

**PERJANJIAN BISNIS WARALABA YANG BERCIRIKAN BUDAYA LOKAL
(RUMAH MAKAN SEDERHANA YANG DIKELOLA OLEH PT SEDERHANA
ABADAN MITRA)**

Marhaeni Ria Siombo¹

Isabel Raditya

Fakultas Hukum Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya

ria.siombo@atmajaya.ac.id

Abstract

Restaurant Sederhana is a restaurant that provides special food Padang / Minang, has a distinctive taste (West Sumatra) by way of a quick service, visitors do not have to wait long. One of popular restaurant in Indonesia, is considered more delicious than eating house. Restaurant Sederhana management and business management that is different from other restaurant, has a characteristic, which also meets the elements of a franchise system (franchise). Minang culture is reflected in the Sederhana restaurant business management, particularly in the distribution pattern of the work done between the owners (investors), the manager (chef and employees), have the same income (equal sharing). This is reflected in the agreement between them, including the percentage of revenue share gains. Characteristic Sederhana Restaurant is on taste and service. Compensation of expertise is reflected in the division of revenue sharing among the owners (investors) and team manager (chef and employees) are equal. The study was using sociological juridical approach.

Keywords: Treaty, Franchising, Local Culture

Abstrak

Rumah Makan Sederhana merupakan rumah makan yang menyediakan makanan khas Padang/Minang, memiliki cita rasa khas (Sumatera Barat) dengan cara penyajian yang cepat, pengunjung tidak perlu menunggu lama. Rumah makan Sederhana populer di kalangan masyarakat Indonesia, dianggap enak dibanding rumah makan lainnya. Rumah Makan Sederhana ini memiliki manajemen dan pengelolaan bisnis yang berbeda dengan rumah makan lainnya, memiliki ciri khas, yang sekaligus memenuhi unsur-unsur sistem bisnis waralaba (*franchise*). Budaya masyarakat Minang tercermin dalam manajemen usaha rumah makan Sederhana, terutama dalam pola pembagian usaha yang dilakukan antara pemilik (investor), pengelola (penanggung jawab dapur/chef dan karyawan), memiliki derajat yang sama. Hal ini tercermin dalam perjanjian kerjasama di antara mereka, diantaranya pada prosentase bagi hasil dari keuntungan yang didapatkan. Karakteristik rumah makan Sederhana adalah pada cita rasa dan penyajiannya (servis), maka meracik dan mengolah makanan tanggung jawab tim pengelola,

karena merupakan keahlian dari tim pengelola. Kompensasi dari keahlian tersebut tercermin dalam pembagian bagi hasil diantara pemilik (investor) dan tim pengelola (chef dan karyawan) yang sederajat. Penelitian dilakukan menggunakan pendekatan yuridis sosiologis.

Kata Kunci: Perjanjian, Waralaba, Budaya

A. Pendahuluan

Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.² Sistem bisnis waralaba sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 80-an. Sistem bisnis waralaba diawali dengan masuknya berbagai produk luar negeri ke Indonesia, terutama yang sangat menjamur di bidang usaha makanan, misalnya yang sangat populer usaha ayam goreng KFC, McD, Texas Fried Chicken dan Dunkin Donat, Pizza Hut dan lain sebagainya. Oleh karena merk/produk asing yang lebih banyak dikenal masyarakat sehingga ketika menyebut waralaba (*franchise*) seolah-olah identik dengan produk asing atau luar negeri. Padahal banyak produk local yang menjalankan sistem bisnis waralaba, hanya saja mereka tidak menyebutnya sebagai bisnis waralaba, tetapi jika dikaitkan dengan unsure-unsur waralaba yang diatur dalam PP No.42 Tahun 2007 memenuhi syarat untuk digolongkan sebagai bisnis yang dijalankan dengan cara waralaba. Suatu usaha dikatakan waralaba jika memenuhi kriteria: a. memiliki ciri khas usaha; b. terbukti sudah memberikan keuntungan; c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis; d. mudah diajarkan dan diaplikasikan; e. adanya dukungan yang

berkesinambungan dan f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.³

Banyak bisnis lokal yang sudah memenuhi 5 (lima) dari 6 (enam) kriteria di atas. Pada umumnya bisnis lokal dijalankan dalam kultur Indonesia yang saling percaya dan awam dengan peraturan berkaitan dengan *intelctual property* sehingga pada umumnya belum mendaftarkan sistem bisnis mereka untuk mendapatkan perlindungan. Tetapi kemudian dalam perkembangannya untuk keamanan bisnisnya, mulai ada kesadaran untuk mendaftarkan merk dagang mereka. Ketertarikan masyarakat untuk melakukan bisnis waralaba timbul karena adanya keberhasilan bisnis yang sudah terbukti di dalam bidang ini dan mengingat kecilnya resiko kegagalan. Karena perkembangan bisnis waralaba cukup pesat maka pemerintah mengatur tentang bisnis waralaba dalam Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba diperbarahui menjadi Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba .

Menarik untuk mengkaji lebih lanjut bisnis waralaba lokal seperti sistem bisnis yang dijalankan oleh RM (rumah makan) Sederhana, bagaimana budaya lokal mewarnai perjanjian bagi hasil diantara para pihak. Pada umumnya perjanjian bagi hasil pemodal memiliki hak yang lebih tinggi dibanding lainnya, tetapi hal itu tidak terjadi pada perjanjian bagi hasil dalam sistem bisnis

yang di jalankan RM Sederhana. Selain itu dalam kesepakatan diantara mereka, keleluasaan diberikan kepada tim pengelola yang bertanggungjawab dalam memasak dan menyajikan makanan, karena tim pengelola inilah yang memberikan warna dan cita rasa khas sebagai rumah makan Padang. Sistem bisnis '*franchise*' yang dijalankan pada RM Sederhana memiliki keunikan karena sifat mandiri masyarakat Minang dalam berusaha, lebih suka bekerja mengelola sendiri, bukan sekedar sebagai buruh (sifat *entrepreneur*) yang menjadi ciri khas masyarakat Minang di rantau. Menurut Sukardi (1991) Orang Padang (Minang) sering diasosiasikan dengan profesi ke-antrepeneur-an.⁴ Banyak usaha mereka yang dapat dengan mudah kita temui disekitar kita, seperti adanya rumah makan Padang yang menawarkan masakan khas Padang.

Karakteristik ini mempengaruhi model kesepakatan yang tercermin dalam sistem bagi hasil antara pemodal dan tim pengelola (tim yang bertanggung jawab di bagian dapur dan pelayanan). Karena ada ciri khas tersebut membuat penulis tertarik untuk menulis tentang sistem bisnis waralaba ini, bagaimana model kesepakatan mereka.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini bersifat yuridis sosiologis, penulis melakukan kajian terhadap beberapa peraturan perundang-undangan terkait dengan waralaba, terutama pada PP No.42 tahun 2007 tentang Waralaba dan peraturan teknis yang disusun oleh instansi terkait. Secara sosiologis melihat bagaimana implementasi pengaturan waralaba di kalangan masyarakat pengguna. Dalam

hal ini data primer didapatkan melalui wawancara dengan pemilik/pemodal RM Sederhana yaitu PT. Sederhana Abadan Mitra yang terletak di Jalan Sunan Giri No1/6 Rawamangun, dan wawancara terhadap tim pengelola yang mengelola restoran ini sebagai penanggung jawab makanan yang disajikan. Data sekunder berasal dari referensi tentang perilaku dan budaya masyarakat Minang pada umumnya dan adat istiadatnya.

B. Pembahasan

B.1. Pengertian Waralaba

Menurut Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba, terutama dalam Pasal 1 butir 1 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007, waralaba diartikan sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, ditegaskan bahwa waralaba adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan

dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

B.2. Pengaturan Waralaba di Indonesia

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba, eksistensi bisnis waralaba di Indonesia sudah mengalami perkembangan yang sangat pesat. Walaupun belum ada dasar hukumnya pada saat itu, pelaksanaan waralaba tunduk pada pengaturan dan persyaratan perjanjian yang diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Semua orang dapat melakukan perjanjian sepanjang memenuhi persyaratan pasal 1320 KUHPerdata, dan tidak bertentangan dengan undang-undang dan kesusilaan. Hal ini sejalan dengan asas kebebasan berkontrak yang dianut oleh KUHPerdata, dimana para pihak bebas mengadakan perjanjian apa saja selama memenuhi persyaratan Pasal 1320 KUHPerdata.

Diterbitkannya Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 Tentang Waralaba, untuk memberikan kepastian hukum dan kepastian usaha bagi bisnis waralaba. Pada dasarnya waralaba merupakan suatu hubungan hukum yang terjadi atas dasar kesepakatan diantara para pihak. Artinya diantara para pihak saling terikat untuk melaksanakan prestasi yang mereka sepakati bersama.

Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas usaha, yaitu meliputi merk, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia

dagang, dan paten. Serta penemuan ciri khas usaha misalnya seperti sistem manajemen serta cara penjualan atau distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.

B.3. Karakteristik Bisnis Waralaba

Dalam waralaba terdapat 3 komponen pokok, yaitu:

- a. *Franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara dalam berbisnis.
- b. *Franchisee*, yaitu pihak yang membeli waralaba atau sistem dari *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara yang dikembangkan oleh *franchisor*.
- c. *Franchisee* atau waralaba, yaitu sistem dan cara bisnis itu sendiri yang merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*.

Karakteristik bisnis waralaba adalah penggunaan merek dagang dan identitas suatu perusahaan/usahawan oleh perusahaan/usahawan lainnya, yang disertai dengan pengawasan yang berkelanjutan yang dilakukan oleh *franchisor* kepada *franchisee* dan terdapat kewajiban pembayaran biaya (*fee*) oleh *franchisee* sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Sistem waralaba menuntut eksklusivitas dan dalam banyak hal mewajibkan terjadinya *non-competition cause* bagi *franchisee*, bahkan setelah perjanjian waralaba berakhir. Hal ini menyebabkan waralaba bersifat eksklusif, artinya seorang atau suatu pihak yang menerima waralaba

tidaklah dimungkinkan untuk melakukan kegiatan lain yang sejenis atau yang berbeda dalam suatu lingkungan yang mungkin menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha waralaba yang diperolehnya.

Franchisor memiliki standar operasi sistematis dan seharusnya tertuang tertulis yang disebut *standart operational manual* (SOP). SOP akan memuat detail pedoman pengoperasian usaha, mulai supai bahan baku, manajerial, pelatihan SDM, keuangan, marketing dan promosi, sampai pada riset pengembangan usaha. Hal-hal tersebut pada umumnya tertuang dalam butir-butir kesepakatan diantara mereka. Termasuk tentang pengawasan dimana *franchisor* akan melakukan pengawasan atau kontrol yang ketat terhadap *franchisee* yang memastikan sistem berjalan dengan baik dan benar. *Franchisee* harus mengikuti sistem yang ada dan memproduksi barang dan jasa atau produk *franchisor*.

B.4. Sistem Terbuka dan Asas Konsensualisme Dalam Hukum Perjanjian

Hukum perjanjian menganut sistem terbuka artinya memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan. Pasal-pasal dari Hukum Perjanjian dinamakan hukum pelengkap, yang berarti bahwa pasal-pasal itu boleh disingkirkan apabila dikehendaki oleh pihak-pihak yang membuat suatu perjanjian. Diperbolehkan mengatur sendiri kepentingan mereka dalam perjanjian-perjanjian yang mereka adakan itu.

Sistem terbuka, yang mengandung suatu asas kebebasan membuat perjanjian, dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata disimpulkan dalam pasal 1338 ayat (1), yang berbunyi “*Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*”.⁵

Pasal tersebut berisikan suatu pernyataan kepada masyarakat bahwa kita diperbolehkan membuat perjanjian yang bersisi apa saja dan perjanjian itu akan mengikat mereka yang membuatnya seperti sebuah undang-undang. Pasal-pasal dari Hukum Perjanjian hanya berlaku, apabila kita tidak mengadakan aturan-aturan sendiridalam perjanjian-perjanjian yang kita adakan itu.

Dalam Hukum Perjanjian berlaku suatu asas yang dinamakan asas konsensualisme yang berarti sepakat. Suatu perjanjian dinamakan suatu persetujuan, yang berarti dua pihak sudah setuju atau bersepakat mengenai suatu hal. Arti asas konsensualisme ialah pada dasarnya perjanjian yang timbul karenanya sudah dilahirkan sejak detik tercapainya kesepakatan. Perjanjian itu sudah sah apabila sudah sepakat mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian itu.

Asas konsensualisme disimpulkan dari pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berbunyi, “*Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat : 1. Sepakat mereka mengikat dirinya; 2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian; 3. Suatu hal tertentu; 4. Suatu sebab yang halal*”. Sepakat yang dimaksud adalah kedua subyek yang mengadakan

perjanjian harus sepakat, setuju mengenai hal-hal pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik. Orang yang membuat perjanjian harus cakap menurut hukum.

