



---

## **Kajian Hukum Terhadap Kontrak Franchise di Indonesia**

*(Pengaturan, Pelaksanaan, Dan Perlindungan Bagi Para Pihak)*

**Lilis Diah Sugiarti<sup>1</sup>, Reyna Amalia Pumieda<sup>2</sup>, Tatang Astarudin<sup>3</sup>, Sumiati<sup>4</sup>**

UIN Sunan Gunung Djati Bandung, Indonesia<sup>1-4</sup>

Email Korespondensi: [lilisdiahsugiarti57@gmail.com](mailto:lilisdiahsugiarti57@gmail.com), [reynapumieda@gmail.com](mailto:reynapumieda@gmail.com),  
[astarudin@uinsgd.ac.id](mailto:astarudin@uinsgd.ac.id), [sumiati@uinagd.ac.id](mailto:sumiati@uinagd.ac.id)

---

Article received: 01 November 2025, Review process: 11 November 2025

Article Accepted: 25 Desember 2025, Article published: 01 Januari 2026

---

### **ABSTRACT**

This article analyzes the legal framework, implementation mechanisms, and legal protection embedded in franchise contracts in Indonesia. The study examines the regulatory basis governing franchises particularly Government Regulation No. 42/2007 and Minister of Trade Regulation No. 71/2019 and explains their function in providing legal certainty in contractual relations. This research uses a normative juridical method with a statutory and conceptual approach. The results show that Indonesia has provided clear regulations regarding franchise criteria, registration procedures, rights and obligations of the parties, and contract requirements. In practice, the implementation of franchise agreements still faces obstacles such as unequal bargaining power, lack of transparency, and potential disputes over royalties and quality control. The study concludes that franchise contracts require strong legal protection implemented both preventively and repressively to ensure fairness for franchisors and franchisees.

**Keywords:** franchise contract, legal protection, business law, Indonesia.

### **ABSTRAK**

Artikel ini menganalisis kerangka pengaturan, mekanisme pelaksanaan, serta bentuk perlindungan hukum dalam kontrak franchise di Indonesia. Kajian difokuskan pada dasar hukum penyelenggaraan waralaba, khususnya Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019, serta fungsinya dalam memberikan kepastian hukum bagi para pihak. Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif dengan pendekatan peraturan perundang-undangan dan pendekatan konseptual. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Indonesia telah menyediakan regulasi yang mengatur kriteria waralaba, tata cara pendaftaran, hak dan kewajiban para pihak, serta ketentuan kontrak. Namun dalam praktik, pelaksanaan perjanjian franchise masih menghadapi kendala seperti ketidakseimbangan posisi tawar, kurangnya transparansi informasi, dan potensi sengketa terkait royalti maupun pengawasan kualitas. Penelitian menyimpulkan bahwa kontrak franchise membutuhkan perlindungan hukum preventif dan represif untuk menjamin keadilan bagi franchisor dan franchisee.

**Kata kunci:** Kontrak Franchise, Perlindungan Hukum, Hukum Bisnis, Indonesia.

## PENDAHULUAN

Model bisnis franchise (waralaba) telah menjadi salah satu bentuk pengembangan usaha yang paling banyak digunakan di Indonesia. Melalui franchise, pemberi waralaba (franchisor) dapat memperluas jaringan bisnis tanpa investasi langsung yang besar, sementara penerima waralaba (franchisee) memperoleh hak menggunakan merek, sistem, dan standar operasional usaha yang telah terbukti berhasil. Perkembangan tersebut menjadikan kontrak franchise sebagai instrumen hukum yang penting dalam hubungan bisnis modern.

Pengaturan waralaba di Indonesia telah diatur melalui berbagai regulasi, antara lain PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Permendag No. 71 Tahun 2019. Regulasi ini mengatur persyaratan waralaba, kewajiban pendaftaran STPW, hubungan hukum antar pihak, serta kewajiban pengungkapan informasi. Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa meskipun regulasi telah tersedia, pelaksanaan kontrak franchise masih menyisakan persoalan. Misalnya, studi Irwansyah menemukan ketidakseimbangan posisi tawar yang cenderung merugikan franchisee. Penelitian Harahap dan Chrisanta menyoroti bahwa klausul kontrak seringkali bersifat berat sebelah.

