendapat para ahli serta hasil penelitian hukum yang relevan dengan topik pembahasan.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum pendukung bagi sumber bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum ini digunakan sebagai pandangan yang lebih luas mengenai masalah yang akan teliti, termasuk aspek sosial ekonomi, filsafat, adat istiadat, serta jurnal yang memiliki keterkaitan secara langsung dengan pokok bahasan yang sedang diteliti.

#### **1.5.4 Analisa Bahan Hukum**

Metode analisa bahan hukum merupakan metode tentang bagaimana memanfaatkan sumber bahan hukum yang sudah dianalisa guna menyelesaikan dan menemukan solusi untuk permasalahan penelitian ini.

Tahapan analisis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi fakta-fakta hukum yang relevan dengan masalah hukum yang dibahas;
2. Mengumpulkan semua bahan hukum dan non hukum yang terkait dengan masalah hukum yang dibahas. Proses ini dimulai dengan mengumpulkan bahan hukum, memproses bahan hukum secara sistematis;
3. Menganalisis dengan menggunakan metode deduktif dari umum ke khusus. Setelah dianalisis, temuan analisis tersebut dibahas guna mendapatkan pemahaman yang lebih baik terkait masalah yang dikaji oleh penulis. Untuk mencapai tujuan penulisan skripsi, yaitu dengan mendapatkan jawaban dari pertanyaan yang telah dibuat;
4. Membuat kesimpulan untuk menjawab masalah hukum;
5. Memberikan preskripsi berdasarkan argumentasi melalui kesimpulan. Jadi, penulis dapat memberikan arahan tentang hal apa saja yang harus dilakukan dan diterapkan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deduktif atau proses pengolahan bahan hukum secara deduktif guna menjelaskan suatu hal dari yang bersifat umum mencapai kesimpulan yang lebih khusus. Sumber hukum termasuk

peraturan perundang-undangan, inventaris penelitian kepustakaan serta dokumen yang dapat membantu menafsirkan norma untuk menjawab masalah yang sedang diteliti. Pada tahap terakhir, penulis dapat membuat kesimpulan sehingga dapat menjawab terkait Perlindungan Hukum Bagi Franchisee yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba.

## **BAB 2 KAJIAN PUSTAKA**

### **3.1 Perlindungan Hukum**

#### **2.1.1 Pengertian Perlindungan Hukum**

Secara terminologi, perlindungan hukum merupakan gabungan dari dua definisi, yakni “perlindungan” dan “hukum”. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), mengartikan bahwa perlindungan sebagai hal atau perbuatan yang melindungi. Sedangkan, hukum sendiri dapat diartikan sebagai peraturan atau pernyataan bersifat mengikat, dan disetujui oleh pemerintah atau lembaga pemerintahan. Singkatnya, perlindungan hukum mencakup segala upaya perlindungan yang dilakukan pemerintah, dengan sejumlah peraturan yang ada serta fungsi dari perlindungan hukum adalah untuk memberikan perlindungan.

Pasal 1 ayat (3) Undang-Undang Dasar Negara RI Tahun 1945 (UUD NRI 1945), menyatakan bahwa “Negara Indonesia adalah negara hukum”. Pasal ini mempertegas jika seluruh bidang penyelenggaraan pemerintahan harus tunduk berdasarkan aturan hukum yang berlaku sehingga rakyat Indonesia wajib menaati setiap aturan yang berlaku. Pasal 28D ayat (1) UUD NRI 1945 menyebutkan bahwa:

“Setiap orang berhak atas pengakuan, jaminan perlindungan, dan kepastian hukum yang diberikan pada setiap warga negara Indonesia berdasarkan asas keadilan dan kesetaraan hukum.”

Maksud dari pasal di atas yaitu pengakuan hukum, jaminan hukum, kepastian hukum dan perlindungan hukum yang diberikan kepada setiap rakyat Indonesia harus berdasarkan asas keadilan dan kesetaraan hukum.

Pasal 1365 KUH Perdata menyatakan bahwa “Tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang terkena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut”. Artinya, secara eksplisit pasal tersebut mengatur mengenai perlindungan hukum bagi pihak yang telah dirugikan akibat perbuatan hukum yang dilakukan oleh pihak lain.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Satjipto Raharjo mengatakan, bahwa perlindungan hukum adalah kegiatan yang memberikan perlindungan terhadap Hak Asasi Manusia (HAM) yang telah dirugikan oleh orang lain serta memberikan perlindungan kepada masyarakat agar dapat menikmati semua hak yang telah diberikan undang-undang.<sup>21</sup> Menurut Muchsin, terdapat dua macam perlindungan hukum, yaitu perlindungan hukum preventif dan perlindungan hukum represif. Perlindungan hukum preventif merupakan sebuah perlindungan dari pemerintah dengan tujuan untuk melakukan pencegahan terhadap kejadian pelanggaran. Tujuan dari peraturan ini adalah untuk mengurangi pelanggaran dan memberikan peringatan kepada mereka yang menjalankan kewajibannya. Perlindungan hukum represif merupakan perlindungan terakhir seperti sanksi, contohnya penjara, denda serta hukuman lainnya yang diterapkan saat terjadi pelanggaran atau timbulnya sengketa.<sup>22</sup>

Jadi perlindungan hukum atau *Legal protection* adalah suatu tindakan atau upaya yang bertujuan menjaga dan melindungi semua hak masyarakat demi mencapai keadilan yang sama dimata hukum. Dengan kata lain, kegiatan untuk memperoleh perlindungan hukum adalah kegiatan untuk memprediksi suatu masalah hukum tertentu yang kemungkinan terjadi dalam masyarakat serta memberikan solusi terbaik untuk masalah mikro dan makro tersebut. Perkembangan ilmu hukum berpacu pada suatu tatanan hukum yang aktif di mana disiplin hukum digunakan untuk menemukan dan memberikan solusi hukum alternatif terhadap masalah sosial tertentu.<sup>23</sup>

### 2.1.2 Unsur-Unsur Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum di Indonesia memiliki unsur-unsur sebagai berikut:<sup>24</sup>

- a. Perlindungan dari pemerintah untuk masyarakat.

Negara dan pemerintah harus memberikan perlindungan hukum kepada warga negaranya secara adil, tanpa adanya diskriminasi.

---

<sup>21</sup> Satjipto Raharjo, *“Ilmu Hukum”*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), 2000, h.53.

<sup>22</sup> Muchsin, *“Ikhtisar Ilmu Hukum”*, (Jakarta: Badan Penerbit Iblam), 2006, h.30.

<sup>23</sup> Ikarini Dani Widiyanti, et. al, *“Pengembangan Hukum Praktis dan Teoritis Penegakan Persaingan Usaha di Indonesia,”* Diversi Jurnal Hukum, Vol. 9, No. 1, April 2023, h.186.

<sup>24</sup> <https://www.hukumonline.com>. Diakses pada 27 April 2024.

b. Pemberian jaminan kepastian hukum dari pemerintah.

Adanya jaminan bagi pihak yang terlibat dalam masalah hukum yang sedang dijalani oleh setiap warga negaranya. Sedangkan kepastian hukum adalah hukum harus jelas, putusan pengadilan harus mengikat sehingga tidak ada konflik atau kontradiksi dalam norma-norma yang berkembang di masyarakat.

c. Berhubungan dengan hak-hak warga negara.

Warga negara berhak mendapatkan hak-haknya, mulai dari proses penyelidikan sampai akhir putusan hakim.

d. Adanya sanksi atau hukuman bagi yang melanggarnya.

Bentuk perwujudan yang jelas dari perlindungan hukum ialah pemberian sanksi hukuman bagi seseorang yang telah melanggar hukum.

### 2.1.3 Bentuk-Bentuk Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum<sup>25</sup> merupakan sebuah upaya melindungi hak asasi manusia yang dilanggar oleh orang lain sehingga menyebabkan kerugian bagi mereka sendiri dan perlindungan yang diberikan kepada masyarakat dengan tujuan agar semua orang dapat menikmati hak-hak yang diberikan oleh hukum. Menurut UUD NRI 1945, Indonesia juga bertanggung jawab secara konstitusional untuk memberikan perlindungan dan kesejahteraan. Teori perlindungan menurut M. Isnaeni adalah teori perlindungan hukum secara perdata. M. Isnaneni berpendapat bahwa perlindungan hukum berdasarkan dari sumbernya dibedakan menjadi dua (2) macam yaitu:<sup>26</sup>

1. Perlindungan hukum internal

Perlindungan hukum internal adalah perlindungan hukum yang dibuat oleh para pihak sebelum membuat perjanjian. Dalam proses ini, para pihak menginginkan agar kepentingannya terfasilitasi melalui isi perjanjian tersebut. Isi perjanjian memuat segala jenis risiko dan penyelesaian sengketa jika suatu saat terjadi perselisihan, sehingga dengan klausul itu para pihak akan memperoleh perlindungan hukum yang seimbang.

---

<sup>25</sup> Ainurnisa Handayani dan Yongki Apriadi, “*Bentuk Perlindungan Hukum Bahaya Konten di Media Elektronik dan Cetak Bagi Anak-Anak di Era Globalisasi*,” Vol. 3, No. 1 (Januari 2021), h.90.

<sup>26</sup> Moch. Isnaneni, “*Pengantar Hukum Jaminan Kebendaan*”, (Yogyakarta: Laksbang Pressindo), 2017.

## 2. Perlindungan hukum eksternal

Perlindungan hukum eksternal adalah regulasi hukum yang dibuat oleh pemerintah guna melindungi dan mementingkan pihak yang lemah dengan hakikat aturan yang tidak boleh bersifat memihak, dan juga diwajibkan memberikan perlindungan hukum yang seimbang tanpa pandang bulu. Perlindungan hukum eksternal merupakan bagian penting dalam memberikan perlindungan dan memastikan keamanan individu atau kelompok yang rentan.

## 2.2 Waralaba

### 2.2.1 Pengertian Waralaba

Istilah Waralaba berasal dari bahasa Perancis "*affranchir*" yang berarti *to free* yang artinya membebaskan. Waralaba atau dengan kata lain Franchise, adalah hak individu untuk memberikan kebebasan kepada orang lain untuk membuat, menggunakan, atau menjual sesuatu. Membahas masalah franchise di Indonesia pastinya akan membahas betapa pentingnya ekonomi melalui bisnis waralaba bagi para pengusaha dan pemerintah. Tanggapan para pengusaha dalam menggunakan usaha franchise, apakah bagi dirinya akan menguntungkan atau tidak dengan segala undang-undang dan peraturan yang mengaturnya.<sup>27</sup>

Waralaba pada dasarnya adalah perjanjian tentang bagaimana cara konsumen mendapatkan barang dan jasa. Dalam hal ini, franchisor memberikan lisensi kepada franchisee untuk mendistribusikan barang dan jasa di wilayah tertentu di bawah nama dan identitas franchisor. Dalam usaha ini, franchisor wajib memberikan bantuan kepada franchisee, dan perusahaan juga dijalankan dengan cara yang ditetapkan oleh franchisor. Franchisee wajib membayar biaya awal dan royalti sebagai imbalannya.

Waralaba di Indonesia, mulai dikenal pada tahun 1950-an melalui pembelian lisensi dealer kendaraan bermotor. Kemudian, dengan masuknya makanan cepat saji pada tahun 1980 sampai 1990-an, waralaba semakin berkembang. Pada saat itu, bisnis waralaba atau franchise lokal mulai muncul dan berkembang hingga sekarang. Perkembangan ini berasal dari pemikiran bahwa

---

<sup>27</sup> Bambang Tjatur Iswanto, "*Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Dalam Perjanjian Franchise di Indonesia*," Skripsi (Semarang: Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro), 2007, h. 9.

bisnis waralaba telah berhasil meningkatkan sektor ekonomi di beberapa negara maju seperti Amerika Serikat, Jerman dan Spanyol. Selain itu, bisnis waralaba juga dapat menawarkan banyak lapangan pekerjaan.<sup>28</sup>

Menurut kamus *Black's Law Dictionary*, definisi waralaba memiliki kesamaan dengan lisensi atau izin dari pemilik merek atau nama dagang kepada pihak lain guna menjual barang atau jasa di bawah merek dagangnya. Dengan mempertimbangkan definisi tersebut, dapat diidentifikasi beberapa aspek bisnis waralaba sebagai berikut:<sup>29</sup>

- a. Metode produksi;
- b. Izin pemilik;
- c. Adanya suatu merek dagang;
- d. Menjual produk barang atau jasa;
- e. Di bawah merek dagang dari franchise.

