

Kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba di outlet kebab Turki baba Rafi cabang Surakarta

Oleh :

Vita Ryandini Putri

NIM : E.1104223

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial sekaligus makhluk ekonomi. Sepanjang hidupnya manusia selalu dihadapkan pada kebutuhan hidup yang semakin kompleks. Manusia akan selalu berupaya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun, untuk memenuhi semua kebutuhan hidup merupakan sesuatu yang tidak mudah untuk dilakukan. Hal ini dikarenakan tidak semua orang memiliki kemampuan yang sama untuk menyediakan dana demi mencukupi kebutuhan hidupnya. Sehingga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya manusia selalu dihadapkan pada beberapa permasalahan guna mencapai kebutuhan hidupnya. Apalagi melihat kondisi ekonomi bangsa Indonesia dewasa ini yang sedang tidak stabil, karena dampak dari krisis global. Selain itu dampak dari krisis global juga berakibat terjadinya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran. Adanya hal tersebut sudah tentu mengakibatkan bertambahnya daftar pengangguran di Indonesia, serta mempersempit peluang kerja bagi masyarakat.

Salah satu alternatif yang diambil masyarakat guna mempertahankan hidup dan kondisi ekonominya, yaitu melalui jalur wirausaha. Karena wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri. Melalui wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan selain itu juga menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan lebih jauh, wirausaha dapat menciptakan

peluang kerja bagi orang lain yang ada disekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk menjadi wirausahawan. Banyak cara untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Masing-masing pilihan mempunyai kelebihan dan kekurangan. Mendirikan bisnis sendiri mempunyai kelebihan dalam hal pengaturan yang dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik bisnis, sedangkan kekurangannya, sistem bisnis belum berjalan, pasar belum ada, sehingga sering terjadi bisnis yang baru dibangun akhirnya gagal. Membeli sistem bisnis yang sudah jadi mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis sudah tercipta dan siap pakai, pembeli bisnis tinggal menjalankan saja di dalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula dengan pasar juga sudah ada, sehingga pemilik bisnis baru tersebut tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Kelemahannya adalah pemilik modal tidak akan bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya. Membeli sistem bisnis yang sudah jadi disebut juga dengan bisnis waralaba atau *franchise*.

“Ensiklopedia Nasional Indonesia (ENI) memberikan pengertian waralaba (*franchise*) yaitu suatu kerjasama manufaktur atau penjualan antara pemilik *franchise* dan pembeli *franchise* atas dasar kontrak dan pembayaran royalty. Kerjasama ini meliputi pemberian lisensi atau hak pakai oleh pemegang *franchise* yang memiliki nama atau merek, gagasan, proses, formula, atau alat khusus ciptaannya kepada pihak pembeli *franchise* disertai dukungan teknis dalam bentuk manajemen, pelatihan, promosi, dan sebagainya. Untuk itu pembeli *franchise* membayar hak pakai tersebut disertai royalty, yang pada umumnya merupakan persentase dari jumlah penjualan.” (Syahmin AK., 2006: 207 dan 208)

Di [Indonesia](#) sendiri, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu *franchisee* tidak sekedar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya. Tahun ketahun perkembangan bisnis waralaba semakin pesat, bahkan terjadinya krisis keuangan global yang melanda dunia agaknya tidak mempengaruhi eksistensi bisnis waralaba, padahal beberapa sektor bisnis di Indonesia diluar bisnis waralaba sudah mulai terkikis. Beberapa

pengamat meyakini bahwa bisnis waralaba (*franchise*) akan tetap tumbuh di tahun 2009. Asumsi tersebut sangat beralasan, karena bercermin dari kejadian krisis moneter tahun 1997 sampai dengan 1998 bisnis waralaba mengalami kenaikan yang sangat tajam. Dan tidak terpengaruh banyaknya pemutusan hubungan kerja dan pengangguran, malah berimbas mendorong bisnis *franchise* tumbuh signifikan. *Franchise* atau waralaba pada hakekatnya merupakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk memperluas jangkauan usaha untuk meningkatkan pangsa pasar atau penjualannya. Pemilik dari metode bisnis waralaba disebut “*franchisor*” sedangkan pembeli yang berhak untuk menggunakan metode dari *franchisor* disebut “*franchisee*”. Waralaba merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut penerima waralaba (*franchisee*) untuk mendistribusikan barang atau jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pengembangan waralaba atau *Franchise* merupakan perkembangan dari lisensi, tetapi pemberian lisensi ini tidak cukup sehingga dibutuhkan penyeragaman total yang tidak hanya dalam bentuk hak tetapi juga dalam bentuk kewajiban untuk mematuhi dan menjalankan segala dan setiap perintah yang dikeluarkan termasuk sistem pelaksanaan operasional kegiatan yang diberikan lisensi tersebut. (www.waralaba.com, di akses pada 22 Desember 2008, pukul 14.45)