Kesenjangan pengetahuan tampak pada keterbatasan penelitian yang secara komprehensif membahas tiga aspek sekaligus, yaitu pengaturan, pelaksanaan, dan perlindungan hukum bagi para pihak dalam kontrak franchise. Oleh karena itu, artikel ini bertujuan untuk memberikan kajian lengkap mengenai ketiga aspek tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah: (1) menganalisis pengaturan hukum mengenai kontrak franchise di Indonesia; (2) menjelaskan pelaksanaan kontrak franchise dalam praktik; (3) mengkaji perlindungan hukum yang diberikan kepada franchisor dan franchisee.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif dengan menggabungkan dua pendekatan utama. Pertama, pendekatan peraturan perundang-undangan, yang digunakan untuk menelaah berbagai ketentuan hukum yang mengatur waralaba di Indonesia, termasuk PP No. 42 Tahun 2007, Permendag No. 71 Tahun 2019, ketentuan dalam KUHPdata, serta regulasi relevan lainnya. Pendekatan ini bertujuan untuk memetakan kerangka hukum yang menjadi dasar penyusunan dan pelaksanaan kontrak franchise. Kedua, penelitian ini menggunakan pendekatan konseptual, yaitu pendekatan yang berfokus pada pemahaman konsep-konsep fundamental seperti perjanjian, asas kebebasan berkontrak, perlindungan hukum, serta mekanisme pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Sumber data yang digunakan terdiri dari literatur hukum yang meliputi buku, jurnal ilmiah terakreditasi, peraturan perundang-undangan, dan artikel akademik yang diterbitkan dalam kurun waktu 10 tahun terakhir. Seluruh data dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif normatif, yakni dengan menjelaskan konsep-konsep hukum yang relevan kemudian mengaitkannya dengan realitas praktik pelaksanaan waralaba di Indonesia.

---

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan tiga temuan utama sebagai berikut:

### *Pengaturan Hukum tentang Kontrak Franchise*

Dasar hukum yang mengatur pelaksanaan franchise di Indonesia saat ini tercantum dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang menjelaskan pengertian, persyaratan, dan kewajiban waralaba serta Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019. Kedua peraturan tersebut menjadi pedoman utama dalam mengatur berbagai aspek kegiatan waralaba, mulai dari kriteria usaha yang dapat diwaralabakan, hak dan kewajiban para pihak, hingga mekanisme pendaftaran dan pengawasan oleh pemerintah.

Selain kedua regulasi tersebut, perjanjian franchise juga harus mematuhi ketentuan yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata), khususnya Pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan Pasal 1338 yang menegaskan asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*). Kedua pasal ini menjadi dasar normatif yang memberikan legitimasi terhadap keberlakuan perjanjian franchise sebagai perikatan hukum yang mengikat para pihak. Dengan demikian, dasar hukum tersebut berperan penting sebagai acuan dalam penyusunan kontrak franchise yang baik dan benar. Melalui pemahaman terhadap ketentuan ini, para pihak dapat mengetahui mekanisme, tata cara, serta batasan hukum yang harus dipatuhi dalam penyelenggaraan hubungan franchise di Indonesia.

Dengan adanya dasar hukum tersebut, maka penyusunan dan pelaksanaan kontrak franchise di Indonesia tidak hanya berlandaskan pada kesepakatan para pihak, tetapi juga harus selaras dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Hal ini penting untuk menjamin kepastian hukum, keadilan, serta perlindungan terhadap kepentingan baik franchisor maupun franchisee. Oleh karena itu, setelah memahami dasar hukum yang melandasi kegiatan waralaba, perlu dilakukan pembahasan lebih lanjut mengenai bentuk dan substansi kontrak franchise yang menjadi inti dari hubungan hukum antara kedua belah pihak dalam sistem waralaba.

### *Pelaksanaan Kontrak Franchise*

Pelaksanaan kontrak franchise melibatkan beberapa aspek penting:

#### **a. Struktur kontrak**

Dalam kontrak franchise, terdapat dua unsur pokok: subjek dan objek perjanjian. Subjek perjanjian terdiri dari franchisor, yaitu pihak yang memberikan lisensi atas paten, merek, atau hak kekayaan intelektual lainnya, dan franchisee, yaitu pihak yang menerima serta menggunakan lisensi tersebut. Objek perjanjian berupa lisensi, yaitu izin yang diberikan franchisor kepada franchisee untuk memakai hak kekayaan intelektual, sistem bisnis, atau metode usaha sesuai ketentuan dalam perjanjian. Sedangkan subjek hukum dalam perjanjian franchise terdiri dari franchisor sebagai pemberi waralaba dan franchisee sebagai penerima waralaba. Hubungan keduanya didasarkan pada **asas** keseimbangan, yang menuntut pemenuhan hak dan kewajiban secara proporsional untuk menjaga keadilan dan kelancaran bisnis. Adapun objek perjanjian meliputi Hak Kekayaan

Intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha seperti sistem manajemen, metode penjualan, dan pola distribusi yang menjadi karakteristik utama dari suatu waralaba.

