

FRANCHISE BISNIS

DAN

---

PENGATURAN HUKUM

LINTAS BATAS

# Latar Belakang

- **Globalisasi sebagai hal yang mau tidak mau akan mempengaruhi kegiatan perekonomian di Indonesia merupakan salah satu aspek pula yang harus diperhatikan dalam rangka melakukan aktivitas bisnis**
- **Cara yang dapat dianggap efektif agar dapat mempertahankan diri, yaitu: Memperluas jaringan usaha dengan cara memikirkan metode produksi serta distribusi barang dan jasa yang dinilai efektif melalui satu pola yang cukup dapat menjawab kesemua tantangan di atas yaitu melalui WARALABA (Franchising)**
- **Kesemua hal di atas merupakan dasar bahwa WARALABA dianggap masih relevan menjadi topik yang sangat menarik untuk dibahas secara lebih mendalam.**

## **PERKEMBANGAN FRANCHISE DUNIA**

Franchise berasal dari B. Prancis kuno yang berarti “bebas”.

Konsep Franchise berkembang di Jerman Tahun 1840-an, dikenal hak khusus untuk menjual makanan dan minuman

Konsep Franchise berkembang pesat di Amerika, dimulai tahun 1951 perusahaan mesin jahit Singer membuat perjanjian secara tertulis, sehingga dapat disebut sebagai pelopor perjanjian Franchise modern

Pada tahap ini pengertian franchise masih sederhana, hanya dikenal sebagai pemberian hak untuk mendistribusikan produk

Terjadi baby boom, , franchising model bisnis ideal

Tahun 1960 & 1970 banyak penyalahgunaan.

Dibentuk IFA (The International Franchise Association), tujuan meningkatkan pamor bisnis franchise, membuat kode etik, bekerjasama dengan Federal Trade Commission.

- **PERKEMBANGAN FRANCHISE INDONESIA**
- Bisnis franchise di Indonesia s.d. Tahun 1996 beroperasi 119 franchise asing, dan sekitar 32 franchise local
- Jenis bidang usah ayang dijalankan franchise local masih terbatas antara lain usaha eceran, restoran, kursus, salon
- Nyonya Meneer dapat dikategorikan mengembangkan bisnis dengan pola Franchise

# Gambaran & Pengertian Waralaba

## 1. European Code of Ethics for Franchising (diterjemahkan bebas)

**Franchising** adalah sistem pemasaran barang dan atau jasa dan atau teknologi, yang didasarkan pada kerjasama tertutup dan terus menerus antara pelaku-pelaku independen (maksudnya franchisor dan individual franchisee) dan terpisah baik secara legal (hukum) dan keuangan, dimana franchisor memberikan **hak** pada para individual franchisee, dan membebankan kewajiban untuk melaksanakan bisnisnya sesuai dengan konsep dari franchisor.

Hak ini mewajibkan dan memperbolehkan individual franchisee, untuk menggunakan nama dagang franchisor dan atau merek dagang dan atau tanda jasa, know-how (\*) (cara-cara untuk melakukan bisnis dan metode teknisnya), bisnis, metode teknis, sistem prosedural dan atau hak milik intelektual dan industrial, yang didukung oleh bantuan teknis dan komersial secara terus menerus, di dalam kerangka kerja dan yang sesuai dengan persetujuan franchise tertulis, yang dibuat oleh para pihak untuk tujuan ini.

(\*) Know-how , berarti sekumpulan informasi praktis yang tidak dipatenkan, yang berasal dari pengalaman dan pengujian oleh franchisor, yang bersifat **rahasia, substansial, dan tertentu**

“rahasia”, berarti sekumpulan know-how, atau gabungan dan susunan yang tepat dari komponen-komponennya, tidak diketahui secara umum atau dapat diperoleh secara mudah, informasi ini tidak dibatasi dalam pengertian yang sempit , dimana tiap komponen individual dari know-how harus benar-benar tidak diketahui, atau tidak dapat dicapai diluar bisnis franchisor.

**“substantif” berarti bahwa know-how termasuk informasi yang penting bagi penjualan barang ka atau pemberian layanan jasa bagi para pengguna akhir (maksudnya konsumen akhir) dan secara khususnya untuk presentasi barang-barang untuk dijual, pemrosesan barang-barang yang berhubungan dengan pemberian layaan jasa, berbagai metode untuk bertransaksi dengan konsumen, dan administrasi dan manajemen keuangan, know-how ini harus berguna bagi franchisee sejak penutupan perjanjian, untuk dapat meningkatkan daya saing dari franchisee, khususnya untuk meningkatkan kemampuan kerja / kinerja franchisee atau untuk menolongnya dalam memasuki pasar baru.**

“tertentu”, berarti know-how harus diuraikan secara cukup menyeluruh sehingga menjadikan know-how dapat diuji dan memenuhi criteria kerahasiaan dan substantitas, penggambaran

know-how ini dapat ditetapkan dalam perjanjian franchise atau dokumen terpisah yang dibuat dalam bentuk lain yang sesuai.