Model bisnis melalui sistem waralaba sangat digemari oleh kalangan masyarakat yang ingin mencoba peruntungan dunia usaha dan pengusaha pada khususnya. Bisnis waralaba dapat dilihat dari beberapa aspek bidang usaha. Di bidang makanan atau restoran atau *fast food* antara lain ada California Fried Chicken, Bebek Bali, Papa Ron's, Mister Baso, Country Donuts, Es Teller 77, Hot Cwie Mie Malang, Hop Hop, Red Crispy, Kebab Turki, Burger Buana, Sapo oriental, Bakmi Japos, Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo, Rumah Makan Sederhana, Natrabu, dan sebagainya. Di bidang pendidikan antara lain seperti CEL, ILP, LP3EN, LP3I, EF/*English First*, Primagama, dan sebagainya. Lalu, di bidang ritel,

ada Alfamart, Indomaret, Outlet Mitra Indogrosir, Yomart dan sebagainya. Kemudian, yang sekarang tak kalah gencar adalah waralaba salon, spa, serta pusat kebugaran & kecantikan. Nama waralaba yang tercatat di sektor ini, salon Johnny Andrean, Klub Ade Rai, Lifespa Fitness, Lutuye Salon, My Salon, Ristra House & Ristra Center, Rudy Hadisuwarno Exclusive Salon, Salon Rudy, Taman sari spa, dan masih banyak lagi. (www.franchisekey.com, di akses pada 22 Desember 2008, pukul 14.45)

Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki pada suatu negara adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi pemilik waralaba (*franchisor*) maupun penerima waralaba (*franchisee*). Karenanya, kita dapat melihat bahwa di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya di [Amerika Serikat](#) dan [Jepang](#). Tonggak kepastian [hukum](#) akan format waralaba di [Indonesia](#) dimulai pada tanggal 18 [Juni 1997](#), yaitu dengan dikeluarkannya [Peraturan Pemerintah](#) (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba sekarang sudah dicabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format bisnis waralaba adalah sebagai berikut : Peraturan Menteri Perdagangan RI No.31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten, Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek, dan Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. (www.WaralabaKu.com, di akses pada 22 Desember 2008, pukul 14.45)

Pemberian hak dalam bisnis waralaba (*franchise*) dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian merupakan hal yang fundamental dalam sebuah kerjasama yang dilakukan oleh para pihak yang mengikatkan diri. Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari itikat tidak baik dari pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak, terlebih jika terjadi sengketa

dikemudian hari. Melalui perjanjian dapat diketahui pula mengenai kedudukan dan tanggung jawab dari masing-masing pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian Waralaba (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Perjanjian waralaba melibatkan kedua belah pihak yaitu *franchisee* (penerima waralaba) dan *franchisor* (pemberi waralaba) dan juga tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*. Kesuksesan dari perjanjian waralaba sangat ditentukan dari kerjasama yang sinergi, sehingga penting bagi kedua belah pihak yaitu *franchisor* sebagai pemberi waralaba dengan *franchisee* sebagai penerima waralaba mengetahui kedudukan dan tanggung jawabnya masing-masing. Agar kerjasama tersebut dapat dilaksanakan dengan baik oleh kedua belah pihak yang bersangkutan.

Black's law dictionary, franchise Agreement adalah *Generally, an agreement between a supplier of a product or service or an owner of a desired trademark or copyright (franchisor), and a reseller (franchisee) under which the franchisee agrees to sell the franchisor product or service or to business under the franchisor's name.* (Terjemahan dari penulis : perjanjian waralaba adalah pada umumnya suatu perjanjian diantara seorang distributor dari sebuah produk atau jasa atau pemilik merek dagang atau hak cipta (*franchisor*). Dan penjual (*franchisee*) yang mana *franchisee* setuju untuk menjual produk dan jasa *franchisor* atau berbisnis dibawah nama *franchisor*). (Gunawan Widjaja, 2004 :16).