Berdasarkan Pasal 2 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba serta Pasal 2 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, ditetapkan bahwa perjanjian waralaba (*franchise*) harus dibuat secara tertulis. Perjanjian tersebut disusun dalam Bahasa Indonesia dan tunduk pada hukum yang berlaku di Indonesia. Sebelum perjanjian tertulis tersebut dibuat, pihak pemberi waralaba (*franchisor*) berkewajiban untuk memberikan informasi tertulis secara jujur dan lengkap kepada penerima waralaba (*franchisee*) mengenai beberapa hal, yaitu:

1. Identitas pemberi waralaba beserta informasi mengenai kegiatan usahanya, termasuk laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi selama paling lama dua tahun terakhir.
2. Hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba.
3. Persyaratan yang harus dipenuhi oleh penerima waralaba.
4. Bantuan atau fasilitas yang akan diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.
5. Hak dan kewajiban masing-masing pihak, baik pemberi maupun penerima waralaba.
6. Tata cara serta syarat pengakhiran, pemutusan, dan pelaksanaan perjanjian waralaba.
7. Hal-hal lain yang dianggap perlu diketahui oleh penerima waralaba untuk mendukung pelaksanaan perjanjian tersebut (sebagaimana diatur dalam Pasal 5 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997).

Jangka waktu perjanjian waralaba ditentukan berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun. Ketentuan mengenai jangka waktu perjanjian waralaba ini dapat ditentukan dalam Pasal 8 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.259/MPP/Kep/1997 yang berbunyi : “jangka waktu perjanjian waralaba berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun”. Jangka waktu perjanjian biasanya dapat diperpanjang kembali, penerima waralaba harus berhati-hati apabila dalam perjanjian waralaba ditemukan bahwa tidak ada kesempatan untuk memperpanjang perjanjian.

Mengenai berakhirnya perjanjian, dikarenakan:

1. Ditentukan oleh para pihak berlaku untuk waktu tertentu;
2. Undang-undang menentukan batas berlakunya perjanjian;
3. Pada pihak atau undang-undang menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu maka persetujuan akan dihapus; Peristiwa tertentu yang dimaksud Adalah keadaan memaksa (*overmacht*) yang diatur dalam Pasal 1244 dan Pasal 1245 KUHPerdara.

4. Pernyataan mengentikan persetujuan yang dapat dilakukan oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak pada perjanjian yang bersifat sementara misalnya perjanjian kerja;
5. Putusan hakim;
6. Tujuan perjanjian telah dicapai;
7. Dengan persetujuan para pihak;

Sehingga berakhirnya perjanjian waralaba dapat dikarenakan ketentuan Undang-Undang, hapusnya perikatan atau dikarenakan melakukan perbuatan yang dilarang di dalam perjanjian yang dibuat oleh franchisor dengan franchisee, dan atau lewatnya waktu perjanjian tetapi perjanjian tersebut tidak dapat berakhir dikarenakan meninggalnya franchisee.

#### **b. Hak dan kewajiban para pihak**

Perjanjian *Franchise* dibuat oleh para pihak, yaitu *franchisor* dan *franchisee*, yang keduanya berkualifikasi sebagai subyek hukum, baik ia sebagai badan hukum maupun hanya sebagai perorangan. Perjanjian *franchise* adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pemilik *franchise* (*franchisor*) dengan pemegang *franchise* (*franchisee*) dimana pihak *franchisor* memberikan hak kepada pihak *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang barang (produk) dan atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati di bawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya. Kontrak Waralaba (*Franchise*) berada diantara kontrak lisensi dan distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang Hak Milik Intelektual atau know-how lainnya kepada pihak lain untuk menggunakan merek ataupun prosedur tertentu merupakan unsur perjanjian lisensi. Sedangkan di lain pihak juga adanya *quality control* dari *franchisor* terhadap produk- produk pemegang lisensi yang harus sama dengan produk-produk pemegang lisensor,seakan-akan pemegang *franchise* merupakan distributor *franchisor*. Pemegang Waralaba (*Franchise*) wajib membayar sejumlah royalti untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Royalti kadang-kadang bukan ditetapkan dari persentase keuntungan melainkan dari beberapa unit. Dalam hal demikian pihak *franchisor* tidak peduli apakah pemegang *franchisee* untung atau tidak.

Disamping harus membayar royalti, pihak pemegang *franchise* harus mendesain perusahaannya sedemikian rupa sehingga mirip dengan perusahaan *franchisor*. Begitu pula dengan manajemen, tidak jarang *franchisor* juga memberikan asistensi dalam manajemen. Dalam hal demikian pemegang *franchise* perlu membayar *fee* tersendiri untuk asistensi tersebut. Tidak jarang pula *franchisor* dalam keperluan pembuatan produknya mewajibkan pemegang *franchise* untuk membeli bahan-bahan dari pemasok yang ditunjuk *franchisor*. Hal itu dalam hukum kontrak disebut sebagai *tying-in agreement*. Bahkan kadang-kadang pemegang *franchise* berdasarkan kontrak membolehkan *franchisor* melakukan auditing terhadap keuangan *franchisee*. Semua ini diwajibkan oleh *franchisor* dengan alasan *quality control*. Namun di lain pihak, melalui kontrak lisensi



maupun franchise diharapkan terjadinya alih teknologi antara licensor/franchisor terhadap license/franchisee.