B.5. Profil RM Sederhana

Tidak banyak yang tahu bahwa RM Sederhana yang sekarang ini mudah ditemui di banyak kota besar di Indonesia, merupakan hasil jerih payah, kegigihan, ketabahan dan doa yang tiada putusnya dari seorang H. Bustamam, didukung penuh oleh istri tercinta, Hj. Fatimah, dan anak-anaknya. Setelah beberapa tahun tinggal di Jambi, pada awal tahun 1970-an, pria kelahiran 65 tahun yang lalu di Padang ini merantau ke Jakarta untuk mencari kehidupan yang lebih baik sebagaimana yang selama ini dijanjikan oleh Ibu Kota. Berbekal dari ilmu memasak yang sempat dipelajarinya ketika tinggal di Jambi, Bustamam memberanikan diri membuka warung nasi Padang yang bersifat usaha kaki lima di Bendungan Hilir. Usaha yang didirikan pada tahun 1972 secara sederhana (sesuai namanya Sederhana) ini pada awalnya tidak menunjukkan perkembangan yang berarti. Bustamam memberanikan diri untuk belajar memasak dari orang lain yang hasil masakannya sering diicipi dan diakui lezat oleh Bustamam. Hasilnya, warung nasi SEDERHANA ini cukup ramai diminati para konsumen. Bustamam membuka cabang warung nasi Sederhana (yang masih juga bersifat kaki lima) di wilayah Pejompongan dan Slipi. Akan tetapi, usaha cabang-cabang ini tidak sebaik yang di Bendungan Hilir, sehingga beberapa saat kemudian usaha-usaha ini dihentikan.

Berikutnya, Bustamam memberanikan diri untuk membuka warung nasi yang bersifat permanen di daerah Roxy dan kemudian diikuti oleh cabang berikutnya di wilayah Karet/Tanah Abang. Konsep bagi hasil dan pola kerjasama investasi yang diterapkan oleh H. Bustamam, ternyata banyak menarik minat para investor. Sampai dengan awal tahun 2008 ini, H. Bustamam mengelola sekitar 70 RM Sederhana yang tersebar di wilayah Indonesia. Kurang lebih 60% di antaranya terletak di pulau Jawa, selebihnya di pulau Sumatera dan sekitarnya, Kalimantan, Sulawesi dan Bali. Sementara itu, usaha ini sudah menyerap sekitar 2000 tenaga kerja yang pendapatannya diterima dengan pola bagi hasil atau sering disebut dengan Syariah. Bahwa kemudian banyak bermunculan rumah makan atau restoran yang menerapkan jenis dan pola usaha yang hampir sama, ditanggapi positif oleh H. Bustamam sebagai sarana instropeksi untuk selalu berbenah dan memperbaiki diri guna memberikan yang terbaik kepada konsumen.

B.6. Analisa Perjanjian kerja Sama RM Sederhana

Sistem bisnis yang dijalankan RM Sederhana memiliki kemiripan dengan sistem waralaba yaitu terdapat hak khusus berupa pemberian hak yang dilakukan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba yang berbeda, yang tidak ada pada sistem waralaba lain seperti KFC, McD, dsb. Pemilik usaha waralaba (PT. Sederhana Abadan Mitra) membuka ruang untuk nama Rumah Makan Sederhana dapat digunakan oleh orang lain. Sistem usaha ini memiliki ciri khas yang terdapat diantara pemilik waralaba

(*franchisor*), investor (*franchisee*), dan Tim Karyawan (penanggung jawab restoran) yang disepakati kemudian dituangkan dalam sebuah perjanjian kerjasama kemitraan. Rumah Makan Sederhana juga memenuhi komponen-komponen pokok dalam karakteristik waralaba, yaitu:

Karakteristik Waralaba	Kegiatan Usaha Rumah Makan Sederhana
Pemberi Waralaba (<i>Franchisor</i>)	PT. Abadan Mitra
Penerima Waralaba (<i>Franchisee</i>)	Investor
Waralaba	Pola bagi hasil usaha

a. Pemberi Waralaba (*Franchisor*)

Pemberi waralaba yaitu PT Sederhana Abadan Mitra selaku pemilik sistem waralaba, disebut pihak ‘Pengelola’.

b. Penerima Waralaba (*Franchisee*)

Penerima waralaba dalam perjanjian waralaba yang di atur dalam perjanjian disebut pihak ‘investor’. Dalam bisnis waralaba disini investor memiliki beberapa kewajiban yang harus dipenuhi dan investor bertindak pasif dalam menjalankan bisnis tersebut.

c. Sistem Bisnis (Waralaba)

Sistem waralaba yang ditawarkan oleh PT Sederhana Abadan Mitra adalah sistem bisnis bagi hasil antara tim pengelola, investor, tim

karyawan. Kemudian produk yang dijual adalah makanan khas (lokal) yang berasal dari Padang berjumlah kurang lebih 40 jenis makanan dengan penyajian yang sudah diatur oleh PT. Sederhana Abadan Mitra mulai dari pembuatan produk, pemasaran hingga penyajian diatur langsung oleh pihak pengelola. Setelah Para Pihak bersepakat untuk melakukan kerjasama tersebut, dilanjutkan dengan pembuatan kontrak tertulis yang memuat ketentuan-ketentuan sistem bisnis, hak dan kewajiban para pihak selama menjalankan hubungan bisnis tersebut.