Dalam pembuatan perjanjian franchise memakai ketentuan yang telah diatur di dalam KUH Perdata pada Buku III tentang Perikatan. Sedangkan ketentuan hukum tentang Waralaba yaitu Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Melalui perjanjian waralaba, dapat melindungi pihak dari perbuatan dan tindakan yang merugikan pihak lain. Apabila salah satu pihak melanggar isi perjanjian, pihak lain dapat menuntut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.<sup>30</sup>

Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang dibuat antara franchisor dan franchisee. Perjanjian ini memberikan lisensi kepada franchisee untuk menggunakan merek dagang tertentu dalam jangka waktu tertentu, serta membayar royalti kepada franchisor. Secara yuridis, komponen franchise adalah:<sup>31</sup>

- a. Adanya subjek hukum, yaitu franchisor dan franchisee;
- b. Jangka waktu yang lama;

---

<sup>28</sup> Alwy Rany Mohamad dan Urbanisasi, "Pandangan Hukum Mengenai Perjanjian Bisnis Waralaba di Indonesia", JIMPS: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah, 2023, h.3431.

<sup>29</sup> Adelina Murti Syafina dan Rusnandari Retno Cahyanni, "Waralaba Franchise di Indonesia", Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis dan Digital (JIMaKeBiDi), Vol. 1, No. 2, 2024, h. 109.

<sup>30</sup> Adrian Suteji, 2008, *Hukum Waralaba*, Cet.1, Ghalia Indonesia, Bogor, h. 79.

<sup>31</sup> Adelina Murti Syafina, op.cit., h. 106.

c. Pembayaran royalti.

Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh individu atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha yang memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.<sup>32</sup> Menurut Winarto, waralaba merupakan hubungan kemitraan antara usahawan yang relatif baru dengan usahawan yang usahanya sudah kuat dan sukses dengan tujuan saling menguntungkan, terutama dalam bidang penyediaan produk dan jasa kepada para konsumen.<sup>33</sup>

Dalam hal ini, Menurut Martin Handelson mengatakan bahwa konsep franchise lebih ditekankan dengan lisensi. Artinya, terdapat jenis bisnis di mana seseorang yang usahanya sudah terkenal memberikan franchise lisensi kepada orang lain, yang memungkinkan mereka untuk menggunakan sebuah nama dengan lisensi tersebut.<sup>34</sup>

Versi pemerintah Indonesia menggambarkan waralaba sebagai suatu perjanjian di mana salah satu pihak diberikan hak untuk menggunakan atau memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) atau karakteristik bisnis yang dimiliki pihak lain dengan imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain dalam rangka menyediakan atau menjual barang dan jasa.<sup>35</sup> Waralaba pada dasarnya adalah bisnis dengan cara membeli hak lisensi dari pemilik perusahaan. Keunggulan dari bisnis waralaba menarik banyak pelaku bisnis untuk mendirikan usaha kecil yang menghasilkan keuntungan besar.

Berdasarkan kriteria yang sering digunakan, waralaba ada dua jenis yang sering dijalankan oleh para pebisnis di Indonesia, yaitu:<sup>36</sup>

---

<sup>32</sup> *Ibid*, h. 80.

<sup>33</sup> <https://simplygroup.co.id/pengertian-franchise-atau-usaha-waralaba-menurut-para-ahli/>, diakses pada tanggal 27 April 2024.

<sup>34</sup> Mandelson, Martin, "Franchising: Petunjuk Praktis Franchisor dan Franchise," terjemahan Arif Suyoko Pustaka Binaman Presindo, Jakarta, h. 3.

<sup>35</sup> Anki Dari dan Aditya Bayu Aji, "Kaya Raya dengan Waralaba", (Yogyakarta: Katahati), 2011, h.17.

<sup>36</sup> *Ibid*, h. 23.

- a. Waralaba/Franchise Industrial, merupakan suatu bentuk kerjasama *manufactur*. Franchisor memberikan hak kepada pengusaha lain untuk menggunakan sistem *manufactur* dan mengoperasikannya di wilayah yang terbatas. Dengan menggunakan sarana atau metode yang sudah teruji, franchisee dapat menjalankan usaha yang sama dengan franchisor.
- b. Waralaba/Franchise Komersial. Jenis ini dibagi menjadi tiga jenis, yaitu franchise distribusi produk, distribusi jasa dan *franchise mix*. Franchise distribusi produk digunakan untuk menjual satu atau beberapa produk, biasanya secara eksklusif diproduksi sendiri oleh franchisor. Franchise distribusi jasa memiliki objek perusahaan yang terdiri dari satu atau kesatuan jasa yang dikomersialisasikan oleh franchisee berdasarkan metode yang diberikan franchisor. Sedangkan *franchise mix* adalah franchise yang memiliki objek komersial berupa suatu gabungan dari produk dan jasa.

### **2.2.2 Aspek Hukum Waralaba**

Penerima Waralaba atau biasa disebut Franchisee, merupakan individu yang diberikan hak untuk menggunakan standar dan sistem eksplitasi barang atau jasa yang dimiliki franchisor, seperti merek, nama dagang, kemasan, bentuk, rasa, kualitas, penyajian, dan pengedaran. Berdasarkan hal ini, franchisee bergantung sepenuhnya pada reputasi dan nama baik franchisor.

Di Indonesia secara khusus belum memiliki undang-undang yang mengatur waralaba. Dikarenakan Indonesia menganut asas kebebasan berkontrak, yang dimana setiap perjanjian yang dibuat secara sah akan mengikat semua pihak, sehingga orang-orang dapat membuat perjanjian dengan segala persyaratan yang disebutkan pada Pasal 1320 KUH Perdata. Apabila syarat di atas telah dipenuhi, menurut Pasal 1338 KUH Perdata bahwa perjanjian tersebut berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak. Kesimpulannya perjanjian tersebut akan membuat franchisor dan franchisee saling terikat satu sama lain.

Menurut Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, dikatakan bahwa waralaba dapat diselenggarakan dengan dibentuknya perjanjian tertulis atau yang dikenal sebagai “Perjanjian Waralaba” antara franchisee kepada franchisor sesuai hukum Indonesia. Berikut ini syarat-syarat bagi

sebuah usaha untuk dapat menyelenggarakan waralaba yang telah diatur dalam peraturan tersebut, ialah:

- a. Memiliki ciri khas usaha;
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. Memiliki standar pelayanan atas dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. Mudah diajarkan dan diterapkan;
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Model bisnis waralaba melibatkan sejumlah aspek yang menciptakan kerangka kerja. Model bisnis waralaba memungkinkan franchisor dan franchisee bekerja sama untuk saling menguntungkan. Berikut adalah komponen penting dari model bisnis waralaba:<sup>37</sup>

1. Franchisee membayar biaya awal lisensi waralaba dan sering kali membayar royalti berkelanjutan kepada franchisor, biasanya sebagai hasil dari penjualan.
2. Franchisee mendapatkan akses ke sistem operasional yang telah dikembangkan dan diuji coba oleh franchisor. Sistem ini mencakup metode bisnis, prosedur operasional yang telah diuji dan teknologi.
3. Franchisor mengajarkan franchisee untuk memahami dan menjalankan bisnis sesuai dengan standar merek tersebut. Pelatihan dapat mencakup manajemen operasional, pemasaran, dan komponen lainnya.
4. Franchisor memberikan dukungan berkelanjutan kepada franchisee, seperti bantuan pemasaran, dukungan teknis, dan pelayanan terhadap pelanggan. Bertujuan untuk membantu franchisee mencapai kesuksesan.
5. Franchisor menjaga konsistensi dan kualitas di seluruh jaringan waralaba dengan menjaga kontrol merek dan standar operasional.

---

<sup>37</sup> Adelina Murti Syafina, Loc.cit.

6. Perjanjian waralaba mengatur semua aspek kerjasama, termasuk detail tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak, jangka waktu kerjasama, biaya, dan faktor lainnya.
7. Model bisnis ini dapat membantu franchisor membuat jaringan waralaba franchisee lebih cepat daripada menjalankan usaha sendiri. Franchisor juga bertanggung jawab untuk menjaga dan meningkatkan kualitas seluruh jaringan.

### **2.2.3 Keuntungan dan Kerugian Waralaba**

Keunggulan sistem bisnis waralaba ini dapat dikemukakan dengan melihat keuntungan yang dapat diperoleh franchisor dan franchisee sebagai bagian dari sistem bisnis waralaba ini. Bisnis ini memiliki jaringan bisnis yang luas, dukungan, pelatihan berkelanjutan, dan bantuan dalam periklanan dan pemasaran. Waralaba juga memungkinkan pemilik usaha kecil untuk berkembang lebih cepat daripada mereka harus memulai usaha sendiri dengan risiko yang besar.

Meskipun tidak menutup kemungkinan bisnis ini akan gagal, akan tetapi waralaba dapat menjadi solusi bagi mereka yang ingin memulai bisnis dengan risiko yang rendah jika bisnis tersebut dikelola dengan baik dan benar. Adapun keuntungan bisnis waralaba adalah:<sup>38</sup>

1. Pengembangan manajemen bisnis  
Waralaba memiliki sistem manajemen bisnis yang siap dan matang, memiliki penjualan pasar yang tetap, dan reputasi yang baik.
2. Merek sudah dikenal masyarakat  
Merek yang sudah terkenal di masyarakat dan memiliki pelanggan dan pasarnya sendiri, sehingga franchisee tidak perlu memikirkan strategi pemasaran dan analisis pesaing.
3. Kerjasama yang terbangun sejak awal

---

<sup>38</sup> <https://www.jurnal.id/id/blog/keuntungan-dan-kekurangan-bisnis-waralaba/>, diakses pada tanggal 30 April 2024.

Franchisee yang telah membeli waralaba akan mendapatkan keuntungan kerjasama yang telah terbangun. Franchisor memberikan dukungan kerja sama dengan pelatihan manajemen finansial, pemasaran, dan sumber daya.

4. Kesempatan untuk sukses lebih cepat

Karena franchisor sudah memiliki target pasar dan pelanggannya sendiri, bisnis waralaba yang dibangun lebih cepat berkembang daripada memulai bisnis sendiri dan merek dagang yang masih baru. Franchisor juga telah memiliki strategi yang sudah matang akan modal biaya yang dikeluarkan.

5. Manajemen finansial

Bisnis waralaba sudah memiliki sistem manajemen finansial yang telah ditetapkan oleh pemilik waralaba. Franchisee dapat bekerja dengan sistem, prosedur, dan aturan operasi yang sudah mapan. Dengan demikian, franchisee tidak perlu bersusah payah untuk membuat strategi pemasaran baru atau sistem manajemen baru yang sama sekali belum teruji keandalannya.

Tidak diragukan lagi, waralaba adalah bisnis yang cukup mudah dan aman. Kuncinya adalah cukup memilih jenis waralaba yang telah diuji, sehingga franchisee dapat memulai bisnisnya langsung. Beberapa manfaat dari bisnis waralaba, yaitu:

- 1) Membangun jaringan bisnis dengan cepat;
- 2) Saling menguntungkan bagi kedua belah pihak;
- 3) Menciptakan lebih banyak lapangan kerja baru;
- 4) Meningkatkan peluang bagi Usaha Kecil dan Menengah (UMKM).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa keuntungan waralaba adalah menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan, terjaminnya dukungan dan keamanan, manajemen bisnis, keuntungan yang lebih besar, serta kemungkinan rugi sedikit.

Sistem bisnis waralaba memiliki kelemahan ataupun kerugian. Untuk melihat kelemahan sistem ini, dapat melihat apa yang mungkin terjadi kepada

franchisor dan franchisee ketika menggunakan sistem ini. Adapun kelemahan dalam menjalankan bisnis waralaba, adalah:

1. Kurangnya kendali dari franchisee, dikarenakan ruang gerak yang sangat terbatas. Franchisee harus menerapkan semua sistem yang telah ditentukan oleh franchisor, sesuai dengan adanya perjanjian khusus. Selain itu, franchisor juga tidak dapat memaksa franchisee untuk melakukan perubahan, ia harus berusaha memotivasi franchisee untuk menerima perubahan tersebut.
2. Perilaku konsumen yang selalu mengikuti tren mampu mempengaruhi kondisi bisnis waralaba.
3. Reputasi waralaba lainnya dapat mempengaruhi waralaba yang sedang dijalani. Reputasi franchisor dapat hancur jika franchisee yang dipilih tidak tepat.
4. Biaya awal yang lebih banyak serta adanya biaya tambahan untuk pelatihan dan dukungan bagi franchisee. Franchisee terkadang diharuskan untuk mencapai prestasi tertentu, seperti tingkat penjualan yang biasanya sangat tinggi.
5. Franchisee memiliki kewajiban membayar royalti dari keuntungan penjualan yang didapatkan sehingga mengakibatkan hutang kepada franchisor.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa kerugian atau kelemahan dari bisnis waralaba yaitu modal awal yang besar, jangka waktu kontrak serta kemungkinan terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak.

