

**PENGECEUALIAN WARALABA DALAM UNDANG UNDANG
NO.5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK
MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT
SETELAH BERLAKUNYA SK KPPU NO.57/KPPU/KEP/III/2009**



SKRIPSI

OLEH

A.GISELLAWATY ABBAS

B 111 06 217

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2010**

**PENGECCUALIAN WARALABA DALAM UNDANG-UNDANG
NO.5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK
MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT
SETELAH BERLAKUNYA SK KPPU NO.57/KPPU/KEP/III/2009**

OLEH

A.GISELLAWATY ABBAS

B 111 06 217

**Di Ajukan Sebagai Tugas Akhir Dalam Rangka Penyelesaian Studi Sarjana
dalam Bagian Hukum Keperdataan Program Studi Ilmu Hukum**

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2010**

PENGESAHAN SKRIPSI

PENGECUALIAN WARALABA DALAM UNDANG UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT SETELAH BERLAKUNYA SK KPPU NOMOR 57/KPPU/KEP/III/2009

Disusun dan diajukan oleh

A. GISELLAWATY ABBAS
B 111 06 217


Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian Skripsi yang Dibentuk
Dalam rangka Penyelesaian Studi Program Sarjana
Bagian Hukum Keperdataan Program Studi Ilmu Hukum
Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin
Pada hari Rabu, 13 Oktober 2010
Dan Dinyatakan Lulus

Panitia Ujian

Ketua


Prof. Dr. Ahmadi Miru, S.H., M.H.
NIP. 19610607 198601 1 003

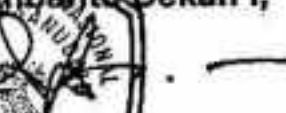
Sekretaris


Dr. Nurfaidah Said, S.H., M.H., M.Si
NIP. 19600621 198604 2 001

An. Dekan

Pembantu Dekan I,




Prof. Dr. Ir. Abrar, S.H., M.H.
NIP. 19630419 198903 1 003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Dengan ini menerangkan bahwa skripsi dari :

Nama : A.Gisellawaty Abbas
No. Pokok : B 111 06 217
Program : Ilmu Hukum
Bagian : Hukum Keperdataan
Judul : Pengecualian Waralaba dalam Undang-undang No.5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Setelah Berlakunya SK KPPU Nomor 57/KPPU/KEP/III/2009


Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan pada ujian skripsi sebagai ujian akhir Program Studi.

Makassar, Juli 2010

PEMBIMBING I


Prof. DR. AHMADI MIRU, S.H., M.H.
NIP. 196106071986011003

PEMBIMBING II


DR. NURFAIDAH SAID, S.H., M.H.
NIP. 196006211986042001

PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI

Diterangkan Bahwa Skripsi Mahasiswa :

Nama : **A. Gisellawaty Abbas**
No.Induk : **B 111 06 217**
Bagian : **Hukum Keperdataan**
Judul : **Pengecualian Waralaba Dalam Undang Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Setelah Berlakunya SK KPPU Nomor 57/KPPU/Kep/III/2009**

Memenuhi syarat untuk diajukan dalam ujian skripsi sebagai ujian akhir program studi.

Makassar, oktober 2010

Dekan,



Prof. Dr. Aswanto S.H.,M.S.DSM
NIP. 19541231 198811 1 001

ABSTRAK

A. GISELLAWATY, Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin, dengan judul skripsi **PENGECEUALIAN WARALABA DALAM UNDANG-UNDANG NO.5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT SETELAH BERLAKUNYA SK KPPU NO.57/KPPU/KEP/III/2009** Dibimbing oleh Ahmadi Miru dan Nurfaidah Said.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan pengecualian waralaba dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999 terhadap perkembangan waralaba dan untuk mengetahui pemberlakuan Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 setelah berlakunya SK KPPU Nomor 57/KPKU/KEP/III/2009.

Sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini antara lain : data dan informasi yang penulis peroleh melalui wawancara dengan Ketua Komisi Pengawas Persaingan Usaha serta data dan dokumen yang diperoleh melalui instansi atau lembaga tempat penelitian, media elektronik, karya ilmiah dan dokumen yang ada relevansinya dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan wawancara dan studi dokumen yang merupakan rujukan untuk menganalisis hasil penelitian. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dalam menganalisis data yang ada untuk menghasilkan kesimpulan dan saran.

Hasil penelitian menyatakan bahwa : (1) Waralaba yang berkaitan dengan pemanfaatan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual sangat rentan dapat melakukan praktek monopoli sebagaimana yang terdapat dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 merupakan pengecualian dari ketentuan Undang-undang ini karena waralaba yang berkaitan dengan pemanfaatan dan atau menggunakan hak atas Kekayaan intelektual mempunyai hak eksklusif yang dilindungi oleh Negara. (2) Pemberlakuan Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 terkait dengan pasal 50 huruf b mengenai pengecualian penerapan undang-undang ini terhadap perjanjian waralaba setelah dikeluarkannya SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 masih tetap berlaku namun perusahaan waralaba yang melakukan perjanjian waralaba harus sesuai dengan SK nomor 57 yang merupakan pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan undang-undang nomor 5 tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas berkat, rahmat dan izin-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Pada kesempatan ini, perkenankanlah penulis menghanturkan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Kedua orang tua penulis (alm) ayahanda Abbas A. Renreng dan Ibunda Hj. Sriana Salli, S.Sos yang selama ini telah membesarkan dan mendidik penulis dengan kesabaran, pengorbanan, dan kasih sayangnya sejak penulis lahir hingga hari ini, yang tidak dapat terbalaskan hingga akhir hayat.
2. Adik penulis Andi Sunarno Abbas (anno) yang senantiasa mendukung dan membantu penulis.
3. Bapak Prof. Dr. dr. Idrus A. Paturusi, Sp.B., Sp.BO selaku Rektor Universitas Hasanuddin.
4. Bapak Prof. Dr. Aswanto S.H., M.S. DSM. selaku Dekan pada Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin.
5. Bapak Prof. Dr. Ir. Abrar S.H., M.H. Bapak Dr. Anshori Ilyas, S.H., M.H., serta Bapak Romi Librayanto, S.H., M.H. selaku Dekan I, II, dan III pada Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin.
6. Bapak Prof. Dr. Ahmadi Miru, S.H., M.H. selaku Pembimbing 1 dan Ibu Dr. Nurfaidah Said, S.H., M.H., M.Si selaku Pembimbing 2, yang dengan ikhlas memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian skripsi ini, kerelaan beliau dalam mengorbankan waktu,

tenaga dan pikiran merupakan salah satu faktor terwujudnya skripsi ini.

7. Bapak Prof. Dr. Anwar Borahima S.H.,M.H. Ibu Dr.,Harustiatty A. Moein S.H.,M.H., dan bapak Winner sitorus, S.H.,LLM., selaku tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun dalam rangka penyempumaan skripsi ini.
8. Para dosen pengajar dan staff Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin.
9. Bapak Dendy R. Sutrisno selaku ketua Komisi Pengawas Persaingan Usaha dan juga K'inaya yang telah meluangkan waktu dan banyak memberikan kemudahan dalam perolehan data dan informasi untuk melengkapi skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat dekat penulis, Andi Khamisah Ayu, S.H Salma A. Rahman, S.H., Selviyana, S.H., Nurfani D.J.Tallama, S.H., Eilida Wirza Destianty, Farrah Caroline, Muh. Saifan Luthfi, S.H., Imam Budiarto dan Muhammad Arfah. Terima kasih untuk kebersamaan yang terjalin selama ini dan telah memberikan kenangan yang indah pada masa-masa kuliah penulis.
11. Sahabat terbaik penulis Hasrida HS, SKG. Yang telah menemani dan mendukung dan banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi penulis
12. Teman dekat penulis Yusnovianti yang senantiasa menemani dan membantu penulis.

13. Teman-teman Kuliah Kerja Nyata (KKN) Profesi Ramah Tahanan Kelas 1A Makassar Terima kasih untuk semua kebersamaannya.
14. Teman-teman seangkatan EKSAMINASI 06 atas dukungan dan doanya.
15. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberikan dorongan serta semangat selama ini, semoga mendapat limpahan rahmat dan berkah dari Allah SWT.

Adapun kendala-kendala yang dihadapi penulis sekaligus juga merupakan tantangan dalam penulisan skripsi ini. Untuk menunggu sampai sempurna, rasanya tidaklah mudah. Namun penulis tetap berkeinginan untuk mencapai kearah itu. Oleh karena itu, saran dan kritik dari para pihak sangat diharapkan demi memenuhi kebutuhan tersebut. Apabila apa yang terdapat di dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka harap dimaklumi. Yang selalu menjadi harapan penulis semoga skripsi ini member manfaat yang sebesar-besarnya bagi pengemban wawasan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang hukum keperdataan.

Makassar, Oktober 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PERSETUJUAN MENEMPUH UJIAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Waralaba.....	7
1. Pengertian Waralaba.....	7
2. Dasar Hukum.....	10
3. Bentuk dan Jenis Perjanjian.....	13
4. Sifat Perjanjian Waralaba.....	16
B. Sistem Norma Hukum.....	17
C. Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.....	21

BAB 3 METODE PENELITIAN.....	34
A. Lokasi Penelitian.....	34
B. Jenis dan Sumber Data.....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	35
D. Analisis Data.....	36
BAB 4 PEMBAHASAN.....	37
A. Pengecualian waralaba dalam Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999	37
B. Pemberlakuan Undang-Undang No. 5 tahun 1999 Setelah Berlakunya SK KPPU No.57/KPKU/KEP/III/2009.....	45
1. Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.....	45
2. Alasan Diterbitkannya SK KPPU.....	48
BAB 5 PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	56
 DAFTAR PUSTAKA	
 PERATURAN-PERATURAN	
 LAMPIRAN	

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara hukum, di mana segala aspek yang berkaitan dengan kehidupan bermasyarakat dan bernegara, diatur oleh hukum. Hukum diperlukan untuk memelihara ketertiban, dan keamanan bahkan hukum dapat digunakan sebagai sarana untuk mengubah masyarakat serta meningkatkan pembangunan nasional yang bertujuan untuk mewujudkan suatu masyarakat adil dan makmur yang merata dalam era demokrasi ekonomi yang berdasarkan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945.

Pembangunan Perekonomian Nasional pada era globalisasi harus sejalan dan dapat mendukung tumbuhnya dunia usaha sehingga mampu menghasilkan beraneka barang dan/atau jasa yang memiliki kandungan teknologi yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat banyak dan sekaligus mendapatkan kepastian atas barang dan/atau jasa yang diperoleh dari perdagangan tanpa mengakibatkan kerugian konsumen.

Sebagai dampak globalisasi, persaingan dalam dunia usaha pun semakin ketat. Oleh sebab itu, pelaku usaha dituntut untuk

menemukan cara yang dianggap efektif untuk memperluas jaringan usaha. Salah satu cara yang dianggap efektif untuk memperluas jaringan usaha adalah dengan menggunakan perjanjian *franchise* atau waralaba.

Waralaba saat ini bukanlah suatu sistem industri yang asing, walaupun legalitas yuridisnya baru ada di Indonesia pada tahun 1997 namun waralaba telah mengalami kemajuan yang pesat di berbagai bidang, antara lain di bidang makanan cepat saji (*fast food*), minimarket, jasa, kecantikan dan kesehatan, serta pendidikan. Perkembangan usaha dalam bentuk waralaba tidak dapat dihindari seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat di era globalisasi.

Berdasarkan data Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI) perkembangan bisnis waralaba mengalami pasang surut sejak akhir tahun 1997 sampai tahun 2003 dan baru mengalami kestabilan pada tahun 2005. Pada tahun 2006 bisnis waralaba lokal mengalami perkembangan yang sangat pesat yang diperkirakan mempunyai 50.000 tenaga kerja langsung. Maraknya bisnis waralaba melatarbelakangi berdirinya Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI). Organisasi ini didirikan oleh beberapa perusahaan pemberi waralaba serta diprakarsai oleh pemerintah dan *International Labour*

Organization (ILO). AFI bertujuan untuk : menjadi wadah bagi para pebisnis waralaba untuk meningkatkan usaha, profesionalisme dan etika; menjadi pusat informasi waralaba; memberi masukan kepada pemerintah mengembangkan UKM menjadi usaha-usaha waralaba.¹

Oragnisasi AFI berfungsi untuk memudahkan para pengusaha dalam melakukan advokasi kebijakan, serta mengeluarkan kode etik untuk menjaga agar tidak terjadi persaingan tidak sehat di antara pelaku bisnis waralaba.

Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, terdapat pengecualian untuk berlakunya ketentuan Undang-Undang tersebut terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 50 huruf b, menetapkan :

"Perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba;"

Pasal diatas merupakan pengecualian terhadap pemberlakuan Undang-undang anti monopoli. Akan tetapi, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) menerbitkan Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-

¹ Lukman Hakim, 2008, *Info Lengkap Waralaba*, Yogyakarta: Media Pressindo, hlm.45

Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba sebagaimana dituangkan dalam Surat Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor : 57/KPPU/Kep/III/2009 tanggal 12 Maret 2009. KPPU berpendapat bahwa perjanjian yang dikecualikan adalah hanya dapat diberikan pada perjanjian lisensi, sedangkan hal-hal lain yang terkait dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual maka pengecualian tidak dapat diterapkan sehingga pemeriksaan kasus dilanjutkan untuk memeriksa mengenai kemungkinan terjadinya bentuk praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Mengenai perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat walaupun berkaitan dengan waralaba tidak termasuk yang dikecualikan.²

Adanya SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 menunjukkan bahwa KPPU berpendapat bahwa perjanjian waralaba tersebut seharusnya tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 di mana perjanjian yang dikecualikan adalah perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Di sini terlihat betapa

² SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 mengenai Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, hlm. 2

kaburnya kalimat "sistem waralaba" sehingga dapat menimbulkan interpretasi yang berbeda-beda bagi pihak-pihak yang berusaha menafsirkannya, yang kemudian menimbulkan pertanyaan lain, yaitu batasan-batasan sistem waralaba tersebut sehingga dianggap tidak melanggar hukum anti monopoli.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah maka penulis dapat menarik rumusan permasalahan yang timbul, sebagai berikut :

- 1) Bagaimana penerapan pengecualian waralaba dalam Undang-undang No.5 tahun 1999 terhadap perkembangan waralaba?
- 2) Bagaimana pemberlakuan Undang-undang No.5 tahun 1999 setelah berlakunya SK KPPU No.57/KPKU/KEP/III/2009?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu :

- 1) Untuk mengetahui penerapan pengecualian waralaba dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999 terhadap perkembangan waralaba.
- 2) Untuk mengetahui pemberlakuan Undang-undang No. 5 tahun 1999 setelah berlakunya SK KPPU No.57/KPKU/KEP/III/2009.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini yaitu :

- 1) Memberikan pengetahuan mengenai sistem pelaksanaan hukum waralaba dalam kehidupan masyarakat.
- 2) Memberikan penjelasan secara yuridis mengenai sistem pelaksanaan undang-undang No.5 tahun 1999 setelah berlakunya SK KPPU No.57/KPPU/KEP/III/2009 terkait dengan asas keberlakuan hukum.
- 3) Bagi penulis penelitian ini dapat merangsang lebih mendalami ilmu keperdataan khususnya terhadap perkembangan waralaba.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

A. Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Waralaba yang dalam bahasa Perancis berasal dari bahasa latin yaitu *francorum rex* yang bila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti "bebas dari ikatan". Secara etimologi waralaba terbagi atas kata wara yang berarti lebih dan laba yang berarti untung. Secara terminologi waralaba berarti suatu perjanjian usaha yang saling menguntungkan.

Peraturan Pemerintah (PP) No.42 Tahun 2007 tentang waralaba. Pasal 1 dalam Peraturan pemerintah ini menetapkan :

"Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

Peraturan Menteri Perdagangan no. 12/2006 memberi makna waralaba yakni :

"Waralaba (*Franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba

diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba”

Menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.³

Adapun pengertian dari *franchisor* dan *franchisee* yakni :⁴

- *Franchisor* atau pemberi waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya.

³ www.google.com/wikipediaindonesia/ensiklopediabebas , hari Minggu, tanggal 7 Maret 2010, pukul. 16.00

⁴ *Ibid.*

- *Franchisee* atau penerima waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

Menurut Amir Karamoy seorang Konsultan Waralaba, bahwa Waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang dikenal dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap, disebut pewaralaba, dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya (*fee*) kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu perjanjian lisensi/waralaba.⁵

Ada juga beberapa pengertian waralaba sebagaimana yang dikutip oleh Lukman Hakim yakni :⁶

1. Menurut V.Winarto, "waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dalam usaha tersebut dengan tujuan

⁵ www.yahoo.com/answer-pengertian/definisiwaralaba, hari minggu, tanggal 7 Maret 2010, pukul.16.15

⁶ Lukman Hakim, *op.cit*,hlm. 12

saling menguntungkan khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dan jasa langsung kepada konsumen".

2. Menurut Imam Sjahputra Tunggal mengartikan waralaba sebagai :
"salah satu bentuk kesepakatan yaitu pemilik dari suatu produk atau jasa mengizinkan orang lain untuk membeli hak distribusi produk dan jasa tersebut dan mengoprasikannya dengan bantuan pemilik".

2. Dasar Hukum

Di Indonesia, perjanjian waralaba atau kontrak *franchise* sesuai dengan hukum kontrak atau hukum perjanjian tunduk pada ketentuan Buku III KUHPerdara berdasarkan asas kebebasan berkontrak. Perjanjian waralaba merupakan termasuk perjanjian tidak bernama, yaitu perjanjian yang tidak diatur secara khusus oleh undang-undang.⁷

Dasar hukum adanya perjanjian tidak bernama adalah Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara yang berbunyi: " semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya." Dengan kata lain dalam soal perjanjian, kita diperbolehkan membuat undang-undang yang berlaku bagi kita sendiri, dalam kata lain, para pihak dalam perjanjian. Dengan menekankan pada kata "semua", maka pasal tersebut seolah-olah

⁷ R. Setiawan, 1999, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bandung: Putra A. Bardin, hlm.51

berisikan suatu pernyataan kepada masyarakat bahwa kita diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa atau berisi apa saja dan perjanjian itu akan mengikat mereka yang membuatnya seperti suatu undang-undang. Pasal-pasal dari hukum perjanjian hanya berlaku apabila kita tidak mengadakan aturan-aturan sendiri dalam perjanjian yang diadakan itu. Pasal 1338 KUH Perdata ini memberikan kemungkinan kepada para pihak yaitu *franchisor* dan *franchise* untuk membentuk mengatur dan menjanjikan apa-apa yang ingin dicantumkan dan apa-apa yang tidak ingin dicantumkan serta bebas menentukan bentuk perjanjian.⁸

Dasar hukum selanjutnya adalah Pasal 1319 KUH Perdata yang berbunyi : "Semua perjanjian, baik yang mempunyai nama khusus, maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lalu." Dapat diartikan bahwa perjanjian waralaba tetap tunduk kepada peraturan umum yang termuat dalam KUH Perdata, terutama buku ketiga mengenai perikatan.

⁸ Sultan Alauddin, 2006, *Waralaba dalam Hukum Islam*, Skripsi, Sarjana Hukum, Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin, Makassar, hlm. 43

Dasar hukum lainnya adalah asas konsensualisme yang lazimnya disimpulkan dari Pasal 1320 KUH Perdata yang menetapkan mengenai sahnya suatu perjanjian diperlukan 4 syarat yang terdiri atas:⁹

1. sepakat mereka yang mengikat dirinya;
2. kecakapan untuk membuat suatu perjanjian;
3. suatu hal tertentu;
4. suatu sebab yang halal.

Syarat satu dan dua dinamakan syarat-syarat subyektif karena mengenai subyek yang mengadakan perjanjian, sedangkan syarat tiga dan empat adalah syarat-syarat obyektif karena mengenai obyek perjanjian.

Awalnya Legalitas yuridis waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP) No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah ini tidak mengatur tentang format perjanjian waralaba dan bentuk perjanjiannya apakah berbentuk akta autentik notaris atau tidak. Namun perjanjian waralaba harus dibuat dalam bahasa Indonesia.

⁹ Riduan Syahrani, 2004, *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, Bandung, hlm. 213.

Kemudian format baku untuk suatu perjanjian Waralaba secara umum dijabarkan dalam Surat Keputusan (SK) Menteri Perindustrian dan perdagangan (MENPERINDAG) Nomor 259/ MPP/Kep./ 7/ 1997 tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

3. Bentuk dan Jenis Perjanjian Waralaba

Pola kerjasama dari suatu perjanjian waralaba dibuat secara tertulis dalam suatu bentuk kontrak yang mengikat para pihak. Para pihak tersebut berhak menentukan dan membuat klausula-klausula perjanjian yang diadakan selama tidak bertentangan dengan undang-undang, kepatutan dan kesusilaan. Namun dalam praktiknya hal-hal yang dianggap merupakan materi pokok dari perjanjian telah dibuat baku oleh pihak *franchisor*. Bagi pihak *franchisor* mungkin ini merupakan cara yang efisien, praktis dan cepat dalam pencapaian ekonomi sehingga dengan membakukan syarat atau klausula perjanjian artinya ditetapkan suatu tolak ukur bagi *franchisee* dengan *franchisor* yang bersangkutan.¹⁰

Suatu perjanjian *franchise* berbentuk baku dimana bentuk dan isinya telah ditetapkan terlebih dahulu oleh *franchisor*, juga bersifat timbal balik artinya membebani hak dan kewajiban para pihak. Namun pada umumnya perjanjian *franchise* tidak menempatkan hak dan

¹⁰ Sultan Alauddin, *Op.Cit.*, hlm.44

kewajiban secara seimbang karena telah ditetapkan secara baku dan sepihak oleh *franchisor* tersebut. Yang berarti *franchisee* harus menerima segala akibat yang timbul dari perjanjian tersebut walaupun akibat itu dapat merugikan *franchisee* tanpa kesalahan, karena perjanjian *franchise* itu dimonopoli oleh *franchisor* yang membakukan perjanjian, maka sifatnya cenderung lebih menguntungkan *franchisor* daripada *franchisee*.¹¹

Walaupun demikian tidak menutup kemungkinan bagi para pihak mengadakan kesepakatan bersama untuk melakukan perubahan perjanjian yang berbentuk baku tersebut yang dianggap perlu demi kesempurnaan perjanjian. Hal ini tentu saja bisa terlaksana apabila *franchisor* bersedia mengadakan kelonggaran-kelonggaran dalam sistem *franchisanya*. Perubahan-perubahan ataupun pengaturan-pengaturan atas suatu klausula sebelumnya ada ataupun tidak tercantum dalam perjanjian akan diatur dalam tambahan perjanjian dari perjanjian yang telah ada dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian pokok.

Sedangkan mengenai jenis-jenis *franchise* menurut Setiawan terbagi atas 3 yakni :¹²

¹¹ *Ibid.*, hlm. 45

¹² R. Setiawan *op.cit.*, hlm.15

1. Produk *franchise (Distributorship)* : seorang *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang-barang hasil produksinya. Pemberian lisensi ini bersifat eksklusif ataupun non eksklusif. Seringkali terjadi bahwa seorang *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan di suatu wilayah tertentu. Termasuk *franchise* jenis ini adalah usaha retail kendaraan bermotor (Yamaha, Honda), produk kecantikan (*Revlon*), *retail* barang-barang khusus dan keperluan sehari-hari.
2. *Chain-style business* : jenis *franchise* inilah yang paling banyak dikenal di masyarakat. Biasa juga disebut dengan *business format franchise*. Dalam jenis ini *franchisee* mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. *Franchisee* diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam kegiatan bisnis ini sehingga *franchise* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* misalnya dalam hal-hal yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, waktu penjualan, persyaratan pada karyawan, dan lain-lain. *Franchise* jenis ini biasanya dijalankan dalam bisnis *fast food restaurant* (Mc donal's, Kentucky Fried Chicken), hotel dan motel (Hilton Internasional), lembaga pendidikan (John Robert Power, widyaloka) dan sebagainya.

3. *Manufacturing* atau *processing plants* : dalam jenis ini *franchisor* memberitahukan bahan-bahan serta tata cara pembuatan suatu produk, termasuk di dalamnya formula-formula rahasianya. Dan *franchisee* berhak memproduksi serta memasarkan sesuai standar yang telah ditetapkan *franchisor*. Termasuk adalah industry minuman (Coca Cola).