Menurut International *Franchisee* Association dalam bisnis waralaba melibatkan 3 elemen, yaitu merek, sistem bisnis dan biaya. Pada RM Sederhana dalam kerjasama mereka terdapat sebagai berikut:

Merek	Rumah Makan Sederhana
Sistem bisnis	Pola bagi hasil usaha
Biaya (<i>fee</i>)	Tidak ada

a. Merek

PT Sederhana Abadan Mitra sebagai pemilik merek akan memberikan lisensi kepada penerima waralaba untuk dapat menggunakan merek Rumah Makan Sederhana. Dalam perjanjian PT Sederhana Abadan Mitra diatur pasal penggunaan merek usaha dimana penerima waralaba harus mentandatangani Surat Pernyataan dan Kesanggupan terkait penggunaan merek.

b. Sistem bisnis

Sistem bisnis yang berupa pembagian hasil usaha yang diterapkan oleh Tim Pengelola. Standarisasi produk, kebijakan dagang dsbnya diatur dalam perjanjian kerjasama antara penerima dan pemberi waralaba.

c. Biaya (*fee*)

Di dalam perjanjian PT Sederhana Abadan Mitra dalam pasal 5 terdapat klausul pembayaran biaya-biaya. Tetapi tidak tercantumkan biaya untuk menggunakan merek usaha. Hal ini yang membedakan RM Sederhana dengan sistem waralaba lain karena penerima waralaba tidak membayar sejumlah biaya untuk menggunakan merek dan logo dari perusahaan pemberi waralaba. Penerima hanya menyediakan sarana prasarana untuk keperluan rumah makan. Investasi dari investor berupa bentuk bangunan restoran beserta aksesoris, peralatan restoran, dan sarana pendukung operasional. Jadi kegiatan usaha RM Sederhana dapat dikatakan memenuhi ciri-ciri waralaba karena memenuhi elemen-elemen yang ada dalam sistem bisnis waralaba hanya saja dalam sistem kegiatan usaha mereka tidak mengenal adanya biaya (*fee*).

Bagaimana konstruksi hukum perjanjian yang dilakukan antara RM Sederhana dengan para mitranya (pengguna merek). Pihak RM Sederhana mempunyai syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh pemakai merk, yang harus dipatuhi dan menjadi patokan maupun tolak ukur

agar perjanjian usaha berjalan dengan baik dan lancar sehingga dikehendaki kedua belah pihak dan tidak merugikan kedua belah pihak. Persyaratan tersebut tetap dalam koridor memenuhi pasal 1320 KUHPerdara sekaligus memaknai Pasal 1338 KUHPerdara.

Dalam perjanjian kerja sama yang dilakukan dengan mitra pengguna merek RM Sederhana terdapat beberapa hal yang spesifik, yang dapat dikatakan ke khasan sosial budaya masyarakat minang yang dalam berusaha adanya pola kemandirian tercermin dari model perjanjian. Dalam perjanjian kerjasama antara penerima waralaba (*franchisee*) dan pihak atau tim pengelola, yang dalam keseharian tim pengelola lah yang bertanggungjawab sepenuhnya atas 'rasa' makanan yang akan disajikan, untuk tetap bercita rasa khas RM Sederhana. Model kerjasamanya seperti dalam butir berikut:

- 1) Selama kerjasama ini berlangsung Pihak Kedua (pemodal) dilarang ikut terlibat/mencampuri pengelolaan operasional restoran baik secara langsung maupun tidak langsung, namun apabila mempunyai usulan untuk kemajuan restoran dapat disampaikan kepada Pihak Pertama (Tim pengelola/Operasional) untuk melakukan pembahasan, solusi terbaik dan menindaklanjuti dari usulan tersebut oleh Pihak Pertama.
- 2) Pihak Pertama akan mengatur dan menentukan jam mulai buka dan tutup restoran termasuk juga mengenai libur restoran, yang nantinya hal

