

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi terasa semakin meningkat dan kompleks di era globalisasi dewasa ini, termasuk didalamnya mengenai bentuk kerjasama bisnis internasional dan nasional. Bentuk kerjasama bisnis ini ditandai dengan semakin meningkatnya usaha-usaha asing di Indonesia sebagai dampak era globalisasi tersebut. Di bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha Waralaba (*franchise*).

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuat dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem Waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekati produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan Penerima Waralaba (Lathifah Hanim, 2011: 2). Konsep Waralaba digambarkan sebagai suatu hubungan dibangun dan dikembangkan antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang dituangkan dalam Perjanjian Waralaba (G. Thomas M. Hult, 2011: 270).

Waralaba merupakan suatu strategi usaha didasarkan pada suatu perjanjian disebut Perjanjian Waralaba. Bentuk Perjanjian Waralaba ini paling tidak melibatkan dua pihak. Pihak pertama adalah *franchisor*, untuk selanjutnya disebut Pemberi Waralaba yaitu sebagai pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu biasanya telah dipatenkan. Pihak kedua adalah *franchisee*, untuk selanjutnya disebut Penerima Waralaba sebagai perorangan dan/atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang, logo, desain, merek milik Pemberi Waralaba dengan memberi royalti kepada Pemberi Waralaba (Mochammad Basarah & Faiz Mufidin, 2008:34).
commit to user

Konsep bisnis Waralaba akhir-akhir ini telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang diWaralabakan adalah usaha-usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat “menjamin” mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi “magnet” untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep Waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem terpadu dalam Waralaba dan memungkinkan seorang Penerima Waralaba menjalankan usaha dengan baik. Setidaknya animo masyarakat Indonesia terhadap munculnya peluang usaha Waralaba sangat signifikan. Animo ini terefleksi pada 2 (dua) cermin yakni : jumlah Pemberi Waralaba dan jumlah peluang usaha (*business opportunity*) yang terkonversi menjadi Waralaba (Lathifah Hanim, 2011:3).

Selain memberikan keuntungan kepada Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, majunya kegiatan bisnis Waralaba juga dapat digunakan sebagai strategi pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UMKM). Bambang N. Rachmadi menyatakan bahwa bisnis Waralaba memberikan peranan yang signifikan kepada pertumbuhan ekonomi. Bisnis Waralaba melalui penumbuhan UMKM mempunyai peranan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah yang pada akhirnya berdampak kepada peningkatan perekonomian suatu Negara (Moch. Najib Imanullah, 2012:258). Selain itu Waralaba juga dapat dipergunakan sebagai model pengembangan usaha ke pasar Internasional (Bodewyn, 1986: 48) dan memadukan keuntungan lokal dan keuntungan global (Buckely, 1998: 539). Pemerintah Indonesia telah memilih Waralaba sebagai strategi kebijakan untuk mengembangkan UMKM. Hal ini dikarenakan dalam Waralaba Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) akan mendapatkan bimbingan mengakses permodalan, mendapat bimbingan dan pelatihan manajemen produksi, keuangan, sumber daya manusia, akuntansi, promosi, dan pemasaran yang selama ini menjadi kelemahan UMKM (Moch. Najib Imanullah, 2012:261). Waralaba merupakan strategi Pemerintah untuk mengembangkan UMKM, menjadi salah satu cara untuk mengentaskan kemiskinan rakyat

Indonesia. Sehingga tidak mengherankan bahwa bisnis Waralaba lokal di Indonesia mengalami kemajuan.

Perkembangan usaha Waralaba di Indonesia telah maju sangat pesat. Hal ini ditandai dengan naiknya presentase jumlah usaha yang menerapkan kerjasama dengan Waralaba.

Tabel 1. Data Perkembangan Bisnis Waralaba di Indonesia

Tahun	Jenis Waralaba	
	Lokal	Asing
1990-an	6	29
2002	47	212
2003	49	190
2004	85	200
2005	129	237
2006	230	220
2008	450	250

Sumber: Diolah dari data Bank Indonesia dan Asosiasi Franchise Indonesia (2009)