Sifat perjanjian Waralaba (agreement franchise) adalah, sebagai berikut :

1. Suatu perjanjian yang dikuatkan oleh hukum (legal agreement)
2. Memberi kemungkinan pewaralaba/franchisor tetap mempunyai hak atas nama dagang dan atau merek dagang, format/pola usaha, dan hal-hal khusus yang dikembangkannya untuk suksesnya usaha tersebut.
3. Memberikan kemungkinan pewaralaba/ franchisor mengendalikan sistem usaha yang dilinsensikannya.
4. Hak, Kewajiban, dan tugas masing-masing pihak dapat diterima pewaralaba/franchisee.

Secara umum, hubungan antara franchisor dan franchisee mencakup sejumlah hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak. Franchisor berkewajiban memberikan informasi lengkap mengenai penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek franchise, termasuk sistem distribusi dan karakteristik khusus usaha, serta memberikan pembinaan, pendampingan, dan pelatihan kepada franchisee dalam rangka pelaksanaan usaha waralaba. Di sisi lain, franchisor berhak melakukan pengawasan dan menerima laporan berkala atas jalannya usaha, melakukan inspeksi untuk memastikan standar dipenuhi, serta mewajibkan franchisee menjaga kerahasiaan sistem usaha. Franchisor juga dapat mensyaratkan pembelian barang modal tertentu dari pihaknya, melarang franchisee menjalankan usaha yang bersaing secara langsung maupun tidak langsung, menerima pembayaran royalti, serta meminta pengembalian seluruh data dan informasi setelah perjanjian berakhir. Selain itu, franchisor tetap berhak menggunakan sendiri ciri khas usaha yang diwaralabakan, kecuali jika hak tersebut diberikan secara eksklusif.

Sementara itu, franchisee berkewajiban melaksanakan seluruh instruksi franchisor terkait sistem manajemen, cara penjualan, penataan, atau distribusi yang menjadi ciri khas usaha. Franchisee harus memberikan akses seluas-luasnya bagi franchisor untuk melakukan pengawasan dan inspeksi, serta menyerahkan laporan sesuai ketentuan. Franchisee juga wajib membeli barang modal atau barang tertentu lainnya dari franchisor, menjaga kerahasiaan sistem usaha selama dan setelah masa franchise, serta melaporkan setiap pelanggaran yang terjadi. Selain itu, franchisee hanya boleh menggunakan ciri khas usaha untuk pelaksanaan franchise, tidak diperbolehkan menjalankan usaha yang bersaing, wajib melakukan pembayaran royalti, serta harus mengembalikan seluruh data maupun informasi yang diperoleh selama masa kerja sama ketika perjanjian berakhir. Setelah pengakhiran perjanjian, franchisee juga dilarang memanfaatkan kembali seluruh ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba.

Selain itu, apabila terdapat penerima waralaba utama (*master franchisee*), maka pihak tersebut wajib memberikan pemberitahuan tertulis yang disertai dokumen autentik kepada penerima waralaba lanjutan, yang membuktikan bahwa penerima waralaba utama memiliki hak atau izin dari pemberi waralaba untuk membuat perjanjian waralaba lanjutan. Hubungan dalam waralaba menetapkan bahwa franchisor berhak melakukan pengawasan yang berkelanjutan sepanjang

masa berlakunya perjanjian. Franchisor juga berkewajiban memberikan dukungan kepada franchisee, termasuk pelatihan, pembinaan, dan bantuan operasional lain yang diperlukan sesuai dengan bidang usahanya. Franchisee diwajibkan membayar sejumlah biaya secara berkala sebagai kompensasi atas penggunaan produk, jasa, atau sistem yang diberikan oleh franchisor. Bentuk kerja sama ini bukan merupakan transaksi antara perusahaan induk dan cabang, antarcabang dalam satu perusahaan yang sama, maupun antara individu dan perusahaan yang dikendalikannya.

Dalam *business format franchising*, franchisee mengoperasikan kegiatan usaha dengan menggunakan nama dan identitas franchisor. Sebagai imbalannya, franchisee harus mengikuti metode dan standar operasional yang telah ditetapkan serta berada di bawah pengawasan franchisor, meliputi penggunaan bahan baku, penentuan lokasi usaha, desain tempat usaha, jam operasional, hingga persyaratan karyawan. Franchisor memberikan konsep bisnis yang lengkap, termasuk strategi pemasaran, pedoman operasional, standar pelaksanaan usaha, dan bantuan dalam pengoperasiannya. Pola tersebut membuat identitas franchisee melekat pada identitas franchisor karena keseluruhan aktivitas bisnis mengikuti format dan sistem yang telah ditentukan. Di samping itu, kewajiban franchisor mencakup penyediaan seluruh informasi yang berkaitan dengan waralaba, termasuk penemuan, ciri khas usaha, maupun penataan sistem distribusi yang menjadi karakteristik utama objek franchise. Pemberi waralaba juga berkewajiban memberikan dukungan kepada franchisee melalui pembinaan, pendampingan, dan pelatihan yang diperlukan agar pelaksanaan waralaba berjalan sesuai standar yang telah ditetapkan.

