

**ANALISIS PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE MUSIK
KARAOKE
(STUDI DI DIVA FAMILY KARAOKE MATARAM)**

JURNAL ILMIAH



Oleh:

ZULFIKAR RANGGA UTAMA

D1A016326

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE MUSIK
KARAOKE
(STUDI DI DIVA FAMILY KARAOKE MATARAM)**

JURNAL ILMIAH



Oleh:

ZULFIKAR RANGGA UTAMA

D1A016326

Menyetujui,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Aris Munandar", is written over a horizontal line.

Dr. Aris Munandar, SH., M.Hum.

NIP. 196110610 198701 1 001

ANALISIS PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE MUSIK KARAOKE (STUDI DI DIVA FAMILY KARAOKE MATARAM)

Zulfikar Rangga Utama

D1A016326

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hak dan kewajiban para pihak, pelaksanaan perjanjian *franchise* di bidang musik karaoke dan bagaimana penyelesaiannya jika terjadi sengketa di dalam perjanjian *franchise* tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum empiris. Pendekatan perundang-undangan, pendekatan konseptual dan pendekatan sosiologis. Pelaksanaan perjanjian *franchise* diperlukan minat dan kesukaan di bidang musik, bersedia mengikuti sistem dan prosedur yang berlaku Diva Family dan tentu saja harus memiliki dana investasi yang cukup. Serta penyelesaiannya jika terjadi sengketa di dalam perjanjian *franchise* musik karaoke dilakukan dengan jalan musyawarah antara para pihak agar menghindari perselisihan dan kerugian yang ditimbulkan. Namun apabila musyawarah tidak dapat menyelesaikan maka digunakan jalur hukum.

Kata kunci : Perjanjian, *Franchise*, Musik Karaoke

Abstract

Analysis on franchise agreement of karaoke house (Studies at Diva family karaoke Mataram)

This research aims to find out rights and obligations of the parties, implementation franchise agreement in karaoke business as well as dispute resolution among parties. Applied research method is juridical-empirical research method under statutes, conceptual and sociological approach. The implementation of franchise agreement requires passion and favor in the field of music, willing to follow existing system and procedures of Diva family and owned adequate amount of investment budget. If dispute emerge between parties in the franchise agreement will be disputed by deliberation method to avoid further conflict and lost. However, if deliberation is failed, formal legal trial method will be taken.

Keywords: *agreement, franchise, karaoke business*

I. PENDAHULUAN

Perdagangan di Indonesia saat ini banyak didominasi oleh perdagangan barang dan jasa. Salah satu kerjasama barang dan jasa yang menjadi *trend* saat ini adalah bisnis waralaba. Maraknya perdagangan barang dan jasa dengan sistem waralaba, karena sistem tersebut lebih menguntungkan baik pihak pemberi waralaba (*franchisor*) maupun pihak penerima waralaba (*franchise*). Waralaba (*franchise*) sendiri adalah sebuah format usaha baru yang saat ini sedang menjamur di Indonesia dan sangat banyak diminati masyarakat Indonesia.

Melihat Pertumbuhan bisnis waralaba (*franchise*) yang demikian pesatnya tentunya memiliki konsekuensi, yaitu membuka peluang bagi masyarakat untuk terlibat di dalam kegiatan bidang ekonomi. Peluang ini tentunya juga membutuhkan proses, pengaturan, pengarahan serta pembahasan untuk dapat menghindari kerugian dan pemutusan kontrak secara sepihak, khususnya dalam bidang waralaba (*franchise*) ini.

Apabila kita amati saat ini di Mataram sudah banyak bisnis waralaba (*franchise*) di dalam bidang musik yang berkembang sangat pesat. Kita dapat dengan mudah menemukan berbagai jenis waralaba (*franchise*) dalam bidang hiburan ataupun dalam bidang musik yang sangat kreatif. Di dalam perjanjian waralaba Family Karaoke ini juga tidak menutup kemungkinan akan timbulnya sengketa antara para pihak dikemudian hari. Misalnya seperti, pembayaran *royalty* kepada franchisor. Maka dari itu para pihak, baik *franchisor* maupun *franchise* harus melaksanakan perjanjian yang telah

dibuat oleh kedua belah pihak, karena jika salah satu pihak tidak melaksanakan hak dan kewajibannya maka akan timbulah suatu sengketa.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan tersebut, maka dapat dirumuskan rumusan masalah sebagai berikut: 1. Bagaimanakah hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise* di bidang Diva Family Karaoke Mataram? 2. Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian *franchise* di bidang music karaoke dan penyelesaian sengketa oleh para pihak. Tujuan yang dicapai dari penelitian ini, antara lain: 1. Untuk mengetahui hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *Franchise* di bidang Diva Family Karaoke Mataram. 2. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian *franchise* dan penyelesaian sengketa oleh para pihak. Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah 1. Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberi manfaat teoritis berupa sumbangan bagi pengembangan ilmu pengetahuan hukum perdata pada umumnya, khususnya pada bidang hukum perjanjian. 2. Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memecahkan permasalahan hukum perjanjian dalam kehidupan masyarakat yang melibatkan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise*, pelaksanaan perjanjian *Franchise* dan penyelesaian sengketa. Serta dapat memberi masukan bagi para pihak yang berkepentingan dan referensi peneliti berikutnya.

1. Jenis penelitian hukum ini adalah penelitian hukum yuridis empiris. 2. Pendekatan perundang-undangan (*statute approach*).¹

¹ Abdul kadir Muhammad, Hukum dan Penelitian Hukum, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2004, hlm 164

Pendekatan konseptual (*conseptual approach*) Pendekatan sosiologis (*sociological approach*) 3. Jenis dan sumber data, Jenis data 1) Data Primer 2) Data Sekunder, Sumber data 1) Data Kepustakaan 2) Data Lapangan 4. Teknik pengumpulan data dan bahan hukum adalah 1) Data Kepustakaan 2) Wawancara. Metode analisis yang digunakan dalam penulisan adalah dengan analisis kualitatif.

II. PEMBAHASAN

Pelaksanaan Perjanjian Franchise dan Penyelesaian Sengketa Di Dalam Perjanjian Franchise Diva Family Karaoke

Pendirian waralaba dapat terwujud karena adanya kesepakatan kedua belah pihak antara *franchisor* dengan *franchisee* dan sebagai perjanjian tunduk pada ketentuan dalam Hukum Perdata tentang Perjanjian yang diatur dalam pasal 1313 KUH Perdata tentang Perjanjian yang mengandung konsekwensi hukum bahwa dalam suatu perjanjian akan selalu ada dua pihak dimana satu pihak adalah yang wajib berprestasi (debitur) dan pihak lainnya adalah pihak yang berhak atas prestasi (kreditur).² Jadi disini baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu.

Bagaimanapun juga suatu bisnis franchise di dalamnya melekat suatu karakteristik yuridis yang meliputi hal – hal sebagai berikut : 1. Unsur Dasar. a.pihak yang mempunyai bisnis *franchise* disebut sebagai *franchisor*. b. pihak yang menjalankan bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisee*. c. adanya bisnis *franchise* itu sendiri. 2. Produk Bisnisnya Unik, Maksudnya, produk bisnis tersebut (barang ataupun jasa) belum dimiliki oleh orang lain dan belum beredar di pasaran selain dari yang dimiliki oleh pihak *franchisor* sendiri, dan yang lebih penting lagi produk bisnis tersebut tidak mudah ditiru, tetapi juga mempunyai pasar yang baik, karena jika mudah ditiru pihak *franchisor* tidak akan bisa melindungi konsep, *image*, proses atau model usaha yang difranchisekan. 3. Konsep Bisnis Total, Penekanan pada bidang pemasaran dengan konsep P4 yakni

² Tim Gramedia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Gramedia Press, Jakarta.2013 hlm 272

Product, Price, Place serta *Promotion*. 4. *Franchise* Memakai / Menjual Produk, Hak dari *franchisee* untuk menggunakan atau menjual *franchise* yang didapat dari *franchisor* kepada pihak lain (*subfranchisee*) 5. *Franchisor* Menerima *Fee* dan *Royalty*, Sebagai bentuk imbalan, maka pihak *franchisor* berhak memperoleh *fee* dalam berbagai bentuk dan *royalty* atas *franchise* yang diberikannya kepada *franchisee*.

Dalam Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 pada pasal 4 ayat (1) disebutkan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 dan pada pasal 4 ayat (2) disebutkan pula dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Dengan demikian, apabila pihak pewaralaba pihak asing, sedangkan terwaralaba adalah Indonesia, maka perjanjiaannya terikat pada peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Sedangkan untuk format perjanjian itu sendiri tidak menyebutkan harus menggunakan akta notaris atau tidak, baik dalam peraturan yang lama maupun peraturan yang baru.

Untuk menjadi pengusaha waralaba Diva Family, diperlukan minat dan kesukaan di bidang musik, bersedia mengikuti sistem dan prosedur yang berlaku Diva Family dan tentu saja harus memiliki dana investasi yang cukup. *Franchisor* biasanya telah menyiapkan dokumen untuk dilengkapi oleh kandidat *franchisee* guna mengetahui apakah kandidat mampu dan memiliki motivasi untuk memulai usaha. Isi dari dokumen ini misalnya tentang siapa dan mengapa kandidat tertarik

membeli hak waralaba, serta seberapa besar kemampuan *finansial* dari kandidat dan lain sebagainya.³ Pada prinsipnya bisnis waralaba tidak mengenal diskriminasi, dimana pemilik waralaba (*franchisor*) dalam menyeleksi calon mitra usahanya berpedoman pada keuntungan bersama. Bisnis waralaba ini adalah bisnis jangka panjang dimana keuntungan yang diperoleh digunakan untuk investasi lagi agar bisnisnya semakin kokoh, selain itu juga dipergunakan untuk riset dan perbaikan manajemen.

Waktu yang dibutuhkan untuk memproses Diva Family Karaoke ini sampai tahap *soft opening* kurang lebih 2 – 3 bulan setelah lokasi diperoleh dan dipastikan. Selanjutnya dibuatlah *franchisee agreement* atau perjanjian waralaba sebagai tindak lanjut dari MOU yang telah dibuat berdasarkan kesepakatan bersama. Perjanjian waralaba (*franchise agreement*) adalah kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat yang dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchiseenya* di dalam perjanjian waralaba ini tercantum ketentuan yang 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 pemberian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan *fanchisee* dan *franchisor*.

Terkait masalah pembayaran *royalty* yang dilakukan oleh pihak penerima waralaba kepada pemberi waralaba sesuai dengan perjanjian yang dibuat bersama bahwa pembayaran *royalty* yang di bayarkan setiap bulan kepada pemberi

³ Wawancara Dengan Bapak Kevin yudo, Tanggal 20 November 2020

waralaba yakni sesuai dengan surat perjanjian yang disepakati bersama dimana apabila omset yang di dapat lebih dari dua ratus juta maka *royalty* yang di peroleh adalah lima persen , dan jika omset yang di peroleh kurang dari dua ratus juta maka *royalty* yang di peroleh dua persen .⁴

Penyelesaian sengketa bisnis (sengketa perdata), termasuk penyelesaian sengketa bisnis waralaba, dapat dilakukan melalui Pengadilan (Litigasi) maupun di luar Pengadilan (Non Litigasi). Penyelesaian sengketa bisnis melalui pengadilan dapat dilakukan dengan cara mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan yang berwenang. Jika sengketa tersebut menyangkut perjanjian waralaba, maka gugatan diajukan dilakukan kepada Pengadilan Negeri. Disisi lain, jika sengketa tersebut menyangkut kepemilikan HAKI, maka gugatan diajukan kepada Pengadilan Niaga. Dalam perjanjian waralaba yang dibuat dalam bentuk standar biasanya juga dicantumkan tentang klausul cara penyelesaian sengketa dan pengadilan yang dipilih.⁵

Penyelesaian sengketa perdata di luar pengadilan (non litigasi) dilakukan dengan menggunakan alternatif penyelesaian sengketa (APS) atau *Alternative Dispute Resolution* (ADR). Penyelesaian sengketa bisnis melalui APS/ADR telah memiliki dasar hukum yang kuat sejak diterbitkannya UU No 30/1999 tentang Arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa. Jenis APS/ADR yang paling banyak digunakan saat ini adalah Negosiasi, Mediasi, Konsiliasi, Arbitrase, dan Pendapat mengikat.

⁴ Wawancara dengan Kevin Yudo, Manager Diva Family Karaoke, tanggal 20 November 2020

⁵ Cita Yustisia Serviani, *Franchise Top Secret*, Andi, Yogyakarta, 2015, hlm 176

Penyelesaian sengketa bisnis diluar pengadilan (non litigasi) lebih banyak dipilih karena proses peradilan di Indonesia masih dianggap tidak efisien dan tidak efektif. Para pelaku bisnis masih menganggap penyelesaian sengketa bisnis melalui pengadilan di Indonesia kurang bersahabat dengan dunia bisnis karena prosesnya sangat lama, biayanya mahal, prosedurnya berbelit-belit, tidak ada jaminan kerahasiaan, keputusannya bersifat menang-kalah, dapat merusak hubungan baik para pihak, hasil putusannya sering sulit di eksekusi, cenderung lebih berpihak pada elit penguasa dan modal besar, masih suburnya mafia hukum, dan lain-lain.

Jika cara negosiasi atau musyawarah tidak berhasil maka pihak yang bersengketa dapat menempuh cara lanjutan, yaitu melalui mediasi. Dengan cara mediasi, kedua belah pihak melibatkan pihak ketiga sebagai pihak penengah (mediator). Mediator yang ditunjukkan pada umumnya diambilkan dari orang netral yang di nilai cerdas, budiman dan bijaksana, serta memahami pokok permasalahan yang di sengkatakan.

Penyelesaian sengketa melalui mediasi tidak ada unsur pemaksaan antara pihak dan mediator, karena para pihak secara sukarela meminta kepada mediator untuk membantu menyelesaikan konflik yang sedang mereka hadapi. Oleh karena itu, mediator berkedudukan sebagai pembantu, walaupun ada unsur intervensi terhadap para pihak yang berseteru.

Sesuai dengan peraturan menteri perdagangan republik Indonesia nomor 12 tahun 2006, waralaba adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha

dengan memanfaatkan dan menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan 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.

Menurut Subekti Wanprestasi adalah apabila si berutang (debitur) tidak melakukan apa yang dijanjikannya, alpa atau lalai atau ingkar janji atau juga melanggar perjanjian, bila melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya maka dikatakan melakukan wanprestasi.⁶

Di dalam dunia usaha/bisnis, seringkali ditemukan sengketa antara para pihak yang terikat di dalam perjanjian waralaba (franchise) tersebut. Tetapi sengketa yang ada harus diselesaikan dengan segera agar tidak menimbulkan kerugian bagi para pihak.

Di dalam perjanjian franchise Diva Family Karaoke ini juga tidak menutup kemungkinan akan timbulnya sengketa para pihak di kemudia hari. Maka dari itu para pihak baik franchisor maupun franchisee harus melaksanakan perjanjian yang telah dibuat, karena jika salah satu pihak tidak melaksanakan hak dan kewajibannya maka akan timbulah suatu sengketa.

Secara Undang-Undang penyelesaian sengketa waralaba sudah sangat rinci dan jelas, maka dari itu para pihak yang memiliki perjanjian jika terjadi sengketa ataupun wanprestasi kedua belah pihak akan menempuh penyelesaian secara litigasi dan secara non litigasi. Pihak franchisor akan memilih penyelesaian

⁶ Subekti, *Hukum Perjanjian*, PT Intermasa, Jakarta, 2002, hlm. 45

sengketa atau wanprestasi jika problematika dalam pelaksanaan usaha waralaba masih bisa ditoleransi maka pihak franchisor memilih jalur non litigasi, yaitu penyelesaian secara musyawarah dan mufakat.

Tetapi apabila dalam perselisihan atau sengketa tersebut tidak mendapatkan hasil yang baik dengan jalan musyawarah. Maka dapat dilakukan penuntutan dari para pihak yang merasa dirugikan dengan pembatalan perjanjian kepada pengadilan. Dan di dalam perjanjian franchise Diva Family Karaoke ini domisili hukum yang disepakati oleh para pihak adalah di kantor panitera Pengadilan Negeri Mataram.

III. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa: 1. Dalam perjanjian *Franchisee* ini antara pihak pemberi waralaba (*Franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*Franchisee*) memiliki hak dan kewajiban yang mereka buat dalam suatu perjanjian *Franchise* Diva Family Karaoke ini. Hak dan kewajibannya sebagai berikut : a) *Franchisee* sebagai penerima waralaba wajib membayar investasi awal atau *franchise fee* kepada *Franchisor* sebagai pemberi waralaba sebesar Rp. 20.000.000 (Dua Puluh Juta Rupiah). b) *Franchisee* wajib memberikan imbalan kepada *Franchisor* sebesar 2% (Dua Persen) dari penjualan setiap bulan apabila omset yang didapatkan kurang dari Rp. 200.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah) dan jika omset yang didapatkan lebih dari Rp. 200.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah) maka fee nya (5%) lima persen. c) Pihak *Franchisor* berhak menerima imbalan *royalty* setiap bulannya setiap tanggal 20 dan Pihak *Franchisor* berhak menerima *royarty* sebesar 5% setiap bulannya jika omset yang diterima lebih dari Rp 200.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah) d) Pihak *Franchisor* berhak memblock fasilitas lagu yang trending jika pihak *franchise* tidak membayarkan *royalty* setiap bulannya. 2. Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* Diva Family Karaoke ini berpedoman kepada perundang – undangan dan tunduk kepada Buku III Kitab Undang – Undang Hukum Perdata tentang Perjanjian. Sebelum melaksanakan perjanjian *Franchise* tersebut pihak *Franchisee* mempelajari dulu sistem yang berjalan dalam bidang *Franchise* Karaoke tersebut,

setelah memahami prosedur dalam menjalankan bisnis waralaba maka pihak franchise membuat kesepakatan kepada pihak Frachisor untuk menjalankan/membangun bisnis Diva Family Karaoke yang berjalan dalam kurun waktu 5 tahun. Proses ini dilakukan melauai riset dan pengembangan konsep, promosi, aktivitas pemasaran, serta membangun suatu reputasi yang baik dan citra yang dikenal. Proses penyelesaian sengketa yang timbul dari perjanjian *franchise* Diva Family Karaoke ini adalah dilakukan dengan jalan Musyawarah antara para pihak agar menghindari perselisihan dan kerugian yang ditimbulkan. Namun, apabila dari musyawarah tersebut tidak dapat menyelesaikan sengketa yang ada maka dapat dilakukan penuntutan melalui domisili hukum yang dipilih yaitu melalui Pengadilan Negeri Mataram.

Saran

Adapun saran-saran yang diberikan : 1. Kepada pihak Para pihak harus memikirkan dengan cermat mengenai isi dari perjanjian yang dibuat sebelum mengikatkan diri ke dalam perjanjian tersebut untuk mengurangi resiko yang akan terjadi di kemudian hari. 2. Sebaiknya para pihak mematuhi perjanjian yang dibuat agar tidak timbul sengketa di kemudian hari. Misalnya saja mengenai pembayaran *royalty* yang sebaiknya dilakukan pembayaran sesuai dengan tanggal yang telah ditetapkan. Serta mengenai penyelesaian sengketa yang timbul sebaiknya para pihak melakukannya melalui jalan musyawarah secara kekeluargaan untuk menghindari perselisihan dan sebisa mungkin untuk menghindari penuntutan melalui pihak Pengadilan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Abdul Kadir Muhammad, 2004, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Badruzaman, Mariam Darus, 2011, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung,

Cita Yustisia Serviani, 2015, *Franchise Top Secret*, Andi, Yogyakarta.

Eka Astri Maerisa, 2013, *Membuat Surat-Surat Bisnis dan Perjanjian*, Visimedia, Jakarta.

Subekti, 2002, *Hukum Perjanjian*, PT Intermasa, Jakarta,

Peraturan Perundang-undangan

Indonesia, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*.

Peraturan Pemerintah No 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Website

Rahmawati (sumber: <http://www.karaokeandmore.com/history.html> diakses pada tanggal 18 Oktober 2020)

Siti Nurviani, Waralaba sebagai suatu perikatan atau perjanjian, artikel diakses pada 15 September 2020 dari <http://www.untukku.com/artikel-untukku/waralaba-sebagai-suatu-perikatan-atau-perjanjian-untukku.html>

Hendri Panca <https://www.academia.edu/29028109/> (Di akses tanggal 18 Oktober 2020)

Wawancara

Hasil Wawancara Bapak Kevin Yudo, Manager Diva Family Karaoke, tanggal 20 November 2020

Hasil Wawancara dengan Bapak Kevin Yudo, Manager Diva Family Karaoke, Senin tanggal 23 November 2020