4. Sifat Perjanjian Waralaba

Sifat perjanjian *franchise* adalah monopolistik. Monopolistik berarti bahwa tidak ada orang memproduksi dan mendistribusikan suatu barang kecuali perusahaan yang ditunjuk sebagai *franchise*. Selain itu sebagian *franchisor* yang ketat, *franchisee* tidak boleh mempunyai bisnis lain di luar *franchise* yang dipegangnya dan biasanya dinyatakan dalam suatu perjanjian tersendiri,

Selain sebagai suatu perjanjian *franchise* ini juga bersifat konsensual yaitu suatu perjanjian secara langsung akan terjadi apabila telah tercapai kesesuaian kehendak antara kedua belah pihak, dalam hal ini antara *franchisor* dengan calon *franchisee*. Untuk itu diadakanlah negosiasi antara keduanya dan bila ada consensus antara kedua belah pihak maka dapatlah dilakukan panandatanganan *franchise*. Karena tidak selamanya negosiasi antara *franchisor* dengan calon *franchisee* berakhir dengan menghasilkan suatu *franchise agreement*. Tidak jarang negosiasi mengalami jalan buntu, justru pada

saat-saat terakhir selama masa negosiasi itu para pihak *franchisor* secara berangsur-angsur telah memberikan confidential information and know how tentang bisnisnya kepada calon *franchisee*.

Sifat lain yang terkandung dalam *franchise* adalah sifat kepercayaan para pihak adalah suatu hal yang sangat penting, karena dalam hubungan bisnis tersebut *franchise* akan memasuki hubungan jangka panjang dengan *franchisor* di mana *franchise* dalam mencapai tingkat kesuksesan bisnis sehingga harus menjaga nama baik *franchisor* yang reputasinya telah dikenal luas. *Franchisee* juga harus jujur dalam melaporkan laba financial sebagai salah satu kewajibannya dalam perjanjian, karena semua royalty serta fee yang akan dibayarkan kepada *franchisor* tergantung dari laba tersebut. Dilain pihak *franchisee* juga harus mempercayai *franchisor*, untuk itu *franchisor* harus dapat memperlihatkan catatan keberhasilan dalam praktik bisnis yang sesuai dengan etika terhadap *franchisee-franchiseenya*.

B. Sistim Norma Hukum

Norma-norma hukum yang merupakan dasar bagi undang-undang, muncul dalam suatu masyarakat. Teori hukum merupakan sebagai norma dasar, aturan atau hukum dan ditata penjelasan untuk formulasi mereka. Dalam bermasyarakat, walaupun telah ada norma

untuk menjaga keseimbangan, namun norma sebagai pedoman perilaku kerap dilanggar atau tidak diikuti. Karena itu dibuatlah norma hukum sebagai peraturan/ kesepakatan tertulis yang memiliki sangsi dan alat penegaknya

Norma hukum adalah aturan sosial yang dibuat oleh lembaga-lembaga tertentu, misalnya pemerintah, sehingga dengan tegas dapat melarang serta memaksa orang untuk dapat berperilaku sesuai dengan keinginan pembuat peraturan itu sendiri. Pelanggaran terhadap norma ini berupa sanksi denda sampai hukuman fisik (dipenjara, hukuman mati).

Sistim hukum nasional yang sekaligus merupakan suatu sistem hukum yang merupakan hukum pembangunan yang memenuhi empat fungsi, yaitu :

1. sebagai pemelihara ketertiban dan keamanan.
2. sebagai sarana pembangunan.
3. sebagai sarana penegak keadilan.
4. sebagai sarana pendidikan masyarakat.¹³

Pada bagian lain, Mochtar Kusumaatmadja berpendapat bahwa salah satu fungsi hukum yang terpenting adalah, tercapainya

¹³ CFG. Sunaryati Hartono, *Hukum Ekonomi Pembangunan Indonesia*, Percetakan ekonomi, Bandung 1982, hlm. 34.

keteraturan dalam kehidupan manusia di dalam masyarakat.¹⁴ Berarti bahwa indikator keberhasilan hukum adalah tercapainya keteraturan dalam masyarakat. Lebih lanjut dikatakan bahwa tujuan hukum tidak dapat dilepaskan dari tujuan akhir hidup bermasyarakat yang tidak dapat dipisahkan dari nilai-nilai dan falsafah hidup yang menjadi dasar hidup masyarakat tersebut, yang akhirnya bermuara pada keadilan.

Hukum juga bertujuan untuk menciptakan kepastian (hukum). Kepastian hukum dimaksud adalah konsistensi dalam penyelenggaraan hukum, artinya hukum harus dilaksanakan sesuai dengan apa yang tertulis dan telah disepakati. Hukum sebagai kaidah sosial, tidak lepas dari nilai (value) yang berlaku di masyarakat. Lebih lanjut, Hukum yang baik adalah hukum yang hidup dalam masyarakat (The Living Law) dalam masyarakat, yang tentunya sesuai pula atau merupakan pencerminan dari nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat itu¹⁵ Hukum yang demikian dapat disebut sesuai dan baik karena didasarkan atas kesepakatan bersama masyarakat, dan juga diciptakan oleh kebiasaan masyarakat sehingga tidak ada keresahan atau resistensi dari masyarakat akan keberlakuan hukum tersebut.

¹⁴ Mochtar Kusumaatmadja & B. Arief Sidharto, *Pengantar Ilmu Hukum*, Alumni, Bandung, 1999, hlm.49 dan 52.

¹⁵ Mochtar Kusumaatmadja. *Konsep-konsep hukum dalam pembangunan*. Alumni, Bandung, 2002. hlm 10

Pada dasarnya, sifat hukum adalah konservatif, yakni hukum bersifat memelihara dan mempertahankan yang telah dicapai. Akan tetapi, dalam konteks masyarakat yang sedang membangun, dalam artian sedang berubah dengan cepat, hukum harus dapat pula untuk membantu proses perubahan masyarakat itu.¹⁶ Selain itu, diperlukan pula perkembangan hukum positif yang berlaku, supaya dapat lebih baik memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap kepastian di segala bidang. Pembangunan dalam arti seluas-luasnya meliputi segala segi dari kehidupan masyarakat dan tidak hanya segi kehidupan ekonomi belaka karena itu istilah pembangunan ekonomi kurang tepat, karena kita tidak dapat membangun ekonomi suatu masyarakat tanpa menyangkutkan pembangunan segi-segi kehidupan masyarakat lainnya.¹⁷ Hal yang diperlukan adalah pembangunan nasional yang menyeluruh (holistic) di segala bidang, dan peranan hukum dalam pembangunan adalah untuk menjamin bahwa perubahan itu terjadi dengan cara yang teratur.

Adanya Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun

¹⁶ *Ibid*, hlm 14

¹⁷ *Ibid*, hlm 19.

1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba oleh KPPU, maka mengakibatkan terjadi ketidakpastian hukum dimana di satu sisi, Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 Pasal 50 huruf b mengecualikan keberlakuan Undang-undang terhadap Perjanjian Waralaba, di sisi lain, Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba yang diterbitkan KPPU mengatur bahwa perjanjian yang dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Sedangkan mengenai perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat walaupun berkaitan dengan waralaba tidak termasuk yang dikecualikan.

C. Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Undang-undang Anti Monopoli melarang para pesaing bisnis (baik yang sudah ada maupun yang potensial) untuk membuat perjanjian yang menghilangkan atau membatasi kompetisi diantara mereka sendiri. Undang-undang ini berlaku terhadap perjanjian yang dilakukan secara lisan maupun tertulis, eksplisit maupun implisit, formal maupun informal.

Pembentukan undang-undang anti monopoli ini bertujuan untuk melarang praktik monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat agar para pelaku lama (incumbent) tidak mematikan persaingan di pasar (selanjutnya disebut hukum persaingan).

Pasal 3 undang-undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menjelaskan mengenai tujuan pembentukan undang-undang ini yaitu :

1. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat;
2. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
3. Mencegah praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
4. Terciptanya efektivitas dalam kegiatan usaha.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, terdapat tiga hal yang dilarang yakni :

1. Perjanjian yang dilarang

Berdasarkan perjanjian ini, terbagi lagi beberapa hal yang dilarang untuk diperjanjikan antara lain :

a. Oligopoli

Oligopoli adalah perjanjian yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha yakni dua atau tiga pelaku usaha untuk melakukan penguasaan (75%) terhadap produksi atau pemasaran barang yang mengakibatkan terjadinya praktik monopoli.

b. Penetapan harga

Penetapan harga adalah pelaku usaha dan pelaku usaha pesaingnya bersama-sama menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa. Namun larangan penetapan harga dikecualikan terhadap hal-hal sebagaimana yang diatur dalam pasal 5 ayat 2 yakni suatu perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan dan suatu perjanjian yang didasarkan undang-undang yang berlaku.

c. Pembagian wilayah

Pembagian wilayah adalah pelaku usaha dan pelaku usaha lain melakukan perjanjian untuk memabagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan/atau jasa.

d. Pemboikotan

Pemboikotan merupakan perjanjian yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha untuk menghalangi pelaku usaha lain

untuk melakukan usaha yang sama, menolak menjual barang dan/atau jasa yang dapat merugikan pelaku usaha lain.

e. Kartel

Kartel adalah beberapa pelaku usaha yang melakukan perjanjian untuk mengatur produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa dengan maksud untuk mempengaruhi harga.

f. Trust

Trust adalah beberapa pelaku usaha melakukan perjanjian untuk melakukan penggabungan perusahaan (penggabungan semu) yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa.

g. Oligopsoni

Oligopsoni adalah perjanjian yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha, dua atau tiga pelaku usaha untuk melakukan penguasaan (75%) pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga barang dan/atau jasa yang mengakibatkan terjadinya praktik monopoli.

h. Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal adalah perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha yang lain untuk menguasai rangkaian produksi barang dan/atau jasa yang setiap rangkaian produksinya merupakan pengolahan atau proses lanjutan.

i. Perjanjian Tertutup

Perjanjian tertutup adalah perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain untuk membuat syarat-syarat tertentu seperti, melarang pemasok barang untuk memasok kembali barang dan/atau jasanya kepada pihak tertentu; pihak yang menerima barang dan/atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; pelaku usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari pelaku usaha pemasok harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok dan tidak boleh membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

j. Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri

Perjanjian dengan pihak luar negeri yakni pelaku usaha yang melakukan perjanjian dengan dengan pihak lain di luar negeri yang dapat mengakibatkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

2. Kegiatan yang Dilarang

Adapun kegiatan yang dilarang yakni :

a. Monopoli

Kata "monopoli" berasal dari kata Yunani yang berarti "penjual tunggal". Dari Pasal 1 huruf a UU No. 5 Tahun 1999, pengertian monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Sedangkan yang dimaksud dengan "praktik monopoli" adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

b. Monopsoni

Monopsoni yang berarti pembeli tunggal atau penguasaan penerimaan pasokan barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Satu kelompok pelaku usaha atau satu pelaku usaha yang menguasai 50% pangsa pasar.

c. Penguasaan Pasar

Penguasaan pasar sebagaimana dalam Pasal 19, Pasal 20, dan Pasal 21 terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha yang memiliki penguasaan terhadap pasar yakni :

1. Menghalangi pengusaha lain untuk melakukan kegiatan usaha yang sama dalam suatu pasar bersangkutan;

2. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan dengan pelaku usaha pesaingnya itu;
3. Melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.
4. Melakukan jual rugi untuk mematikan pesaingnya
5. Melakukan kecurangan di dalam menetapkan biaya produksi dan/atau biaya lainnya yang menjadi komponen barang dan/atau jasa.

d. Persekongkolan

Pengertian persekongkolan atau konspirasi sebagaimana Pasal 1 angka (8) adalah bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol. Persekongkolan juga diatur dalam Pasal 22, Pasal 23, dan Pasal 24 yakni bersekongkol dalam hal pemenangan tender; untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan; menghambat produksi atau pemasaran barang dan/atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan/atau jasa yang dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan.

3. Posisi Dominan

a. Posisi Dominan

Posisi dominan sebagaimana dalam Pasal 1 angka (4) posisi dominan adalah keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu. Selain itu yang dapat dikatakan sebagai posisi dominan apabila satu kelompok atau satu pelaku usaha yang menguasai 50% pangsa pasar, dua atau tiga kelompok atau pelaku usaha menguasai 75% pangsa pasar.

b. Jabatan Rangkap

Jabatan rangkap yakni seseorang yang mempunyai jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan dan juga perusahaan lain pada waktu yang bersamaan. Dimana perusahaan tersebut saling mempunyai keterkaitan bidang atau jenis usahanya, berda dalm satu pasar yang sama dan dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat.

c. Pemilikan Saham

Pemilikan saham yakni pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan yang sama atau mendirikan beberapa perusahaan yang memiliki kegiatan usaha sama yang dapat mengakibatkan satu kelompok atau satu pelaku usaha yang menguasai lebih dari 50% pangsa pasar atau dua atau tiga kelompok pelaku usaha atau pelaku usaha yang menguasai lebih dari 75% pangsa pasar.

d. Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan.