Bisnis Waralaba telah berkembang pesat di Indonesia, walaupun demikian sebelum tahun 1997 belum ada dasar hukum khusus mengatur mengenai Waralaba. Sebelum adanya peraturan tersebut Perjanjian Waralaba yang dibuat oleh para pihak merupakan perjanjian tidak bernama sehingga perjanjian tersebut dilakukan berdasarkan kesepakatan tertulis saja dan mengacu pada asas kebebasan berkontrak tertuang dalam Pasal 1338 KUHPerdara menyatakan bahwa "semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya". Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang dinyatakan oleh Undang-Undang. Persetujuan tersebut haruslah dilaksanakan dengan itikad baik. Dengan demikian, Perjanjian Waralaba yang tidak diatur secara khusus dalam KUHPerdara ini dapat berkembang dalam kegiatan perdagangan, karena sistem yang dianut dalam KUHPerdara adalah sistem terbuka dan mengandung suatu asas kebebasan berkontrak.

commit to user

Pada tahun 1997 baru disahkan suatu peraturan yang mengatur mengenai Waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut diperkuat dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang diganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Menurut Adrian Sutendi, "adanya peraturan tersebut memberikan kepastian usaha dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan Waralaba" (Adrian Sutendi, 2008: 22). Pada tahun 2012 disahkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba sebagai pengganti Peraturan Menteri Perdagangan sebelumnya.

Sepanjang penelusuran yang dilakukan oleh penulis, terdapat salah satu penulisan hukum ditulis oleh Gilang Antika (2011), Mahasiswa Universitas Andalas dengan judul "Perlindungan Hukum terhadap Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba dengan Pihak Asing berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba". Penulisan hukum tersebut hanya menfokuskan pada kajian tentang perlindungan hukum terhadap pihak Penerima Waralaba saja dan peraturan perUndang-Undangan yang digunakan untuk menganalisis permasalahan dalam penelitian tersebut adalah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Adapun terdapat perbedaan penulisan hukum yang ditulis oleh penulis yaitu penulis menfokuskan kajian perlindungan hukum terhadap pihak-pihak dalam Perjanjian Waralaba serta menganalisis permasalahan yang diteliti berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Kehadiran bisnis Waralaba sebagai suatu sistem bisnis mempunyai karakteristik tersendiri di dalam kehidupan ekonomi, dapat juga menimbulkan permasalahan di bidang hukum dikarenakan bisnis Waralaba ini didasarkan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak. Meskipun

telah terdapat beberapa peraturan hukum mengatur tentang Waralaba, tidak dapat dipungkiri terdapat banyak permasalahan menyangkut ketidaksetaraan kedudukan antara para pihak dalam Waralaba dikemudian hari akan menimbulkan permasalahan yang tidak ada ujungnya. Pengaturan tentang Waralaba yang telah ada belum mampu untuk memberikan kepastian hukum dan mencerminkan asas kesetaraan untuk para pihak dalam Perjanjian Waralaba. Salah satu permasalahan yang terjadi dalam kerjasama Waralaba diakibatkan oleh tidak adanya kesetaraan kedudukan para pihak dalam suatu Perjanjian Waralaba adalah kesewenang-wenangan keputusan kerjasama Waralaba secara sepihak dengan alasan yang tidak masuk akal dan pada akhirnya memberikan dampak kerugian pada pihak lain.

Beberapa kasus dalam Perjanjian Waralaba terkait adanya perselisihan antara para pihak dalam Perjanjian Waralaba banyak terjadi di Indonesia. Salah satu kasus perselisihan terjadi antara pemegang hak Waralaba Mc Donalds (McD) di Indonesia Bambang Rachmadi yang mengajukan gugatannya terhadap perusahaan makanan cepat saji asal Amerika, Mc Donalds, di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Gugatan tersebut terkait keberatan Bambang atas terjadinya pengalihan hak Waralaba dan penjualan aset berupa 97 store McD kepada pihak ketiga yakni seorang pengusaha nasional dan pemilik sebuah perusahaan grup besar. Bambang Rachmadi merupakan pemegang hak Waralaba McD di Indonesia sejak tahun 1991. Pengalihan hak Waralaba oleh McD dinilai sebagai tindakan yang menyebabkan persaingan usaha tidak sehat di dalam negeri karena Pemberi Waralaba telah mengalihkan lisensi dan menjual aset tanpa sepengetahuan Penerima Waralaba, McD secara sepihak mengalihkan izin usahanya ke pengusaha lain. Kebijakan McD menyerahkan Waralabanya ke pihak lain dinilai sebagai praktek bisnis ilegal, tidak etis dan immoral (<http://industri.kontan.co.id> diakses pada tanggal 21 April 2014 pukul 19.00 WIB).

