

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Warren, Keegen dalam bukunya *Global Marketing Management* mengatakan bahwa pengembangan usaha secara Internasional dapat dilakukan dengan beberapa macam cara, dari cara yang sederhana hingga yang paling kompleks. Ada lima macam cara pengembangan usaha secara internasional, yaitu:

1. Dengan cara ekspor.
2. Melalui pemberian lisensi.
3. Melakukan *franchising* (waralaba).
4. Membentuk perusahaan patungan (*joint venture*).
5. *Total ownership* atau kepemilikan menyeluruh, yang dapat dilakukan melalui *direct owner ship* (kepemilikan langsung ataupun akuisisi)¹.

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin maju pesat, berbagai bentuk kerjasama bisnis juga ikut serta melengkapi perkembangan transaksi yang berlangsung. Dari berbagai macam pilihan bentuk kerjasama bisnis, usaha *franchising* merupakan salah satu bentuk pilihan bagi pengembangan usaha di Indonesia, karena dengan sistem usaha ini dapat dilakukan perluasan usaha dengan memanfaatkan dana pihak lain yang langsung berperan dalam pengembangan usaha tersebut².

¹ Gunawan Widjaya, Lisensi Atau Waralaba, hlm.1.

² Handowo Dipo, Sukses Memperoleh Dana Usaha,Dengan Tinjauan Khusus Modal Ventura.hlm.39.

Ekspor merupakan salah satu alternatif pemasaran produk kepada masyarakat internasional, tetapi ini sangat rumit karena melibatkan banyak pihak dan membutuhkan biaya yang besar, apalagi negara tujuan ekspor sangat jauh ini sangat menguras dana dan mempunyai risiko yang sangat besar berkaitan dengan keadaan ekonomi, politik, dan keamanan negara tujuan ekspor. Bila cara ini yang dilakukan maka pengusaha tidak mendapatkan untung yang optimal.

Investasi langsung juga menjadi alternatif menjalankan usaha. Investasi langsung ini dapat memangkas biaya ekspor, investasi langsung dapat dilakukan dengan kepemilikan langsung (*direct ownership*) ataupun dengan bekerjasama dengan perusahaan lokal (*joint venture*). Cara ini dapat dilakukan apabila tidak terbentur pada keadaan sosial, ekonomi dan politik negara dimana melakukan investasi. Nasionalisasi mungkin kata inilah yang menghantui pengembangan usaha dalam bentuk pendirian perusahaan. Selain nasionalisasi, adakalanya struktur budaya dan aturan hukum yang berlaku (*cultural and legal constraint*) juga dapat menyulitkan dilakukannya investasi langsung³.

Keadaan sosial, ekonomi, hukum dan keamanan suatu negara, menjadi alasan yang utama untuk melakukan investasi langsung terhadap suatu negara. Ada cara lain yang menguntungkan bagi para investor yaitu dengan pemberian lisensi, ini adalah sebagai upaya mendekati diri pada kondisi konsumen di negara tujuan, serta untuk mengurangi dampak transportasi yang

³ *Ibid.*, hlm 3

tinggi, serta risiko hilangnya produk dari pasaran sebagai akibat risiko transportasi dan embargo yang mungkin dilakukan secara politis, maka mulailah diupayakan membentuk suatu usaha baru yang dikenal dengan *franchise* atau biasa disebut dengan waralaba.

Franchise bagi kalangan usahawan, merupakan alternatif menarik untuk meraup keuntungan. Karena kerjasama ini terbukti saling menguntungkan. Bagi pemilik merek, *franchise* dapat memperluas usaha, mengukuhkan dominasi merek, dan meningkatkan keuntungan tanpa risiko investasi yang besar dan tidak perlu merombak struktur manajemen. Sedangkan bagi pengusaha pemegang *franchise*, kerjasama ini cukup praktis karena tidak perlu repot mengembangkan ide dan citra produk atau jasa yang akan dipasarkan. Produk atau jasa yang akan dipasarkannya sudah jelas. Yang perlu dilakukan adalah strategi pemasaran yang tepat. Pada dasarnya, jika anda melakukan kerjasama *franchise*, anda tinggal mendompleng sukses nama *franchisor* yang sudah lebih dulu sukses⁴.

Franchise merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut *franchisor* memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut *franchisee* untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian *franchise* atau *franchise agreement*⁵.

⁴ S. Muharam, BH Petunjuk Praktis Kerjasama 'Franchise',

<http://www.indonesia.com/sripo/2003/05/11/1105gay1.htm> senin 4 desember 2006 jam 14:15:10

⁵ S. Muharam, BH, Istilah waralaba <http://www.indonesia.com/sripo/2003/05/11/1105gay1.htm> senin 4 desember 2006 jam 14:15:10

Bentuk perjanjian *franchise* ini biasanya bentuk perjanjian standar dimana yang menentukan isi perjadiannya adalah *franchisor*, ini terjadi karena yang mempunyai hak penuh terhadap usaha tersebut adalah *franchisor*. *Francishe* ini tergolong peluang usaha yang mudah bagi *franchishee* tidak perlu memulai semua usahanya dari awal.

Franchisor mempunyai beberapa kewajiban diantaranya memilih tempat usaha, membantu pengembangan *franchising*, menyediakan manual pelaksanaan usaha. Menyediakan program pelatihan pada *franchishee*, memberikan bimbingan dan petunjuk untuk mengurus pendapatan perusahaan, memberikan materi-materi promosi, memberikan hak penggunaan nama, merek, jasa, logo kepada *franchishee*, memberikan metode pengajaran yang berlaku kepada *franchishee*, memberikan bantuan tata manajemen dan pengelolaan usaha atas kewajiban yang diberikan maka *franchisor* berhak menerima pembayaran ongkos *franchising* berupa uang pangkal, royalti dan biaya-biaya lain yang diperjanjikan berkaitan dengan *franchising* seperti, biaya jasa *franchising* dan biaya periklanan. Selain membayar ongkos *franchising*, *franchishee* wajib memberikan informasi akurat mengenai posisi keuangan *franchishee* kepada *franchisor*, mentaati pelaksanaan metode yang dikembangkan *franchisor* memberikan izin agar usahanya dapat diperiksa secara independen, mengikuti pelatihan, mengembangkan *franchising* sesuai dengan standar yang ditentukan, menjual hanya produk dan jasa yang telah disetujui, menggunakan bahan-bahan promosi periklanan, menjalankan

manual operasi usaha sesuai dengan standar *franchisor*, begitu juga dalam perjanjian *franchise* di ILP.

Perjanjian *Franchise* yang di lakukan *franchisor* dan *franchisee* diharapkan dapat berjalan dengan lancar tanpa adanya suatu permasalahan, tetapi pada kenyataanya kemudian timbul adanya masalah sehingga yang diharapkan tidak berjalan sebagaimana mestinya, bentuk permasalahan tersebut contohnya: *franchisee* telat membayar *fee management*, *franchisor* telat memberikan materi pembelajaran.

Berdasarkan ulasan tersebut diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut perjanjian *franchise* dengan judul "**Pelaksanaan Perjanjian Franchise di ILP (International Language Program) Yogyakarta**".

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas, maka perumusan masalahnya adalah.

1. Bagaimanakah pelaksanaan kewajiban dan hak *Franchisee* dalam perjanjian *franchise* di ILP (International Language Program) Yogyakarta?
2. Bagaimana upaya hukum yang dilakukan *franchisor* terhadap wanprestasi yang dilakukan *franchisee* dalam perjanjian *franchise* di ILP (International Language Program) Yogyakarta?

C. TINJAUAN PUSTAKA.

1. Tinjauan Tentang perjanjian

a. Pengertian Perjanjian.

Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1352 dan Perjanjian Pasal 1313 adalah sumber perikatan; bahwasanya perikatan lahir atau ada karena ada undang-undang atau perjanjian yang melahirkan perikatan tersebut. Sehingga, perikatan (*verbintennis*) sendiri dapat kita rumuskan sebagai hubungan hukum antara dua pihak, dimana disatu pihak ada hak dan dilain pihak ada kewajiban⁶. Konsekuensi hukum dalam suatu perikatan akan selalu ada, satu pihak berkapasitas sebagai debitur (berprestasi) dan satu pihak lainnya berkapasitas sebagai kreditur (berhak atas prestasi). Kedua belah pihak yang saling mengikatkan dirinya kepada pihak lain dalam perjanjian *franchise* yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Masing-masing pihak terdiri dari orang-perseorangan atau badan usaha.

Subekti memberikan definisi perjanjian adalah:

“Suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal⁷”.

Sudikno Mertokusumo mendefinisikan perjanjian dengan hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum⁸.

⁶ J Satrio., Hukum Perjanjian (Perjanjian Pada Umumnya), hlm 3.

⁷ Subekti., Hukum Perjanjian, hlm. 1

Setiawan menyatakan bahwa persetujuan adalah

“Suatu perbuatan hukum dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih⁸”.

Ditinjau dari bentuk perjanjian, *franchise* merupakan perjanjian baku atau perjanjian standar yaitu perjanjian yang isinya ditentukan oleh salah satu pihak yang mempunyai kedudukan lebih unggul baik secara ekonomis, psikologis dibanding pihak lawannya. Pihak yang lemah hanya mempunyai dua pilihan yaitu menerima syarat-syarat dalam perjanjian atau meninggalkannya. Sehingga perjanjian baku juga disebut *take it or leave it contract*. Pihak yang mempunyai kedudukan lebih unggul dalam perjanjian *franchise* adalah *franchisor* sedangkan pihak yang lebih lemah adalah *franchisee*.

Franchise merupakan perjanjian tidak bernama dan sebagai perjanjian jenis baru yang tidak diatur secara khusus dalam Buku III KUHPerduta maupun KUHD, akan tetapi perjanjian tersebut dikenal dalam kehidupan masyarakat. Meskipun begitu, bukan berarti halangan bagi perkembangan usaha dengan sistem *franchise* di Indonesia. Hal ini karena telah diakomodir oleh sistem terbuka dalam Buku III KUHPerduta dan didasari oleh sistem hukum perjanjian di Indonesia yang menganut asas kebebasan berkontrak, yang tercantum dalam Pasal 1338 KUHPerduta.

⁸ Sudikno Mertokusumo., Mengenal Hukum Suatu Pengantar, hlm. 97

⁹ Setiawan, Pokok-Pokok Hukum Perikatan, hlm. 49

b. Asas-Asas Perjanjian

1. Asas Konsensualisme

Konsensualisme berasal dari bahasa latin *consensus* yang berarti sepakat. Sedangkan arti dari asas konsensualisme adalah bahwa suatu perjanjian telah lahir dengan adanya kata sepakat diantara para pihak. Dengan kata lain, suatu perjanjian sudah sah dan mempunyai akibat hukum sejak tercapainya kata sepakat diantara para pihak mengenai pokok perjanjian.

2. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas ini berkaitan erat dengan isi perjanjian. Asas kebebasan berkontrak ini mempunyai arti bahwa para pihak bebas mengadakan perjanjian atau tidak mengadakan perjanjian, bebas menentukan isi perjanjian, bebas menentukan dengan siapa ia akan melakukan perjanjian, bebas menentukan syarat dan bentuk perjanjian dan bebas menentukan undang-undang mana yang akan digunakan untuk menyelesaikan sengketa. Asas ini tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

3. Asas *Pacta Sunt Servanda*

Asas ini berarti bahwa perjanjian merupakan undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Maksudnya perjanjian yang telah dibuat secara sah mempunyai kekuatan mengikat bagi para pihak

dalam perjanjian. Sehingga para pihak harus memenuhi dan mentaati apa yang telah diperjanjikan.

4. Asas Itikad Baik

Asas itikad baik ini berkenaan dengan pelaksanaan suatu perjanjian. Asas ini terdapat dalam Pasal 1338 ayat (3) yang menyatakan bahwa perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Asas ini mempunyai dua arti, yaitu:

1. Asas itikad baik dalam arti subjektif, maknanya bahwa perjanjian itu harus dibuat berdasarkan kejujuran.
2. Asas itikad baik dalam arti objektif, maknanya bahwa perjanjian itu dilaksanakan berdasarkan kepatutan dan keadilan.

c. Syarat Syarat Sahnya Perjanjian

Sesuai dengan asas *pacta sunt servanda*, sahnya perjanjian terdapat dalam Pasal 1320 KUH Perdata, syarat-syarat tersebut yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.
- b. Kecakapan untuk membuat perjanjian.
- c. Suatu hal tertentu.
- d. Suatu sebab yang halal.

d. Wanprestasi dan Akibatnya

Wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yaitu *Wanpretatie* yang berarti prestasi buruk, sedangkan pengertian dari wanprestasi adalah suatu keadaan dimana debitur tidak memenuhi kewajiban seperti yang telah dijanjikan sebelumnya karena kesalahannya serta

debitur tidak berada dalam keadaan memaksa (*overmacht*), sedang ia telah ditegur .

Wanprestasi menurut Subekti dapat berupa:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;
2. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana yang diperjanjikannya;
3. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat;
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya¹⁰.

Sebagai akibat terjadinya wanprestasi adalah sebagai berikut:

1. Membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau dengan singkat dinamakan ganti rugi.
2. Pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian.
3. Peralihan risiko. Benda yang dijadikan objek perjanjian sejak saat tidak dipenuhinya kewajiban menjadi tanggung jawab dari debitur.
4. Membayar biaya perkara, kalau sampai diperkarakan di depan hakim¹¹.

¹⁰ Subekti, *Op. Cit.* hlm 45

¹¹ *Loc. Cit*

2. Tinjauan Tentang Franchise

a. Pengertian Franchise

Kata *franchise* sebenarnya berasal dari bahasa perancis yang berarti bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari perhambatan (*free form servitude*). Dalam bidang bisnis *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seorang wirausaha untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu. Secara hukum dapat diartikan sebagai pemberian hak istimewa, ada juga yang mengartikan *franchising* sebagai hak monopoli.

Kata *franchise* dalam bahasa Indonesia disebut istilah waralaba, istilah ini dari Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) Jakarta. Kata wara artinya lebih atau istimewa, sedangkan kata laba artinya untung, sehingga waralaba dapat diartikan sebagai usaha istimewa yang memberikan keuntungan.

Henry Campbel Back, dalam *Blak's Law Dictionary* melihat *Franchise* sebagai suatu *preferen* atau suatu keistimewaan yang diberikan oleh pemerintah terhadap individu atau perusahaan untuk melakukan sesuatu yang bukan merupakan hak dari setiap warga Negara. Di samping itu *franchise* juga merupakan keistimewaan atas suatu penjualan barang dan jasa, dimana hak tersebut diberikan oleh pabrik atau *supplier* kepada pengecer untuk menggunakan namanya sesuai persyaratan yang ditentukan. Juga merupakan suatu lisensi dari pemilik merek dagang atau nama dagang yang diperbolehkan kepada

pihak lain untuk menjual suatu produk atau pelayanan berdasarkan merek atau nama dagang tersebut¹².

Pengaturan waralaba terdapat pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 16 tahun 1997 dan Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia No 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 juli 1997 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba.

Pasal 1 ayat 1 Peraturan Pemerintah N0 16 Tahun 1997, yang dimaksud dengan Waralaba adalah:

“perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang atau jasa”

Dari pasal tersebut dapat kita uraikan sebagai berikut:

1. Waralaba Merupakan Suatu Perikatan.
2. Waralaba Berkaitan Dengan Pemberian Hak Atas Kekayaan Intelektual atau Penemuan atau Ciri Khas Usaha
3. Waralaba Diberikan Dengan Suatu Imbalan Berdasarkan Persyaratan dan/atau Penjualan.

Dari pengertian di atas dapat kita uraikan, bahwa:

1. Waralaba Merupakan Perikatan.

Dalam perikatan ini terdapat dua subjek yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pemberi waralaba yaitu Badan

¹² Juajir Sumardi, Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional, hlm. 14,

usaha atau perorangan yang memberikan kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual ataupun penemuan ciri khas usaha yang dimiliki. Penerima waralaba adalah Badan Usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual ataupun penemuan ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi waralaba.

Rumusan tersebut menyatakan bahwa waralaba merupakan perikatan, waralaba harus tunduk pada Peraturan perundang-undangan yang berlaku dalam hal ini terdapat pada Kitab Undang-undang Hukum Perdata, dan Peraturan Perundang-undangan yang khusus mengatur tentang waralaba.

2. Waralaba Berkaitan Dengan Pemberian Hak Untuk Memanfaatkan Dan/Atau Menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual Atau Penemuan Ciri Khas Usaha.

Pemberian hak disini adalah pemberian ijin kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual ataupun penemuan ciri khas usaha. Tetapi tidak terjadi pengalihan hak, hak atas kekayaan intelektual meliputi merek, nama dagang, logo, hak cipta, rahasia dagang dan paten. Yang dimaksud dengan penemuan atau ciri khas usaha misalnya system manajemen, cara penjualan atau penataan atau

cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya¹³.

3. Waralaba diberikan dengan suatu imbalan dengan persyaratan.

Artinya waralaba ini diberikan tidak dengan Cuma-Cuma melainkan dengan imbalan. Imbalan yang diberikan sesuai dengan jumlah yang telah ditentukan dalam perjanjiannya.

b. Bentuk-Bentuk Franchise

Dari berbagai jenis *franchise* yang ada, *franchise* dapat dibedakan menjadi tiga jenis, yakni;

1. *Products Franchising* atau *Distributorship Franchises*;

Produk franchising diidentifikasi dengan produk atau merek *franchisor*. Disini *franchisor* adalah pembuat produk. Dalam bentuk ini seorang pemegang *franchise* memperoleh lisensi eksklusif untuk memasarkan produk dari perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik¹⁴. Dalam bentuk ini pemilik *franchise* (*franchisor*) dapat juga memberikan *franchise* wilayah, dimana pemegang *franchise* (*franchisee*) wilayah atau sub pemilik *franchise* membeli hak untuk mengoperasikan atau menjual *franchise* di wilayah geografis tertentu. Sub-pemilik *franchise* melatih dan membantu pemegang *franchise* (*franchisee*) baru, dan melakukan pengendalian, dukungan operasi, serta program penagihan royalti¹⁵.

¹³ *Ibid.*, hlm 49.

¹⁴ Juajir Sumardi, *Op. Cit.*, hlm 24

¹⁵ Insan Budi Maulana, dkk, Kapita Selekta Hak Kekeayaan Intelektual I, hlm 136

2. *Busnis format franchising* atau *Chian-Style Franchise*;

Martin Mendelson memberikan pengertian mengenai *franchise* format bisnis sebagai berikut; *franchise* bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seorang *franchisor* kepada pihak lain *franchise*, lisensi tersebut memberikan hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang *franchisor* dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh element yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya¹⁶.

3. *Manufacturing Plants Franchise* atau *Procesing Plant franchises*.

Franchise semacam ini, *franchisor* memberikan *know how* atau rahasia formula suatu proses produksi. *Franchisee* kemudian memproduksi barang yang bersangkutan dan mendistribusikan menurut standart produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* semacam ini antara lain digunakan Coca-Cola corporation yang memiliki rahasia formula pembuatan Coca-Cola dan minuman ringan (*soft drink*) lainnya memberikan lisensi kepada perusahaan pembotolan (*bottling*)

¹⁶ Martin Mendelsohn, Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee, hlm. 4

regional untuk memproduksi dan mendistribusikannya di bawah merek Coca Cola dan *brand name* lainnya¹⁷.

D. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan objektif dari penelitian ini

1. Untuk mengetahui pelaksanaan kewajiban dan hak dalam perjanjian *franchise* di ILP (International Languuage Program) Yogyakarta?
2. Untuk mengetahui bagaimana upaya hukum yang dilakukan terhadap adanya wanprestasi dalam perjanjian *franchise* di ILP (International Languuage Program) Yogyakarta?

E. METODE PENELITIAN

Untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan, maka diperlukan suatu metode atau cara untuk memperoleh bahan dan data yang diperlukan bagi penelitian.

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan Yuridis Normatif.

Adapun cara untuk memperoleh data tersebut adalah dengan cara:

¹⁷ Insan Budi Maulana, dkk, *Op. Cit.*, hlm. 136.

2. Penelitian Kepustakaan

Adalah penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari peraturan perundang-undangan, buku-buku, serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Adapun bahan hukum yang diperoleh dari penelitian kepustakaan dikelompokkan menjadi:

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer ini merupakan bahan hukum yang bersifat mengikat dan relevan dengan obyek penelitian, yang terdiri dari:

1. Kitab Undang-undang Hukum Perdata.
2. Kitab Undang-undang Hukum Dagang
3. Undang-undang NO. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa
4. Undang-undang No. 30 tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.
5. Undang-undang No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri.
6. Undang-undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.
7. Undang-undang No 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta
8. Peraturan Pemerintah No 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba.
9. Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha waralaba.
10. Peraturan-peraturan lain yang berkaitan dengan waralaba.

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum ini merupakan bahan hukum yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, serta dapat membantu dalam menganalisa dan memahami. Bahan hukum sekunder yang terdiri dari literatur-literatur dan makalah-makalah hukum.

c. Bahan Hukum Tersier

Yaitu sebagai pelengkap dan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder contoh: Kamus, ensiklopedi, dan lain-lain.

3. Penelitian Lapangan

Adalah penelitian yang dilakukan secara langsung pada obyek yang akan diteliti untuk memperoleh data yang diperlukan.

a. Lokasi

Penelitian ini dilakukan di Yogyakarta.

b. Responden

Responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Manajer ILP Yogyakarta (*Franchisee*)
- 2) Manajer ILP Jakarta (*Franchisor*)

c. Teknik pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan pedoman wawancara yaitu suatu cara yang dilakukan untuk memperoleh keterangan secara langsung dan tidak langsung, mengenai upaya dari pihak terkait dalam proses dan upaya penyelesaian permasalahan yang diteliti.

Pedoman wawancara yang digunakan adalah bersifat terbuka langsung dan tidak langsung, yaitu pertanyaan disediakan peneliti dan jawaban tidak disediakan, responden menjawab pertanyaan secara bebas.

4. Analisis Data

Data-data yang diperoleh baik dari penelitian kepustakaan maupun penelitian di lapangan dianalisis dengan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan menerangkan data fakta-fakta yang diperoleh secara logis melalui kata-kata atau kalimat. Selanjutnya untuk menarik kesimpulan dengan menggunakan metode berfikir deduktif secara *normative* yaitu cara berfikir secara umum untuk mendapatkan kesimpulan yang bersifat khusus sesuai aturan yang berlaku.

F. SISTEMATIKA PENULISAN SKRIPSI.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi menjadi beberapa bab dan sub bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang: Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan Skripsi.

BAB II : TINJAUAN UMUM PERJANJIAN

Dalam bab ini membahas tentang: Pengertian Perjanjian, Unsur-unsur Perjanjian, Asas-asas Perjanjian, Syarat Syahnya Perjanjian, Jenis-jenis Perjanjian, Wanprestasi dan Akibat-akibatnya, dan Berakhirnya Perjanjian

BAB III : TINJAUAN UMUM PERJANJIAN FRANCHISE.

Dalam bab ini akan membahas tentang: Pengertian *Franchise*, Bentuk-bentuk *Franchise*. Pengertian perjanjian *Franchise*, Asas-asas Perjanjian *Franchise*, Subyek dan Obyek Perjanjian *Franchise*, Jenis Usaha Yang di-*Franchise*-kan, Sifat Perjanjian *Franchise*, Bentuk Perjanjian *Franchise*, Pengungkapan atau *Disclosures*, Isi Perjanjian *Franchise*, Sejarah ILP (International Language Program) dan Permohonan Menjadi *Franchise* ILP Yogyakarta.

BAB IV : PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE DI ILP

Dalam bab ini membahas: Pelaksanaan Kewajiban dan Hak *franchisee* dalam Perjanjian *Franchisee* Di ILP (International Languuage Program) Yogyakarta Dan Upaya-upaya Hukum Yang Dilakukan *Franchisor* Terhadap Adanya Wanprestasi Yang dilakukan *Franchisee* Dalam Perjanjian *Franchise* Di ILP (International Languuage Program) Yogyakarta.

BAB V : PENUTUP

Terdiri dari: Kesimpulan dan Saran dari penulis.