## **2. Black's Law Dictionary (diterjemahkan bebas)**

- a. Franchise adalah hak istimewa untuk melakukan hal-hal tertentu yang diberikan oleh pemerintah pada individu atau perusahaan yang berbentuk badan hukum dan (hak tersebut) tidak dimiliki oleh penduduk pada umumnya. Contoh: hak yang diberikan untuk melakukan jasa layanan televisi kabel.

- b. Franchise adalah hak istimewa untuk menggunakan nama atau untuk menjual produk / jasa layanan. Hak itu diberikan oleh pengusaha pabrik atau penyedia pada penjual eceran untuk menggunakan berbagai produk dan anam dengan berdasarkan syarat-syarat yang telah disetujui bersama (dalam hubungan yang saling menguntungkan).
- c. Franchise adalah lisensi dari pemilik merek dagang atau nama dagang yang mengijinkan orang lain untuk menjual produk atau jasa layanan di bawah nama atau merek tersebut.

## 4. Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba

- a. Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

**(catatan:** waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih atau istimewa dan “laba” berarti untung. Jadi, waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan lebih / istimewa)

## **B. ELEMEN-ELEMEN POKOK WARALABA**

Semua pengertian yang telah dipaparkan di atas menunjukkan bahwa Franchise pada dasarnya mengandung elemen-elemen pokok, sebagai berikut:

1. Franchisor yaitu pihak pemilik / produsen dari barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu serta memberikan atau melisensikan hak eksklusif tertentu untuk pemasaran dari barang atau jasa itu
2. Franchisee yaitu pihak yang menerima hak eksklusif itu dari franchisor
3. Adanya penyerahan hak-hak secara eksklusif (dalam praktek meliputi berbagai macam hak milik intelektual / hak milik perindustrian) dari franchisor kepada franchisee

4. Adanya penetapan wilayah tertentu, franchise area dimana franchisee diberikan hak untuk beroperasi di wilayah tertentu
5. Adanya imbal prestasi dari franchisee kepada franchisor yang berupa Initial Fee dan Royalties serta biaya-biaya lain yang disepakati oleh kedua belah pihak
6. Adanya standar mutu yang ditetapkan oleh franchisor bagi franchisee, serta supervisi secara berkala dalam rangka mempertahankan mutu
7. Adanya pelatihan awal, pelatihan yang berkesinambungan, yang diselenggarakan oleh franchisor guna peningkatan ketrampilan

## **C. ASPEK-ASPEK BISNIS WARALABA**

Apabila kita meninjau waralaba dari aspek bisnis maka kita dihadapkan pada kata untung & rugi. Hal-hal di bawah ini merupakan keuntungan dan kerugian di dalam bisnis yang berbentuk waralaba.

### **Keuntungan dari franchisee:**

- a. merek yang terkenal;
- b. standar kualitas serta keseragaman dari produk dan service
- c. resep khusus dalam pemasaran, dan pencatatan

- d. saran pemilihan lokasi, desain outlet, pemasaran, dan permodalan
- e. kerangka bisnis
- f. metode & prosedur operasi untuk membuat dan menjual produk
- g. sudah dikenal
- h. menerima informasi yang berguna seperti kompetisi, kebutuhan produk, kebiasaan masyarakat
- i. sumber pengadaan barang dan jasa
- j. pelatihan dari orang yang sudah professional
- k. bantuan keuangan

## Kerugian-kerugian dari franchisee:

- a. penekanan kontrol
- b. franchise fee
- c. sukar menilai kualitas franchisor
- d. kontrak yang membatasi
- e. tingkat ketergantungan pada franchisor tinggi
- f. kebijakan-kebijakan franchisor
- g. reputasi dan citra merek turun