Pelaku usaha dilarang melakukan penggabungan atau peleburan perusahaan dan pengambilalihan saham yang dapat mengakibatkan nilai aset atau nilai penjualan melebihi jumlah tertentu yang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat.

Undang-undang No.5 tahun 1999 ini juga mengatur mengenai Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang merupakan sebuah lembaga independen di Indonesia. Berdasarkan Pasal 1 angka (18) tujuan dibentuknya KPPU adalah untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tidak melakukan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

KPPU menjalankan tugas untuk mengawasi tiga hal pada UU tersebut:

1. Perjanjian yang dilarang, yaitu melakukan perjanjian dengan pihak lain untuk secara bersama-sama mengontrol produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa yang dapat menyebabkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat seperti perjanjian penetapan harga, diskriminasi harga, boikot, perjanjian tertutup, oligopoli, predatory pricing, pembagian wilayah, kartel, trust (persekutuan), dan perjanjian dengan pihak luar negeri yang dapat menyebabkan persaingan usaha tidak sehat.
2. Kegiatan yang dilarang, yaitu melakukan kontrol produksi dan/atau pemasaran melalui pengaturan pasokan, pengaturan pasar yang dapat menyebabkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.
3. Posisi dominan, pelaku usaha yang menyalahgunakan posisi dominan yang dimilikinya untuk membatasi pasar, menghalangi hak-hak konsumen, atau menghambat bisnis pelaku usaha lain.

Adapun kewenangan dari KPPU diatur dalam Pasal 36 Undang-undang tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yakni :

1. menerima laporan dari masyarakat dan atau dari pelaku usaha tentang dugaan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;

2. melakukan penelitian tentang dugaan adanya kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
3. melakukan penyelidikan dan atau pemeriksaan terhadap kasus dugaan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang dilaporkan oleh masyarakat atau oleh pelaku usaha atau menghadirkan pelaku usaha, saksi, saksi ahli, atau setiap orang sebagaimana dimaksud huruf e dan huruf f, yang tidak bersedia memenuhi panggilan Komisi;
4. meminta keterangan dari instansi Pemerintah dalam kaitannya dengan penyelidikan dan atau pemeriksaan terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan undang-undang ini;
5. mendapatkan, meneliti, dan atau menilai surat, dokumen, atau alat bukti lain guna penyelidikan dan atau pemeriksaan;
6. memutuskan dan menetapkan ada atau tidak adanya kerugian di pihak pelaku usaha lain atau masyarakat;
7. memberitahukan putusan Komisi kepada pelaku usaha yang diduga melakukan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
8. menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melanggar ketentuan Undang-undang ini.

Keberadaan KPPU diharapkan menjamin hal-hal berikut di masyarakat:

1. Konsumen tidak lagi menjadi korban posisi produsen sebagai *price taker*;
2. Keragaman produk dan harga dapat memudahkan konsumen menentukan pilihan;
3. Efisiensi alokasi sumber daya alam;
4. Konsumen tidak lagi diperdaya dengan harga tinggi tetapi kualitas seadanya, yang lazim ditemui pada pasar monopoli;
5. Kebutuhan konsumen dapat dipenuhi karena produsen telah meningkatkan kualitas dan layanannya;
6. Menjadikan harga barang dan jasa ideal, secara kualitas maupun biaya produksi;
7. Membuka pasar sehingga kesempatan bagi pelaku usaha menjadi lebih banyak;
8. Menciptakan inovasi dalam perusahaan.¹⁸

Pemberlakuan undang-undang ini mempunyai beberapa pengecualian sebagaimana diatur dalam pasal 50 yakni :

Yang di kecualikan dari ketentuan Undang-undang ini adalah :

¹⁸ www.google.com/wikipedia/indonesia/ensiklopediabebas, *op.cit.*

- a. perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku; atau
- b. perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba; atau
- c. perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa yang tidak mengekang dan atau menghalangi persaingan; atau
- d. perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan; atau
- e. perjanjian kerja sama penelitian untuk peningkatan atau perbaikan standar hidup masyarakat luas; atau
- f. perjanjian internasional yang telah diratifikasi oleh Pemerintah Republik Indonesia; atau
- g. perjanjian dan atau perbuatan yang bertujuan untuk ekspor yang tidak mengganggu kebutuhan dan atau pasokan pasar dalam negeri; atau
- h. pelaku usaha yang tergolong dalam usaha kecil; atau
- i. kegiatan usaha koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggotanya

BAB 3

METODE PENELITIAN

Penelitian sebagai salah satu persyaratan yang harus ditempuh dalam penyusunan suatu karya ilmiah dan juga sebagai faktor yang sangat mendukung penulis dalam hal memperoleh data atau informasi yang nantinya dapat dijadikan bahan acuan dalam menyusun skripsi, serta penulis dapat memperoleh gambaran mengenai objek penelitian yang nantinya akan disajikan dalam skripsi ini.

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di instansi atau lembaga yang mempunyai kewenangan mengenai apa yang akan penulis bahas dalam penulisan skripsi penulis yakni kantor Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) Kota Makassar dan perusahaan texas yang menggunakan sistem *franchise*.

B. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Adapun data yang dimaksud adalah sebagai berikut :

- a. Data Primer, yaitu data dan informasi yang penulis peroleh secara langsung melalui wawancara dengan narasumber ataupun pihak-pihak yang terkait. Di mana data yang penulis peroleh merupakan hasil wawancara dengan pihak dari KPPU kota Makassar dan pihak dari beberapa perusahaan *franchise*.
- b. Data Sekunder, yaitu data dan informasi yang penulis peroleh secara tidak langsung, yakni melalui data dan dokumen yang diperoleh melalui instansi atau lembaga tempat penelitian penulis. Adapun sumber data yang penulis peroleh berasal dari Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin, Perpustakaan Pusat Universitas Hasanuddin.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan terbagi atas 2 (dua), yakni:

- a. Teknik wawancara, yaitu mengumpulkan data secara langsung melalui tanya jawab berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dan melakukan wawancara secara tidak terstruktur untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan;
- b. Teknik studi dokumen, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan mempergunakan dokumen-dokumen, catatan-catatan, laporan-laporan, buku-buku, media elektronik, dan bahan-bahan

yang relevan dengan objek dan materi penulisan permasalahan yang dibahas.

D. Analisis Data

Berdasarkan data primer dan data sekunder yang telah diperoleh, penulis kemudian mengkomparasikan data tersebut. Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif dalam menganalisis data yang ada untuk menghasilkan kesimpulan dan saran. Data tersebut kemudian dituliskan secara deskriptif untuk memberikan pemahaman yang jelas dan terarah dari hasil penelitian.

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengecualian waralaba dalam Undang-Undang nomor 5 Tahun 1999

Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, terdapat pengecualian untuk berlakunya ketentuan Undang-Undang tersebut terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 50 huruf b, menetapkan :

"Perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba;"

Pasal diatas merupakan pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Arti kata "pengecualian" adalah suatu perbuatan yang menyimpang dari aturan hukum yang berlaku, tetapi dibenarkan, atau perbuatan yang secara tegas tidak diklasifikasikan sebagai suatu pelanggaran dalam aturan hukum tertentu.¹⁹ Sehingga dapat diterangkan dari rumusan undang-undang bahwa perjanjian

¹⁹ Hermansyah, *Pokok-pokok hukum persaingan usaha di Indonesia*. Kencana, Jakarta, 2008. Hlm. 90.

- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. terdapat dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Adapun penjelasan dari pasal tersebut yang terdapat dalam penjelasan Pasal 3 PP nomor 42 tahun 2007 yakni :

Huruf a

Yang dimaksud dengan "ciri khas usaha" adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

Huruf b

Yang dimaksud dengan "terbukti sudah memberikan keuntungan" adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha dengan menguntungkan.

Huruf c

Yang dimaksud dengan "standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis" adalah standar

secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operational Procedure*)

Huruf d

Yang dimaksud dengan "mudah diajarkan dan diaplikasikan" adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

Huruf e

Yang dimaksud dengan "dukungan yang berkesinambungan" adalah dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

Huruf f

Yang dimaksud dengan "Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar" adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merk, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Kekayaan intelektual adalah adalah pengakuan hukum yang memberikan pemegang hak (atas) kekayaan intelektual (HAKI) untuk

mengatur penggunaan gagasan-gagasan dan ekspresi yang diciptakannya untuk jangka waktu tertentu. Istilah 'kekayaan intelektual' mencerminkan bahwa hal tersebut merupakan hasil pikiran atau intelektualitas, dan bahwa hak kekayaan intelektual dapat dilindungi oleh hukum sebagaimana bentuk hak milik lainnya. Yang mengatur kekayaan intelektual biasanya bersifat teritorial; pendaftaran ataupun penegakan hak kekayaan intelektual harus dilakukan secara terpisah di masing-masing yurisdiksi bersangkutan. Namun, hukum yang berbeda-beda tersebut semakin diselaraskan dengan diberlakukannya perjanjian-perjanjian internasional seperti Persetujuan tentang Aspek-aspek Dagang Hak Kekayaan Intelektual Organisasi Perdagangan Dunia (WTO), sementara perjanjian-perjanjian lain memungkinkan pendaftaran kekayaan intelektual pada lebih dari satu yurisdiksi sekaligus.²⁰

Hukum yang mengatur kekayaan intelektual di Indonesia mencakup Hak Cipta dan Hak Kekayaan Industri, yang terdiri atas Paten, Merek, Desain Industri, Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu, Rahasia Dagang dan Perlindungan Varietas Tanaman.

²⁰ www.google.com/wikipediaIndonesia/ensiklopediabebas, Selasa, 13 Juli 2010, 20.00 wita

Hak atas kekayaan intelektual diatur dan dilindungi oleh hukum dengan alasan untuk memberikan perlindungan hak ekonomi pencipta terhadap ciptaan, kreativitas dalam penyebarluasan dan penerapan hasil-hasilnya dan untuk mendorong perdagangan yang adil yang akan memberi kontribusi ekonomi dan pembangunan sosial.

Waralaba yang berkaitan dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual sangat rentan dapat melakukan praktek monopoli sebagaimana yang terdapat dalam undang-undang nomor 5 seperti melakukan perjanjian yang dilarang dan atau kegiatan yang dilarang, karena itu waralaba merupakan pengecualian dari ketentuan Undang-undang ini karena waralaba yang berkaitan dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas Kekayaan intelektual mempunyai hak eksklusif yang dilindungi oleh Negara.

Bisnis waralaba telah mengalami kemajuan yang pesat di berbagai bidang, antara lain di bidang makanan cepat saji (*fast food*). Bisnis *franchise* makanan di Indonesia berkembang dengan cepat. Beberapa faktor yang mendorong pertumbuhannya adalah ciri-ciri dari *franchise* itu sendiri, meningkatnya daya beli, tersedianya sumber daya dengan keahlian yang dibutuhkan, *return on investment* yang tinggi

serta faktor internal seperti motivasi, kepribadian yang terbuka serta perubahan gaya hidup.

Melihat perkembangan saat ini banyak sekali usaha baru yang sangat kreatif menawarkan berbagai jenis produk dan jasa, misalnya usaha makanan modern. Beberapa di antara mereka membuka gerainya di pusat-pusat pertokoan atau di jalan utama di lokasi yang strategis di tengah kota. Contoh yang sangat mudah adalah usaha makanan Mac Donald, Texas, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Dunkin Donuts. Itupun disusul dengan sangat banyak lagi usaha franchise asing lain seperti J.Co, Bread Talk, Wendys dan sebagainya.

Berhubungan dengan penerapan pengecualian waralaba, dalam prakteknya perusahaan waralaba tetap mengikuti segala aturan yang berlaku. Hal ini dapat dilihat berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ahmad selaku pimpinan perusahaan makanan cepat saji (*fast food*) Texas Makassar. Beliau menyatakan bahwa dalam membuat perjanjian franchise mereka selalu mengacu pada peraturan yang berlaku.

Ditambahkan oleh Ahmad, setelah adanya sosialisasi dari KPPU, mereka telah mengetahui tentang adanya SK KPPU nomor 57 yang menegaskan pengecualian waralaba dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 namun terdapat syarat-syarat yang harus

dipenuhi oleh setiap perusahaan yang menggunakan sistem franchise. Seperti dalam hal penetapan harga, hal ini dilarang oleh undang-undang anti monopoli walaupun waralaba merupakan pengecualian namun dalam SK KPPU nomor 57 terdapat ketentuan mengenai penetapan harga yang tidak melanggar ketentuan Undang-undang. Dan dalam membuat perjanjian waralaba perusahaan mereka telah membuat perjanjian yang baru dengan mengacu pada SK KPPU tersebut.