### c. Potensi konflik dalam pelaksanaan

Dalam praktik pelaksanaan perjanjian waralaba, berbagai potensi konflik kerap muncul, antara lain pelanggaran terhadap Standar Operasional Prosedur (SOP), Pelanggaran terhadap SOP (Standard Operating Procedures) berpotensi menimbulkan konflik karena mencerminkan adanya ketidakkonsistenan operasional atau ketidakpatuhan di dalam sistem kerja. Meskipun pada awalnya terlihat sebagai masalah internal, pelanggaran SOP yang berkaitan dengan kualitas layanan, keamanan, atau kewajiban kontraktual dapat berkembang menjadi persoalan eksternal yang lebih serius. Dalam konteks sengketa hukum, ketidakpatuhan tersebut bahkan dapat dijadikan bukti adanya kelalaian atau manajemen yang tidak berjalan dengan semestinya.

Selain itu, keterlambatan pembayaran royalti juga menjadi bentuk pelanggaran kontrak yang dapat memicu konflik signifikan. Keterlambatan ini dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, mulai dari pengenaan sanksi finansial berupa denda atau bunga sesuai ketentuan perjanjian, hingga dikeluarkannya peringatan resmi atau somasi oleh pihak yang dirugikan. Apabila keterlambatan tersebut terus berlanjut, kondisi ini dapat menjadi dasar hukum yang sah bagi franchisor atau pihak penerima royalti untuk mengakhiri perjanjian secara sepihak.

Penyalahgunaan merek dagang merupakan salah satu bentuk pelanggaran serius dalam hubungan waralaba karena menyentuh aspek hukum kekayaan intelektual yang menjadi inti dari perjanjian franchise. Tindakan ini tidak hanya

dianggap melanggar kontrak, tetapi juga dapat menimbulkan konsekuensi hukum yang lebih luas, termasuk gugatan perdata untuk menuntut ganti rugi dan penghentian penggunaan merek secara ilegal. Dalam beberapa yurisdiksi, penyalahgunaan yang dilakukan secara sengaja bahkan dapat diproses sebagai tindak pidana. Selain itu, dampaknya terhadap reputasi merek sangat signifikan, karena nilai sebuah merek tidak hanya terletak pada aset fisik, melainkan juga pada citra dan kepercayaan publik yang telah dibangun dalam jangka panjang. Oleh karena itu, kerusakan reputasi akibat penyalahgunaan merek sering kali dijadikan dasar tuntutan ganti rugi.

Sementara itu, pengakhiran kontrak secara sepihak biasanya menjadi puncak dari rangkaian konflik kontraktual yang sudah terjadi sebelumnya, seperti keterlambatan pembayaran royalti atau pelanggaran SOP. Pengakhiran sepihak menimbulkan potensi sengketa yang cukup besar karena pihak yang merasa dirugikan dapat mengajukan gugatan wanprestasi apabila tindakan tersebut dianggap tidak sesuai dengan ketentuan perjanjian. Sengketa yang muncul umumnya berfokus pada validitas alasan pengakhiran, apakah tindakan tersebut memiliki dasar hukum yang sah menurut isi kontrak atau peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan demikian, pengakhiran kontrak sepihak menjadi isu yang sangat sensitif dan membutuhkan interpretasi hukum yang hati-hati agar tidak menimbulkan kerugian lebih lanjut bagi para pihak.

### *Perlindungan Hukum bagi Para Pihak*

Perlindungan hukum dalam hubungan waralaba merupakan hal yang sangat penting karena adanya ketidakseimbangan posisi tawar antara franchisor sebagai pemilik sistem dan franchisee sebagai pelaksana usaha. Dalam dokumen, dijelaskan bahwa perlindungan hukum diberikan dalam dua bentuk, yakni perlindungan preventif dan perlindungan represif. Tujuan utamanya adalah memastikan kepastian hukum, mencegah sengketa, dan menjamin adanya mekanisme penyelesaian ketika terjadi pelanggaran.

Perlindungan hukum yang dapat dilakukan kepada para pihak yakni subjek pelaku penerima waralaba (franchisee) dan pemberi waralaba (franchisor) yakni perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan Hukum preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya suatu sengketa yang dilakukan kedua belah pihak pelaku bisnis waralaba serta memberikan rambu-rambu atau batasan dalam melaksanakan kewajiban dalam waralaba. Sedangkan perlindungan hukum represif menitikberatkan pada mekanisme penyelesaian sengketa apabila terjadi permasalahan di kemudian hari.