- **JENIS-JENIS FRANCHISE**

- ***1. Product Franchise***

- Produsen menggunakan product franchise untuk mengatur Bagaimana cara pedagang eceran menjual produk yang dihasilkan oleh produsen. Produsen memberikan hak kepada pemilik toko untuk mendistribusikan barang-barang milik pabrik dan mengizinkan pemilik toko untuk menggunakan nama atau merek dagang pabrik. Pemilik toko harus membayar biaya atau membeli persediaan minimum sebagai timbal balik dari hak-hak ini. Contoh: toko ban, anti karat

- **2. *Manufacturing Franchises***

- Jenis franchise ini memberikan hak pada suatu badan usaha untuk membuat suatu produk dan menjualnya pada masyarakat, dengan menggunakan merek dagang dan merek Franchisor. Contoh: pembuat minuman botol

- **3. *Business Opportunity Ventures***

- Bentuk ini secara khusus mengharuskan pemilik bisnis untuk membeli dan mendistribusikan produk-produk dari suatu perusahaan tertentu. Contoh: mesin penjualan otomatis

- **4. *Business Format Franchising***

- Perusahaan menyediakan suatu metode yang telah terbukti untuk mengoperasikan bisnis bagi pemilik bisnis dengan menggunakan nama dan merek dagang dari perusahaan.
- Umumnya perusahaan menyediakan sejumlah bantuan tertentu bagi pemilik bisnis untuk memulai dan mengatur perusahaan. Sebaliknya, pemilik bisnis membayar sejumlah biaya atau royalty.

# KEAGENAN

- **Agen didalam melakukan transaksi atau membuat perjanjian dengan pihak ketiga untuk dan atas nama prinsipal, atas perbuatannya itu ia mendapat imbalan (kriteria utama)**
- **Agen bukan karyawan prinsipal**
- **Agen pada pokoknya merupakan kuasa dari prinsipal**
- **Fungsi agen adalah perantara yang menjual barang / jasa untuk dan atas nama prinsipal**

- **Agen pada pokoknya merupakan kuasa dari prinsipal**
- **Fungsi agen adalah perantara yang menjual barang / jasa untuk dan atas nama prinsipal**
- **Tidak berbentuk “warehouse” dalam mendistribusikan barang, tapi mengambil barang kepada prinsipal sesuai pesanan untuk dikirimkan kepada konsumen**
- **Berada di bawah kekuasaan prinsipal**

- 3. Tidak berbentuk “warehouse” dalam mendistribusikan barang, tapi mengambil barang kepada prinsipal sesuai pesanan untuk dikirimkan kepada konsumen**
- 4. Berada di bawah kekuasaan prinsipal**

# Distributorship

**Aturan-aturan pokok tentang hubungan hukum distributor dan prinsipal dapat tunduk pada pasal 1457 KUH Perdata dst.nya mengenai jual beli**

- **Karakteristiknya:**

- 1. Menjual dan membeli barang atas nama sendiri dan mendapatkan kompensasi berdasarkan “mark up” harga**

- 2. Menanggung resiko ekonomi atas penjualan**

- 3. Biasanya berbentuk ware house dan secara langsung mendistribusikan barang**
- 4. Pihak yang independen tapi mempunyai ikatan dengan supplier**

# Franchising

## Karakteristiknya:

1. **Franchisee menjual barang / jasa berdasarkan kualitas standar, dan teridentifikasi dari merek dagang franchisor**
2. **Franchisor memiliki kontrol atas operasi franchisee**
3. **Franchisee diharuskan membayar imbalan berupa “fees” kepada franchisor**

# Persamaan (franchise, keagenan, distributorship)

- **Ketiga pola tersebut bergerak dalam pendistribusian barang dan atau jasa**
- **Keduanya merupakan suatu cara pemasaran baik barang maupun jasa**
- **Franchisee maupun distributor bertanggung jawab penuh atas segala tindakan yang dilakukan**

# Perbedaan (keagenan, distributorship, franchise)

- Dalam hal tanggung jawab terhadap pihak ketiga
- Keagenan dan distributorship merupakan kerjasama bisnis yang dipusatkan pada kegiatan distribusi barang dan jasa saja
- Pola Franchise selain kegiatan distribusi barang dan jasa, meliputi pula masalah merek dagang, dan atau merek jasa, know-how, bisnis, metode teknis, manufaktur, sistem prosedural, dan atau hak milik intelektual dan industrial yang didukung oleh bantuan teknis dan komersial. Franchisee diwajibkan untuk membayar sejumlah imbalan berupa royalty, initial fee, continuing fee, biaya lain yang relevan

# TUGAS

**Buat Narasi dan Penjelasan Tahapan/Parameter apa saja**

- Tahapan Membuat Waralaba
- Cara Memilih Lokasi Waralaba