## **2.2.4 Subyek dalam Perjanjian Waralaba**

### **2.2.4.1 Pemberi Waralaba**

Pasal 1 angka 2 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba menyebutkan bahwa Pemberi Waralaba (Franchisor) adalah orang perseorangan atau badan hukum usaha yang memberikan hak kepada pihak lain untuk menggunakan dan memanfaatkan merek franchise miliknya. Di dalam Peraturan Kemendag Nomor 31 Tahun 2008 Pasal 1 angka 2, memberi penjelasan

bahwa pemberi waralaba adalah perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki oleh pemberi waralaba.

Franchisor memiliki hak yang harus dilakukan oleh franchisee, yaitu franchisee harus memberikan sejumlah uang kepada franchisor sebagai hasil dari bentuk hubungan yang baru dimulai antara kedua belah pihak. Kedua, franchisee wajib membayar jasa selama perjanjian berlangsung yang ditetapkan dalam *franchise agreement* dengan prosentase. Namun, belum ada undang-undang yang mengatur bagaimana cara menghitung atau cara menyerahkan besarnya prosentase. Ketiga, franchisee biasanya membayar biaya tambahan untuk hal-hal seperti pelatihan, biaya pengembangan, biaya opsi, uang sewa yang lebih tinggi, komisi atau pengurangan dari supplier kepada franchisee, masalah keterlambatan pembayaran, dan biaya audit.<sup>39</sup>

Sedangkan kewajiban franchisor adalah menyerahkan lisensi kepada franchisee. Hak franchisor, yaitu:<sup>40</sup>

- a. *Trade mark*, nama dagang (*trade name*) dan nama baik/reputasi (*goodwill*) yang terkait dengan merek dan atau nama tersebut.
- b. Format bisnis atau pola usaha, ialah sebuah sistem yang didokumentasikan dalam bentuk buku pegangan (manual), yang sebagian besar berisi rahasia usaha.
- c. Rumus, resep, desain, dan program khusus dapat digunakan dikemudian hari jika dibutuhkan dalam situasi tertentu.
- d. Hak cipta sebagian dari hal di atas bisa dapat dilindungi oleh undang-undang hak cipta.

#### **2.2.4.2 Penerima Waralaba**

Pasal 1 angka 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba menyebutkan bahwa Penerima Waralaba (Franchisee) adalah

---

<sup>39</sup> Bambang Tjatur Iswanto, *Op. Cit*, h. 55.

<sup>40</sup> S. Salim H. “*Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*”, (Jakarta: Sinar Grafika), 2010, h. 178.

perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk mengelola dan menjual produk brand milik franchisor. Franchisee diizinkan untuk menggunakan suatu merek setelah membayar dan memenuhi persyaratan yang telah disepakati. Hak franchisee adalah mendapatkan lisensi, memperoleh informasi yang tentang hak kekayaan intelektual, penemuan, karakteristik usaha, seperti sistem manajemen, penataan dan penjualan, dan bantuan dari franchisor dalam hal penggunaan dan pemanfaatan. Sebaliknya, kewajibannya adalah membayar royalti kepada franchisor dan menjaga kualitas barang dan jasa yang di dalam franchise.

Sebagai imbalannya, penerima waralaba memiliki hak untuk berdagang di bawah nama dan sistem yang sama, menerima pelatihan dan menerima berbagai keuntungan lainnya. Franchisee juga bertanggung jawab atas semua biaya yang terkait dengan bisnis ini, seperti mereka yang memulai bisnis secara mandiri. Perbedaannya adalah franchisor memiliki kekuatan jaringan yang memungkinkan pengeluaran franchisee lebih rendah. Keuntungan lainnya adalah franchisee mendapatkan keterampilan, pengalaman dan bagaiman cara kerja perusahaan. Franchisee juga mendapatkan kemudahan akses pendanaan dari perbankan yang telah dibantu oleh franchisor.

### **2.2.5 Waralaba Menantea**

Waralaba Menantea resmi dibuka pada 10 April 2021 di Jakarta. Selama wabah Covid-19, Menantea memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan dan mempromosikan produknya dengan melakukan konten interaktif untuk pengikutnya di media sosial. Hal ini dilakukan karena konten interaksi dengan para pengikut dan pelanggan jarang ditemukan pada bisnis kuliner lainnya. Julukan untuk *followers* Menantea, yaitu Neteazen.

Nama Menantea berasal dari gabungan dua kata, yaitu “menanti” dan “Tea” jika digabung berarti “menunggu teh bersama-sama”. Konsep yang diusung adalah ”kebersamaan dalam menikmati secangkir teh”. Mengenai kualitas rasa dan pelayanan menjadi faktor penting agar pelanggan selalu ingin membeli lagi dan menjadi pelanggan setia. Semua cabang Menantea sudah memiliki akun instagram masing-masing sehingga lebih mudah melakukan pemasaran yang lebih luas.

Menantea menghadirkan empat menu seri utama, yaitu *Irrational Series*, *Milk Tea Series*, *Pure Tea Series*, dan *Fruit Tea Series*.<sup>41</sup> Saat ini, Menantea telah memiliki 24 varian minuman dan 4 varian camilan. Menantea bergerak dibidang bisnis dengan konsep minuman teh yang diracik dengan mencampurkan buah-buahan segar, seperti stroberi, lemon, leci, dan apel. Varian minuman yang disajikan diberikan potongan buah segar. Menantea juga menyediakan cemilan berupa Potato Fries dan Potato and Chicken Popcorn. Untuk harga jual produk Menantea berkisar diantara 15 ribu hingga 28 ribu rupiah. Menantea mempunyai menu *best seller* yang wajib dicoba yaitu Oolong Brulee, Mantappu Tea, dan Matemateaka.

Merek Menantea didaftarkan menggunakan beberapa nama pengusaha terkenal, seperti Hendy Setiono (Founder Baba Rafi), Jehian Panangian Sijabat (kakak dari Jerome Polin), Marlen Gracia Fransiska, dan Sylvia (Founder KopiSoe). Sementara konsultan merek dagang Menantea adalah Benny Muliawan, S.E., M.H. Dalam kasus Menantea, pada awal masa pembukaan *brand*, Menantea sudah berani membuka 5 cabang dalam seminggu yang tersebar di tempat strategis seperti mall, jalan strategis dan tempat wisata. Pada tanggal 13 November 2021, Menantea meraih penghargaan dari IFRA (*International Franchise, License and Business Concept Expo & Conference*) 2021.

## **2.3 Tanggung Jawab Hukum**

### **2.3.1 Pengertian Tanggung Jawab Hukum**

Tanggung jawab hukum menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), adalah kewajiban untuk menanggung segala sesuatu bila terjadi apa-apa dapat dituntut, dipersalahkan, dan diperkarakan. Dalam kamus hukum, tanggung jawab merupakan suatu kewajiban bagi setiap individu untuk melaksanakan apa yang telah diwajibkan kepadanya.<sup>42</sup> Menurut Titik Triwulan, pertanggung jawaban harus memiliki dasar, yaitu hal yang menyebabkan timbulnya hukum bagi seorang untuk

---

<sup>41</sup> Syafimah Anggita, *et. al*, “Strategi Pengembangan Waralaba: Kasus Bisnis Minuman ‘Menantea’ Di Tebet,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Vol. 7, No. 2, Maret 2023.

<sup>42</sup> Andi Hamzah, “*Kamus Hukum*”, Ghalia Indonesia, 2005.

menuntut orang lain sekaligus mewajibkan orang lain untuk memberi pertanggungjawabannya.<sup>43</sup>

Tanggung jawab hukum dapat didefinisikan sebagai hal yang harus ditanggung jika terjadi tuntutan, keputusan bersalah, atau ditetapkan perkara atasnya. Tanggung jawab dapat diartikan sebagai kewajiban untuk menjalankan hal-hal tertentu yang menerima pembebanan sebagai dampak karena melakukan suatu tindakan atau pihak lainnya. Tanggung jawab hukum menurut kamus hukum, adalah kewajiban seseorang untuk melakukan apa yang diminta dari pihak lain. Tanggung jawab hukum juga melibatkan hak dan kewajiban. Konsep hak sendiri ialah dengan adanya kewajiban.

Tanggung jawab hukum terdiri dari dua bagian, yaitu pertanggungjawaban individu dan pertanggungjawaban kolektif. Pertanggungjawaban individu mengacu pada tanggung jawab yang ditanggung oleh seorang individu sebagai entitas hukum. Sementara itu, pertanggungjawaban kolektif mengacu pada tanggung jawab yang dapat diterapkan pada sekelompok orang atau entitas yang bekerja sama. Pertanggungjawaban hukum mengacu pada konsekuensi atau tanggungjawab yang timbul jika seseorang atau organisasi tidak memenuhi tanggung jawab hukumnya. Melibatkan tentang pemahaman bagaimana hukum memberlakukan sanksi atau konsekuensi terhadap pelanggaran undang-undang.

Menurut Wirjono Prodjodikoro, pertanggung jawaban atas perbuatan seseorang baru ada apabila seseorang melakukan tindakan yang dilarang oleh hukum, dan sebagian besar tindakan seperti ini di dalam KUH Perdata disebut dengan perbuatan melawan hukum.<sup>44</sup> Menurut OP Simorangkir, tanggung jawab adalah kewajiban untuk memikul atau menanggung segala sesuatu yang menjadi tugas, dari perbuatan yang baik atau yang buruk. Jika perbuatan itu baik, berarti menjalankan kewajiban atau perbuatannya itu dengan baik. Sebaliknya, jika perbuatan itu buruk, maka tanggung jawab berarti wajib memikul konsekuensi dari tindakan atau perbuatan itu.

---

<sup>43</sup> Titik Triwulan dan Shinta Febrian, "*Perlindungan Hukum bagi Pasien*", (Jakarta: Prestasi Pustaka), 2010, h.48.

<sup>44</sup> Nico, "*Tanggungjawab Notaris Selaku Pejabat Umum, Center for Documentation and Studies of Business Law (CDBL)*", Yogyakarta, 2003, h. 98.

Hans Kelsen menyatakan bahwa konsep kewajiban merupakan suatu konsep tanggung jawab hukum, seseorang dinyatakan bertanggung jawab secara hukum ketika mendapatkan sanksi dari perbuatan melawan hukum. Umumnya, sanksi diberikan terhadap pihak karena perbuatannya yang mengakibatkan dirinya harus menanggung perbuatannya yaitu dengan bertanggung jawab.<sup>45</sup>

Tanggung jawab juga memiliki konsep yang berhubungan dengan konsep kewajiban hukum. Konsep kewajiban hukum merupakan konsep tanggung jawab atau pertanggung jawaban berdasarkan hukum. Dapat dikatakan bahwa bertanggungjawab secara hukum apabila seseorang melakukan tanggung jawab atas suatu sanksi bila perbuatan yang dilakukannya bertentangan dengan aturan yang berlaku.

### **2.3.2 Tanggung Jawab Hukum dalam Perdata**

Pasal 1313 KUH Perdata, “suatu perjanjian itu adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”. Sesuai ketentuan pasal tersebut, mengenai objek perjanjian, yaitu memberikan, melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Sedangkan dalam Pasal 1365 KUH Perdata menetapkan konsep tanggung jawab hukum adalah perbuatan melawan hukum. Pasal ini mensyaratkan penggugat membuktikan adanya unsur kesalahan.<sup>46</sup>

Berdasarkan hukum perdata, dasar pertanggungjawaban dibagi menjadi 2 kategori, yaitu adanya kesalahan serta risiko. Pertanggungjawaban atas dasar kesalahan atau yang sering disebut sebagai *liability without based on fault* dan pertanggung jawaban tidak dengan kesalahan atau yang disebut sebagai *liability without fault* atau masyarakat biasa menyebutnya sebagai tanggung jawab risiko atau tanggung jawab mutlak (*strict liability*). Prinsip dasar pertanggungjawaban atas dasar kesalahan berarti seseorang harus bertanggung jawab karena telah

---

<sup>45</sup> Jimly Asshiddiqie dan Ali Safa'at, “*Teori Hans Kelsen Tentang Hukum*”, Cet.1, Sekretariat Jenderal & Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi RI, Jakarta, 2006.

<sup>46</sup> Rachmat Setiawan, “*Tinjauan Elementer Perbuatan Melawan Hukum*,” Alumni, Bandung. H. 38. 1982.

melakukan kesalahan dan merugikan orang lain. Sedangkan prinsip tanggung jawab risiko, adalah produsen tergugat bertanggung jawab atas segala risiko usahanya.