Perlindungan hukum ini adalah perlindungan hukum akhir dimana perlindungan yang diberikan berupa sanksi seperti denda, penjara, dan hukuman tambahan yang diberikan apabila sudah menjadi sengketa atau telah dilakukan suatu pelanggaran. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengharuskan adanya klausul mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, dimana hal tersebut tidak termasuk klausula minimum yang harus dimuat dalam suatu perjanjian waralaba dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012



tentang Penyelenggaraan Waralaba Perlindungan Hukum bagi Pemberi Waralaba (Franchisor) dan Penerima Waralaba (Franchisee) dalam Perjanjian Waralaba dalam Ketentuan Undang-Undang Hukum Perdata telah mengatur mengenai perlindungan terhadap bisnis waralaba, diantaranya tentang perjanjian atau kontrak, dimana kontrak merupakan dasar hukum yang memberikan perlindungan bagi para pihak dalam melakukan perjanjian bisnis waralaba.

Secara umum dalam membuat perjanjian kontrak dalam usaha waralaba, harus memenuhi syarat sah sebuah perjanjian tertulis yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Dengan adanya suatu kontrak perjanjian waralaba yang telah disepakati, maka para pihak tidak diperbolehkan untuk menarik diri dari perjanjian yang telah disepakati. Hal ini sesuai dengan Ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yaitu suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cakap untuk itu. Selain perlindungan hukum terhadap para pihak dalam bisnis di atas, Pemerintah juga telah mengeluarkan ketentuan khusus terhadap usaha bisnis waralaba, dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Usaha Waralaba (Franchise). Tujuan peraturan tersebut untuk menciptakan tertib usaha, serta upaya perlindungan terhadap penerima waralaba (franchisee) dan pemberi waralaba (franchisor).

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, juga telah memberikan perlindungan hukum khususnya bagi para pihak yang melakukan perjanjian waralaba. Ketentuan dalam Pasal 8 menyebutkan, bahwa jangka waktu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba (franchisor) dengan penerima waralaba utama berlaku selama 5 tahun dan terbuka bagi para pihak untuk memperpanjang jika para pihak sepakat.

### *Perlindungan Hukum Preventif*

Perlindungan preventif berfungsi mencegah timbulnya sengketa dan memberikan rambu-rambu kepada para pihak agar melaksanakan kewajiban sesuai ketentuan hukum dan kontrak. Beberapa bentuk perlindungan preventif berdasarkan regulasi dan isi makalah adalah sebagai berikut:

#### **1. Pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)**

Sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 7 ayat (2) Permendag Nomor 71 Tahun 2019, penerima waralaba maupun penerima waralaba lanjutan berkewajiban untuk mendaftarkan perjanjian waralaba, Ketentuan ini diperkuat oleh Pasal 10 dalam regulasi yang sama, yang mewajibkan setiap pihak yang terlibat dalam kegiatan waralaba untuk memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) sebagai bukti legalitas dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.

Pendaftaran waralaba berfungsi sebagai bentuk perlindungan preventif karena memastikan adanya kepastian hukum dan transparansi sejak awal hubungan antara franchisor dan franchisee. Melalui mekanisme ini, legalitas usaha dapat terjamin karena model bisnis waralaba harus memenuhi seluruh persyaratan hukum yang berlaku sehingga kegiatan operasionalnya memiliki dasar hukum yang sah. Selain itu, proses pendaftaran juga berperan penting dalam mencegah

terjadinya penipuan, sebab pemerintah melakukan peninjauan terhadap kelayakan model bisnis yang diajukan sehingga dapat menyaring waralaba yang berisiko atau berpotensi merugikan calon franchisee. Lebih jauh, kewajiban pengungkapan informasi melalui prospektus penawaran waralaba menciptakan transparansi antara para pihak, karena franchisor harus memberikan data penting seperti kondisi keuangan, riwayat litigasi, serta rincian operasional lainnya. Transparansi ini memungkinkan calon franchisee menilai kelayakan usaha secara lebih objektif sebelum membuat keputusan investasi.

## **2. Prospektus Penawaran yang Wajib Diungkapkan Franchisor**

Sebelum menyusun perjanjian tertulis, franchisor wajib memberikan informasi tertulis secara jujur dan lengkap kepada franchisee. Informasi tersebut mencakup identitas pemberi waralaba beserta profil usaha dan laporan keuangan selama paling lama dua tahun terakhir; rincian mengenai Hak Kekayaan Intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba; persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak penerima waralaba; serta bantuan atau fasilitas yang akan diberikan oleh pemberi waralaba. Selain itu, franchisor juga harus menjelaskan hak dan kewajiban masing-masing pihak, tata cara dan ketentuan terkait pengakhiran, pemutusan, maupun pelaksanaan perjanjian, serta hal-hal lain yang perlu diketahui franchisee untuk menunjang pelaksanaan waralaba, sebagaimana diatur dalam Pasal 5 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997. Di samping itu, apabila terdapat penerima waralaba utama (master franchisee), maka pihak tersebut berkewajiban memberikan pemberitahuan tertulis disertai dokumen autentik kepada franchisee lanjutan sebagai bukti bahwa ia memiliki hak atau izin dari franchisor untuk membuat perjanjian waralaba lanjutan.