Oleh karena itu melihat perkembangan waralaba yang sangat pesat dan untuk mencegah praktek monopoli yang merupakan tujuan dari undang-undang anti monopoli setiap perusahaan yang menggunakan sistem waralaba harus mengikuti SK KPPU yang merupakan pedoman pengecualian waralaba dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 yang tentu saja demi kepentingan perkembangan perusahaan waralaba itu sendiri.

B. Pemberlakuan Undang-Undang No. 5 tahun 1999 Setelah Berlakunya SK KPPU No.57/KPKU/KEP/III/2009.

1. Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang pengecualian penerapan UU no.5 tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yakni pedoman pelaksanaan ketentuan pasal 50 huruf b merupakan pedoman bagi pelaku usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan UU Nomor 5 Tahun 1999 terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba KPPU dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 35 dan Pasal 36 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo Pasal 4 dan Pasal 5 Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha.²¹

Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap perjanjian yang

²¹ SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009, *op.cit.* hlm.iii

berkaitan dengan waralaba menjelaskan mengenai tujuan pembuatan pedoman yakni :

1. Melaksanakan ketentuan Pasal 35 butir f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, bahwa Komisi Pengawas Persaingan Usaha bertugas antara lain menyusun pedoman dan/atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.
2. Memberikan pedoman kepada anggota Komisi Pengawas Persaingan Usaha sehingga terdapat kesamaan visi dan pemahaman dalam melaksanakan ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.
3. Memberikan klarifikasi dan kejelasan kepada pemberi waralaba dan penerima waralaba serta pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sehingga berhati-hati dalam merumuskan suatu perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang dibuatnya, agar tidak mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat, karena bila hal tersebut terjadi, maka ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat diterapkan.

SK KPPU nomor 57 yang merupakan Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b menerangkan pemahaman perjanjian yang berkaitan dengan waralaba berdasarkan Pasal 50 huruf b. Untuk membuat suatu

perjanjian harus memperhatikan asas-asas perjanjian sebagaimana dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1320 yakni " untuk sahnyanya suatu perjanjian diperlukan 4 syarat: 1. sepakat mereka yang mengikat dirinya; 2. kecakapan untuk membuat suatu perjanjian; 3. suatu hal tertentu; 4. suatu sebab yang halal." dan Pasal 1338 yakni " semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya." Dan harus mengacu pada pasal 1 angka 7 Undang-undang nomor 5 tahun 1999 yakni : "Perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun baik tertulis maupun tidak tertulis." Pengertian waralaba yang mengacu pada definisi waralaba sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah (PP) nomor 42 tahun 2007 Pasal 1 angka 7 dan Pasal 3 yang merupakan kriteria waralaba.

Pedoman pelaksanaan ketentuan pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-undang nomor 5 tahun 1999 juga memuat syarat-syarat dalam pembuatan perjanjian waralaba yang mengacu pada Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 26 huruf c serta Pasal 29 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Pasal 50 huruf b, khususnya mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba harus sesuai dengan kriteria waralaba sebagaimana ditentukan dalam Peraturan Perundang-undangan yakni²²

1. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;
2. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (vide Pasal 26 huruf c, Pasal 29, Pasal 35, Pasal 36 ayat (1), Pasal 39 ayat (1) dan ayat (2), dan Pasal 40);
3. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

2. Alasan diterbitkannya SK KPPU

Suatu pelayanan dengan sistem Waralaba identik dengan persamaan mutu, kualitas, dan harga diantara para penerima waralaba (franchisee), walaupun berada di daerah serta kondisi yang berbeda. Dalam praktik berbagai persyaratan perjanjian waralaba dapat memuat klausula yang dapat juga menghambat atau memberikan batasan kepada penerima waralaba dalam menjalankan usahanya, sehingga berpotensi menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Dalam hal terdapat persyaratan yang demikian, KPPU berpendapat bahwa perjanjian waralaba tersebut

²² *Ibid.*, hlm.13

seharusnya tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan pelaksanaan kegiatan usaha waralaba tetap tidak boleh melanggar ketentuan yang diatur oleh hukum positif Indonesia, antara lain adalah ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Beberapa perjanjian waralaba yang berpotensi melanggar Undang-undang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat antara lain :

1. Perjanjian penetapan harga

Dalam sistem waralaba pemberi waralaba dan penerima waralaba membuat perjanjian penetapan harga yang harus diikuti oleh penerima waralaba. Dari perspektif persaingan usaha, penetapan harga jual dalam waralaba dilarang karena akan menghilangkan persaingan harga antara penerima waralaba. Hal tersebut menimbulkan harga yang seragam di antara penerima waralaba dan akibatnya konsumen dihadapkan pada harga yang seragam pula. Dalam Pasal 5 Undang-undang no.5 tahun 1999, Penetapan harga merupakan perjanjian yang dilarang di mana pelaku usaha dan pelaku usaha pesaingnya bersama-sama menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa. Jadi pemberi waralaba tidak boleh menetapkan harga namun dapat memberikan rekomendasi harga jual kepada

penerima waralaba untuk menjaga nilai ekonomis dari usaha waralaba.

2. Persyaratan untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari Pemberi Waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh Pemberi Waralaba

Perjanjian waralaba di mana pemberi waralaba memuat persyaratan yang mengharuskan penerima waralaba untuk membeli barang atau jasa hanya dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba. Perjanjian ini tentu saja melanggar pasal 15 ayat 3 yakni pelaku usaha yang menerima barang dan/atau jasa dari pelaku usaha pemasok harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok dan tidak boleh membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok. Persyaratan dalam perjanjian tersebut dapat tetap dikecualikan namun pemberi waralaba tidak boleh melarang penerima waralaba untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain sepanjang barang dan atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh pemberi waralaba.

3. Persyaratan untuk membeli barang dan/jasa lain dari pemberi waralaba

Pemberi waralaba mengharuskan penerima waralaba untuk bersedia membeli barang atau jasa lain dari Pemberi waralaba. Persyaratan ini tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha, sepanjang hal tersebut dimaksudkan untuk mempertahankan identitas dan reputasi waralaba.

4. Pembatasan wilayah

Pemberi waralaba membuat klausul yang memuat batasan wilayah tertentu kepada penerima waralaba. Klausul tersebut dimaksudkan untuk membentuk sistem jaringan waralaba. Namun pembatasan wilayah yang dilakukan untuk membatasi pasar dan konsumen tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

5. Persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba

Pemberi waralaba mensyaratkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.²³ Sepanjang dimaksudkan untuk melindungi dan/atau berkaitan dengan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) pemberi waralaba atau untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba syarat

²³ *Ibid.*, hlm.20

tersebut di perbolehkan selama tidak menghambat persaingan dan kemajuan teknologi.

Undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang berisi tentang perjanjian yang dilarang, kegiatan yang dilarang, dan posisi dominan bertujuan untuk :

1. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat;
2. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
3. Mencegah praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
4. Terciptanya efektivitas dalam kegiatan usaha.

SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 menunjukkan bahwa KPPU berpendapat bahwa perjanjian waralaba tersebut seharusnya tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dimana perjanjian yang dikecualikan adalah perjanjian yang

mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Akan tetapi dalam pelaksanaannya waralaba sangat rentang untuk terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sehingga walaupun dalam undang-undang anti monopoli waralaba dikecualikan, KPPU mengeluarkan SK KPPU yang tetap mengecualikan waralaba namun perusahaan yang menggunakan sistem waralaba harus memenuhi syarat-syarat dan ketentuan sebagaimana yang ditegaskan oleh SK tersebut. Para perusahaan waralaba harus mengikuti ketentuan yang telah diatur dalam SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tersebut.

Seperti yang dikatakan oleh Dendy selaku ketua KPPU kota Makassar bahwa²⁴ "SK KPPU no.57 ini merupakan pedoman pelaksanaan waralaba. Waralaba tetap merupakan pengecualian dalam Undang-undang No.5 tahun 1999 tetapi harus sesuai dengan SK KPPU no.57" lebih lanjut beliau menerangkan bahwa alasan dikeluarkannya SK tersebut karena dikhawatirkan jika waralaba sudah bersinggungan dengan pasar akan membuka kemungkinan terjadinya praktik monopoli.

²⁴Dendy R. Sutrisno, wawancara, ketua KPPU Makassar, 17 Juni 2010

Oleh karena itu dalam pasal 50 huruf b undang-undang nomor 5 tahun 1999 waralaba tetap merupakan pengecualian namun harus dalam praktek sistem waralaba perusahaan *franchise* harus mengacu pada pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b yakni SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang pengecualian penerapan UU no.5 tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

BAB 5

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Waralaba yang berkaitan dengan pemanfaatan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual sangat rentan dapat melakukan praktek monopoli sebagaimana yang terdapat dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 merupakan pengecualian dari ketentuan Undang-undang ini karena waralaba yang berkaitan dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas Kekayaan intelektual mempunyai hak eksklusif yang dilindungi oleh Negara.
2. Pemberlakuan Undang-undang nomor 5 tahun 1999 terkait dengan pasal 50 huruf b mengenai pengecualian penerapan undang-undang ini terhadap perjanjian waralaba setelah dikeluarkannya SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 masih tetap berlaku namun perusahaan waralaba yang melakukan perjanjian waralaba harus sesuai dengan SK nomor 57 yang merupakan pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan undang-undang nomor 5 tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

B. SARAN

1. Diharapkan dengan diterbitkannya SK KPPU nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 terdapat kejelasan mengenai batasan-batasan sistem waralaba sehingga dianggap tidak melanggar hukum anti monopoli.
2. Diharapkan sosialisasi pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang nomor 5 tahun 1999 yang berkaitan dengan waralaba lebih ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alauddin, Sultan. 2006. *Waralaba dalam Hukum Islam*. Sripsi. Sarjana Hukum. Fakultas hukum Universitas Hasanuddin. Makassar
- Hakim, Lukman. 2008. *Info Lengkap Waralaba*. Media Pressindo: Yogyakarta
- Hartono, Sunaryati. 1982. *Hukum Ekonomi Pembangunan*. Percetakan ekonomi: Bandung
- Hermansyah. 2008. *Pokok-pokok hukum persaingan usaha di Indonesia*. Kencana: Jakarta
- Kusumaatmadja, Mochtar. 2002. *Konsep-konsep hukum dalam pembangunan*. Alumni: Bandung
- _____. 2002. *Konsep-konsep Hukum Dalam Pembangunan*. Alumni: Bandung
- _____. & B. Arief Sidharta. 1999. *Pengantar Ilmu Hukum*. Alumni: Bandung
- Rasjidi, Lili dan Wyasa Putra. 2003. *Hukum Sebagai Suatu Sistem*. Mandar Maju: Bandung
- Setiawan, R. 1999. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Putra A. Bardin: Bandung
- Sidharta, Arief. 2000. *Refleksi Tentang Struktur Ilmu Hukum*. Mandar Maju: Bandung
- Subekti. 1985. *Hukum Perjanjian*. PT. Inter Masa: Jakarta
- Suhamoko. 2004. *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisis Kasus*. Prenada Media: Jakarta
- Syahrani, Riduan. 2004. *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, Bandung
- Widjaja, Gunawan. 2001. *Seri Hukum Bisnis Waralaba*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- _____. 2002. *Lisensi atau Waralaba*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta

www.google.com/wikipediaIndonesia/ensiklopediabebas

www.yahoo.com/answer-pengertian/definisiwaralaba

Peraturan-Peraturan

- Kitab Undang-Undang Hukum Peradana
- Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Peraturan Pemerintah (PP) No.42 Tahun 2007 tentang waralaba.
- Peraturan Menteri Perdagangan no. 12/2006
- Surat Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 57/KPPU/KEP/III/2009