Menurut Abdulkadir Muhammad, ada beberapa teori tentang tanggung jawab dalam perbuatan melanggar hukum (*tort liability*), yaitu:<sup>47</sup>

- a. Tanggung jawab akibat perbuatan melanggar hukum yang dilakukan dengan sengaja (*intentional tort liability*), tergugat harus sudah melakukan sesuatu yang merugikan penggugat atau mengetahui bahwa apa yang dilakukannya akan menyebabkan kerugian.
- b. Tanggung jawab akibat perbuatan melanggar hukum yang didasarkan karena kelalaian (*negligence tort liability*), pada konsep kesalahan (*concept of fault*) yang berkaitan dengan moral dan hukum yang sudah bercampur baur (*intermingled*).
- c. Tanggung jawab mutlak akibat perbuatan melanggar hukum tanpa mempersoalkan kesalahan (*strict liability*), didasarkan pada perbuatannya, baik secara sengaja maupun tidak sengaja, sehingga dia tetap bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan oleh perbuatannya.

Sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 24 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, secara yuridis negara memberikan wewenang kepada lembaga yudikatif sebagai lembaga yang ahli dalam menjalankan penegakan hukum di bidang peradilan. Berdasarkan Pasal 24, lembaga yudikatif hanya terdiri dari Mahkamah Agung dan Mahkamah Konstitusi. Tugas utama lembaga peradilan adalah menerima, memeriksa, memutus, dan menyelesaikan perkara yang diajukan oleh pihak.<sup>48</sup>

Lembaga legislatif tidak hanya bertanggung jawab atas pembangunan hukum, tetapi banyak hakim juga terlibat dalam pembangunan hukum. Hakim juga membuat hukum. Suatu perkara diselesaikan secara adil dan benar di Pengadilan, bukan hasil dari keputusan yang dibuat. Sejak awal proses pemeriksaan, perlu

---

<sup>47</sup> Abdulkadir Muhammad, "*Hukum Perusahaan Indonesia*", Citra Aditya Bakti, 2010, h.503

<sup>48</sup> Ikarini Dani Widiyanti, *Op.Cit*, h.181.

dievaluasi apakah proses pemeriksaan benar-benar memadai dari awal sampai akhir dan apakah pengadilan menjalankan tugasnya sesuai dengan ketentuan hukum acara. Jika putusan itu dibuat sejak awal, pengadilan menerapkan ideologi peradilan yang adil.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Herowati Poesoko, “*Dinamika Sistem Peradilan Perdata di Indonesia*” (Laksbang Justitia), 2013, h. 3.

## **BAB 3 PEMBAHASAN**

### **3.1 Kesesuaian Konsep Waralaba Menantea Dengan Aturan Hukum Yang Berlaku**

Pengertian waralaba awalnya dijelaskan pada Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan No.12 Tahun 2006 kemudian disempurnakan dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yang berarti waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan karakteristik usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam usaha bisnis, pemilik usaha harus memikirkan ide apa yang akan dilakukan. Ide dan konsep bisnis tersebut memiliki hak cipta yang nantinya dimasukkan ke dalam Hak Kekayaan Intelektual.

KUH Perdata mengatur tentang waralaba sebagai suatu jenis perikatan.<sup>50</sup> Sesuai ketentuan yang diatur dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah RI No.42 Tahun 2007 Tentang Wararalaba, pembuatan perjanjian bisnis waralaba harus ditulis dalam Bahasa Indonesia, perjanjian juga dapat dikerjakan pada format akta notaris atau para pihak bisa melakukannya sendiri dengan membuat akta di bawah tangan berlandaskan ketetapan-ketetapan yang telah diatur di dalam KUH Perdata. Dasar hukum kontrak waralaba di Indonesia belum jelas, akan tetapi di dalam Pasal 1320 KUH Perdata terjadinya suatu kontrak yang sah harus memenuhi empat syarat, diantaranya:

1) Kesepakatan mengikat diri

Sepakat berarti menjadikan suatu perjanjian sebagai kepentingan yang dimufakatkan oleh para pihak. Kedua pihak mengikatkan diri pada perjanjian yang dianggap sah oleh hukum, dan kesesuaian pendapat mengenai apa yang telah diatur pada perjanjian.

2) Kecakapan membuat suatu perikatan

---

<sup>50</sup> Syahmin, "*Hukum Perjanjian Internasional*", (Jakarta: Raja Grafindo Persada), 2006.

Para pihak yang akan membuat perjanjian harus memiliki kemampuan untuk melakukan suatu tindakan hukum. Seseorang dianggap sah oleh hukum manakala di saat melakukan perjanjian seseorang tersebut telah:

- a. Dewasa;
- b. Seseorang yang tidak ditempatkan di bawah pengampuan;
- c. Orang yang tidak dilarang oleh hukum untuk melaksanakan perjanjian.<sup>51</sup>

### 3) Suatu hal tertentu

Perjanjian dibuat sesuai dengan objek dari perjanjian itu sendiri. Artinya, sebuah perjanjian harus jelas dan dibenarkan oleh hukum. Jika yang diperjanjikan adalah sesuatu yang cukup jelas, maka perjanjian tersebut dianggap sah.

### 4) Suatu sebab yang halal

Suatu perjanjian tidak bertentangan dengan agama, ketertiban umum, kesusilaan, dan undang-undang. Salah satu syarat untuk sebab yang halal, menurut Syaifuddin, adalah:<sup>52</sup>

- a. perjanjian tidak bertentangan dengan undang-undang;
- b. perjanjian tidak bertentangan dengan kesusilaan;
- c. perjanjian tidak bertentangan dengan ketertiban umum.

Para pihak yang akan melakukan perjanjian harus memenuhi keempat syarat tersebut. Menurut Pasal 1338 KUH Perdata, jika syarat-syarat perjanjian telah dipenuhi maka perjanjian tersebut memiliki kekuatan hukum yang setara dengan undang-undang.

### **3.1.1 Syarat Berdirinya Waralaba**

Usaha Menantea mulai diresmikan pada tanggal 10 April 2021 di outlet pertamanya, Jakarta. Sampai saat ini, Menantea telah berdiri kurang lebih 200 (dua ratus) outlet cabang yang tersebar di Indonesia. Waralaba Menantea dalam

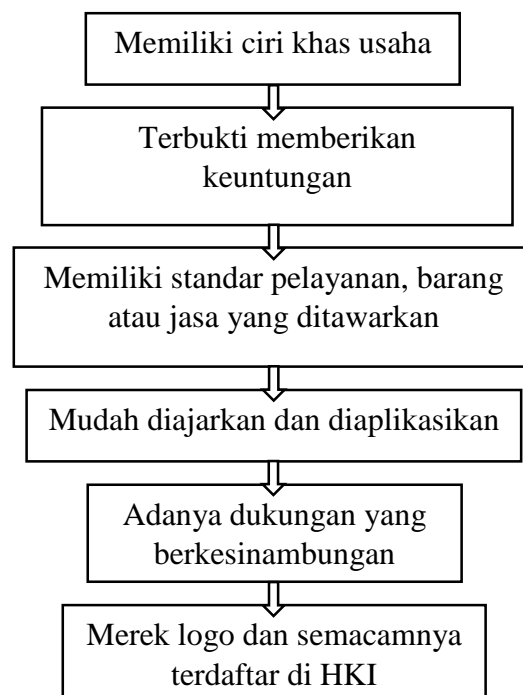
---

<sup>51</sup> Munir Fuady, *“Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis di Era Global”*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), 2016, h. 15.

<sup>52</sup> Muhammad Syaifuddin, *“Hukum Kontrak”*, (Bandung: Mandar Maju), 2012, h. 133.

penyajianya memiliki ciri khas akan keunikan rasa, sehingga konsumen dapat memilih sesuai selera. Selain itu, bahan baku pembuatan produk Menantea yang dipakai merupakan kualitas pilihan, dan buah yang masih segar. Menantea memiliki bermacam jenis produk yang dijual, tidak hanya minuman, Menantea juga memiliki produk *snack* dengan rasa yang beragam.

Syarat konsep waralaba dijelaskan dalam Pasal 2 ayat (2) Peraturan Menteri Perdagangan RI No.71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba menyebutkan bahwa suatu waralaba harus memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut:



Gambar 1: Skema Prosedur Pendirian Waralaba

- a. Memiliki ciri khas usaha  
Usaha waralaba yang didirikan wajib memiliki ciri khas atau keunggulan yang tidak mudah untuk ditiru orang lain;
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan  
Sebelum dijadikan waralaba, sebuah usaha harus terbukti sukses dan dapat memberikan keuntungan dan dijalankan oleh pemilik merek;
- c. Memiliki standar atas pelayanan, barang dan jasa

Usaha waralaba yang menawarkan barang dan/atau jasa harus memiliki *standard operational procedure* (SOP) yang telah tertulis lengkap;

d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Sebuah waralaba yang dapat dijalankan oleh orang lain harus melalui pembelajaran dan pengaplikasian dari pemilik waralaba;

e. Adanya dukungan yang berkesinambungan

Adanya dukungan berkesinambungan dari pemilik waralaba kepada pembeli waralaba; dan

f. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar

Segala hak merek, logo dan semacamnya harus sudah terdaftar di Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

Di dalam ayat (3) menjelaskan mengenai kriteria terpenuhinya ayat (2) huruf b, yaitu franchisor telah menghasilkan keuntungan paling sedikit 5 (lima) tahun dan telah memiliki strategi bisnis untuk mengatasi permasalahan yang akan timbul, terbukti usahanya masih bertahan dan berkembang secara menguntungkan. Ayat (4) menjelaskan kriteria tentang ayat (2) huruf d, dengan bimbingan operasional dan manajemen yang diberikan oleh franchisor, sehingga franchisee berhasil dapat menjalankan bisnis ini meskipun sebelumnya mereka tidak memiliki pengalaman.

Penjelasan di dalam ayat (5) mengenai ayat (2) huruf e adalah dukungan dari franchisor kepada franchisee dengan memberikan pelatihan, bimbingan berkelanjutan, dan promosi. Kriteria terakhir dijelaskan di dalam ayat (6) sebagaimana yang dimaksud pada ayat (2) huruf f meliputi Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang berkaitan dengan bisnis seperti merek, lisensi, cipta, paten, rahasia dagang yang sudah didaftarkan serta memiliki sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Melihat penjelasan di atas waralaba Menantea sudah hampir memenuhi semua kriteria yang telah disebutkan, akan tetapi di kriteria mengenai Pasal 2 ayat (2) huruf b terbukti sudah memiliki keuntungan, Menantea belum bisa membuktikan keuntungannya dikarenakan banyak franchisee-nya yang mengeluh akan ketidaksesuaian perhitungan *omzet* perbulannya yang bisa mencapai

Rp35.000.000 (tiga puluh lima juta rupiah) hingga Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah). Pada kenyataannya, kebanyakan para franchisee Menantea hanya bisa menjual produknya tidak lebih dari 10 (sepuluh) *cup* perharinya. Menantea sudah membuka waralaba pada umur usahanya yang belum mencapai 5 (lima) tahun, yaitu baru berjalan 4 (empat) bulan franchise Menantea sudah memiliki 68 (enam puluh delapan) toko yang tersebar di 16 (enam belas) Propinsi di Indonesia.

Untuk mengetahui apakah suatu waralaba memenuhi persyaratan secara hukum atau tidak, penting untuk mempertimbangkan beberapa aspek dari peraturan dan perundang-undangan. Syarat dan ketentuan waralaba di Indonesia, diatur oleh peraturan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dan lembaga yang berwenang. Untuk memastikan bahwa waralaba tersebut sudah memenuhi syarat secara hukum. Berikut adalah beberapa aspek penting untuk memastikan secara hukum waralaba telah memenuhi syarat, diantaranya:

1) Pendaftaran dan Izin Waralaba

Sistem waralaba harus terdaftar di Kementerian Perdagangan. Perusahaan harus mendapatkan Sertifikat Waralaba, proses ini melibatkan pendaftaran sistem waralaba dan verifikasi apakah waralaba tersebut telah memenuhi semua persyaratan hukum.

2) Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba harus mengikuti aturan hukum yang berlaku, termasuk tentang hak beserta kewajiban para pihak, jangka waktu perjanjian, dan ketentuan mengenai royalti serta biaya lainnya.

3) Standar Waralaba

Waralaba harus mematuhi standar dan pedoman yang ditentukan dalam perundang-undangan. Hal ini mencakup aspek operasional, layanan dan produk yang ditawarkan dalam sistem waralaba.

4) Transparansi Informasi

Franchisor wajib memberikan informasi yang jelas dan transparan mengenai hak dan kewajiban kepada calon franchisee, termasuk informasi keuangan, sistem bisnis, dan dukungan yang diberikan.