Kasus perselisihan lainnya terjadi dalam Perjanjian Waralaba Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia untuk selanjutnya disebut LP3I No.13/FRC-LP3I/03-05 antara Aziz selaku Penerima Waralaba dan pihak

LP3I. Berdasarkan perjanjian tersebut, LP3I memiliki kewajiban untuk menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan. Namun pihak LP3I tidak melaksanakan kewajiban seperti yang ditentukan. LP3I tidak memberikan materi ajaran sepenuhnya. Pihak Penerima Waralaba juga tidak pernah diikutsertakan dalam Rapat Kerja Nasional (Rakernas) yang merupakan forum untuk membahas evaluasi, rencana, dan strategi pendidikan. Akibat wanprestasi yang dilakukan LP3I, kualitas pendidikan dan siswa LP3I di tempat Aziz menjadi berkurang. Hal itu jelas menyimpang dari maksud dan tujuan dibuat dan ditandatanganinya perjanjian. Selain itu, wanprestasi yang dilakukan LP3I menyebabkan Aziz tidak dapat melaksanakan program pendidikan sebagaimana paket yang ditawarkan. Aziz juga tidak dapat melaksanakan pembahasan evaluasi, rencana dan strategi pendidikan LP3I ke depan yang seharusnya difasilitasi Rizal setiap tahunnya melalui Rakernas. Akan Tetapi dalam putusan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, pihak Aziz yang dinyatakan bersalah karena dianggap telah memakai nama LP3I secara ilegal (<https://ampundeh.wordpress.com> diakses pada tanggal 21 April 2014 pukul 19.40 WIB).

Kasus pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba marak terjadi di Indonesia dikarenakan tidak adanya kesetaraan kedudukan antara para pihak dalam pelaksanaan Perjanjian Waralaba. Sehingga dengan mudah salah satu pihak yang berkedudukan lebih kuat memutuskan kerjasama secara sepihak tanpa mempertimbangkan kerugian pihak lainnya. Perjanjian Waralaba seharusnya menjadi salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari suatu perbuatan yang merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat dijadikan dasar hukum kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak dalam suatu bisnis Waralaba. Apabila salah satu pihak melanggar isi perjanjian tersebut, maka pihak lain dapat menuntut kepada pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku (Nuraini Apriliana, 2013: 44). Akan tetapi pada kenyataannya dalam pelaksanaan Perjanjian Waralaba, klausula yang tercantum dalam Perjanjian Waralaba lebih didominasi kepentingan salah satu pihak yang berkedudukan lebih kuat. Sehingga

Perjanjian Waralaba tidak bisa memberikan perlindungan hukum secara seimbang terhadap kedua belah pihak dan menyebabkan timbulnya perselisihan dalam pelaksanaan Perjanjian Waralaba. Kasus-kasus dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia telah marak terjadi juga menjadi bukti bahwa belum efektif dan belum jelasnya perlindungan hukum termuat dalam peraturan hukum tentang Waralaba yang sudah ada. Sehingga ketika terjadi perselisihan terkait pemutusan kerjasama secara sepihak, pihak yang mengalami kerugian sulit untuk menuntut ganti kerugian dan memperoleh keadilan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas dan meneliti lebih jauh terhadap perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba melalui penulisan hukum dengan judul **Kajian Perlindungan Hukum bagi Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*) Terkait adanya Tindakan Pemutusan Kerjasama Secara Sepihak menurut Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.**

B. Rumusan Masalah

Suatu penelitian tentunya memerlukan adanya perumusan masalah untuk mengidentifikasi persoalan yang diteliti sehingga sasaran yang hendak dicapai menjadi jelas, terarah serta mencapai tujuan yang ingin dicapai. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis menyusun sebuah rumusan masalah untuk dikaji dalam pembahasan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba terkait adanya tindakan pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba menurut Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba?

C. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian pasti mempunyai tujuan jelas agar memberikan kemanfaatan baik bagi penulis maupun bagi orang lain. Tujuan penelitian adalah hal-hal tertentu yang hendak dicapai dalam suatu penelitian. Tujuan penelitian memberikan kejelasan arah pelaksanaan penelitian. Dalam suatu penelitian dikenal dua macam tujuan, yaitu tujuan objektif dan tujuan subjektif. Tujuan objektif adalah tujuan berasal dari penelitian itu sendiri. Sedangkan tujuan subjektif adalah tujuan berasal dari penulis. Adapun tujuan objektif dan tujuan subjektif dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Objektif
 - a. Untuk mengetahui hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba.
 - b. Untuk mengetahui perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba terkait adanya tindakan pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba menurut Permendag No.53/M-DAG/PER/8/2012.
2. Tujuan Subjektif
 - a. Untuk menambah wawasan dan pemahaman penulis mengenai hukum nasional dalam bidang Hukum Perdata khususnya mengenai perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam suatu Perjanjian Waralaba.
 - b. Untuk mengetahui efektifitas perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba terkait adanya tindakan pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba menurut Permendag No.53/M-DAG/PER/8/2012.
 - c. Untuk memenuhi persyaratan akademis guna memperoleh derajat sarjana dalam bidang Ilmu Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