LAMPIRAN

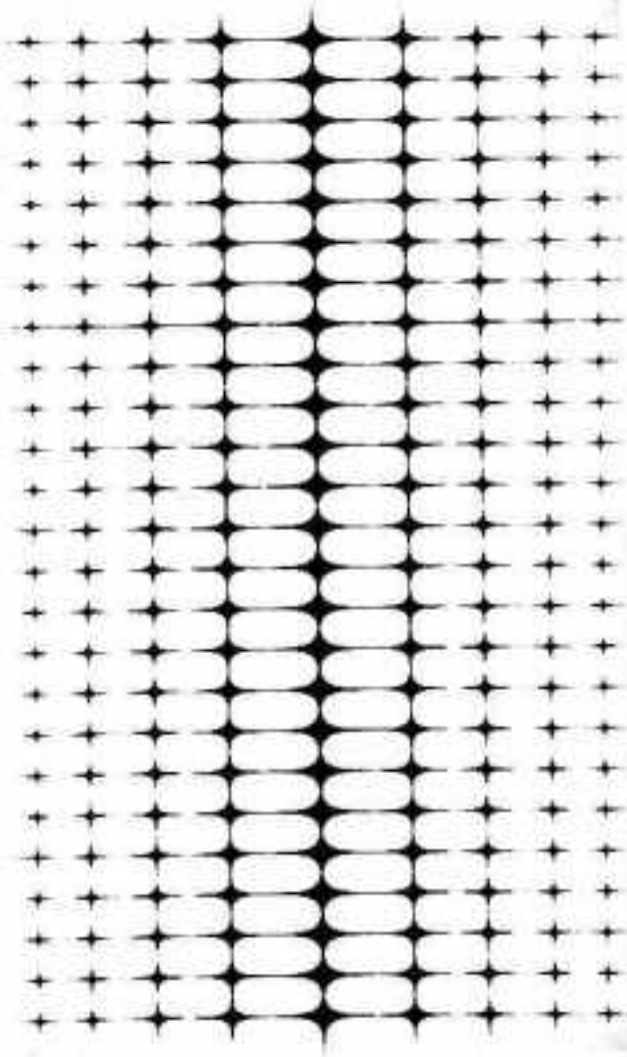


KEPUTUSAN KOMISI NO. 57/2009

**Tentang Pengecualian Penerapan
UU No. 5 Tahun 1999 terhadap
Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba**



**Pedoman Pelaksanaan
Ketentuan Pasal 50 Huruf b
tentang Pengecualian Penerapan
UU No. 5 Tahun 1999 terhadap
Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba**



Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999
Tentang Larangan Praktik Monopoli
dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Komisi Pengawas Persaingan Usaha
Republik Indonesia
Copyright © KPPU, 2009

Daftar Isi

1. Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 252 Tahun 2008 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat	i
2. Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 Huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat	
BAB I Latar Belakang	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Pembuatan Pedoman	3
C. Materi Pedoman	4
D. Sistematika	5
BAB II Pemahaman Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba berdasarkan Ketentuan Pasal 50 Huruf b.....	6
A. Pengertian Perjanjian	6
B. Pengertian Waralaba	6
C. Syarat-Syarat Perjanjian Waralaba	8
D. Unsur-Unsur Pasal 50 Huruf b, Khususnya Mengenai Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba	12
BAB III Penerapan Pasal 50 Huruf b, Khususnya mengenai Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba	15
BAB IV Contoh Kasus	22
BAB V Penutup	25



Komisil Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia

KEPUTUSAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA

NOMOR : 57/KPPU/Kep/III/2009

TENTANG

**PEDOMAN PELAKSANAAN KETENTUAN PASAL 50 Huruf b
UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN
PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT
TERHADAP PERJANJIAN YANG BERKAITAN DENGAN WARALABA
KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA,**

Merimbang : a. bahwa untuk mencegah terjadinya kesalahan penafsiran dan guna menciptakan ketertiban serta kepastian hukum terhadap pelaksanaan ketentuan Pasal 50 Huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, diperlukan adanya pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b tersebut;

b. bahwa berdasarkan ketentuan Pasal 35 huruf f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Komisi Pengawas Persaingan Usaha bertugas menyusun pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;

c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba;

- Mengingat :
1. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33; Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3817);
 2. Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha, tanggal 8 Juli 1999.
 3. Keputusan Presiden Nomor 59/P Tahun 2006.
 4. Peraturan Presiden Nomor 80 Tahun 2008 tentang Perubahan atas Keputusan Presiden No. 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha.
 5. Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 160/Kep/KPPU/III/2007 tentang Sekretariat Komisi Pengawas Persaingan Usaha.
 6. Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 5/KEP/KPPU/II/2009 tentang Pengangkatan Ketua dan Wakil Ketua Komisi Pengawas Persaingan Usaha.

MEMUTUSKAN :

**KEPUTUSAN KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA
TENTANG PEDOMAN PELAKSANAAN KETENTUAN
PASAL 50 HURUF b TENTANG PENGECEUALIAN
PENERAPAN UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999
TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT TERHADAP
PERJANJIAN YANG BERKAITAN DENGAN WARALABA.**

Meneleapkan :

BAB I : Latar Belakang

A. Latar Belakang

Perkembangan jenis usaha dalam bentuk waralaba di Indonesia telah mengalami kemajuan yang pesat di berbagai bidang, antara lain di bidang makanan siap saji (*fast food*), jasa konsultasi, *minimarket*, jasa kesehatan, rekreasi dan hiburan, serta sistem pendidikan. Perkembangan jenis usaha dalam bentuk waralaba tidak dapat dihindari seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat di era globalisasi. Terkait dengan perkembangan jenis usaha dan bentuk waralaba yang pesat tersebut, Pemerintah menyadari perlu untuk memberi ruang gerak bagi perkembangan waralaba agar masyarakat dapat ikut berperan aktif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi secara kondusif. Oleh karena itu, dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, diadakan pengecualian untuk berlakunya ketentuan Undang-Undang tersebut terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, yakni sebagaimana diuraikan dalam Pasal 50 huruf b.

Pengertian Waralaba, dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, didefinisikan sebagai: "hak khusus yang dimiliki oleh orang persorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

Pengertian tersebut secara prinsip beda dengan yang didefinisikan dalam Peraturan Pemerintah sebelumnya yakni Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Usaha Waralaba yang telah dicabut dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2008 tentang Waralaba. Dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Usaha Waralaba, Waralaba didefinisikan adalah: "perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa". Jika melihat pada titik berat hubungan pemberi waralaba dengan penerima waralaba yakni timbul setelah terdapat perikatan, maka definisi dalam Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 kiranya lebih relevan.

KESATU : Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, merupakan pedoman bagi:

Pelaku usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan UU Nomor 5 Tahun 1999 terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba

KPPU dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 35 dan Pasal 36 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo Pasal 4 dan Pasal 5 Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha; dan

KEDUA : Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat sebagaimana dimaksud dalam Diktum KESATU, tercantum dalam Lampiran dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha ini.

Ditetapkan di Jakarta

pada tanggal 12 Maret 2009

KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA

KETUA,

tttd.

DR. Ir. Benny Pasaribu, M.Ec

Penerima waralaba (*franchisee*) dalam menjalankan usahanya memakai sistem usaha yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) berdasarkan suatu perjanjian. Perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba berisi hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan yang mereka buat. Asas kebebasan berkontrak merupakan salah satu dasar yang harus dipatuhi oleh masing-masing pihak.

Akan tetapi, karena suatu usaha waralaba adalah suatu sistem pemasaran yang vertikal, yakni pemberi waralaba bersedia menyerahkan semua sistem usaha waralabanya kepada penerima waralaba, maka perjanjian waralaba mencakup juga perjanjian lisensi yang merupakan salah satu jenis dari Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat memberikan pengecualian untuk tidak memberlakukan ketentuannya terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yakni sebagaimana diatur dalam Pasal 50 huruf b. Termasuk yang dikecualikan dari ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 adalah perjanjian yang berkaitan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual antara lain mengenai lisensi.

Namun perlu dipahami, dalam praktik ternyata terdapat perjanjian yang terkait dengan waralaba yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Keadaan yang demikian tentunya tidak termasuk dalam kategori sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 50 huruf b. Menyadari bahwa terdapat kemungkinan ada perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang dapat menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, maka penerapan ketentuan pengecualian dalam Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, perlu diterapkan secara hati-hati dan bijaksana sehingga tidak menyimpang dari tujuan pembentukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 3, antara lain untuk mewujudkan iklim usaha yang kondusif. Dengan demikian, perjanjian yang dikecualikan adalah perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Sedangkan mengenai perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat walaupun berkaitan dengan waralaba tidak termasuk yang dikecualikan.

Oleh karena itu, jika dalam perjanjian yang berkaitan dengan waralaba terdapat unsur yang ternyata dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, maka ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tetap dapat diterapkan terhadap pelaku usaha yang mengadakan perjanjian tersebut. Penerapan ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tersebut pada prinsipnya sejalan dengan ketentuan Pasal 36 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang menentukan bahwa: Dalam melaksanakan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26 para pihak mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia. Pasal 26 antara lain mengatur kemitraan dengan pola waralaba (Pasal 26 huruf c). Selanjutnya yang dimaksud dengan "berlaku hukum Indonesia" di bidang pengaturan usaha tentunya adalah Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Untuk tidak keliru dalam menerapkan ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, Komisi menetapkan Keputusan tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

B. Tujuan Pembuatan Pedoman

1. Melaksanakan ketentuan Pasal 35 butir f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, bahwa Komisi Pengawas Persaingan Usaha bertugas antara lain menyusun pedoman dan/atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.
2. Memberikan pedoman kepada anggota Komisi Pengawas Persaingan Usaha sehingga terdapat kesamaan visi dan pemahaman dalam melaksanakan ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

3. Memberikan klarifikasi dan kejelasan kepada pemberi waralaba dan penerima waralaba serta pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sehingga berhati-hati dalam merumuskan suatu perjanjian yang berkaitan dengan waralaba yang dibuatnya, agar tidak mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat, karena bila hal tersebut terjadi, maka ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat diterapkan.

C. Materi Pedoman

Pedoman pelaksanaan ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat disusun dengan tetap memperhatikan latar belakang, filosofi, dan tujuan dibentuknya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagaimana tertuang dalam ketentuan Pasal 2 dan Pasal 3 yang berbunyi:

Pasal 2

Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.

Pasal 3

Tujuan pembentukan undang-undang ini adalah untuk:

- a. menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
- c. mencegah praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
- d. terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Selain itu, Pedoman ini juga disusun dengan tetap mendasarkan ketentuan Peraturan Perundang-undangan lain yang terkait, antara lain Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

D. Sistematika

Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b disusun dengan sistematika sebagai berikut:

BABI	Pendahuluan
BAB II	Pemahaman Perjanjian Yang Berkaitan Dengan Waralaba Berdasarkan Ketentuan Pasal 50 Huruf
	A. Pengertian Perjanjian
	B. Pengertian Waralaba
	C. Syarat-syarat Perjanjian Waralaba
	D. Unsur-Unsur Pasal 50 huruf b, khususnya mengenai perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba
BAB III	Penerapan Pasal 50 Huruf B, Khususnya Mengenai Perjanjian Yang Berkaitan Dengan Waralaba
BAB IV	Contoh Kasus
BAB V	Penutup

BAB II : Pemahaman Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba Berdasarkan Ketentuan Pasal 50 Huruf B

A. Pengertian Perjanjian

Pengertian Perjanjian dalam kaitannya dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat harus tetap mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang tersebut yang berbunyi sebagai berikut:

"Perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun baik tertulis maupun tidak tertulis."

Selain mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 tersebut, untuk membuat perjanjian juga harus tetap memperhatikan asas-asas perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 dan 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata."

B. Pengertian Waralaba

Pengertian waralaba dalam Pedoman ini secara yuridis mengacu pada definisi waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mendefinisikan waralaba sebagai: "hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

Dari definisi waralaba tersebut unsur-unsur yang terakap adalah:

- terdapat hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha;
- terdapat sistem bisnis dengan ciri khas dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa dan sistem tersebut telah terbukti berhasil; dan
- sistem bisnis tersebut dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain (penerima waralaba) berdasarkan perjanjian.

Perlu digarisbawahi bahwa dalam definisi tersebut mengenal "badan usaha" tidak disyaratkan harus berbentuk badan hukum, apalagi badan hukum Indonesia.:

Selanjutnya Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menentukan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- memiliki ciri khas usaha;
- terbukti sudah memberikan keuntungan;
- memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- terdapat dukungan yang berkesinambungan; dan
- Hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar.

Dalam Penjelasan Pasal 3 tersebut masing-masing kriteria diberi penjelasan sebagai berikut:

Huruf a

Yang dimaksud dengan "ciri khas usaha" adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

Huruf b

Yang dimaksud dengan "terbukti sudah memberikan keuntungan" adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha dengan menguntungkan.