5) Kepatuhan Terhadap Hukum Perdagangan

Waralaba wajib mematuhi segala aturan hukum serta regulasi yang terkait dengan perdagangan, perlindungan konsumen dan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

6) Dokumentasi

Segala dokumen waralaba seperti kontrak, manual operasional dan materi promosi harus sesuai dengan peraturan yang berlaku serta mencerminkan ketentuan yang disepakati.

### 3.1.2 Pendaftaran Izin Usaha

Selain syarat di atas, dalam kegiatan usaha waralaba pelaku usaha harus mendaftarkan dan memiliki surat izin usaha dari pemerintah. Izin usaha ini adalah bentuk pemberian izin dari pihak yang berwenang kepada pelaku usaha pada suatu perusahaan. Perizinan berfungsi sebagai pengatur segala sesuatu terhadap hal, baik itu tempat atau tindakan perizinan seperti izin bangunan, izin kegiatan, dan izin usaha. Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), sebagai bukti pendaftaran yang diperoleh franchisee setelah yang bersangkutan mengajukan STPW dan telah memenuhi syarat yang ditentukan oleh franchisor.

E. Utrecht berpendapat bahwa izin merupakan istilah perizinan yang memperkenalkan suatu tindakan oleh keputusan dari administrasi negara. Setiap usaha yang didirikan dipastikan memiliki bentuk izin dan ide yang berbeda sesuai dengan bentuk usaha yang didirikan.<sup>53</sup> Izin usaha dapat menjamin suatu usaha berjalan tanpa ada intervensi dari pihak lain. Adapun bentuk izin usaha tersebut adalah:

- a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), adalah suatu perizinan yang diberikan oleh Menteri atau pejabat yang berwenang yang ditujukan kepada pengusaha yang akan melaksanakan usahanya pada bidang perdagangan dan jasa.
- b) Surat Izin Tempat Usaha (SITU), adalah surat izin yang diberikan oleh pemerintah daerah yang berlandaskan kepada peraturan yang terdapat di

---

<sup>53</sup> Nopita Sari, "Perizinan Usaha Di Indonesia", (Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya), h.3.

daerah masing-masing, dengan tujuan adanya jaminan bebas gangguan yang disebabkan oleh pihak lain.

- c) Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), adalah suatu Lembaga di Indonesia yang berperan mengawasi peredaran obat dan makanan, guna melindungi para konsumen. BPOM mampu mendeteksi, mengawasi, mencegah dan produk-produk yang beredar di pasar.

## **3.2 Bentuk Tanggung Jawab Hukum Menantea Atas Kerugian Yang Dialami Franchisee Menantea**

### **3.2.1 Tanggung Jawab Hukum Dalam Waralaba**

Douglas J Queen berpendapat bahwa konsep waralaba yang telah teruji memiliki kemungkinan besar dalam mengimbangi modal awal dan royalti untuk kegiatan waralaba selanjutnya. Besaran biaya yang dikeluarkan memberikan hak kepada franchisor berupa penyediaan pelayanan utama, seperti: (1) Pengkajian dan pemilihan lokasi waralaba; (2) Penyediaan peralatan dan tempat waralaba; (3) Pelatihan staf dan manajemen; (4) Promosi beserta iklan; (5) Manfaat pembelian; dan (6) Merek dagang yang terkenal.<sup>54</sup>

Mengenai kemampuan untuk mencapai suatu kesepakatan. Menurut hukum, definisi cakap ketika seseorang yang sudah dewasa atau akilbaliq dan sehat pikirannya. Sebagai syarat sahnya perjanjian, menyebutkan mengenai hak kewajiban masing-masing pihak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hak dan tanggung jawab franchisor dan franchisee telah diatur dalam perjanjian waralaba. Perjanjian merupakan suatu persetujuan yang diakui oleh hukum. Dalam dunia usaha, persetujuan ini menjadi dasar untuk kelayakan transaksi perdagangan seperti jual beli, asuransi dan pemberian kredit.

Kementerian Perdagangan (Kemendag) menerbitkan Peraturan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia (Permendagri) No. 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, hal ini ditujukan untuk mengembangkan sektor industri waralaba di Indonesia. Sebelumnya hal ini diatur ketat dalam

---

<sup>54</sup> Abdulkadir Muhammad, *op.cit.*, h. 337.

Permendagri No. 57 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan baru ini memberikan kemudahan dan dihapusnya mengenai batasan gerai waralaba, serta memberikan kewajiban memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang diatur dalam Pasal 10, Pasal 11, Pasal 12, dan Pasal 13. Peraturan ini juga memiliki sanksi administratif yang diatur di dalam Pasal 29, Pasal 30, dan Pasal 31.

Sebuah perjanjian yang sah harus meliputi beberapa asas sebagai berikut:

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas ini bertujuan untuk menjamin para pihak yang ingin berkontrak, dengan bebas membuat kontrak dan mengatur sendiri isi kontrak dengan syarat yang harus memenuhi ketentuan berikut:

- a. Telah memenuhi persyaratan sebagai suatu kontrak;
- b. Tidak dilarang oleh undang-undang;
- c. Sesuai dengan kebiasaan yang berlaku; dan
- d. Dilaksanakan dengan itikad baik.

2. Asas Konsensualisme

Suatu kontrak dapat dikatakan sah, mengikat dan mempunyai akibat hukum ketika para pihak mencapai kata sepakat dan selama syarat-syarat sah kontraknya sudah terpenuhi. Hal ini harus sesuai dengan Pasal 1320 KUH Perdata yaitu:

- a. Kesepakatan para pihak;
- b. Kecakapan;
- c. Suatu hal tertentu; dan
- d. Klausula yang halal.

3. Asas Kepastian Hukum (*Pacta Sunt Servanda*)

Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata menentukan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Maksudnya adalah setiap pihak yang hendak membuat perjanjian, terikat untuk memenuhi seluruh isi kontrak tersebut karena di dalamnya terdapat beberapa janji yang harus dipenuhi dan mengikat para pihak.<sup>55</sup>

4. Asas Itikad Baik

---

<sup>55</sup> Ahmadi Miru dan Sutarman Yudo, “*Hukum Perlindungan Konsumen*”, (Jakarta: Raja Grafindo Persada).

Melaksanakan perjanjian dengan itikad baik, yang berarti melaksanakan perjanjian harus sesuai dengan kejujuran yang ada dalam hati seorang manusia. Ini berarti bahwa hubungan para pihak sebelum dan sesudah kontrak harus dilandasi oleh itikad baik.<sup>56</sup>

Menurut Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN), perjanjian waralaba harus mengandung asas-asas hukum berikut ini:

1. Asas Kemitraan.

Asas ini mengharuskan sebuah usaha waralaba didirikan atas dasar kerja sama usaha dengan menggunakan hubungan kemitraan, kepentingan, keuntungan, menghargai, tanggung jawab, saling membutuhkan, menghormati, dan saling menguntungkan satu sama lain;

2. Asas pikul bareng.

Segala risiko yang terkait dengan bisnis waralaba harus dipikul secara proporsional oleh kedua belah pihak, sehingga tidak ada satu pun dari mereka yang akan mengalami kerugian;

3. Asas *informatiplicht*.

Asas ini mengatakan bahwa franchisor harus memberikan segala informasi bisnis waralabanya secara terbuka, jujur, dan jelas kepada franchisee. Franchisor juga harus memberitahukan tentang rahasia dagang miliknya;

4. Asas *confidential*.

Menurut asas ini, mewajibkan bagi semua pihak waralaba agar saling menjaga kerahasiaan data dan ketentuan yang termasuk ke dalam kategori rahasia. Hal ini dilakukan agar pihak luar atau pesaing bisnis tidak mengetahui rahasia data maupun rahasia dagang.

Segala kewajiban para pihak waralaba, baik franchisor maupun franchisee sudah tertera jelas dalam peraturan waralaba, tetapi para pihak waralaba cenderung mengabaikan ketentuan peraturan khususnya mengenai prospektus penawaran

---

<sup>56</sup> Agus Yudha Hernoko, “*Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*”, (Jakarta: Kencana).

waralaba dan STPW. Tidak dipenuhinya prospektus penawaran seperti yang telah diwajibkan di dalam peraturan waralaba, memungkinkan dapat menimbulkan masalah perdata di kemudian hari.<sup>57</sup> Karakteristik usaha waralaba dalam dunia bisnis dapat menimbulkan suatu permasalahan dalam bidang hukum, dikarenakan bisnis waralaba berlandaskan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak, sehingga diperlukannya perlindungan hukum bagi setiap individu didalamnya.<sup>58</sup>

Perlindungan hukum bagi franchisee dan franchisor mencakup perlindungan preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif dimaksudkan untuk menghindari terjadinya konflik antara pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba dan untuk membatasi pelaksanaan kewajiban dalam waralaba. Sedangkan perlindungan hukum represif, berfokus pada mekanisme penyelesaian masalah yang muncul di kemudian hari. Perlindungan hukum ini adalah perlindungan akhir, di mana perlindungan berupa sanksi seperti denda, penjara, dan hukuman tambahan yang diberikan jika terjadi pelanggaran atau pelanggaran telah dilakukan.<sup>59</sup> Untuk menghindari permasalahan yang akan terjadi kepada kedua belah pihak, sebelum melakukan kesepakatan pihak franchisor harus mengulas kembali pada substansi bisnis waralaba seperti klausula kerahasiaan. Klausula tersebut harus memiliki intervensi dan batas yang tepat.<sup>60</sup>

### 3.2.2 Tanggung Jawab Franchisor Menantea

Dalam waralaba Menantea, para franchisee yang ingin menjalankan kerja sama sebagai mitra waralaba Menantea harus mendaftarkan diri secara langsung. Menantea akan mewarkan dua jenis franchise Menantea itu sendiri yang pertama, jenis *outlet standart* sebesar Rp125.000.000 (seratus dua puluh lima juta rupiah).

---

<sup>57</sup> Detania Sukarja Elise dan Tri Murti Lubis, “Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Bisnis Kopi (Studi Bisnis Franchise Business in Medan)”, *Neoclassical Legal Review: Journal of Law and Contemporary Issues*, Vol. 02, No. 01, 2023, h. 8.

<sup>58</sup> A., Prananingtyas Sesaria, dan Mahmudah, S., “Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba di Kabupaten Kendal (Studi Pada Alfamart Desa Pucang Rejo)”, *Diponegoro Law Journal*, 2017, h. 1-12.

<sup>59</sup> Sari Putu Prasmita dan I Gusti Ngurah Parwata, “Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Bisnis Franchise”, *Jurnal Kertha Semaya*, Vol. 04, No. 05, 2016, h.1-6.

<sup>60</sup> I made Dwi Wahyu Kartika, et.al., “Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak Dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia”, *Jurnal Preferensi Hukum*, Vol. 2, No. 3, Bali, 2021, h. 462.

Kedua, jenis *outlet autopilot* senilai Rp175.000.000 (seratus tujuh puluh lima juta rupiah). Menantea juga menuangkan klausula di dalam perjanjian waralaba mengenai balik modal yang akan didapatkan oleh para franchisee sesuai dengan jenis franchise yang diambil. Untuk *outlet standart* Menantea memperkirakan waktu balik modal usaha standar sekitar 6 (enam) sampai 10 (sepuluh) bulan. Sedangkan untuk *outlet autopilot* perkiraan waktu balik modal usaha sekitar 9 (sembilan) sampai 20 (dua puluh) bulan.

Perbedaan dari besarnya kedua modal awal tersebut ialah peraturan bagi hasil. Dimana untuk *outlet standart* semua modal awal yang dikeluarkan oleh calon mitra tidak termasuk sewa ruangan maupun peralatan teh dan makanan, sedangkan untuk *outlet autopilot* yang biayanya cenderung mahal akan tetapi sudah termasuk peralatan membuat teh dan makanan. Menantea juga memiliki perbedaan pendapat pada kedua jenis *outlet*, yaitu untuk *outlet standart* semua hasil pendapatan produk sepenuhnya menjadi hak franchisee. Sedangkan untuk *outlet autopilot* ada peraturan bagi hasil antara franchisee dan franchisor yaitu bagi hasil sebanyak 50% (lima puluh persen) untuk franchisee dan 50% (lima puluh persen) untuk manajemen Menantea.

Target marketing Menantea kebanyakan dari kaula muda, seperti anak sekolah dan mahasiswa/i. Akan tetapi, target marketing tersebut kurang tepat sasaran jika disandingkan dengan harga produk yang dijual. Harga produk Menantea dianggap terlalu mahal untuk ukuran minuman cup sekali pakai. Sehingga banyak franchisee yang mengeluh dikarenakan penjualan yang tidak sesuai perkiraan. Bahkan salah satu outlet Menantea yang berada di Kota Jember saat ini sudah tutup akibat kebakaran Hotel GM253 yang berada di samping outlet, sehingga kebakaran tersebut mengenai outlet Menantea.<sup>61</sup> Bahkan sedikit masyarakat yang mengetahui akan keberadaan outlet tersebut dikarenakan minimnya masyarakat yang mengonsumsi minuman tersebut.