Fungsi ketentuan ini adalah untuk memastikan tidak terjadi asimetri informasi antara para pihak, sehingga baik pemberi maupun penerima waralaba memperoleh akses yang seimbang terhadap seluruh informasi yang relevan. Transparansi tersebut juga berperan penting dalam mencegah terjadinya sengketa, karena sejak awal dapat meminimalkan risiko kesalahpahaman, kecurangan, maupun klaim bahwa salah satu pihak tidak mengetahui fakta penting. Selain itu, kewajiban pemberian informasi yang lengkap dan akurat turut menciptakan rasa keadilan serta memberikan kepastian hukum, sehingga setiap keputusan yang diambil dalam hubungan waralaba didasarkan pada informasi yang jelas dan dapat dipertanggungjawabkan.

## **3. Klausul Kontrak yang Jelas dan Seimbang**

Klausul kontrak yang jelas dan seimbang dalam perjanjian franchise berfungsi sebagai pedoman utama bagi franchisor dan franchisee dalam menjalankan hubungan bisnis. Melalui pengaturan mengenai hak dan kewajiban, kedua pihak memahami peran masing-masing, mulai dari hak penggunaan merek dan dukungan pelatihan hingga kewajiban mematuhi standar operasional dan membayar royalti. Di samping itu, klausul biaya dan royalti memberikan gambaran lengkap mengenai tanggung jawab finansial franchisee, sedangkan klausul durasi

mengatur masa berlakunya perjanjian beserta syarat perpanjangan. Ketentuan mengenai pembatalan, penyelesaian sengketa, non-kompetisi, dan kerahasiaan juga penting untuk menjaga ketertiban serta melindungi kepentingan bisnis franchisor. Dengan adanya serangkaian klausul ini, perjanjian franchise dapat berjalan secara adil, transparan, dan berkelanjutan.

### *Perlindungan Hukum Represif*

Perlindungan Hukum Represif merupakan bentuk perlindungan yang diberikan setelah suatu sengketa muncul, dengan tujuan utama menyelesaikan konflik yang telah terjadi antara para pihak. Proses penyelesaian sengketa ini biasanya dilakukan secara berjenjang, dimulai dari metode yang paling sederhana hingga mekanisme yang lebih formal. Langkah pertama yang ditempuh adalah negosiasi, yang menjadi tahapan awal dan wajib dilakukan dalam contoh perjanjian, sebagai upaya mencapai penyelesaian melalui musyawarah mufakat. Apabila negosiasi tidak menghasilkan kesepakatan, maka sengketa dapat dilanjutkan ke tahap mediasi, yaitu mekanisme penyelesaian yang diakui secara resmi sesuai dengan ketentuan PERMA No. 1 Tahun 2016. Jika mediasi pun tidak berhasil menyelesaikan perselisihan, para pihak dapat menempuh arbitrase sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Arbitrase menawarkan proses yang lebih cepat, bersifat rahasia, dan putusannya bersifat final serta mengikat, sehingga sangat sesuai diterapkan pada sengketa bisnis yang kompleks. Apabila seluruh alternatif tersebut tidak memberikan hasil, atau terdapat pelanggaran yang sifatnya serius, maka penyelesaian sengketa dapat dilanjutkan ke Pengadilan Negeri sebagai upaya terakhir, sebagaimana diatur dalam contoh kontrak. Regulasi tersebut bertujuan menciptakan keseimbangan antara kepentingan franchisor sebagai pemilik merek dan franchisee sebagai pihak yang menjalankan serta mengembangkan usaha di lapangan. Melalui pengaturan yang jelas, kedua belah pihak diharapkan dapat menjalankan hak dan kewajibannya secara proporsional, sehingga hubungan bisnis yang terbangun menjadi lebih adil, transparan, dan berkelanjutan.

### **SIMPULAN**

Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa pengaturan hukum mengenai kontrak franchise di Indonesia telah memberikan dasar yang cukup kuat melalui PP 42/2007, Permendag 71/2019, serta ketentuan dalam KUHPdata. Pelaksanaan kontrak franchise pada dasarnya berjalan berdasarkan klausul-klausul kontrak yang mencakup hak, kewajiban, dan mekanisme pengawasan mutu. Namun, pelaksanaan tersebut masih menyisakan tantangan seperti ketidakseimbangan posisi tawar dan sengketa atas pemenuhan kewajiban kontraktual. Perlindungan hukum bagi para pihak dapat dilakukan secara preventif melalui pendaftaran dan pengungkapan informasi, dan secara represif melalui mekanisme penyelesaian sengketa. Ke depan, diperlukan peningkatan pengawasan dan edukasi hukum agar hubungan franchise berjalan lebih adil dan seimbang.