Huruf c

Yang dimaksud dengan "standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis" adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operational Procedure*)

Huruf d

Yang dimaksud dengan "mudah diajarkan dan diaplikasikan" adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

Huruf e

Yang dimaksud dengan "dukungan yang berkesinambungan" adalah dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

Huruf f

Yang dimaksud dengan "Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar" adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merk, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

C. Syarat-syarat Perjanjian Waralaba

Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa pengertian dari waralaba yang dimaksud dalam Pedoman ini adalah waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yakni "hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas 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 perjanjian waralaba, pemberi waralaba biasanya menetapkan berbagai persyaratan kepada penerima waralaba yang dimaksudkan untuk menjaga ciri khas usaha, standar pelayanan, dan barang dan/atau jasa yang dipasarkan. Persyaratan yang demikian biasanya untuk menjaga HAKI dan konsep waralaba itu sendiri sehingga dapat dicekualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun demikian, dalam praktik sebagai persyaratan perjanjian waralaba sering memuat klausula yang dapat juga menghambat atau memberikan batasan kepada penerima waralaba dalam menjalankan usahanya, sehingga berpotensi menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Dalam hal terdapat persyaratan yang demikian maka perjanjian waralaba tersebut tidak dicekualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Sejalan dengan tujuan pembentukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, pengembangan iklim usaha yang kondusif dan pemberian kesempatan berusaha bagi usaha mikro, kecil, dan menengah juga menjadi pertimbangan dalam pembentukan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Kemitraan dengan pola waralaba dalam bentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Kemitraan melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pasal 7 ayat (1) Undang-Undang tersebut menyebutkan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan iklim usaha dengan menetapkan Peraturan Perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek:

- a. pendanaan;
- b. sarana dan prasarana;
- c. informasi usaha;
- d. kemitraan;
- e. perizinan usaha;
- f. kesempatan berusaha;
- g. promosi dagang; dan
- h. dukungan kelembagaan.

Mengenai aspek Kemitraan dalam Pasal 11 huruf f dan g Undang-Undang tersebut ditunjukkan untuk:

- a. mendorong terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usaha yang sehat dan melindungi konsumen;
- b. mencegah terjadinya penguasaan pasar dan pemusatan usaha oleh orang perorangan atau kelompok tertentu yang merugikan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Dalam Penjelasan Pasal 11 huruf g disebutkan bahwa: "Penguasaan pasar dan pemusatan usaha harus dicegah agar tidak merugikan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah."

Pengaturan mengenai perjanjian Waralaba sebagai dasar penyelenggaraan usaha waralaba diatur dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 26 huruf c serta Pasal 29 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

1. Pasal 4 menentukan bahwa :
 - (1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.
 - (2) Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.
2. Pasal 5 menentukan bahwa dalam Perjanjian Waralaba paling sedikit memuat ketentuan tentang:
 - a. nama dan alamat para pihak;
 - b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
 - c. kegiatan usaha;
 - d. hak dan kewajiban para pihak;
 - e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
 - f. wilayah usaha;
 - g. jangka waktu perjanjian;
 - h. tata cara pembayaran imbalan;
 - i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
 - j. penyelesaian sengketa; dan
 - k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

3. Pasal 6 menentukan bahwa:

- (1) Perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain.
- (2) Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba.

4. Pasal 26 huruf c Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menentukan:

Pasal 26

Kemitraan dilaksanakan dengan pola:

- a. in-itusiasi;
 - b. subkontrak;
 - c. waralaba;
 - d. perdagangan umum;
 - e. distribusi dan keagenan; dan
 - f. bentuk-bentuk kemitraan lain, seperti: bagi hasil, kerjasama operasional, usaha patungan (*joint venture*), dan penyumbhuan (*outsourcing*).
5. Pasal 29 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, terkait dengan waralaba menentukan sebagai berikut:
- (1) Usaha Besar yang memperluas usahanya dengan cara waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26 huruf c, memberikan kesempatan dan mendahulukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki kemampuan.
 - (2) Pemberi waralaba dan penerima waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan/atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba.
 - (3) Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.

Ketentuan mengenai penggunaan produksi dalam negeri disamping diatur dalam Pasal 29 ayat (2) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 juga diatur dalam Pasal 9 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang menegaskan bahwa:

- (1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba.
- (2) Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.

Dalam rangka pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan penggunaan produksi dalam negeri, maka penerapan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, khususnya tentang pengecualian terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, tetap harus memperhatikan prinsip larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, agar dapat menjamin kesempatan berusaha bagi seluruh pelaku usaha, mewujudkan iklim usaha yang kondusif sebagaimana dijamin dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Prinsip tersebut ditegaskan kembali dalam ketentuan Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang menentukan bahwa: "waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia." Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan usaha waralaba tetap tidak boleh melanggar ketentuan yang diatur oleh Hukum Indonesia, antara lain adalah ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

D. Unsur-Unsur Pasal 50 huruf b, Khususnya Mengenai Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba

Unsur-unsur dalam ketentuan Pasal 50 huruf b khususnya mengenai perjanjian yang berkaitan dengan Waralaba, mencakup:

1. Perjanjian

Sebagaimana telah diuraikan, mengenai perjanjian harus mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang menentukan bahwa: "perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis."

Selanjutnya mengenai prinsip pembuatan perjanjian harus mengacu pada ketentuan Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

2. "Yang berkaitan dengan"

Frasa "yang berkaitan dengan" harus dapat dibuktikan bahwa perjanjian yang dibuat oleh pemberi waralaba dan penerima waralaba benar-benar memenuhi kriteria waralaba sebagaimana ditentukan dalam Peraturan Perundang-undangan. Pada saat ini Peraturan Perundang-undangan yang dimaksud adalah:

1. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;
2. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (vide Pasal 26 huruf c, Pasal 29, Pasal 35, Pasal 36 ayat (1), Pasal 39 ayat (1) dan ayat (2), dan Pasal 40);
3. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

3. Waralaba

Pengertian Waralaba, kriteria waralaba, ketentuan yang harus dimuat dalam perjanjian waralaba, dan semua yang terkait dengan waralaba mengacu pada ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Pasal 1 angka 1 mendefinisikan waralaba sebagai berikut:

"Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

BAB III : Penerapan Pasal 50 Huruf B, Khususnya Mengenai Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba

1. Prinsip Penerapan Persaingan Usaha Dalam Perjanjian Waralaba

Dari ketiga unsur tersebut harus benar-benar dipertimbangkan baik oleh pemberi waralaba maupun penerima waralaba dalam memformulasikan suatu perjanjian di bidang waralaba, agar dapat diterapkan ketentuan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Prinsip penerapan persaingan usaha dalam analisis terhadap perjanjian waralaba selalu diarahkan untuk mencapai tujuan sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu untuk meningkatkan efisiensi ekonomi sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat, menjamin kesempatan berusaha yang sama bagi seluruh pelaku usaha, mencegah praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dan menciptakan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Berdasarkan Pasal 50 huruf b perjanjian yang terkait dengan waralaba termasuk salah satu yang dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Prinsip pengecualian terhadap perjanjian yang terkait dengan waralaba berangkat dari asas bahwa pada dasarnya ketentuan/klausul dalam perjanjian waralaba yang merupakan hal yang esensial untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba, atau untuk menjaga kerahasiaan HAKI yang terkandung dalam konsep waralaba dapat dikenakan pengecualian berdasarkan Pasal 50 huruf b. Berdasarkan prinsip tersebut maka dalam perjanjian waralaba diperbolehkan memuat ketentuan/klausul yang mengatur mengenai kewajiban-kewajiban bagi penerima waralaba dalam rangka menjamin konsep waralaba dan HAKI yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Ketentuan/klausul tersebut misalnya antara lain adalah kewajiban untuk menggunakan metoda usaha yang ditetapkan oleh pemberi waralaba, mengikuti standar perlengkapan dan penyajian yang ditentukan pemberi waralaba, tidak merubah lokasi waralaba tanpa sepengetahuan pemberi waralaba, dan tidak memborcorkan HAKI yang terkait dengan waralaba kepada pihak ketiga, bahkan setelah berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba.

Namun demikian perlu disadari bahwa dalam perjanjian waralaba dapat pula mengandung ketentuan/klausul yang berpotensi menghambat persaingan, seperti penetapan harga jual, pembatasan pasokan, keharusan untuk membeli produk lain yang tidak terkait dengan waralaba dari pemberi waralaba, pembagian wilayah, dan larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Klausul/ketentuan yang demikian berpotensi bertentangan dengan pencapaian tujuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang menginginkan adanya efisiensi, kesempatan berusaha yang sama bagi seluruh pelaku usaha, dan pengembangan teknologi. Dalam hal perjanjian waralaba memuat ketentuan/klausul yang menghambat persaingan, maka perjanjian waralaba tidak termasuk dalam pengecualian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 50 huruf b dan Komisi akan melakukan penilaian lebih lanjut mengenai dampak dari hambatan persaingan tersebut terhadap efisiensi ekonomi.

Klausul/ketentuan mengenai pembatasan wilayah yang biasa terdapat dalam perjanjian waralaba untuk mengatur sistem jaringan waralaba biasanya termasuk dalam kategori yang dikecualikan. Pemberi waralaba pada dasarnya dapat mengatur wilayah eksklusif bagi penerima waralaba, dalam hal demikian maka pengecualian dapat diberikan terhadap ketentuan/klausul yang bertujuan untuk membatasi kegiatan pemberi waralaba di dalam wilayah yang telah diperjanjikan dan kegiatan penerima waralaba di luar wilayah yang diperjanjikan. Namun demikian, pengecualian tidak dapat diberikan apabila hambatan berupa pembatasan wilayah tersebut mengarah pada perlindungan wilayah secara absolut. Dalam hal pemberi waralaba dan penerima waralaba, baik secara langsung maupun tidak langsung menghalangi konsumen untuk mendapatkan barang dan/atau jasa dengan alasan tempat kediaman konsumen di luar wilayah waralaba yang telah ditetapkan dalam perjanjian dan membagi pasar maka hal tersebut tidak termasuk dalam kategori pengecualian. Pengecualian terutama tidak dapat diterapkan apabila pembatasan wilayah mengakibatkan membatasi persaingan pada pasar bersangkutan sehingga berdampak pada efisiensi ekonomi.

Klausul/ketentuan mengenai kewajiban pasokan dalam perjanjian waralaba biasanya dimaksudkan untuk menjaga standar kualitas produk waralaba. Jaminan adanya standar minimum kualitas produk sangat penting dalam usaha waralaba agar tidak merusak identitas dari konsep waralaba itu sendiri. Untuk itu pemberi waralaba biasanya mewajibkan penerima waralaba untuk memasok hanya dari pemberi waralaba atau pihak tertentu produk yang menjadi esensi dari konsep waralaba, dimana khususnya terkait dengan HAKI yang telah dipatenkan yang menjadi bagian utama dari konsep waralaba. Namun demikian perlu dipahami bahwa perjanjian pasokan yang demikian juga dapat menghambat persaingan karena membatasi pelaku usaha lain untuk dapat ikut memasok kepada penerima waralaba.

Untuk itu maka ketentuan yang demikian, apabila tidak terkait dengan HAKI produk yang menjadi esensi dari konsep waralaba, tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Perjanjian waralaba biasanya memuat pula klausul/ketentuan yang mengatur mengenai penetapan harga jual. Pengaturan mengenai penetapan harga jual biasanya dimaksudkan agar penerima waralaba tidak menetapkan harga yang dapat merusak identitas/imej dari waralaba. Untuk itu rekomendasi harga yang dibuat oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun demikian perlu disadari bahwa penetapan harga yang mengarah pada kartel harga sehingga menghilangkan persaingan harga tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Ketentuan/klausul yang mewajibkan penerima waralaba untuk membeli beberapa jenis barang dari pemberi waralaba dalam rangka menjaga standar kualitas dari konsep waralaba pada dasarnya tidak melanggar prinsip persaingan usaha. Namun demikian, perlu dipahami bahwa kewajiban yang demikian dapat menghalangi produk substitusi dan menghambat persaingan. Untuk itu maka kewajiban untuk membeli barang lain yang tidak terkait dengan konsep waralaba, yang dapat menciptakan hambatan terhadap penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Ketentuan/klausul yang melarang penerima waralaba untuk melakukan kegiatan usaha yang sama yang dapat bersaing dengan jaringan usaha waralaba dapat dikenakan ketentuan pengecualian berdasarkan Pasal 50 huruf b. Larangan tersebut dimaksudkan untuk perlindungan HAKI pemilik waralaba dan menjaga identitas dan reputasi jaringan waralaba, khususnya bila pemberi waralaba telah melakukan transfer *know how*, baik berupa pengetahuan, pengalaman, dan keahlian, serta kemampuan (*skill*) teknis kepada penerima waralaba. Namun demikian perlu disadari bahwa hambatan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama tersebut dalam jangka waktu panjang justru akan mempengaruhi persaingan dan berdampak negatif pada efisiensi ekonomi. Untuk itu maka ketentuan hambatan setelah berakhirnya perjanjian waralaba dalam waktu yang terlalu panjang tidak termasuk dalam pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Untuk menetapkan jangka waktu yang tidak melanggar persaingan usaha maka Komisi akan memperhatikan berbagai pertimbangan, antara lain teknologi dari waralaba dan investasi yang telah dikeluarkan. Apabila teknologi waralaba sudah merupakan domain publik dan investasi yang dikeluarkan tidak besar, maka jangka waktu untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama biasanya adalah 1 (satu) tahun.