Melihat mahal nya harga Menantea yang mempengaruhi pada penjualan, banyak franchisee yang menuntut tanggung jawab. Franchisee membuat *tweet* di

---

<sup>61</sup> <https://suaraIndonesia.co.id>, diakses pada tanggal 30 Agustus 2024.

*Twitter* mengenai keluhan kesahnya sebagai mitra Menantea. Pihak franchisee menuntut tanggung jawab akan tetapi, Menantea tidak cepat tanggap dalam menangani keluhan tersebut. Pihak franchisee menyayangkan tindakan Menantea, dikarenakan tidak banyak bantuan yang diberikan oleh pihak manajemen. Meskipun Jehian Panangian sudah memberikan jawaban melalui akun *Twitter*-nya pada hari Kamis, 23 Maret 2023 mengenai pihaknya yang sudah melakukan berdiskusi dengan lebih dari 10 perwakilan mitra untuk mencapai titik temu terhadap permasalahan tersebut.

Melihat permasalahan di atas, pihak franchisee yang mengalami kerugian harus berkonsultasi dengan pengacara untuk menentukan hak dan tindakan hukum yang dapat diambil sesuai dengan permasalahan yang ada. Sehingga tanggung jawab hukum franchisor terhadap kerugian yang dialami oleh franchisee tergantung pada ketentuan yang terdapat dalam perjanjian waralaba. Di Indonesia tanggung jawab hukum pada umumnya melibatkan beberapa aspek, yaitu:

1. Kewajiban dalam Perjanjian Waralaba

Untuk mengurangi kerugian yang dialami franchisee dikarenakan adanya informasi yang tidak akurat, maka tanggung jawab dan kewajiban franchisor adalah memberikan segala informasi yang lengkap dan akurat tentang potensi risiko, dukungan dan model operasi. Franchisor juga dituntut untuk memberikan pelatihan dan dukungan operasional sesuai dengan klausula yang ada di dalam perjanjian, agar nantinya para franchisee tidak mengalami kerugian dikarenakan kurangnya dukungan atau pelatihan.

2. Kepatuhan terhadap Standar Waralaba

Franchisor harus mematuhi semua standar dan pedoman yang berlaku. Karena, franchisor dapat dianggap bertanggung jawab ketika franchisee mengalami kerugian akibat ketidakpatuhan terhadap standar yang telah ditetapkan.

3. Peraturan dan Kewajiban Hukum

Franchisor harus mematuhi peraturan yang berlaku, seperti pendaftaran waralaba dan pemenuhan syarat hukum. Jika di dalam perjanjian waralaba

mencantumkan mengenai ketentuan ganti rugi atas kerugian yang dialami franchisee, maka franchisor wajib memenuhi ketentuan tersebut.

#### 4. Tanggung Jawab Hukum

Tanggung jawab hukum ada 2 yaitu melalui ganti rugi atau kompensasi dan melalui penyelesaian sengketa atau arbitrase. Tanggung jawab melalui ganti rugi yang dialami franchisee jika kerugian disebabkan oleh pelanggaran perjanjian waralaba, kelalaian dalam pemenuhan kewajiban atau penipuan. Sedangkan melalui arbitrase atau mediasi dilakukan jika perjanjian waralaba mencantumkan klausul penyelesaian sengketa melalui arbitrase atau mediasi. Jika franchisee mengalami kerugian, proses penyelesaiannya mengikuti ketentuan yang ada dalam perjanjian.

#### 5. Tindakan Hukum dan Gugatan

Franchisee bisa mengajukan gugatan hukum terhadap franchisor untuk meminta ganti rugi, jika perjanjian waralaba tidak mencakup penyelesaian kerugian dengan jelas. Adanya fakta-fakta dan bukti-bukti yang sah, pengadilan akan mempertimbangkan hal tersebut guna menentukan tanggung jawab hukum franchisor.

### **3.3 Upaya Penyelesaian Yang Dilakukan Franchisee Yang Dirugikan Oleh Franchisor Dalam Konsep Waralaba Menantea**

#### **3.3.1 Penyelesaian Sengketa Dalam Waralaba**

Secara umum perjanjian waralaba (*franchise agreement*) tunduk pada Buku III KUH Perdata dan secara khusus diatur di dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007. Sebuah perjanjian waralaba harus memuat persyaratan, ketentuan-ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para-pihak, para pihak dalam hal ini adalah franchisor dan franchisee. Franchisee, baik individu atau badan usaha yang diberikan hak oleh franchisor untuk memanfaatkan dan menggunakan waralaba yang dimiliki oleh franchisor. Sebaliknya, franchisor adalah perorangan atau badan usaha baik berbadan hukum atau tidak yang memberikan hak kepada franchisee untuk memanfaatkan waralaba yang dimilikinya oleh pemberi waralaba.

Dalam perjanjian waralaba, diperbolehkan memuat ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul yang mengatur mengenai apa saja kewajiban franchisee dalam rangka menjamin konsep waralaba dan HKI yang dimiliki franchisor. Misalnya, di dalam klausul mewajibkan franchisee menggunakan metode usaha yang sudah ditetapkan franchisor, maka franchisee harus mematuhi persyaratan perlengkapan dan penyajian tersebut. Franchisee tidak boleh mengubah waralaba tanpa izin dari franchisor dan menyebarkan informasi terkait HKI kepada pihak ketiga. Oleh karena itu, perjanjian waralaba yang tidak termasuk dalam perjanjian yang dikecualikan adalah perjanjian yang mengenai sistem waralaba dan pengalihan lisensi kepada franchisor kepada franchisee.<sup>62</sup>

Mekanisme penyelesaian sengketa dapat dipilih dan ditentukan sendiri oleh para pihak yang ingin melakukan perjanjian waralaba, baik melalui lembaga pengadilan atau litigasi ataupun secara non-litigasi yaitu melalui Arbitrase. Di dalam Pasal 1854 KUH Perdata, menjelaskan bahwa setiap perdamaian hanya menyangkut masalah yang tertulis di dalamnya; pelepasan segala hak dan tuntutan yang dituliskan harus diartikan sepanjang hak dan tuntutan tersebut berkaitan dengan perselisihan yang menjadi sebab perdamaian tersebut.

Pihak yang merasa dirugikan memiliki hak menuntut kepada pihak yang melakukan wanprestasi untuk ganti rugi. Sehingga hukum mengharapkan tidak ada pihak yang mengalami kerugian dalam wanprestasi tersebut.<sup>63</sup> Metode mediasi adalah sebuah metode penyelesaian sengketa yang digunakan untuk mencapai penyelesaian secara adil dan memuaskan bagi semua pihak yang terlibat. Dasar hukum Peraturan Mahkamah Agung (PERMA) No.1 Tahun 2008 kemudian disempurnakan dengan Peraturan Mahkamah Agung No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan, berfungsi sebagai dasar guna menyelesaikan sengketa melalui mediasi. Dalam hal perbedaan pendapat yang tidak diselesaikan

---

<sup>62</sup> Andi Fahmi Lubis, et.al., "*Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*", ROV Creative Media, h. 252.

<sup>63</sup> Munir Fuady, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, (Citra Aditya Bakti), 2001, h. 88.

setelah pertemuan langsung antara kedua pihak dalam 14 (empat belas) hari, sengketa tersebut dapat diselesaikan melalui bantuan penasihat ahli atau seorang mediator.

### **3.3.2 Upaya Penyelesaian Dalam Waralaba Menantea**

Franchisee yang dirugikan oleh franchisor dalam sistem waralaba Menantea dapat melakukan berbagai langkah mulai dari berkomunikasi langsung hingga penyelesaian sengketa. Untuk mencapai penyelesaian yang adil, *franchisee* dapat menggunakan bantuan pengacara atau mediator serta mengikuti prosedur yang diatur dalam perjanjian waralaba.

Proses penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh pihak Menantea berupa teguran saja, tidak pernah ada sanksi yang sampai ke Pengadilan. Hal ini disebabkan karena pihak Menantea merasa khawatir jika nanti banyak mitra yang tidak ingin bergabung untuk melakukan kerja sama bisnis. Dengan alasan, tidak dapat dipercaya dan dianggap perusahaan tersebut terlalu banyak permasalahan. Melihat penyelesaian masalah yang tidak sesuai dengan isi perjanjian, terdapat negosiasi dalam hal pemberian teguran. Negosiasi ini melindungi para pihak waralaba agar tidak sampai dicabut hak franchise-nya.

Dalam penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh Pihak Menantea, tidak ada prosedur khusus yang digunakan untuk menyelesaikan sengketa pelanggaran yang dilakukan oleh pihak terwaralaba. Misalnya, jika terjadi pelanggaran pada tahap pertama, pihak terwaralaba hanya diberi teguran. Jika terjadi pelanggaran pada tahap kedua, pihak terwaralaba diberi surat peringatan, begitupun seterusnya. Perusahaan harus menyediakan perjanjian internal, dimana prosedur ini guna menyelesaikan sebuah perselisihan. Jika muncul perselisihan, salah satu pihak dapat memulai prosedur penanganan keluhan berdasarkan peraturan tersebut, atau berlandaskan perjanjian waralaba yang telah disepakati.

Secara lisan, Menantea tidak menjelaskan bagaimana mekanisme penyelesaian sengketa jika terjadi ketidaksepahaman atau pelanggaran yang dilakukan oleh salah satu pihak waralaba. Selama ini, jika ada pelanggaran

franchisor akan memastikan terlebih dahulu mengenai apa jenis pelanggaran yang terjadi. Selain itu, franchisee umumnya hanya diberikan peringatan, yang dimana ketika peringatan tersebut tidak diindahkan maka *franchisor* akan mencabut perjanjiannya.

Apabila franchisee mengalami kerugian akibat kelalaian dari franchisor dalam sistem waralaba Menantea, sebagai upaya untuk memperoleh ganti rugi atau perbaikan, franchisee dapat melakukan beberapa upaya penyelesaian seperti berikut:

1. Meninjau perjanjian waralaba

Franchisee dapat memeriksa kembali perjanjian waralaba mengenai hak dan kewajiban para pihak serta ketentuan tentang penyelesaian sengketa dan ganti rugi. Franchisee juga harus memeriksa apakah ada klausul dalam perjanjian waralaba yang mengatur mengenai cara penyelesaian sengketa seperti arbitrase atau mediasi.

2. Komunikasi langsung

Komunikasi dalam hal ini bisa dilakukan melalui surat resmi atau dengan pertemuan untuk membahas masalah yang dihadapi untuk mencapai kesepakatan. Franchisee dapat menjelaskan secara rinci mengenai kerugian yang dialami kepada franchisor.

3. Pengajuan keluhan

Apabila tindakan negoisasi tidak membuahkan hasil, franchisee dapat mengajukan keluhan resmi kepada franchisor sesuai prosedur yang ada dalam perjanjian waralaba. Franchisee memastikan semua dokumentasi dan bukti kerugian disertakan dalam keluhan resmi.

4. Mediasi atau arbitrase

Jika di dalam perjanjian waralaba mencantumkan ketentuan mediasi, franchisee dapat mengajukan masalah kepada mediator yang ditunjuk guna mencari solusi bersama. Jika perjanjian mencantumkan penyelesaian sengketa melalui arbitrase, franchisee dapat meminta arbitrator untuk memutuskan penyelesaian sengketa.

#### 5. Penyelesaian hukum

Jika upaya mediasi atau arbitrase tidak berhasil, franchisee dapat berkonsultasi melalui pengacara yang memiliki pengalaman dalam hukum waralaba guna menilai tindakan hukum yang akan diambil. Jika diperlukan franchisee bisa mengajukan sebuah gugatan ke pengadilan untuk menuntut ganti rugi atas kerugian yang telah dilakukan oleh lawan pihaknya. Pengacara dapat membantu dalam penyusunan tuntutan hukum dan representasi di pengadilan.

#### 6. Laporan ke otoritas terkait

Franchisee dapat mengajukan pengaduan ke Kementerian Perdagangan atau badan pemerintah yang mengatur waralaba di Indonesia. Franchisee juga dapat menghubungi lembaga perlindungan konsumen guna mendapatkan bantuan dalam penyelesaian sengketa.

#### 7. Perbaikan dan penyesuaian operasional

Selama menunggu penyelesaian sengketa, franchisee mungkin perlu menyesuaikan operasional bisnis untuk meminimalkan kerugian lebih lanjut.