## DAFTAR RUJUKAN

- B, Erlina. "Aspek Hukum Kontrak Bisnis Franchise (Waralaba) Di Indonesia." *PRANATA HUKUM* 5, no. 1 (2010).
- Cahyani, Adelina Murti Syafiina Rusnandari Retno. "Waralaba Franchise Di Indonesia." *Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis Dan Digital* 1, no. 2 (2024).
- Ercolaw.com. "Pengacara Bisnis Dan Perusahaan Di Jakarta - Spesialis Gugatan Wanprestasi Kontrak." Ercolaw.com. Accessed November 29, 2025. <https://ercolaw.com/pengacara-bisnis-dan-wanprestasi-kontrak/#:~:text=Gugatan wanprestasi menjadi langkah hukum yang dapat,perusahaan yang berpengalaman dalam menangani sengketa kontrak.>
- Gulo, Noni Netralis, Eduar Baene, Yamolala Zega, and Aferiaman Telaumbanua. "Analisis Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) Dalam Camat Ma'u Kabupaten Nias." *JOURNAL OF MANAGEMENT Small and Medium Enterprises (SME's)* 17, no. 3 (2024): 1269–75.
- Harahap, Rahil Sasia Putri, and Fiona Chrisanta. "Pembatasan Klausul Pada Perjanjian Baku Dalam Upaya Perlindungan Konsumen Melalui Undang-Undang Perlindungan Konsumen." *Jurnal Hukum Lex Generalis* 4, no. 4 (2023): 323–38. <https://doi.org/10.56370/jhlg.v4i4.371>.
- HP, Eddy Suryanto. "Tinjauan Legal Normatif Franchise / Waralaba Di Indonesia." *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan* 8, no. 1 (2008): 69–80.
- Komarudin, Ahmad Cecep. "Apa Risiko Hukum Jika Perusahaan Menunda Pembayaran Pesangon." Yaplegal, 2025. <https://yaplegal.id/faq/apa-risiko-hukum-jika-perusahaan-menunda-pembayaran-pesangon#:~:text=Sengketa kontrak dagang umumnya timbul dari pelanggaran,adalah audit kontrak dan mengirim somasi resmi.>
- Manalu, Yuni Artha. "Pengaturan Hukum Tentang Franchise Di Indonesia." *Honeste Vivere* 32, no. 2 (2022): 83–97.
- Mochammad Dicky Irmansyah. "Wanprestasi Pembayaran Royalty Fee Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Nomor 612/Pdt.G/2017/PN Jkt.Sel)," 2023.
- Mohammad Adzan. "Perlindungan Hukum Pelaku Usaha Dalam Sengketa Kontraktual Pengadaan Barang Dan Jasa Konstruksi Pemerintah Ditinjau Dari Aspek Hukum Perdata." *JISPENDIORA Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan Dan Humaniora* 3, no. 3 (2025): 164–84. <https://doi.org/10.56910/jispendiora.v3i3.3091>.
- "Perjanjian Franchise: Dasar Hukum & Poin Penting Yang Harus Ada Didalamnya." Libera, 2023. <https://libera.id/blogs/perjanjian-franchise/>.
- Sari, Putu Prasmita, and I Gusti Ngurah Parwata. "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Bisnis Franchise." *Jurnal Hukum* 4, no. 5 (2016).
- Sujatmiko, Agung. "Perlindungan Merek Dagang, Lisensi Dan Mitigasi Sengketa." unairnews, 2024. <https://unair.ac.id/perlindungan-merek-dagang-lisensi-dan-mitigasi-sengketa/#:~:text=Tidak hanya menguntungkan tetapi juga berpengaruh pada,merek yang terkenal merugikan pemiliknya dan negara.>
- Sumardi, Juajir. *Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Transnasional*.

Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995.

Tika Ayu Listia Ningrum. "Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (Franchisee) Terhadap Pewaralaba (Franchisor) Yang Tidak Memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (Stpw)," 2021.

TIM PENULIS. "Klausul Penting Dalam Surat Perjanjian Franchise: Apa Yang Harus Diperhatikan?" Hukumku, 2025.  
<https://www.hukumku.id/post/surat-perjanjian-franchise#:~:text=Baca Juga&text=Selain itu%2C dukungan operasional dari,optimal dan meminimalkan risiko perselisihan.>

Trisna, Nila. "Tinjauan Yuridis Terhadap Kedudukan Franchisee Dalam Perjanjian Franchise (Waralaba)." *Jurnal Ius Civies*, n.d., 13-26.