2. Penerapan Ketentuan Pasal 50 huruf b Terkait Dengan Perjanjian Waralaba

Dalam menerapkan ketentuan Pasal 50 huruf b, khususnya perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, Komisi Pengawas Persaingan Usaha harus mempertimbangkan dengan bijaksana agar tidak melanggar hakikat tujuan dibentuknya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Adapun pertimbangan yang perlu diperhatikan antara lain:

Kriteria waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba harus terpenuhi;

1. Kriteria perjanjian waralaba dan pendaftarannya sebagaimana diatur dalam Pasal 4, Pasal 5, Pasal 10, Pasal 11 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba harus terpenuhi;
2. Pembuatan perjanjian harus tetap mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 jo. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
3. Perjanjian waralaba merupakan bentuk kemitraan sebagaimana diatur dalam Pasal 25 huruf c jo. Pasal 29, Pasal 35, dan Pasal 36 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; dan
4. Isi Perjanjian Waralaba tidak berpotensi melanggar prinsip Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
5. Beberapa contoh kriteria perjanjian waralaba yang berpotensi melanggar prinsip larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sehingga ketentuan Pasal 50 huruf b tidak dapat diterapkan:

a. Penetapan harga jual (*Resale Price Maintenance*)

Pemberi waralaba membuat perjanjian dengan penerima waralaba yang memuat penetapan harga jual yang harus diikuti oleh penerima waralaba. Penerima waralaba sebagai pelaku usaha mandiri pada dasarnya memiliki kebebasan untuk menetapkan harga jual barang dan/atau jasa yang diperolehnya dari pemberi waralaba. Dari perspektif persaingan usaha, penetapan harga jual dalam waralaba dilarang karena akan menghilangkan persaingan harga antara penerima waralaba. Hal tersebut menimbulkan harga yang seragam di antara penerima waralaba dan akibatnya konsumen dihadapkan pada harga yang seragam pula. Penetapan harga yang demikian tidak dicekualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun demikian, untuk menjaga nilai ekonomis dari usaha waralaba, maka pemberi waralaba diperbolehkan membuat rekomendasi harga jual kepada penerima waralaba, sepanjang harga jual tersebut tidak mengikat penerima waralaba.

b. Persyaratan untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari Pemberi Waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh Pemberi Waralaba

Perjanjian Waralaba memuat persyaratan yang mengharuskan penerima waralaba untuk membeli barang atau jasa yang menjadi bagian dari konsep waralaba hanya dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba. Persyaratan tersebut dapat dicekualikan sepanjang dilakukan untuk mempertahankan identitas dan reputasi dari waralaba yang biasanya dimaksudkan untuk menjaga konsep waralaba yang telah diciptakan oleh pemberi waralaba.

Meskipun demikian, pemberi waralaba tidak boleh melarang penerima waralaba untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain sepanjang barang dan atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh pemberi waralaba. Penetapan pembelian pasokan hanya dari pemberi waralaba atau pihak tertentu dapat menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain yang mampu menyediakan pasokan dengan kualitas yang sama. Untuk itu pemberi waralaba tidak diperbolehkan menetapkan secara mutlak akses pembelian atau pasokan yang diperlukan oleh penerima waralaba sepanjang hal itu tidak mengganggu konsep usaha waralaba.

c. Persyaratan untuk membeli barang dan/jasa lain dari pemberi waralaba

Pemberi waralaba mengharuskan penerima waralaba untuk bersedia membeli barang atau jasa lain dari Pemberi waralaba a (*tie-in*). Perjanjian waralaba yang memuat kewajiban kepada penerima waralaba untuk membeli produk lain dari pemberi waralaba tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha, sepanjang hal tersebut dimaksudkan untuk mempertahankan identitas dan reputasi waralaba. Perlu diketahui bahwa, kewajiban untuk membeli produk lain yang bukan menjadi bagian dari paket waralaba tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

d. Pembatasan wilayah

Pemberi waralaba melakukan pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada penerima waralaba. Dalam perjanjian waralaba biasanya memuat klausul tentang wilayah usaha. Klausul tersebut dimaksudkan untuk membentuk system jaringan waralaba. Dalam hal demikian, maka pengaturan wilayah usaha tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha, sehingga dapat dikecualikan. Namun demikian, pembatasan wilayah yang tidak dilakukan dalam rangka membentuk sistem jaringan waralaba melainkan untuk membatasi pasar dan konsumen tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

e. Persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Pemberi waralaba mensyaratkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Syarat tersebut dapat dikecualikan dari Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sepanjang dimaksudkan untuk melindungi dan/atau berkaitan dengan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) pemberi waralaba atau untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba. Namun demikian, persyaratan tersebut dalam jangka waktu panjang dapat berakibat pada terhambatnya persaingan dan kemajuan teknologi.

Oleh karena itu, persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba dalam jangka waktu yang lama tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Dalam hal mempertimbangkan lamanya jangka waktu yang dipandang berpotensi melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Komisi memperhatikan berbagai hal diantaranya adalah teknologi produk waralaba, biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk waralaba, sifat produk waralaba (apakah sudah menjadi *public domain* atau tidak).

BAB IV : Contoh Kasus

1. Contoh Isi Perjanjian Waralaba

Pemberi waralaba *mini market* mengadakan perjanjian waralaba usaha *mini market* dengan penerima waralaba untuk mendirikan *Mini Market* dengan menggunakan merek milik pemberi waralaba yang telah terdaftar di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia. Waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba adalah hak untuk menggunakan nama/merek dagang pemberi waralaba beserta seluruh konsep dan mekanisme sistem kerja sesuai standar operasi yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Hak waralaba yang diperoleh penerima waralaba dari pemberi waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung tidak dapat diberikan ke pihak lain dengan alasan dan cara apapun serta di tempat manapun, kecuali apabila di dalam perjanjian waralaba memuat klausula sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 Peraturan pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Di dalam perjanjian waralaba biasanya ditetapkan:

a. Kewajiban Pemberi Waralaba sebagai berikut:

1. Membantu Penerima waralaba dalam periode pra operasi toko dalam hal:
 - a. rekomendasi kelayakan lokasi toko yang dimaksud;
 - b. bantuan seleksi tenaga kerja sesuai dengan kualifikasi karyawan Toko P
 - c. Perencanaan, pelaksanaan dan supervisi renovasi toko sesuai standar Toko P.
2. Memberikan latihan kepada penerima waralaba beserta seluruh karyawan toko dalam suatu program latihan terpadu dengan materi dan jadwal yang telah ditetapkan.
3. Memberikan pedoman praktis operasional dan administrasi Toko sebagai referensi penerima waralaba dalam menyelenggarakan operasi rutin toko.
4. Mengirim barang sesuai dengan permintaan penerima waralaba dengan mengacu kepada ketentuan Pengelolaan Barang Dagangan sebagaimana ditetapkan dalam perjanjian ini.
5. Memberikan bantuan konsultasi kepada penerima waralaba agar pelaksanaan operasi toko tetap berjalan dalam standard operasional Toko P.

6. Mensuplai pengadaan barang perlengkapan rutin toko, seperti kantong plastik, stiker label, perlengkapan komputer dan sebagainya sesuai standar penggunaan Toko P.

Dalam perjanjian waralaba ditetapkan mengenai pengelolaan barang dagangan yang akan disuplai oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, merupakan hak pemberi waralaba, yaitu:

1. Penentuan barang dagangan, termasuk komposisi jenis, tingkat harga jual dan sumber barang dagangan toko merupakan hak pemberi waralaba.
2. Seluruh barang dagangan Toko harus dibeli dari pemberi waralaba dan dijual maksimal seharga yang tercantum dalam daftar harga barang dagangan yang berlaku saat itu dari Pemasok pemberi waralaba ditambah *mark up* 2% dua persen.
3. Bilamana Pemberi Waralaba melihat adanya suatu nilai potensi yang baik atau dianggap perlu suatu tindakan *preventif*, sehingga diperlukan pembukaan toko baru dalam radius 100 (seratus) meter dari Toko penerima waralaba, maka penerima waralaba akan diberikan prioritas berupa penawaran pertama secara tertulis, sebelum ditawarkan kepada pihak lain atau dibuka oleh pemberi waralaba.

b. Kewajiban Penerima Waralaba sebagai berikut:

1. membayar nilai pembelian seluruh barang dagangan Toko kepada pemberi waralaba sesuai dengan jumlah barang yang diterima oleh penerima waralaba.
2. memeriksa kondisi kelayakan jual atas seluruh barang dalam Toko P.
3. dilarang menerima, menyimpan, memajang dan menjual barang-barang lain selain barang dagangan toko yang sudah ditentukan sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian ini.
4. wajib melaksanakan administrasi barang dagangan sesuai ketetapan dalam pedoman praktis operasional dan administrasi Toko.
5. dalam mengoperasikan Toko P wajib menggunakan piranti keras (*hardware*) dan paket program komputer (*software*), serta sistem jaringan telekomunikasi sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pemberi

BAB V : Penutup

waralaba, yang secara periodik akan terus disempurnakan oleh pemberi waralaba sesuai dengan perkembangan kebutuhan dan teknologi.

6. wajib mengoperasikan toko miliknya sesuai dengan Pedoman Praktis Operasional dan Administrasi yang telah ditetapkan.

7. wajib memberikan informasi/bukti-bukti transaksi dalam hal dilaksanakan audit intern oleh pemberi waralaba.

2. Analisis Penyelesaian Terhadap Contoh Kasus

Secara konseptual perjanjian waralaba dicekualikan jika memenuhi syarat-syarat perjanjian waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dalam contoh perjanjian di atas memuat kesepakatan yang dapat berpotensi mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat, yaitu klausula penetapan harga jual yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

Dalam perjanjian waralaba tersebut penerima waralaba diharuskan menjual barang-barang waralaba sesuai dengan daftar harga yang ditetapkan oleh pemberi waralaba ditambah dengan *mark up* 2%. Penetapan harga dalam Perjanjian tersebut tidak melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, karena walaupun ditetapkan daftar harga jual, tetapi Penerima Waralaba diberikan kebebasan untuk menaikkan harga jual sebesar 2%. Sedangkan penetapan harga jual akhir dapat terkena ketentuan UU No. 5 Tahun 1999, karena penetapan harga jual akhir tidak memberikan kebebasan kepada Penerima Waralaba sebagai pelaku usaha mandiri untuk menentukan sendiri harga jual barang-barang usaha waralaba tersebut. Jika penetapan *mark up* 2% menjadi ketentuan yang baku, yaitu yang harus diikuti oleh penerima waralaba, sehingga penerima waralaba tidak bebas menentukan harga jual dan tidak terjadi *intra-brand competition*, maka ketentuan tersebut dapat dikenakan ketentuan pengecualian menurut Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dalam perjanjian waralaba pada contoh di atas tidak terdapat persyaratan untuk membeli pasokan barang dan atau jasa hanya dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba, pembatasan wilayah, atau pun persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Dengan demikian, perjanjian waralaba tersebut dapat dikenakan pengecualian berdasarkan ketentuan Pasal 50 huruf b.

1. Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat mengatur mengenai pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

2. Pengecualian yang diatur dalam Pasal 50 huruf b, tidak dapat diterapkan secara mutlak mengingat tidak tertutup kemungkinan terjadi pembuatan suatu perjanjian yang berkaitan dengan waralaba tetapi dalam perjanjian tersebut memuat suatu klausula yang berpotensi terjadinya monopoli atau persaingan usaha yang tidak sehat.

3. Pengecualian yang diatur dalam Pasal 50 huruf b, dapat diterapkan sepanjang memenuhi kriteria waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 26 huruf c, Pasal 29, Pasal 35, dan Pasal 36 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan ketentuan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

4. Ketentuan Pasal 50 huruf b tidak dapat diterapkan secara mutlak dengan pertimbangan agar tujuan pembentukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Undang-Undang tersebut tidak menjadi sia-sia. Oleh karena itu, Perilaku pelaku usaha yang terkait dengan waralaba yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak dicekualikan dari ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal 50 huruf b.