

**TANGGUNG JAWAB FRANCHISOR DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA
AYAM GEPUK PAK GEMBUS**

EXECUTIVE SUMMARY

***Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Hukum***



OLEH :

IVONI IRDIAFINA

1810012111167

BAGIAN HUKUM PERDATA

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS BUNGHATTA

PADANG

2022

FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS BUNG HATTA


PERSETUJUAN EXECUTIVE SUMMARY

No.Reg : 421/PDT/02/II-2022

Nama : Ivoni IrdiaFina
Nomor : 1810012111167
Program Kekhususan : Hukum Perdata
Judul Skripsi : *Tanggung Jawab Franchisor Terhadap franchisee Dalam Perjanjian Waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus*

Telah dikonsultasikan dan disetujui oleh Pembimbing untuk di *upload* ke *website*.

Dr.Desmal Fajri, S.Ag., M.H. (Pembimbing)



Mengetahui:

Dekan Fakultas Hukum
Universitas Bung Hatta



(Dr. Uning Pratimaratri, S.H., M.Hum.)

Ketua Bagian
Hukum Perdata



(Dr. Yofiza Media, S.H., M.H.)

TANGGUNG JAWAB *FRANCHISOR* DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA AYAM GEPUK PAK GEMBUS

Ivoni IrdiaFina¹, Desmal Fajri¹

¹Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Bung Hatta

Email: Ivoniirdia@gmail.com

ABSTRACT

The franchisor's responsibility for issues arising in the franchise agreement is essential. The issues discussed in this study are: (1) How the franchisor's responsibility to the franchisee in the pak Ayam Gembus Gepuk franchise agreement, In the research conducted sociological research, primary data sources, data collection techniques i.e. open interviews. Data collected in analysts uses qualitative methods. The results of the research that in the implementation of the Pak Gembus Chicken Gepuk franchise agreement there are obstacles for franchisees, namely: 1) In raw materials. To overcome the problem, in terms of raw materials by lowering the selling price of raw materials by comparing small differences at the market price.

Keyword: *Responsibility, franchisor, franchisee, Ayam Gepuk Pak Gembus*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia, saat ini dinilai tergolong pesat. Kegiatan bisnis yang dilaksanakan semakin hari semakin bertambah baik dari segi kompleksitasnya atau segi jumlahnya. Pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat dan kompleks ini memunculkan berbagai bentuk kerjasama bisnis. Kerjasama bisnis yang terjadi saat ini sangat beraneka ragam, tergantung pada bidang bisnis apa yang sedang dijalankan. Salah satu kegiatan bisnis yang semakin banyak dilakukan dan diterapkan sebagai salah satu cara untuk mengembangkan bisnis secara internasional adalah dengan menggunakan metode *franchise* atau waralaba

Berdasarkan Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa waralaba memiliki arti berupa hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan, atau badan usaha terhadap sistem bisnis, dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil, dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan, oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba Pasal 1 menyatakan waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan

usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan jasa, yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

“TANGGUNG JAWAB *FRANCHISOR* TERHADAP *FRANCHISE* DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA AYAM GEPUK PAK GEMBUS”.

B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana Tanggung Jawab *Franchisor*, terhadap *Franchise* Ayam Gepuk Pak Gembus?
2. Apa kendala pelaksanaan perjanjian waralaba antara *franchior*, dengan *franchisee* Ayam Gepuk Pak Gembus?
3. Apa upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala pelaksanaan perjanjian Ayam Gepuk Pak Gembus?

C. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui bagaimana Tanggung Jawab *Franchisor*, terhadap *Franchise* Ayam Gepuk Pak Gembus
2. Untuk mengetahui apa kendala pelaksanaan perjanjian waralaba antara *franchior*, dengan

franchisee Ayam Gepuk Pak Gembus

3. Untuk mengetahui apa upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala pelaksanaan perjanjian Ayam Gepuk Pak Gembus

II. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian adalah hukum sosiologis dengan sumber data primer, dan sekunder dengan teknik pengambilan data dengan mewawancarai langsung narasumber dan di analisis secara kualitatif

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Bagaimana Tanggung Jawab *franchisor* dalam pelaksanaan perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus :

Kewajiban *franchisor* :

1. *Franchisor* berkewajiban menyiapkan semua sarana penjualan seperti outlet dan peralatan serta bahan baku awal Sesuai dengan standar yang berlaku.
2. *Franchisor* wajib menyediakan bahan baku utama: Ayam, kol, kacang, cabai rawit, domba, tempe dan bahan baku lainnya yang dapat disuplai dari pusat maupun dari Master *Franchisor* (perwakilan yang ditunjuk dan ditetapkan oleh *franchisor* dalam mengelola bisnis Ayam Gepuk Pak Gembus di wilayah yang telah ditentukan, dengan syarat minimal telah mengoperasikan empat outlet) sesuai dengan peraturan distribusi yang berlaku.
3. *Franchisor* berkewajiban memberikan pengetahuan atau pelatihan (*training*) yang terkait dengan proses usahanya kepada operator outlet *franchisee* selama satu minggu.
4. *Franchisor* wajib memberikan konsep pemasaran dan pengembangan usaha Ayam Gepuk Pak Gembus. Sementara itu hak dan kewajiban *franchisee* dalam perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus yaitu ;

B. Kendala pelaksanaan perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus

kendala- kendala yang menyebabkan kerugian bagi *franchisee* dalam pelaksanaan perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus yaitu mengenai hal-hal sebagai berikut:

1. Kerugian dalam hal bahan baku Di dalam perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus, sudah diatur mengenai bahan baku, bahwa merupakan kewajiban *franchisor* untuk menyediakan bahan baku dan mendistribusikan langsung ke *franchisee*.

Akan tetapi yang menjadi masalah adalah setelah dilaksanakannya usaha waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus tersebut, *franchisee* merasa harga bahan baku yang ditetapkan *franchisor* sedikit lebih tinggi untuk *franchisee*

2. Rekrutmen Karyawan Untuk Operator

Dalam perjanjian telah dinyatakan bahwa merupakan kewajiban *franchisor* untuk melakukan recruitment dan training karyawan yang akan ditempatkan sebagai operator outlet Ayam Gepuk Pak Gembus di lokasi usaha

berdasarkan keterangan *franchisee*, janji *franchisor* serta pernyataan *franchisor* pada media promosi yang menyatakan bahwa franchise Ayam Gepuk Pak Gembus memiliki tenaga operator yang handal dan training centre yang baik, hanya merupakan wacana saja. Karena pada kenyataannya, *franchisee* mendapatkan tenaga operator yang sama sekali tidak kompeten, baik secara skill maupun personal. Sehingga *franchisee* mengalami kerugian dalam hal waktu dan biaya

3. Sarana Penjualan (Outlet).

Mengenai outlet dan peralatan untuk menjalankan usaha Ayam Gepuk Pak Gembus telah dinyatakan dalam perjanjian akan disediakan oleh *franchisor*. Yang menjadi permasalahan bagi *franchisee* yaitu, jaminan terhadap outlet terkesan dibuat dengan tidak mempertimbangkan kondisi lingkungan outlet akan ditempatkan.

Dalam hal ini, outlet dibuat tidak untuk beroperasi di luar ruangan (*outdoor*). sehingga menjadi cepat rusak karena terkena hujan dan panas, sehingga *franchisee* terganggu untuk menjalankan usahanya.

C. Upaya Yang Dilakukan dalam Mengatasi Kendala Pelaksanaan Perjanjian Ayam Gepuk Pak Gembus

1. Dalam hal bahan baku

Mengenai kendala dalam hal bahan baku ini, upaya yang dilakukan *franchisor* masukan *franchisee* adalah dengan menurunkan sedikit harga jual bahan baku

dengan perbandingan selisih yang sedikit dengan harga pasaran. akan tetapi pihak franchisor lambat dalam menindak lanjuti masukan dari pihak *franchisee*.

2. Dalam hal tenaga operator Kemudian untuk permasalahan tenaga operator, *franchisee* juga sudah menyampaikan keluhannya kepada *franchisor*, atas kerugian waktu dan biaya yang ditanggung *franchisee*. *Franchisee* terpaksa melatih tenaga operatornya sendiri demi tetap berjalannya usaha waralabanya.
3. Dalam hal sarana penjualan (Outlet)
Mengenai outlet, *franchisee* juga sudah memberitahukan kendala kepada *franchisor*.

Setelah di lakukan musyawarah maka *franchisor* bertanggung jawab dan mengganti sarana outlet dengan yang baru dan dengan kualitas yang lebih bagus dan memadai untuk di letakan di dalam ruangan maupun di luar ruangan.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Tanggung jawab *franchisor* adalah menyediakan bahan baku, karyawan operator, dan menyiapkan semua sarana penjualan seperti outlet dan peralatan sesuai dengan standar yang berlaku.
2. Kendala dalam perjanjian waralaba Ayam Gepuk Pak Gembus adalah ketika pada praktik di lapangan, tidak sesuai yang diatur dalam perjanjian. Harga bahan baku yang di ambil pada *franchisor* sedikit lebih tinggi dari harga di pasaran, operator outlet *franchisee* selama satu (1) minggu dengan semua biaya yang timbul ditanggung oleh *franchisee* dan penyediaan outlet dibuat dengan tidak mempertimbangkan kondisi lingkungan outlet yang akan ditempatkan
3. Upaya yang di lakukan oleh *franchisor* dalam menghadapi kendala terhadap *franchisee*nya yang pertama dalam hal bahan baku dengan menurunkan sedikit harga jual bahan baku dengan perbandingan selisih yang sedikit dengan harga pasaran. Dalam tenaga operator *franchisee* melatih tenaga operatornya sendiri demi tetap berjalannya usaha waralabanya. Selanjutnya dalam sarana penjualan outlet *franchisor*

bertanggung jawab dan mengganti sarana outlet dengan yang baru dan dengan kualitas yang lebih bagus .

B. SARAN

Untuk *franchisor*, dalam menjalankan usaha *franchisee*nya agar melaksanakan sesuai dengan isi perjanjian sehingga *franchisee* tidak di rugikan, serta menjalankan kewajibannya dengan baik agar tercipta hubungan yang saling menguntungkan para pihak serta terjalin hubungan yang baik antara *franchisor* dengan *franchisee*.

DAFTAR PUSTAKA

Undang-Undang

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Buku

M Asbari, R Pramono, 2020, Efektivitas Model Pembelajaran Problem Based Learning, Jurnal pendidikan, Jakarta, hlm 7.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis telah banyak mendapatkan saran, dorongan dan motivasi dari berbagai pihak. Dengan selesainya artikel ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada bapak Dr. Desmal Fajri S.Ag., M.H selaku dosen pembimbing yang meluangkan waktu dan membantu dalam menyelesaikan *executive summery* ini