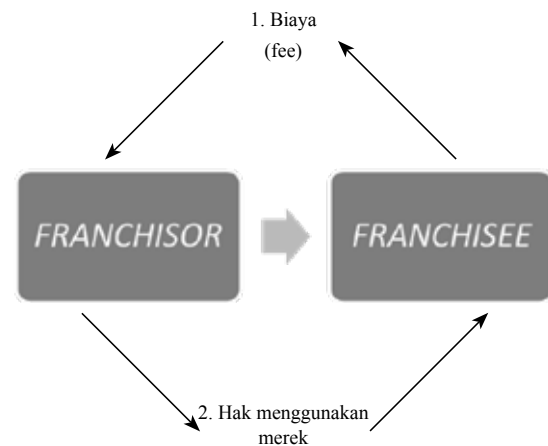
- tersebut akan dituangkan dalam surat keputusan tersendiri.
- 3) Pihak Pertama berhak untuk mengatur dan menentukan jenis menu makanan dan minuman dalam masa kerjasama kemitraan tersebut, termasuk dan tidak terbatas pada penambahan, penggantian dan pengurangan jenis makanan dan minuman yang hendak dijual, dan untuk penentuan hal tersebut juga akan digantungkan dari kondisi selera dari para tamu restoran.
 - 4) Pihak Pertama berhak untuk menentukan dan menetapkan secara sepihak atas standar kualitas bahan makanan dan minuman yang hendak dibeli untuk keperluan restoran demi menghasilkan kualitas makanan dan minuman yang akan dijual, Pihak Kedua harus mematuhi dan melaksanakannya.
 - 5) Pihak Pertama berhak untuk menentukan dan menetapkan standar kebersihan yang harus dipenuhi, baik di lingkungan restoran, dapur, perlengkapan/sarana dapur (memasak). Sarana untuk menghidangkan makanan, beserta perlengkapan lainnya. Terhadap kesepakatan Pembagian Hasil Usaha, mereka bersepakat:
 - a) Perolehan keuntungan kotor akan dihitung dari seluruh biaya usaha yang terdiri dari biaya pokok bulanan (listrik, air, telepon), serta biaya operasional lainnya.
 - b) Keuntungan kotor sebagaimana dalam ayat 1 akan dipotong dengan zakat sebesar 2.5% untuk zakat yang terhimpun dan akan dikelola oleh Pihak Pertama sebesar 50% dan Pihak Kedua 50%.
 - c) Terhadap pembagian hasil usaha seperti ayat 2 sebesar 97.5% akan dipotong 10% untuk alokasi biaya perawatan dan perbaikan barang-barang investasi yang jika ada sisa akan dikembalikan kepada Pihak Kedua.
 - d) Sisa perhitungan ayat 3 sebesar 87.5% yang merupakan keuntungan bersih, dibagi berdasarkan proporsi tertentu antara Karyawan, Pihak Pertama dan Pihak Kedua.
 - e) Sisa perhitungan tersebut, Karyawan akan berama-sama mendapatkan 50%
 - f) Dari sisa ayat 4, Pihak Pertama akan mendapatkan hak sebesar 15%.
 - g) Dari sisa sebagaimana dimaksud ayat 4, maka Pihak Kedua secara bersama-sama akan mendapatkan dan menerima sebesar 35%.
- Tata cara pembayaran hasil usaha yang dibuat oleh Pihak Pertama yang akan disetujui oleh Pihak kedua yang sudah ditetapkan sebagai berikut:

- 1) Waktu Pembayaran: Pembayaran hasil usaha diserahkan Pihak Pertama kepada Pihak Kedua setelah hasil laporan pembukuan selesai dilakukan;
- 2) Pembayaran melalui bank yang ditunjuk: Pihak Kedua menyetujui untuk pembayaran yang menjadi bagiannya akan dilakukan Pihak Pertama dengan cara mentransfer ke rekening milik Pihak Kedua;
- 3) Biaya administrasi perbankan: Pihak Kedua wajib menanggung biaya administrasi untuk transfer pembayaran hasil usaha yang ditetapkan oleh perbankan jikalau via transfer tersebut menimbulkan biaya. Apabila terjadi keterlambatan penerimaan pembayaran yang dilakukan oleh Pihak Pertama, Pihak Pertama terbebas dari denda keterlambatan sepanjang Pihak Pertama melakukan pembayaran kepada Pihak Kedua.