Sebenarnya, pelaksanaan sebuah prestasi tidak selalu berjalan sesuai dengan perjanjian, termasuk perjanjian Menantea. Wanprestasi ada ketika prestasi tidak terpenuhi dikarenakan pihak yang seharusnya melakukannya lalai. Ada 4 (empat) jenis prestasi, yaitu:<sup>64</sup>

- a. Tidak melakukan apa yang dijanjikan;
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikan;
- c. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat;
- d. Melakukan sesuatu yang dilarang di dalam perjanjian.

Franchisor tidak melaksanakan kewajibannya mengenai pemberian konsultasi gratis apabila gerai franchisor berada dalam keadaan kritis yang menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis milik franchisee. Banyak franchisee Menantea mengalami penurunan pendapatan sehingga membutuhkan solusi dan

---

<sup>64</sup> Subekti, "*Hukum Perjanjian*", (Jakarta: Intermasa), 2005.

arahan dari pihak franchisor. Akan tetapi, keluhan dan permintaan tersebut tidak ditanggapi oleh franchisor.

Kewajiban untuk melakukan pembinaan tercantum dalam Pasal 8 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan secara berkesinambungan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba. Pembinaan yang diberikan termasuk melakukan pengendalian mutu dan evaluasi terhadap bisnis yang dilakukan oleh franchisee.

Pasal 16 menyebutkan bahwa franchisor juga dapat dikenakan sanksi administratif secara bertahap, yaitu:

- a. Peringatan tertulis diberikan sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dalam tenggang waktu 2 (dua) minggu yang terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan;
- b. Denda untuk pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan prospektus penawaran waralaba atau perjanjian waralaba setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga;
- c. Pejabat penerbit melakukan pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba yang ditujukan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada mitranya.

Saat ini, pihak franchisee hanya menginginkan agar pihak franchisor dapat melaksanakan pemenuhan perjanjiannya yaitu dengan menyelenggarakan program pelatihan secara berkala dan berkesinambungan, yakni paling sedikit 2 (dua) bulan sekali dalam setahun. Serta diharapkan memberikan sebuah konsultasi gratis kepada franchisee apabila gerai waralaba berada dalam keadaan kritis sehingga menyebabkan tutupnya bisnis franchisee.

## **BAB 4 PENUTUP**

### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, maka penulis menarik kesimpulan bahwa:

1. Persyaratan akan pendirian waralaba mengacu pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, dimana salah satu syarat menyebutkan bahwa suatu usaha dapat didaftarkan sebagai waralaba apabila terbukti sudah memiliki keuntungan dan adanya dukungan yang berkesinambungan. Di dalam kasus ini, Waralaba Menantea tidak bisa membuktikan kepada franchisee bahwa bisnis yang diambil akan memberikan keuntungan, sesuai dengan perjanjian pada jenis franchise yang ditawarkan.
2. Tanggung jawab hukum Menantea atas kerugian yang dialami franchisee Menantea, hal ini mengatur bagaimana pihak Menantea bertanggung jawab atas keluhan para franchisee-nya. Akan tetapi, pihak Menantea hanya memberikan jawaban mengenai pihaknya yang telah berdiskusi dengan lebih dari 10 perwakilan mitra untuk mencapai titik temu terhadap permasalahan bisnis tersebut tanpa ada bantuan pembinaan yang diberikan oleh pihak Menantea.
3. Merujuk pada ketentuan perjanjian di dalam Buku III KUH Perdata dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang dimana mekanisme penyelesaian sengketa bisa melalui litigasi atau non litigasi. Tetapi upaya penyelesaian yang dilakukan franchisee yang dirugikan oleh franchisor dalam konsep waralaba Menantea tidak ada prosedur secara formal. Terdapat negoisasi dalam pemberian teguran dimana negoisasi ini guna melindungi para pihak waralaba agar tidak sampai dicabut hak franchise-nya.

#### 4.2 Saran

1. Pihak Menantea seharusnya memberikan penjelasan secara detail mengenai keuntungan *omzet* yang didapat. Apakah mendekati perkiraan *omzet* yang dicantumkan atau hanya sekedar perkiraan semata saja.
2. Franchisor Menantea hendaknya dengan tegas memberikan solusi seperti bantuan pelayanan mengenai keluhan kerugian yang di alami franchisee, agar kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan di kemudian hari. Pihak franchisor nama brandnya tidak tercoreng akibat keluhan dari mitranya, dan pihak franchisee tidak merugi akibat *omzet* yang diperkirakan tidak sesuai hasil yang didapat.

## DAFTAR PUSTAKA

### **BUKU**

- Asshiddiqie, Jimly dan Ali Safa'at. 2006. *Teori Hans Kelsen Tentang Hukum*. Jakarta: Cet.1, Sekretariat Jenderal & Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi RI.
- Dari, Anki Novairi dan Aditya Bayu Aji. 2011. *Kaya Raya dengan Waralaba*. Yogyakarta: Katahati.
- Fuady, Munir. 2001. *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Fuady, Munir. 2016. *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis di Era Global*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Hamzah, Andi. 2005. *Kamus Hukum*. Ghalia Indonesia.
- Hernoko, Agus Yudha. 2011. *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*. Jakarta: Kencana.
- H, Salim S. 2010. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Isnaeni, Moch. 2017. *Pengantar Hukum Jaminan Kebendaan*. Yogyakarta: Laksbang Pressindo.
- Marzuki, Peter Mahmud. 2021. *Penelitian Hukum, Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Miru, Ahmadi dan Sutarman Yudo. 2004. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muchsin. 2006. *Ikhtisar Ilmu Hukum*. Jakarta: Badan Penerbit Iblam.
- Muhammad, Abdulkadir. 2010. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Citra Aditya Bakti.
- Poesoko, Herowati. 2013. *Dinamika Sistem Peradilan Perdata di Indonesia*. Laksbang Justitia.
- Pramono, Peni R. 2007. *Cara Memilih Waralaba yang Menjanjikan Profit*. Jakarta: Percetakan Gramedia.
- Rahardjo, Satjipto. 2000. *Ilmu Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Subekti. 2005. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia.
- Susanti, Dyah Ochtorina dan A'an Efendi. 2014. *Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Suteji, Adrian. 2008. *Hukum Waralaba*. Cet. 1. Ghalia Indonesia.
- Syahmin. 2006. *Hukum Perjanjian Internasional*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Syaifuddin, Muhammad. 2012. *Hukum Kontrak*. Bandung: Mandar Maju.
- Triwulan, Titik dan Shinta Febrian. 2010. *Perlindungan Hukum bagi Pasien*. Jakarta: Prestasi Pustaka.

### **JURNAL**

- Amelia, Aisyah Nanda, "Bisnis Waralaba pada Peluang Usaha dan Investasi di Indonesia," Universitas Bina Nusantara, 2023.

- Andika, I Gusti Ngurah Md, *et. al.*, “*Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Akibat Pemutusan Sepihak Dalam Perjanjian Franchise*,” *Jurnal Preferensi Hukum*, Vol. 2, No. 3, 2021.
- Anggita, Syafimah, *et. al.*, “*Strategi Pengembangan Waralaba: Kasus Bisnis Minuman ‘Menantea’ Di Tebet*,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Vol. 7, No. 2, 2023.
- Elise, Detania Sukarja dan Tri Murti Lubis, “*Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Bisnis Kopi (Studi Bisnis Franchise Business in Medan)*,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, *Neoclassical Legal Review: Journal of Law and Contemporary Issues*, Vol. 02, No. 01, 2023.
- Handayani, Ainurnisa dan Yongki Apriadi, “*Bentuk Perlindungan Hukum Bahaya Konten di Media Elektronik dan Cetak Bagi Anak-Anak di Era Globalisasi*,” Vol. 3, No. 1, 2021.
- Iswanto, Bambang Tjatur, “*Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Dalam Perjanjian Franchise di Indonesia*,” Skripsi (Semarang: Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Diponegoro), 2007.
- Kartika, I made Dwi Wahyu, *et.al.*, “*Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak Dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia*,” *Jurnal Preferensi Hukum*, Vol. 2, No. 3, Bali, 2021.
- Lubis, Andi Fahmi, *Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak Dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia*,” ROV Creative Media.
- Mohamad, Alwy Rany dan Urbanisasi, “*Pandangan Hukum Mengenai Perjanjian Bisnis Waralaba di Indonesia*,” *JIMPS: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 2023.
- Nico, “*Tanggungjawab Notaris Selaku Pejabat Umum, Center for Documentation and Studies of Business Law (CDBL)*,” Yogyakarta, 2003.
- Prasmata, Sari Putu dan I Gusti Ngurah Parwata, “*Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Bisnis Franchise*,” *Diponegoro Law Journal*, *Jurnal Kertha Semaya*, Vol. 04, No. 05, 2016.
- Putri, Eka Amanda, “*Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Usaha Waralaba (Franchise)*,” *Tadulako Master Law Journal*, Vol 4, Issue 2, 2020.
- Rahmad, Ali dan Rahmi Zubaedah, “*Tinjauan Perspektif Hukum Perdata Terhadap Perjanjian Waralaba Di Indonesia*,” *JUSTITIA: Jurnal Ilmu hukum dan Humaniora*, Vol. 9 No. 1, 2022.
- Sari, Nopita Sari, “*Perizinan Usaha Di Indonesia*,” (Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya).
- Setiawan, Rachmat, “*Tinjauan Elementer Perbuatan Melawan Hukum*,” Alumni, Bandung, 1982.

- Sesaria, A., Prananingtyas dan Mahmudah, S., “*Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba di Kabupaten Kendal (Studi Pada Alfamart Desa Pucang Rejo)*,” *Diponegoro Law Journal*, 2017.
- Slamet, Sri Redjeki, “*Waralaba (Franchise) di Indonesia*,” *Lex Jurnalica*, Vol. 8, No. 2, 2011.
- Syafina, Adelina Murti dan Rusnandari Retno Cahyanni, “*Waralaba Franchise di Indonesia*,” *Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis dan Digital (JIMaKeBiDi)*, 2024.
- Widiyanti, Ikarini Dani, *et. al*, “*Pengembangan Hukum Praktis dan Teoritis Penegakan Persaingan Usaha di Indonesia*,” *Diversi Jurnal Hukum*, Vol. 9, No. 1, 2023.
- Winarto, V, “*Pengembangan Waralaba (Franchise) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum*,” *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Ikatan Advokat Indonesia, 1992.

#### **PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.

Keputusan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

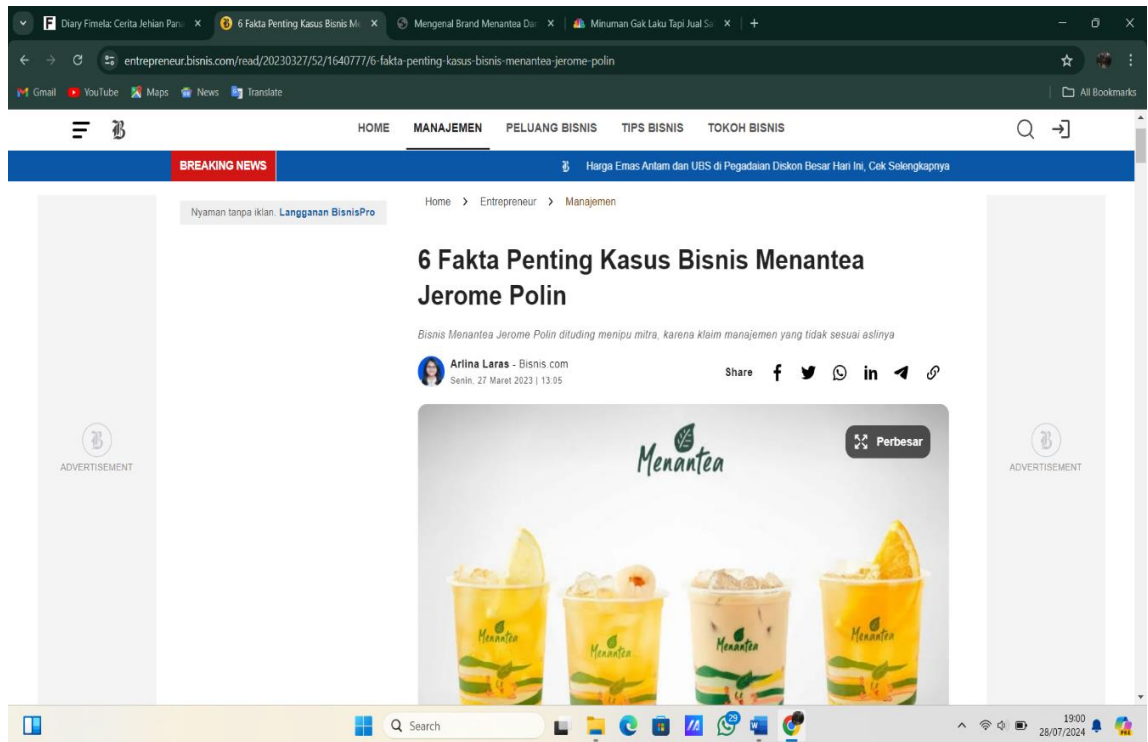
#### **INTERNET**

Anisha Saktian Putri. 2021. *Diary Fimela: Cerita Jehian Panangian dan Jerome Polin Bisnis Minuman Teh dengan Ratusan Cabang di Usia Muda*, diakses dari <https://www.fimela.com/lifestyle/read/4630428/diary-fimela-cerita-jehian-panangian-dan-jerome-polin-bisnis-minuman-teh-dengan-ratusan-cabang-di-usia-muda?page=2> pada tanggal 1 Februari 2024.