Waralaba dibidang makanan cepat saji (*fast food*) sekarang ini banyak digemari oleh kalangan pembisnis. Penulis ingin mengupas lebih dalam mengenai produk waralaba dari PT. Baba Rafi Indonesia, makanan unggulannya yaitu Kebab Turki. Pusatnya di Surabaya, yang mana perkembangan dari bisnis waralaba Kebab

Turki Baba Rafi ini mengalami perkembangan begitu pesat, hingga sekarang sudah mempunyai 250 outlet, salah satunya ada di Surakarta. Dalam hal ini untuk lebih memfokuskan penelitian, maka penulis membahas tentang persoalan kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* serta pelaksanaan perjanjian waralaba dari pihak *franchisee* dan hambatan-hambatan yang dihadapi oleh *franchisee* dalam pelaksanaan perjanjian, serta cara mengatasinya di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta.

Berdasarkan uraian diatas,maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul: “ **KEDUDUKAN DAN TANGGUNG JAWAB *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN WARALABA DI OUTLET KEBAB TURKI BABA RAFI CABANG SURAKARTA** ”.

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan salah satu bagian yang sangat penting di dalam penelitian hukum maupun di dalam ilmu-ilmu sosial lainnya. Pada dasarnya sebelum seorang penulis merumuskan judul suatu penelitian maka terlebih dahulu harus merumuskan masalahnya. Suatu masalah merupakan suatu proses yang mengalami halangan di dalam mencapai tujuannya, halangan tersebut hendak diatasi, dan hal inilah yang antara lain menjadi tujuan suatu penelitian (Soerjono Soekanto, 2006:109).

Rumusan masalah yang jelas dapat menghindari pengumpulan data yang tidak diperlukan peneliti sehingga penelitian akan lebih terfokus dan terarah pada tujuan yang akan dicapai. Rumusan masalah dapat memudahkan penulis dalam pengumpulan data, menyusun dan menganalisisnya sehingga penelitian dapat dilaksanakan secara mendalam sesuai dengan sasaran yang dikehendaki. Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka perumusan masalah yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta ?

2. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba dari pihak *franchisee*, di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta?
3. Hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi *franchisee* dalam pelaksanaan perjanjian waralaba dan cara mengatasinya di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian merupakan sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, baik dari segi teoritis maupun praktis. Penelitian merupakan bagian pokok dari ilmu pengetahuan yang bertujuan untuk lebih mengetahui dan lebih memperdalam segala segi kehidupan (Soerjono Soekanto, 2006:3).

Suatu penelitian harus mempunyai tujuan yang jelas, sehingga dengan adanya tujuan tersebut dapat dicapai solusi atas masalah yang dihadapi saat ini. Tujuan penelitian dirumuskan secara deklaratif, dan merupakan pernyataan-pernyataan tentang apa yang hendak dicapai dengan penelitian tersebut. Setiap penelitian yang dilakukan baik oleh perorangan maupun kelompok pasti mempunyai tujuan, namun antara peneliti yang satu dengan yang lain pasti memiliki tujuan yang berbeda. Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tujuan Obyektif

Tujuan obyektif adalah tujuan penelitian yang berkaitan dengan target yang ingin dicapai sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapi. Tujuan obyektif dari penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba, di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta.
- b. Mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba dari pihak *franchisee*, di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta.
- c. Mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi *franchisee*, dalam pelaksanaan perjanjian waralaba dan cara mengatasinya, di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta.

2. Tujuan Subyektif

Tujuan subyektif adalah tujuan penelitian yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan perorangan, dalam hal ini adalah tujuan pribadi penulis dalam melakukan penelitian. Tujuan subyektif dari penelitian ini adalah :

- a. Memperoleh data sebagai bahan utama dalam penyusunan penulisan hukum, guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan di bidang ilmu hukum pada Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- b. Memperdalam pemahaman dan pengetahuan tentang hukum perdata, khususnya mengenai hukum perjanjian, dilihat dari segi kedudukan dan tanggung jawab *franshisee* dalam perjanjian waralaba tersebut.
- c. Meningkatkan serta mendalami materi perkuliahan yang diperoleh di Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian akan lebih berharga jika hasilnya memberikan manfaat yang positif bagi setiap orang yang menggunakannya. Besarnya manfaat positif yang diberikan menunjukkan nilai dan kualitas dari penelitian tersebut. Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis yaitu manfaat dari penulisan hukum ini yang berkaitan dengan pengembangan ilmu hukum. Manfaat teoritis dari penulisan ini adalah :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan ilmu pengetahuan serta pemikiran yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan hukum pada umumnya khususnya hukum perdata lebih khusus lagi hukum hukum perjanjian.
- b. Mendalami teori-teori yang telah di peroleh penulis selama menjalani kuliah strata satu di Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta serta memberikan landasan untuk penelitian lebih lanjut.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur dan referensi yang dapat dipergunakan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya

yang akan melakukan penelitian dengan topik bahasan yang serupa dengan penelitian ini