Jadi dapat dikatakan Perjanjian Usaha Rumah Makan Sederhana memenuhi syarat-syarat perjanjian yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007 mengenai klausul yang harus dimuat dalam perjanjian. Karena Perjanjian RM Sederhana ini 95% memenuhi syarat-syarat perjanjian terkait pasal tersebut.

B.7. Skema Para Pihak Dalam Sistem Bisnis Waralaba

B.7.1. Waralaba pada umumnya

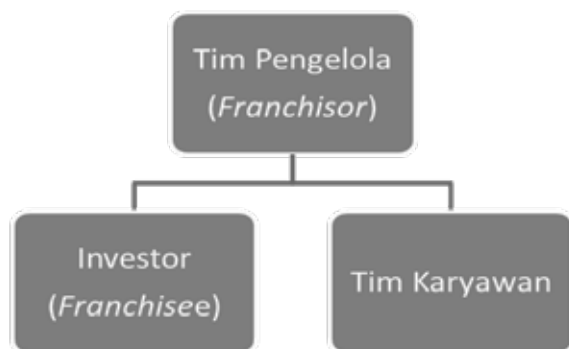


Pada sistem waralaba pada umumnya terdapat 2 pihak yaitu Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*). Setelah kesepakatan kerjasama berlangsung *Franchisee* mempunyai kewajiban untuk membayar sejumlah uang yang sudah ditetapkan oleh Pemberi Waralaba untuk membayar hak penggunaan nama. Setelah kewajiban tersebut terpenuhi *Franchisee* memperoleh hak penggunaan nama yang diberikan oleh *Franchisor*.

Dalam praktek pelaksanaan bisnis waralaba pada umumnya, terdapat 2 macam tipe usaha. Tipe pertama, penerima waralaba diberikan segala informasi khusus yang berkaitan dengan usaha tersebut, yang harus diketahui untuk membuka usaha, setelah diberikan informasi penerima waralaba bebas menjalankan usaha mereka sendiri tanpa pengawasan khusus dari pemberi waralaba. Tipe kedua, Pemberi Waralaba ikut turut serta mengelola usaha tersebut dengan pengawasan yang berskala yang kegiatan usaha tersebut dijalankan oleh Penerima Waralaba tetapi dibawah pengawasan dari

Pemberi Waralaba. Pemberi waralaba harus melakukan pelatihan terlebih dahulu dan pelatihan berkelanjutan. Terdapat keunikan produk yang menjadi ciri khas bisnis tersebut yang akan dijual oleh penerima waralaba dengan arahan dan pengawasan dari pemberi waralaba. Pemberi waralaba harus melakukan pengendalian dan menyeragaman terhadap seluruh sistem waralabanya.

B.7.2. Waralaba Rumah Makan Sederhana



Pada sistem usaha RM Sederhana terdapat 3 pihak yang akan menjalankan usaha yaitu Tim Pengelola (PT Sederhana Abadan Mitra) selaku *Franchisor*, Investor selaku *Franchisee* dan Tim Karyawan selaku penanggung jawab. Tim Pengelola selaku *Franchisor* dimodali oleh Investor berupa lahan, bangunan, sarana prasarana Rumah Makan yang diperlukan untuk membuka Rumah Makan Sederhana. Pada sistem usaha ini tidak mengenal biaya fee berupa sejumlah uang yang wajib dibayarkan oleh pihak *Franchisee*. Setelah investor dan tim pengelola sepakat melakukan kerjasama ini dilanjutkan dengan perjanjian kerjasama kemitraan. Kemudian Tim Pengelola akan mencari pekerja yang akan dipekerjakan

pada Rumah Makan tersebut yang disebut dengan Tim Pengelola. Tim Pengelola ini yang akan bertanggung jawab dengan berjalannya usaha ini. Investor dalam sistem usaha ini bersifat pasif tidak memiliki hak untuk mengelola maupun menjalankan usaha. Investor hanya diberi hak untuk memerikan saran untuk kemajuan usaha tersebut. Tim Karyawan secara penuh berada di pengawasan Tim Pengelola. Pengrekrutan karyawan juga dilakukan langsung oleh Tim Pengelola, apabila pembukaan usaha berada diluar Jakarta yang menjadi juru masak akan dibawa dari Jakarta sedangkan yang bekerja sebagai pembersih diambil dari kota asal dengan pelatihan terlebih dahulu.

Dari segi pendapatan pun sistem usaha ini memiliki perbedaan dari sistem bisnis lainnya. Tim Karyawan secara bersama-sama mendapat 50% dari keuntungan bersih yang diperoleh, Pemberi Waralaba mendapat keuntungan 15% dan Penerima Waralaba mendapat 35%. Pendapatan ini akan dihitung dalam pembukuan dengan jangka waktu 3 bulan.