Penulis berharap dalam kegiatan penelitian ini akan bermanfaat bagi penulis maupun pihak lain. Manfaat yang diperoleh dari penulisan hukum ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada pengembangan ilmu pengetahuan di bidang Ilmu Hukum pada umumnya dan Hukum Perdata pada khususnya.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya referensi dan literatur dalam dunia kepastamaan tentang perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi penulis yang akan datang sesuai dengan bidang penulisan hukum yang dikaji penulis.

2. Manfaat Praktis.

- a. Hasil dalam penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan sumbangan pemikiran pada pihak-pihak terkait tentang perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba.
- b. Hasil dalam penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan sumbangan pemikiran bagi pemerintah yang berperan sebagai pihak regulator untuk menciptakan suatu peraturan hukum baru tentang Waralaba yang mencerminkan keseimbangan dan lebih efektif dari peraturan sebelumnya.
- c. Menjadi wahana bagi penulis untuk mengembangkan penalaran dan membentuk pola pikir ilmiah, sekaligus untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu-ilmu yang diperoleh selama di bangku kuliah

E. Metode Penelitian

Menurut Peter Mahmud Marzuki dalam bukunya, penelitian hukum (*legal research*) adalah menemukan kebenaran koherensi, yaitu adakah aturan hukum sesuai norma hukum dan adakah norma yang berupa perintah atau larangan itu sesuai dengan prinsip hukum, serta apakah tindakan (*act*) seseorang sesuai dengan norma hukum (bukan hanya sesuai aturan hukum) atau prinsip hukum (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 47). Fungsi penelitian dalam rangka mencari kebenaran koherensi adalah mendapatkan sesuatu yang secara aksiologis merupakan nilai atau ketetapan/aturan sebagai referensi untuk yang ditelaah (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 33).

Agar suatu penelitian ilmiah dapat dilaksanakan dengan baik maka diperlukan suatu metode yang tepat. Metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penulisan hukum ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penulisan hukum ini adalah penelitian hukum normatif. Penelitian hukum (*legal research*) adalah menemukan kebenaran koherensi, yaitu adakah aturan hukum sesuai norma hukum dan adakah norma yang berupa perintah atau larangan itu sesuai dengan prinsip hukum, serta apakah tindakan (*act*) seseorang sesuai dengan norma hukum (bukan hanya sesuai aturan hukum) atau prinsip hukum (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 47).

2. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian yang dilakukan adalah bersifat *preskriptif*. Ilmu hukum mempunyai karakteristik sebagai ilmu yang bersifat *preskriptif* dan terapan. Karena objek dari ilmu hukum adalah koherensi antara norma hukum dan prinsip hukum, antara aturan hukum dan norma hukum, serta koherensi antara tingkah laku dengan norma hukum (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 41). Penelitian hukum dilakukan untuk memberikan preskripsi mengenai apa yang seyogyanya dilakukan, bukan membuktikan kebenaran hipotesis. Preskripsi itu harus timbul dari hasil telaah yang dilakukan, tetapi preskripsi yang diberikan harus *koheren* dengan gagasan

dasar hukum yang berpangkal dari moral (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 69-70).

3. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun penelitian hukum ini adalah pendekatan Undang-Undang (*statute approach*). Pendekatan Undang-Undang (*statute approach*) dilakukan dengan menelaah semua Undang-Undang dan regulasi yang bersangkutan paut dengan isu hukum yang sedang ditangani. Bagi penelitian untuk kegiatan praktis, pendekatan Undang-Undang ini akan membuka kesempatan bagi peneliti untuk mempelajari adakah konsistensi dan kesesuaian antara suatu Undang-Undang dengan Undang-Undang lainnya atau antara Undang-Undang dan Undang-Undang Dasar atau antara regulasi dan Undang-Undang. Hasil telaah tersebut merupakan suatu argumen untuk memecahkan isu yang dihadapi (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 133).

4. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Penelitian hukum ini menggunakan jenis dan sumber-sumber data penelitian berupa bahan-bahan hukum primer dan bahan-bahan hukum sekunder.