Annisa Manystighosa. 2024. *Cara Mendaftar Franchise menantea, Syarat, dan Biayanya*, diakses dari <https://www.kitalulus.com/bisnis/franchise-menantea>, pada tanggal 3 Februari 2024.

- Arlina Laras. 2023. *6 Fakta Penting Kasus Bisnis Menantea Jerome Polin*, diakses dari <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin>, pada tanggal 4 Februari 2024.
- Gifari Zakawali. 2024. *Mengenal Brand Menantea dan Strategi Bisnisnya, Inspiratif!*, diakses dari <https://beritausaha.com/bisnis-ecommerce/brand-menantea/#:~:text=Menantea%20merupakan%20sebuah%20brand%20teh,produksi%20teh%20pada%20tahun%201981>, pada tanggal 3 Februari 2024.
- Hukum Online. 2023. *Perlindungan Hukum: Pengertian, Unsur, dan Contohnya*, diakses dari <https://www.hukumonline.com/berita/a/perlindungan-hukum-lt61a8a59ce8062/>, pada tanggal 27 April 2024.
- Rishna Maulina. 2020. *Keuntungan & Kekurangan Bisnis Waralaba atau Franchise*, diakses dari <https://www.jurnal.id/id/blog/keuntungan-dan-kekurangan-bisnis-waralaba/>, pada tanggal 30 April 2024.
- Simply5758. 2019. *Pengertian Franchise atau Usaha waralaba Menurut Para Ahli*, diakses dari <https://simplygroup.co.id/pengertian-franchise-atau-usaha-waralaba-menurut-para-ahli/>, pada tanggal 27 April 2024.
- Tim Riset CNBC Indonesia. 2023. *Minuman Gak Laku Tapi Jual Saham, Menantea Jerome Polin Scam?*, diakses dari <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230523074439-17-439632/minuman-gak-laku-tapi-jual-saham-menantea-jerome-polin-scam>, pada tanggal 4 Februari 2024.

## LAMPIRAN



65

<sup>65</sup> Arlina Laras, *6 Fakta Penting Kasus Bisnis Menantea Jerome Polin*, diakses dari <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin>, pada tanggal 4 Februari 2024.

Diary Fimela: Cerita Jehian Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea D... x Minuman Gak Laku Tapi Jual S... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

BREAKING NEWS UBS di Pegadaian Diskon Besar Hari Ini, Cek Selengkapny... Kolaborasi Dijen Imigrasi dan Bank Mandiri, Hadirkan Golden Visa Banjir Prom

Smallest Font Largest Font

**Bisnis.com, JAKARTA** - Bisnis **Menantea** yang dipopulerkan Jerome Polin dituding melakukan scam alias penipuan pada mitranya.

Pasalnya, banyak mitra mengaku tak kunjung mendapat laba bahkan pernah menjual kurang dari 10 minuman dalam satu hari.

Padahal biaya franchise yang dikeluarkan tidaklah sedikit, untuk nilai investasi awal membuka satu outlet seorang calon mitra harus merogok kocek Rp125 juta. Lalu, jika ingin menambah mesin dan peralatan maka akan dikenakan tambahan biaya sebesar Rp50 juta.

Kasus ini semakin membesar kala beberapa mitra franchise Menantea memutuskan untuk membentuk kelompok aksi lewat akun Twitter @MenanteaHarapan.

ADVERTISEMENT

To top

Search

Diary Fimela: Cerita Jehian Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea D... x Minuman Gak Laku Tapi Jual S... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

BREAKING NEWS Injir Promo, BRITMO x USS Downtown Market Hadir di Surabaya! Direktur PNM Imbau Nasabah Mekaar Pahami dan Hindari Pinjol Ilegal Slang

Salah satu *founder* Menantea Jehian Panangian menyatakan sudah berdiskusi untuk mencapai titik temu terhadap bisnis tersebut.

Meski demikian, kasus ini tetap menjadi perhatian publik dan menimbulkan pertanyaan mengenai tanggung jawab perusahaan dalam menjaga kepercayaan mitra *franchise*-nya.

**BACA JUGA**

- Ribut-ribut Menantea Diduga Tipu-tipu, Bisnis Baru Seharusnya Tak Boleh Buka Franchise?
- Kejanggalan Kasus Bisnis Menantea menurut Ahli
- Bukan Jerome Polin, Ini 4 Sosok di Balik Berdirinya Merek Menantea

Masih bingung tentang kontroversi dari bisnis Menantea? Berikut sederet fakta utama yang Bisnis himpun dari berbagai sumber.

**1. Pendirinya Bukan Jerome Polin**

ADVERTISEMENT

To top

Diary Filmela: Cerita Jahan Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea Di... x Minuman Gak Laku Tapi Jual Si... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

**BREAKING NEWS** Direktur PNM Imbau Nasabah Mekaar Pahami dan Hindari Pinjol Ilegal Slagazer, Partner Andalan Mobilitas Keluarga Utang China Melesat 1

mesin dingding, tentang komposisi dan bisnis menantea. Berikut beberapa fakta utama yang Bisnis himpun dari berbagai sumber.

### 1. Pendirinya Bukan Jerome Polin

Melansir dari situs <https://pdki-indonesia.dgip.go.id/> ternyata, tidak ada nama Jerome Polin di balik pendaftaran merek ini.

Sebaliknya, sosok orang di balik pendaftaran merek Menantea ini menggunakan beberapa kondang seperti Hendy Setono (founder Baba Rafi), Jehian Panangian Sijabat (kakak dari Jerome), Marlen Gracia Fransiska, dan Sylvia (founder KopiSoe). Sementara konsultan dari merek dagang ini adalah Benny Muliawan S.E.,M.H.

Berdasarkan *Bisnis*, Senior Franchise Consultant dari FT Consulting – Indonesia Utomo Njoto juga menyebut jika konsultan F&B Bisma Adi Putra yang disebut ikut membidani kelahiran merek ini.

### 2. Belum Memenuhi Syarat Membuka Franchise

Seperti diketahui, toko pertama Menantea resmi dibuka tanggal 10 April 2021. Namun hanya 11 hari berselang alias pada tanggal 21 Agustus 2021, mereka dikabarkan telah menawarkan franchise/waralaba.

Padahal, ini adalah suatu yang tidak wajar. Lantaran, suatu bisnis bisa ditawarkan sebagai

ADVERTISMENT

ADVERTISMENT

To top

1901 28/07/2024

Diary Filmela: Cerita Jahan Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea Di... x Minuman Gak Laku Tapi Jual Si... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

**BREAKING NEWS** Utang China Melesat 190% di Era Jokowi, Tembus Rp372,3 Triliun Papak Baru untuk Orang Kaya, Prapogo Pangestu Hingga Elton Musk jadi S

franchise harus memiliki STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) yang salah satu syaratnya adalah telah memiliki pengalaman sekitar lima tahun.

### 3. Biaya Franchise Mulai dari Rp125 Juta

Untuk nilai investasi, dalam tipe standar nilai yang perlu Anda siapkan adalah sebesar Rp125 juta. Nilai investasi ini belum termasuk dengan mesin dan peralatan.

Selain itu, seorang mitra juga akan mendapatkan promo free bahan baku senilai Rp10 juta jika mendaftar pada periode tertentu. Kemudian, jika calon mitra tertarik untuk tipe *auto pilot*, maka individu perlu menyiapkan biaya sebesar Rp175 juta yang sudah termasuk mesin dan peralatan.

Melansir dari situs resminya, Menantea menawarkan produk dan konsep yang unik, menggunakan pilihan daun teh yang beragam. Mirreka mengklaim di dalam operasional, Menantea menerapkan low stock alert system yakni notifikasi ke manager / PIC toko disaat toko menipis.

Menantea juga mengawasi *quality control* dengan teknologi, memesan bahan baku dengan aplikasi yang terintegrasi, dan mendapat modul laporan operasional, finansial, inventory dan lain-lainnya. Pelatihan online juga dilakukan secara rutin.

### 4. Manajemen Klaim Omzet Mitra Tembus Rp35 Juta

ADVERTISMENT

ADVERTISMENT

To top

1901 28/07/2024

Diary Fimela: Cerita Jehian Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea De... x Minuman Gak Laku Tapi Jual S... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-pollin

Gmail YouTube Maps News Translate All Bookmarks

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

**BREAKING NEWS** Pajak Baru untuk Orang Kaya, Prajago Pangestu Hingga Elon Musk jadi Sasaran G20 Jalan Jauh Pake Mobil Listrik Bebas Khawatir dong

aplikasi yang terintegrasi, dan mendapat modul laporan operasional, finansial, inventory dan lain-lainnya. Pelatihan online juga dilakukan secara rutin.

#### 4. Manajemen Klaim Omzet Mitra Tembus Rp35 Juta

Melansir dari situs resminya, franchise Menantea terpantau menjual sahamnya dengan target Rp2,9 miliar di situs Bizhare.id. Hingga kini, sudah ada 2503 orang yang membeli saham tersebut dengan keuntungan yang bisa dihasilkan investor dengan angka Rp730 juta hingga Rp900 juta per tahun.

Apabila berhasil, maka waktu balik modal bisnis ini hanya memerlukan sekitar 38 hingga 27 bulan. Namun fakta di lapangan berbeda, beberapa mitra bahkan hanya berhasil menjual lima hingga 10 cup Menantea saja dalam sehari.

Mengutip *Menantea*, disebutkan jika perhitungan rata-rata omzet per bulan bisa mencapai sekitar Rp35 juta hingga Rp49 juta perbulan. Bahkan, proyeksi balik modal untuk tipe standar bisa lebih cepat yakni sekitar 5 bulan hingga 10 bulan sedangkan autopilot mulai 10 bulan hingga 20 bulan.

#### 5. Harga yang Cenderung Mahal

Warganet pun turut mengomentari, untuk harga yang dibanderol cenderung mahal dan tidak sesuai dengan target pasar yang mana manajemen bidik.

ADVERTISEMENT

ADVERTISEMENT

To top

1901 28/07/2024

Diary Firmela, Cerita Jehian Pan... x 6 Fakta Penting Kasus Bisnis M... x Mengenal Brand Menantea Da... x Minuman Gak Laku Tapi Jual So... x +

entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin

Gmail YouTube Maps News Translate All Bookmarks

HOME MANAJEMEN PELUANG BISNIS TIPS BISNIS TOKOH BISNIS

**BREAKING NEWS** [Lancing Indeks LQ45, IDX30, IDX80, Cek Daftar Lengkapnya](#)

### 5. Harga yang Cenderung Mahal

Warganet pun turut mengomentari, untuk harga yang dibanderol cenderung mahal dan tidak sesuai dengan target pasar yang manajemen bidik.

Publik menilai, banyak anak muda belum bisa berpenghasilan sendiri, sehingga hal tersebut yang membuat minuman rasa teh buah ini sepi peminat.

"Menantea emang kemahalan, kalau ada yang bilang gini pasti katanya 'emang pasarnya bukan anda', tapi setidaknya kalo mahal tapi rasanya tuh enak atau ada nilai lebihnya lah," ucap salah satu netizen.

"Teh doang 20 ribu, rasa b aja dan kualitas b aja," tulis yang lain.

### 6. Belum Ada Tindakan Lanjutan

Sejumlah mitra mengatakan, pihaknya kesulitan balik modal karena penjualan yang sepi.

Meski, salah satu founder Menantea Jehian Panangian Sijabat telah memberikan melalui Twiternya pada Kamis (23/3/2023) soal pihaknya yang telah berdiskusi dengan lebih dari 10 perwakilan mitra untuk mencapai titik temu terhadap bisnis tersebut.

Sayangnya, banyak yang mengungkapkan tak banyak bantuan yang diberikan oleh manaiemen.

ADVERTISEMENT

ADVERTISEMENT

To top

Search

19:01 28/07/2024