Jika diperhatikan pendapatan tim karyawan lebih besar dari pada Investor dan tim pengelola. Hal ini yang menjadi pertimbangan dalam pembagian hasil usaha. Karena menurut mereka tim karyawan sangat berperan besar dalam menjalankan usaha ini. Mereka yang turun tangan untuk mengelola dan menjalankan bisnis usaha ini. Pendapatan yang diperoleh tergantung dari kinerja mereka. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi para karyawan yang bekerja. Karena kesejahteraan karyawan dianggap penting oleh Pemilik RM Sederhana.

C. Penutup

Kerjasama Usaha Rumah Makan “Sederhana” memenuhi unsur-unsur dan karakteristik dari hukum waralaba. Perbedaan dengan sistem *franchise* lainnya adalah pada RM Sederhana tidak ada *royalty fee* atau biaya yang dimintakan dalam perjanjian kerjasama tersebut. Tetapi selebihnya sudah memenuhi syarat waralaba. Dan yang menjadi unik dalam sistem kerjasama usaha Rumah Makan Sederhana terletak pada pola pembagaaian hasil usaha dan pihak-pihak yang terkait dalam kerja sama ini.

Pola pembagiannya memiliki ciri khas tersendiri yang dibuat langsung oleh PT Sederhana Abadan Mitra yang tidak sama dengan kerjasama usaha lainnya. Pola pembagiannya sangat memperhatikan posisi Tim Karyawan yang mendapat bagian besar dalam pembagian tersebut. Tim Karyawan mendapat posisi yang setara dengan Tim Pengelola dan Investor. Dengan pembagaaian pola usaha tersebut, Tim Karyawan memegang peranan dalam pendapatan restoran yang menjadi tanggung jawab mereka dalam menjalankan usaha. Dengan pola tersebut, kerja sama ini tidak mengenal sistem gaji karena semua pendapatan Tim Karyawan sudah diatur berdasarkan porsi yang seharusnya mereka dapatkan dalam perjanjian ini. Pola ini juga berdampak baik bagi kesejahteraan Tim Karyawan, dengan sistem pola seperti ini karyawan merasa lebih dipandang dan pendapatan mereka tentunya lebih banyak dibandingkan dengan karyawan yang menggunakan bisnis serupa, kesejahteraan sangat diperhatikan.

Usaha waralaba Indonesia siap untuk

bersaing dengan waralaba yang berasal dari budaya barat. Waralaba lokal dengan pola usaha yang khas yang dimiliki, yang mencerminkan budaya masyarakat Indonesia yang bersifat komunal, kekeluargaan dan mengutamakan kebersamaan.

Pola usaha seperti RM Sederhana dapat dijadikan contoh bagi usaha-usaha kerjasama yang bercirikan budaya lokal, karena sistem bagi hasil yang berimbang, secara tidak langsung kesejahteraan karyawan diperhatikan. Pemerintah perlu mengembangkan untuk menjadi patron bagi usaha-usaha lainnya yang memiliki usaha kerjasama serupa.

DAFTAR PUSTAKA

- Jeharni, Libertus, *Pedoman Praktis Menyusun Surat Perjanjian*, Jakarta: Visimedia, 2012.
- Raharjo, Handri, *Hukum Perjanjian di Indonesia*, Jakarta: Penerbit Pustaka Yustisia, 2013.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT Intermasa, 2011.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Sutedi, Adrian, *Hukum Waralaba*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2012.
- Salim H.S., *Hukum Kontrak*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009.
- Sewu, P. Lindawaty S, *Franchise, Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum & Ekonomi*, CV. Utomo, Bandung, 2013.
- Sukardi, Iman Santosa, “Intervensi terencana faktor-faktor lingkungan terhadap pembentukan sifat-sifat antreprenur”, Disertasi, 1991.
- Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Widjaya, Gunawan, *Lisensi atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.

Endnotes

- ¹ Dosen FH Unika Atma Jaya Jakarta
- ² PP No.42 Tahun 2007, Pasal 1 butir 1.
- ³ *Ibid*, Pasal 3.
- ⁴ Iman Santosa Sukardi, “Intervensi terencana faktor-faktor lingkungan terhadap pembentukan sifat-sifat antreprenur”, Disertasi, 1991, hlm 129.
- ⁵ Subekti, *Hukum Perjanjian* (Jakarta: PT Intermedia, 2005), hlm 13.