- a. Bahan hukum primer, merupakan bahan hukum yang bersifat *otoritatif*, artinya mempunyai otoritas. Bahan hukum primer terdiri dari perUndang-Undangan, catatan-catatan resmi atau risalah dalam pembuatan perUndang-Undangan dan putusan hakim (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 181). Ketentuan perUndang-Undangan nasional Indonesia yang akan penulis dalam penulisan ini yaitu Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- b. Bahan hukum sekunder, yaitu berupa semua publikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi. Publikasi tentang hukum meliputi buku-buku teks, kamus-kamus hukum, jurnal-jurnal

hukum, dan komentar-komentar atas putusan pengadilan (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 181).

5. Teknik Pengumpulan Data

Suatu penelitian mengenal adanya istilah teknik pengumpulan data yaitu cara-cara yang dilakukan untuk memperoleh bahan hukum dalam suatu penelitian yang relevan terhadap isu yang dihadapi. Teknik pengumpulan data dalam penelitian hukum ini menggunakan Studi Kepustakaan (*Library Research*). Studi kepustakaan sangat penting sebagai dasar teori maupun sebagai data pendukung. Dalam studi kepustakaan ini peneliti mengkaji dan mempelajari buku-buku, jurnal, arsip-arsip, dan dokumen maupun peraturan-peraturan yang berhubungan dengan perlindungan hukum bagi para pihak dalam Perjanjian Waralaba.

6. Validitas Data

Data yang telah berhasil dikumpulkan dan dicatat dalam kegiatan penelitian, diusahakan tidak langsung dipercaya tetapi dicari kebenarannya juga. Dalam rangka peningkatan validitas data, penulis menggunakan cara triangulasi, yaitu triangulasi sumber. Teknik triangulasi sumber mengarahkan peneliti agar di dalam mengumpulkan data, dimana peneliti wajib menggunakan beragam sumber data yang berbeda-beda. Dimana peneliti melakukan dengan cara membandingkan dan melakukan kontras data antar data informan untuk melakukan konfirmasi dan mengidentifikasi hubungan antara variabel.

7. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode deduksi dalam teknik analisis data. Metode deduksi ini berpangkal dari pengajuan premis mayor kemudian diajukan premis minor. Philipus M. Hadjon mengemukakan bahwa untuk penalaran hukum yang merupakan premis mayor adalah aturan hukum sedangkan premis minornya adalah fakta hukum. Dari kedua hal tersebut kemudian ditarik suatu kesimpulan atau *conclusion* (Peter Mahmud Marzuki, 2013: 89). Dalam penelitian ini penulis menggunakan premis mayor berupa pengaturan mengenai penyelenggaraan Waralaba di

Indonesia dan premis minornya keefektifan perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Permendag No. 53/M-DAG/PER/8/2012, kemudian dianalisis sehingga perlu diketahui perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba terkait adanya pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba menurut Permendag No. 53/M-DAG/PER/8/2012 telah mewujudkan keseimbangan hak bagi masing-masing pihak dalam Perjanjian Waralaba, sehingga dapat tercipta kepastian hukum dan efisiensi bagi para pihak dalam Perjanjian Waralaba.

F. Sistematika Penulisan Hukum

Untuk memberi gambaran secara jelas dan komprehensif mengenai sistematika penulisan hukum serta mempermudah pemahaman mengenai seluruh isi penulisan hukum ini, maka penulis menyajikan sistematika penulisan ini menjadi 4 (empat) bab. Adapun sistematika penulisan hukum ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada Bab ini penulis akan menjelaskan Latar Belakang Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Penelitian Hukum.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada Bab ini penulis menguraikan mengenai teori yang menjadi landasan atau memberikan penjelasan secara teoritik berdasarkan literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian ini. Kerangka teori tersebut meliputi tinjauan tentang perjanjian, tinjauan tentang Perjanjian Waralaba, dan tinjauan tentang perlindungan hukum. Diakhiri dengan kerangka pemikiran yang menggambarkan alur pemikiran dalam penelitian.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, penulis menjelaskan hasil penelitian, yang dihasilkan dari proses menjawab rumusan masalah yang menjadi dasar penulis

melakukan penulisan hukum. Berupa hasil penelitian dan pembahasan terkait analisis tentang hubungan hukum Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba dan perlindungan hukum bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba terkait tindakan pemutusan kerjasama secara sepihak dalam Perjanjian Waralaba menurut Permendag No. 53/M-DAG/PER/8/2012.

BAB IV : PENUTUP

Bab ini merupakan akhir dari penelitian berisikan simpulan yang diambil berdasarkan hasil pembahasan dan proses penelitian, serta saran-saran sebagai tindak lanjut dari kesimpulan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN