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis yaitu manfaat dari penulisan hukum ini yang berkaitan dengan pemecahan masalah. Manfaat praktis dari penulisan ini sebagai berikut :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak yang berwenang sebagai bahan untuk membuat kebijakan yang berkaitan dengan Hukum Perjanjian khususnya dalam hal kedudukan dan tanggung jawab bagi para pihak dalam perjanjian waralaba.
- b. Hasil penelitian ini dapat membantu penulis dalam memahami mengenai kedudukan dan tanggung jawab para pihak khususnya *franchisee* dalam perjanjian waralaba, serta pelaksanaan dari perjanjian waralaba tersebut.
- c. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat, khususnya para pelaku bisnis yang tertarik menjalankan bisnis waralaba, agar lebih cermat dalam melihat klausul-klausul yang akan diperjanjikan, sehingga perjanjian tersebut menguntungkan kedua belah pihak dengan kata lain tidak berat sebelah.

E. Metode Penelitian

Metodologi menurut Soerjono Soekanto pada hakikatnya memberikan pedoman tentang cara-cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa dan memahami lingkungan-lingkungan yang dihadapi. Metodologi merupakan suatu unsur yang mutlak harus ada di dalam penelitian dan pengembangan ilmu pengetahuan Adapun peran metodologi dalam penelitian dan ilmu pengetahuan adalah (Soerjono Soekanto, 2006:6-7).

- a. Menambah kemampuan para ilmuwan untuk mengadakan atau melaksanakan penelitian secara lebih baik dan lengkap.
- b. Memberikan kemungkinan yang lebih besar untuk melakukan penelitian interdisipliner.
- c. Memberikan kemungkinan yang lebih besar untuk meneliti hal-hal yang belum diketahui.

- d. Memberikan pedoman mengorganisasikan serta mengintegrasikan pengetahuan mengenai masyarakat.

Metodologi merupakan faktor yang sangat penting dan mutlak ada dalam penelitian untuk memperoleh data yang lengkap dan relevan dengan penelitian yang diteliti. Baik tidaknya penelitian dapat dilihat dari ketepatan metode penelitian yang digunakan. Adapun metode penelitian yang digunakan sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian empiris yang bersifat deskriptif, yaitu suatu penelitian yang berusaha mengidentifikasi hukum yang terdapat dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui gejala-gejala lainnya (Soerjono Soekanto, 2006 : 10 dan 15).

Jenis penelitian empiris adalah penelitian yang pada awalnya meneliti data sekunder, untuk kemudian dilanjutkan dengan penelitian terhadap data primer di lapangan, atau terhadap masyarakat (Soerjono Soekanto, 2006 : 52).

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu suatu penelitian yang mengharuskan memberikan data sedetail mungkin tentang manusia, keadaan, atau gejala lainnya (Soerjono Soekanto, 2006 : 10).

Sedangkan ditinjau dari metodenya, penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian Kualitatif adalah Penelitian yang dilakukan dengan melakukan pengumpulan data berupa kata-kata, gambar-gambar serta informasi verbal atau normatif dan bukan dalam bentuk angka-angka (Soerjono Soekanto, 2006: 10).

Dalam penelitian ini, akan mendeskripsikan secara lengkap, obyektif dan menyeluruh mengenai kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba, kemudian pelaksanaan dari perjanjian waralaba oleh pihak *franchisee*, serta hambatan-hambatan yang dihadapi pihak *franchisee* dan cara

mengatasinya di Outlet Kebab Turki Baba Rafi Cabang Surakarta, dan menganalisisnya sehingga dapat diambil suatu kesimpulan yang bersifat umum.

3. Lokasi Penelitian

Penulis mengambil tempat penelitian di *franchisee* Kebab Turki Baba Rafi Cabang Ke 130 Surakarta, Jalan Doyosudirman Pasar Kliwon.

4. Pendekatan Penelitian

Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan konseptual (*conceptual approach*). Pendekatan konseptual adalah suatu pendekatan penelitian yang beranjak dari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang di dalam ilmu hukum. Pemahaman akan pandangan-pandangan dan doktrin tersebut merupakan sandaran bagi peneliti dalam membangun suatu argumentasi hukum dalam memecahkan isu yang dihadapi. (Peter Mahmud Marzuki, 2008:95)

5. Jenis data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh langsung dari lapangan berupa penjelasan dan keterangan yang didapat dari pihak penerima waralaba (*franchisee*) Kebab Turki Baba Rafi Cabang Ke 130 Surakarta.

b. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari bahan pustaka, literatur, makalah, majalah-majalah, brosur-brosur, maupun dari bahan-bahan di Internet yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

6. Sumber Data

Dalam suatu penelitian terdapat dua sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder :

a. Sumber Data Primer

Berupa data yang dapat memberikan informasi secara langsung mengenai segala hal yang berkaitan dengan obyek penelitian. Pihak tersebut adalah Bapak Ali Riza sebagai penerima waralaba (*franchisee*) dari Kebab Turki Baba Rafi Cabang Ke130 Surakarta.

b. Sumber Data Sekunder

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer yang akan digunakan dalam penelitian adalah berupa : Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, dan Perjanjian Waralaba yang di peroleh dari penelitian dilapangan.

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder dalam penelitian sebagai bahan pendukung dalam penelitian. Bahan hukum sekunder berasal dari bahan-bahan kepustakaan berupa buku-buku teks yang terkait, makalah, brosur-brosur, internet, dan lain-lain.

7. Teknik Pengumpulan Data

a. Studi Lapangan

Penulis datang langsung ke lokasi penelitian dengan tujuan memperoleh data yang akurat, lengkap, dan valid dengan melakukan wawancara / *interview* . Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan responden atau informan. Jenis wawancara dalam penelitian ini merupakan wawancara tak terstruktur adalah wawancara yang bisa dikatakan pertanyaan dan jawabannya diserahkan atau berada pada orang yang diwawancarai. Wawancara tak terstruktur bisa disebut juga wawancara mendalam, karena peneliti merasa tidak tahu apa yang belum diketahuinya (Soerjono Soekanto, 2006:52). Penulis melakukan wawancara dengan Bapak Ali Riza selaku penerima waralaba (*franchisee*) Kebab Turki Baba Rafi Cabang Ke 130 Surakarta, yang terletak di Jalan Doyosudirman Pasar Kliwon.

b. Studi Dokumen

Penulis mengumpulkan data sekunder dari buku-buku, karangan ilmiah, makalah, artikel, dokumen atau bahan-bahan kepustakaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

6. Teknis Analisis Data

Analisis data sebenarnya sebagai tindak lanjut dari proses pengolahan data merupakan kerja seorang peneliti yang membutuhkan ketelitian dan pencurahan daya pikir secara optimal. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik analisis data interaktif (*interactive model of analysis*) yaitu: proses analisis dengan menggunakan tiga komponen yang terdiri dari reduksi data, sajian data dan kemudian penarikan kesimpulan (verifikasi) yang di aktivitasnya berbentuk interaksi dengan proses pengumpulan data sebagai proses siklus antara tahap-tahap tersebut (HB Soetopo, 2002:35)

a. Reduksi Data (*data reduction*)

Merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian kepada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan tertulis di kepustakaan. Reduksi tersebut berangsur-angsur menerus bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sampai sesudah penelitian dan laporan akhir lengkap tersusun.

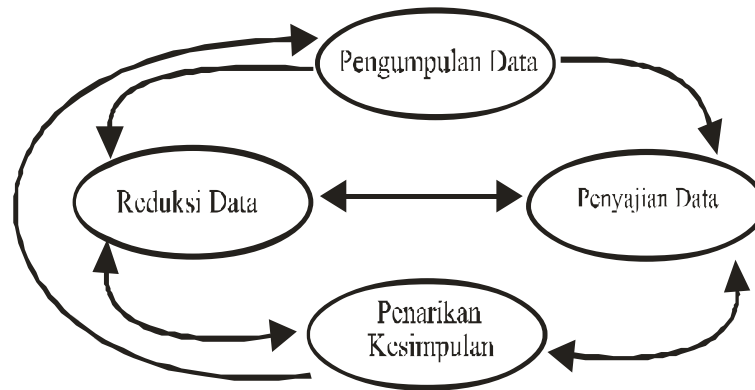
b. Penyajian Data (*data display*)

Merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

c. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Pada saat pengumpulan data seorang penganalisis mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proporsi. Kesimpulan-kesimpulan tetap akan ditangani dengan longgar tetap terbuka dan skeptis tetapi kesimpulan sudah disediakan mula-mula belum jelas meningkat menjadi lebih rinci dan mengarah pada pokok kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penulis selama ia menulis suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan atau mungkin menjadi seksama dan makan tenaga dengan peninjauan kembali.

Berikut ini penulis memberikan ilustrasi bagan dari tahap analisis data:



Gambar 1 : Skema Model Analisis Interaktif

Dengan model analisis ini maka peneliti harus bergerak diantara empat sumbu kumparan itu selama pengumpulan data, selanjutnya bolak balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan selama sisa waktu penelitian. Aktivitas yang dilakukan dengan proses itu ,komponen-komponen tersebut akan di dapat yang benar-benar mewakili dan sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Setelah analisis data selesai,maka hasilnya akan disajikan secara dekriptif, yaitu dengan jalan apa adanya sesuai dengan masalah yang diteliti dan data yang diperoleh. Setelah semua data dikumpulkan, kemudian kita ambil kesimpulan dan langkah tersebut tidak harus urut tetapi berhubungan terus menerus sehingga membuat siklus (HB.Sutopo, 2002 :13).

F. Sistematika Skripsi

Untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai sistematika penulisan hukum (skripsi) yang sesuai dengan aturan baru dalam penulisan hukum (skripsi), maka penulis perlu menyiapkan sistematika penelitian hukum. Adapun sistematika penulisan hukum (skripsi) ini terdiri dari empat (4) bab, yang tiap-tiap bab terdiri dari sub-sub bagian yang dimaksudkan untuk memudahkan pemahaman terhadap keseluruhan hasil penelitian ini. Sistematika penulisan hukum (skripsi) tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini akan mengemukakan tentang latar belakang pemilihan judul **“KEDUDUKAN DAN TANGGUNG JAWAB *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN WARALABA DI OUTLET KEBAB TURKI BABA RAFI CABANG SURAKARTA”**. Kemudian terdapat rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka menguraikan mengenai tinjauan umum tentang perjanjian, meliputi: pengertian perjanjian, fungsi dari perjanjian, syarat sahnya perjanjian, asas-asas umum dalam perjanjian, unsur-unsur perjanjian, akibat dari perjanjian yang sah, pelaksanaan perjanjian; perjanjian standar, struktur dan anatomi perjanjian, prestasi, dan wan prestasi. Tinjauan umum tentang perjanjian waralaba, meliputi : latar belakang munculnya perjanjian waralaba, pengertian perjanjian waralaba, sejarah lahirnya perjanjian waralaba, ruang lingkup perjanjian waralaba, sifat perjanjian waralaba, subjek dan objek perjanjian waralaba, dasar pengaturan hukum perjanjian waralaba, jenis dan kategori penggolongan perjanjian waralaba, bentuk dan substansi perjanjian waralaba, karakteristik dasar perjanjian waralaba, tertib hukum dalam perjanjian waralaba, jangka waktu dalam perjanjian waralaba, dan berakhirnya perjanjian waralaba. Tinjauan Umum tentang Perkembangan bisnis waralaba di Indonesia, Tinjauan Umum tentang kedudukan dan tanggung jawab *franchisee*.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan hasil-hasil penelitian yang dilakukan di lapangan mengenai hasil penelitian meliputi : Gambaran umum mengenai PT. Baba Rafi Indonesia, dan gambaran umum outlet *franchisee* Kebab Turki Baba Rafi Ke 130 Cabang Surakarta. Sedangkan pembahasan meliputi kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba, Pelaksanaan perjanjian waralaba dari pihak *franchisee*, serta Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh *franchisee* dan cara

mengatasinya. selanjutnya penulis melakukan pembahasan dengan memadukan antara teori dan praktek yang ada serta menganalisis data tersebut.

BAB IV : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan yang merupakan jawaban umum dari permasalahan yang ditarik dari hasil penelitian dan berikut saran-saran yang ditujukan bagi pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi berbagai sumber pustaka yang diambil atau dikutip dalam penulisan hukum ini.

LAMPIRAN