IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perjanjian Waralaba My Bento dan Home Video

1. Perjanjian Waralaba My Bento

Perjanjian waralaba My Bento merupakan perjanjian antara My Bento dengan penerima waralaba My Bento, dimana My Bento memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang dan segala sesuatu yang menjadi ciri khas My Bento. Perjanjian waralaba My Bento dilaksanakan dalam jangka waktu 1 (satu) tahun terhitung sejak penandatanganan perjanjian. Jika telah habis masa perjanjian dan penerima waralaba ingin melanjutkan kerjasama dengan My Bento, maka My Bento memberikan kesempatan kepada penerima waralaba untuk memperpanjang perjanjian waralaba. Perpanjangan perjanjian waralaba dilakukan dengan memberikan pemberitahuan tertulis kepada My Bento dengan maksud memperpanjang lisensinya, tidak lebih dari 30 hari dan kurang dari 15 hari sebelum berakhirnya perjanjian waralaba yang berlaku.[26]

Penerima waraba dalam perjanjian waralaba My Bento merupakan perseorangan/ badan usaha yang berlisensi di daerah dimana usaha pihak penerima waralaba

[26] Pasal 3 ayat (1) huruf a Perjanjian Waralaba My Bento

berada.[27] Jika penerima waralaba merupakan perkongsian atau perseroan, maka penanggung jawab yang ditunjuk adalah merupakan orang yang diberi hak penuh di daerah di mana usaha My Bento berada. Waralaba My Bento ditawarkan dalam 5 type investasi, yaitu:

1. Type standar dengan investasi awal sebesar Rp. 18.000.000
2. Type standar plus dengan investasi awal sebesar Rp. 21.000.000
3. Type premium dengan investasi awal sebesar Rp. 30.000.000. Paket type ini sudag termasuk peralatan masak dan makan, reklame.
4. Type premium plus dengan investasi awal sebesar Rp. 50.000.000. Paket type ini sudah termasuk meja dan kursi (30 kursi), reklame, *design area counter*, tempat kasir dan pelayanan konsumen.
5. Semi restaurant dengan invtasi awal sebesar Rp. 75.000.000. Paket type ini sudah termasuk meja dan kursi, reklame, *design area counter*, tempat kasir dan pelayanan konsumen, cat ruangan resto, box dilivery.

Perjanjian waralaba My Bento terdiri dari 24 Pasal yang mengatur mengenai[28]:

1. Pemberian Lisensi
2. Jangka waktu pemberian lisensi
3. Perpanjangan pemberian lisensi.
4. Nama dari Lisensi
5. Lokasi Pihak Kedua
6. Jasa dan kewajiban lain kepada pihak kedua
7. Biaya lisensi awal
8. Royalti pihak kedua
9. Ongkos perpanjangan perjanjian lisensi
10. Kewajiban tanbahan dari pihak kedua
11. Pernyataan dari pihak pertama
12. Pernyataan dari pihak kedua
13. Hubungan pihak-pihak
14. Pengalihan hak lisensi
15. *Terminas*i/Penghentian

[27] Pasal 12 ayat (1) Perjanjian Waralaba My Bento
[28] Perjanjian Waralaba My Bento

16. Prosedur setelah penghentian
17. Integrasi
18. Amandemen
19. Pelepasan Hak
20. Persistensi perjanjian
21. Pemberitahuan
22. Mengikat pengganti
23. Milik Eksklusif
24. Pernyataan tambahan

2. Perjanjian Waralaba Home Video

Perjanjian waralaba Home Video merupakan perjanjian antara Home Video sebagai pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pada perjanjian waralaba ini pemberi waralaba memberikan waralaba kepada penerima waralaba dan penerima waralaba menerima waralaba tersebut yang akan digunakan penerima waralaba untuk menjalankan usaha waralaba dengan senantiasa wajib memperhatikan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan dari perjanjian ini.[29] Perjanjian ini berlaku selama jangka waktu lima (5) tahun sejak tanggal perjanjian dan dapat diperpanjang atas persetujuan para pihak. Perjanjian Home Video terdiri dari 26 Pasal, yang mengatur mengenai :

1. Pengertian
2. Pemberian Waralaba dan Jangka waktu
3. Wilayah
4. Lokasi dan Tempat Usaha
5. Biaya imbalan waralaba
6. Kewajiban para pihak
7. Pengawasan terhadap usaha waralaba
8. Perjanjian untuk tidak saling bersaing
9. Pengetahuan tentang *know-how*
10. Ketaatan pada hukum
11. Pertanggung jawaban
12. Asuransi
13. Iklan dan Promosi usaha waralaba
14. Pemasok dan distributor pemasok

[29] Pasal 2 ayat (1) Perjanjian Waralaba Home Video

15. Karyawan
16. Hak atas kekayaan intelektual
17. Pengakhiran perjanjian
18. Pasca pengakhiran perjanjian
19. Pernyataan dan jaminan
20. Kerahasiaan
21. *Force majeure*
22. Hukum yang berlaku
23. Penyelesaian perselisihan
24. Pemberitahuan
25. Pengalihan
26. Ketentuan lain

Perjanjian Home Video ini mengikat kedua belah pihak dan harus dipatuhi. Apabila salah satu pihak melanggar perjanjian ataupun terjadi perselisihan antara kedua belah pihak akan diselesaikan secara mufakat dan apabila tidak tercapai kata mufakat, maka akan diselesaikan di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat.[30] Setelah berakhirnya perjanjian waralaba, penerima waralaba secara langsung maupun tidak langsung dilarang menggunakan merek dan sistem standar serta wajib mengembalikan seluruh pedoman kerja (*manual operation*) milik Home Video.[31]

B. Kriteria Perjanjian Waralaba Berdasarkan Undang-undang No. 5 Tahun 1999

1. Perjanjian Waralaba yang Dikecualikan

Perjanjian waralaba yang dikecualikan adalah perjanjian yang dibuat dengan mengacu pada Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 dan tidak memuat klausula yang berindikasi melanggar UU No. 5 Tahun 1999. Perjanjian waralaba tersebut merupakan perjanjian waralaba yang dibolehkan. Artinya perjanjian

[30] Pasal 23 Perjanjian waralaba Home Video.
[31] Pasal 18 ayat (1) Perjanjian waralaba Home Video.

waralaba yang sehat karena sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang mengaturnya. Sebagai suatu perjanjian yang dapat menciptakan persaingan usaha tidak sehat bagi pelaku usaha lain atau dapat menciptkan praktik monopoli, maka UU No. 5 Tahun 1999 menentukan kriteria suatu perjanjian waralaba menjadi dikecualikan atau menjadi tidak dilararng jika memenuhi kriteria sebagai berikut[32] :

a. Terpenuhinya kriteria waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 3 PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Pasal 3 PP Nomor 42 Tahun 2007 mengatur mengenai kriteria perjanjian waralaba, yaitu[33]:

   1) Memiliki ciri khas usaha

   Ciri khas usaha yang dimaksud adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemberi waralaba.

   2) Terbukti sudah memberikan keuntungan

   Yang dimaksud terbukti sudah memberikan keuntungan adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah dalam

---

[32] Keputusan KPPU No. 57/KPPU/Kep/III/2009. tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba hlm 15

[33] Andi Fahmi lubis dan kawan-kawan, 2009, *Hukum Persaingan Usaha antara Teks dan Konteks*, ROV Creative Media, Jakarta. Hlm 248.

perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha dengan menguntungkan.

3) Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.

Standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis" adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operational Procedure*)

4) Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Yang dimaksud dengan "mudah diajarkan dan diaplikasikan" adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh pemberi waralaba

5) Dukungan yang berkesinambungan.

Dukungan yang berkesinambungan adalah dukungan dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

6) Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar

HKI yang telah terdaftar adalah HKI yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Semua kriteria diatas harus terpenuhi, karena apabila salah satu krietria tersebut tidak terpenuhi, maka perjanjian tersebut bukan merupakan perjanjian waralaba. Keharusan tersebut dapat dilihat dari kalimat "Waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut", yang artinya setiap kriteria yang terdapat dalam Pasal 3 PP No. 42 Tahun 2007 harus dipenuhi, baik dari ciri khas usaha sampai dengan HKI yang telah terdaftar.

b. Kriteria perjanjian waralaba dan pendaftarannya sebagaimana diatur dalam Pasal 4, Pasal 5, Pasal 10, Pasal 11 PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba harus dipenuhi.

1). Pasal 4 PP No. 42 tahun 2007

Pasal 4 menentukan bahwa:

(1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.
(2) Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.

Isi pasal diatas mengatur mengenai syarat dari perjanjian waralaba, dimana perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dan tidak boleh bertentangan dengan hukum Indonesia, hal ini dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai hak dan kewajiban yang telah disepakati. Sehingga para pihak dapat melaksanakan kewajibannya dan menerima apa yang telah menjadi haknya, selain itu dengan memperhatikan hukum Indonesia atau dibuat berdasarkan hukum Indonesia, perjanjian waralaba tersebut mendapatkan perlindungan

secara hukum, dan apabila terjadi perselisihan maka dapat diselesaikan dengan menggunakan hukum Indonesia.

Perjanjian waralaba yang dibuat dalam bahasa asing harus diterjemahkan dalam bahasa Indonesia, perubahan bahasa yang digunakan ini untuk memudahkan pada saat pendaftaran perjanjian waralaba. [34] Sehingga tidak terjadi penafsiran yang berbeda dari isi perjanjian waralaba tersebut.

2). Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007

Pasal 5 menentukan bahwa dalam Perjanjian Waralaba paling sedikit memuat ketentuan tentang:

a. nama dan alamat para pihak;
b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
c. kegiatan usaha;
d. hak dan kewajiban para pihak;
e.bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
f. wilayah usaha;
g. jangka waktu perjanjian;
h. tata cara pembayaran imbalan;
i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
j. penyelasaian sengketa; dan
k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Isi perjanjian waralaba juga dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain dengan syarat bahwa penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba. Pemerintah juga memastikan bahwa pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional

[34] Pasal 4 ayat (2) PP No. 42 Tahun 2007

manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.[35]

3). Pasal 10 dan 11 PP No. 42 Tahun 2007

Pasal 10 PP No. 42 Tahun 2007, berbunyi:

(1) Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba.
(1) Pendaftaran prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh yang diberi kuasa.

Pasal 11 PP No. 42 Tahun 2007, berbunyi:

(1) Penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba.
(2) Pendaftaran perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa

Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba dan penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba. Pendaftaran dimaksudkan untuk kepentingan pembinaan bisnis waralaba, dimana secara administratif Menteri Perdagangan juga turut melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Waralaba.[36]

c. pembuatan perjanjian harus tetap mengacu pada ketentuan Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999 Jo. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

Pasal 1 angka 7 UU No, 5 Tahun 1999:

> perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.

---

[35] Andi Fahmi lubis dan kawan-kawan. Op Cit, hlm 249

[36] Andi Fahmi lubis dan kawan-kawan, 2009, *Hukum Persaingan Usaha antara Teks dan Konteks*, ROV Creative Media, Jakarta. hlm 250

Pasal 1320 Kitab UU Hukum Perdata:

Untuk sahnya perjanjian diperlukan empat syarat:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
3. Suatu hal tertentu.
4. Suatu sebab yang halal

Pasal 1338 Kitab UU Hukum Perdata

(1) Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.
(2) Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyakan cukup untuk itu.
(3) Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik

Waralaba yang dibuat dalam perjanjian harus mengacu pada Pasal 1 angka 7 UU No. 5 Tahun 1999, dimana perjanjian waralaba dalam hal ini dibuat dengan adanya perbuatan mengikatkan diri satu atau lebih pelaku usaha terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain, pengikatan diri tersebut dalam perjanjian waralaba dilakukan antara penerima waralaba dan pemberi waralaba secara tertulis.

Pembuatan perjanjian harus mengacu pada ketentuan Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata. Apabila suatu perjanjian telah dibuat dengan sah tanpa ada paksaan dan dibuat dengan suatu itikad baik, maka perjanjian tersebut mengikat kedua belah pihak untuk mematuhi perjanjian tersebut dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuat perjanjian tersebut. Perjanjian tersebut dapat dibatalkan apabila ada kesepakan kedua belah pihak. Apabila perjanjian tersebut dibatalkan hanya

oleh salah satu pihak maka perjanjian tersebut tidak dianggap batal, kecuali karena alasan-alasan yang dianggap undang-undang cukup untuk itu.

d. Perjanjian waralaba merupakan bentuk kemitraan sebagaimana diatur dalam Pasal 26 huruf c jo. Pasal 29, Pasal 35, dan Pasal 36 ayat (1) Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (selanjutnya disebut UU No. 20 Tahun 2008).

Pasal 26 huruf c UU Nomor 20 Tahun 2008 menentukan Kemitraan dilaksanakan dengan pola:

a. inti-plasma;
b. subkontrak;
c. waralaba;
d. perdagangan umum;
e. distribusi dan keagenan; dan
f. bentuk-bentuk kemitraan lain, seperti: bagi hasil, kerjasama operasional, usaha patungan (*joint venture*), dan penyumberluaran (*outsourcing*).

Pasal 29 UU Nomor 20 Tahun 2008, terkait dengan waralaba menentukan sebagai berikut:

(1) Usaha Besar yang memperluas usahanya dengan cara waralaba sebagaimanan dimaksud dalam Pasal 26 huruf c, memberikan kesempatan dan mendahulukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki kemampuan.
(2) Pemberi waralaba dan penerima waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan/atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba.
(3) Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operarional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.

Pasal 35 UU Nomor 20 Tahun 2008, terkait dengan waralaba menentukan sebagai berikut:

(1) Usaha Besar dilarang memiliki dan/atau menguasai Usaha Mikro, Kecil, dan/atau Menengah sebagai mitra usahanya dalam pelaksanaan hubungan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26.
(2) Usaha Menengah dilarang memiliki dan/atau menguasaiUsaha Mikro dan/atau Usaha Kecil mitra usahanya.

Pasal 36 ayat (1) UU Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa dalam melaksanakan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26 para pihak mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia.

Waralaba merupakan salah satu bentuk kemitraan antara penerima waralaba dan pemberi waralaba. Dimana baik penerima waralaba maupun pemberi waralaba memiliki kedudukan yang sama dalam menjalankan hubungan kerjasama. Hubungan kemitraan ini dilakukan dengan diberikannya izin mendirikan usaha yang sama dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba dan penerima waralaba menjalankan usaha tersebut dengan bantuan pemberi waralaba yang dilakukan secara berkesinambungan. Bantuan tersebut dilakukan dengan melakukan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operarional, manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba.

Waralaba dalam menjalankan usahanya harus mendahulukan usaha mikro, kecil, dan menengah hal ini dimaksudkan agar tidak hanya usaha waralaba saja yang berkembang tetapi usaha bersekala kecil juga dapat berkembang. Bentuk kerjasama yang dilakukan dengan pengusaha mikro, kecil, dan

menengah dapat dilakukan dengan membeli pasokan barang dan/atau jasa yang memenuhi ketentuan persyaratan kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah. Pemberi waralaba dan penerima waralaba juga harus mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan/atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba.

e. Isi Perjanjian waralaba tidak berpotensi melanggar prinsip Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Pada perinsipnya larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat adalah larangan bagi pelaku usaha untuk berbuat tidak jujur dan bertentangan dengan peraturan perundang-undangan serta menghambat persaingan, sehingga dapat merugikan konsumen dan pelaku usaha lain. Dengan demikian pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya harus dilakukan dengan cara yang jujur dan mematuhi ketentuan perundang-undangan serta tidak menghambat persaingan, sehingga menciptakan persaingan usaha yang sehat.

Berdasarkan uraian diatas maka isi perjanjian waralaba di larang memuat klausula yang berpotensi menciptakan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, seperti penetapan harga dan perjanjian tertutup yang dapat merugikan konsumen dan pelaku usaha lain[37].

---

[37] Penetapan harga yaitu pelaku usaha membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar konsumen dan pelanggannya. Perjanjian tertutup berdasarkan ketentuan Pasal 15 ayat (1) sampai (3) UU No. 5 Tahun 1999 yaitu pelaku usaha melakukan perjanjian rahasia dan tertutup dengan pelaku usaha manapun untuk praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

2. Perjanjian Waralaba yang Dilarang

Perjanjian waralaba yang dilarang adalah perjanjian waralaba yang memuat klausula yang berindikasi menciptakan persaingan usaha tidak sehat atau berpotensi menimbulkan praktik monopoli. sehingga melanggar ketentuan UU No. 5 Tahun 1999. UU No.5 Tahun 1999 menentukan kriteria perjanjian waralaba yang dilarang adalah sebagai berikut[38]:

a. Penetapan Harga Jual

Pemberi waralaba membuat perjanjian dengan penerima waralaba yang memuat penetapan harga jual yang harus diikuti oleh penerima waralaba. Penerima waralaba sebagai pelaku usaha mandiri pada dasarnya memiliki kebebasan untuk menetapkan harga jual barang dan/atau jasa yang di dapat dari pemberi waralaba. Pengaturan mengenai penetapan harga jual biasanya dimaksudkan agar penerima waralaba tidak menetapkan harga yang dapat merusak identitas dari waralaba.

Dari perspektif persaingan usaha, penetapan harga jual dalam waralaba dilarang karena akan menghilangkan persaingan harga antara penerima waralaba. Hal tersebut menimbulkan harga yang seragam di antara penerima waralaba dan akibatnya konsumen dihadapkan pada harga yang seragam. Namun demikian, untuk menjaga nilai ekonomis dari usaha waralaba, maka pemberi waralaba diperbolehkan membuat rekomendasi harga jual kepada penerima waralaba, sepanjang harga jual tersebut tidak mengikat penerima waralaba.

---

[38] Keputusan KPPU No. 57/KPPU/Kep/III/2009 Tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba. hlm 16

Penetapan harga jual yang memberikan batasan harga minimal dan maksimal dinyatakan tidak melanggar ketentuan UU No. 5 Tahun 1999. UU No.5 Tahun 1999, membolehkan batasan harga minimal dan maksimal tersebut adalah bukan penetapan harga yang dilarang karena penerima waralaba masih diberikan kebebasan untuk menaikkan harga jual sebesar harga maksimal yang ditentukan oleh pemberi waralaba.

b. Persyaratan untuk Membeli Pasokan Barang dan/atau Jasa Hanya dari Pemberi Waralaba atau Pihak Lain yang Ditunjuk oleh Pemberi Waralaba.

Perjanjian Waralaba memuat persyaratan yang mengharuskan penerima waralaba untuk membeli barang atau jasa yang menjadi bagian dari konsep waralaba hanya dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba. Persyaratan tersebut dapat dikecualikan sepanjang dilakukan untuk mempertahankan identitas dan reputasi dari waralaba yang biasanya dimaksudkan untuk menjaga konsep waralaba yang telah diciptakan oleh pemberi waralaba. Meskipun demikian, pemberi waralaba tidak boleh melarang penerima waralaba untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa dari pihak lain sepanjang barang dan/ atau jasa tersebut memenuhi standar kualitas yang disyaratkan oleh pemberi waralaba. Penetapan pembelian pasokan hanya dari pemberi waralaba atau pihak tertentu, dapat menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain yang mampu menyediakan pasokan dengan kualitas yang sama. Untuk itu, pemberi waralaba tidak diperbolehkan menetapkan secara mutlak akses pembelian atau pasokan

yang diperlukan oleh penerima waralaba sepanjang hal itu tidak menggangu konsep usaha waralaba.[39]

c. Persyaratan untuk Membeli Barang dan/atau Jasa Lain dari Pemberi Waralaba.

Pemberi waralaba mengharuskan penerima waralaba untuk bersedia membeli barang atau jasa lain dari pemberi waralaba. Perjanjian waralaba yang memuat kewajiban kepada penerima waralaba untuk membeli produk lain dari pemberi waralaba tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha, sepanjang hal tersebut dimaksudkan untuk mempertahankan identitas dan reputasi waralaba. Kewajiban untuk membeli produk lain yang bukan menjadi bagian dari paket waralaba tidak dikecualikan dari penerapan UU No.5 Tahun 1999.

d. Pembatasan Wilayah

Klausul/ketentuan mengenai pembatasan wilayah yang biasa terdapat dalam perjanjian waralaba dimaksudkan untuk membentuk sistem jaringan waralaba. Pengaturan wilayah usaha dalam waralaba tidak dipandang sebagai pelanggaran persaingan usaha sehingga dapat dikecualikan. Namun demikian, pengaturan wilayah tersebut menjadi dilarang apabila terdapat hambatan berupa pembatasan wilayah tersebut mengarah pada perlindungan wilayah secara absolut. Dalam hal pemberi waralaba dan penerima waralaba, baik secara langsung maupun tidak langsung menghalangi konsumen untuk mendapatkan barang dan/atau jasa dengan alasan tempat kediaman konsumen di luar wilayah waralaba yang telah ditetapkan

[39] Keputusan KPPU 57/KPPU/KEP/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba. hlm 17

dalam perjanjian dan membagi pasar dalam daerah pemasaran yang berada pada pasar yang bersangkutannya.

e. Persyaratan untuk Tidak Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama Selama Jangka Waktu Tertentu Setelah Berakhirnya Perjanjian Waralaba.

Pemberi waralaba dilarang menentukan persyaratan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan usaha yang sama dengan usaha waralaba selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba. Syarat tersebut menjadi dikecualikan dalam UU No.5 Tahun 1999 sepanjang dimaksudkan untuk melindungi dan/atau berkaitan dengan HKI pemberi waralaba atau untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba, khususnya bila pemberi waralaba telah melakukan transfer *know how*, baik berupa pengetahuan, pengalaman dan keahlian, serta kemampuan (*skill*) teknis kepada penerima waralaba. Tetapi apabila *know how* yang dimiliki pemberi waralaba telah menjadi *public domain* dan investasi yang dikeluarkan tidak besar, maka jangka waktu untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama biasanya adalah 1 (satu) tahun.

Berdasarkan uraian di atas, perjanjian waralaba yang dilarang adalah perjanjian waralaba yang memuat klausula:

a. Penetapan harga seragam yang mengikat;
b. Keharusan membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari pemberi waralaba yang ditunjuk;
c. Persyaratan untuk membeli barang dan/atau jasa lain dari pemberi waralaba;
d. Pembatasan wilayah yang absolut;

e. Larangan melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhir perjanjian waralaba;

C. Penerapan Perjanjian Waralaba Berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999 pada Perjanjian Waralaba My Bento dan Home Video

1. Perjanjian Waralaba My Bento

Perjanjian waralaba My Bento antara Bapak Eka Suhendra sebagai penerima waralaba dengan pihak My Bento sebagai pihak pemberi waralaba dilakukan pada tanggal 1 November 2008 dan berakhir pada tanggal 1 November 2009, dengan no perjanjian HKT0234/PKS-MY BENTO/MMB2008. HKI yang dimiliki My Bento sedang dalam proses pendaftaran di Dirjen HKI, sedangkan perjanjian waralabanya tidak di daftarkan di Departemen Perdagangan.

Waralaba My Bento memiliki ciri khas yang terletak pada resep makanan, terutama pada bahan baku yang dipastikan halal dan rasa yang dapat diterima oleh konsumen di Indonesia karena mengingat dinegara asal nya menu yang disajikan memiliki cita rasa yang begitu lekat dan khas, My Bento mengkreasikan menu tersebut, sehingga dapat di terima di lidah konsumen dan hal ini yang membedakan My Bento dengan para pesaingnya. Waralaba My Bento telah dikembangkan lebih dari 2 tahun terakhir, dengan peningkatan jumlah outlet waralaba My Bento tiap tahunnya.[40]

Pelayanan yang diberikan My Bento dibuat dalam *standar operation procedure* yang disiapkan oleh *management* My Bento untuk diterapkan oleh penerima

[40] http://www. My Bento.com

waralaba. Bahan baku yang disediakan adalah bahan baku yang 100% halal dan tidak membahayakan konsumen karena My Bento berkomitmen dan memastikan bahwa bahan baku yang digunakan dapat dipertanggung jawabkan.

Sistem usaha yang telah dibangun, memungkinkan penerima waralaba dengan mudah dapat mempelajari serta menduplikasikan sistem yang ada tanpa perlu membangun lagi, sehingga penerima waralaba dapat lebih mudah mengembangkan usahanya tanpa perlu memiliki pengalaman tertentu. My Bento juga akan memberikan dukungan yang berkesinambungan dengan memberikan metode dan teknik cara-cara bertindak sebagai My Bento, antra lain teknik penjualan, teknik promosi dan *stock* yang berhubungan dengan sistem usaha. MY bento dari waktu ke waktu akan mengeluarkan buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib untuk mengoperasikan sebuah My Bento, tidak hanya itu dukungan kepada penerima waralaba juga dilakukan dengan menyelenggarakan program latihan penjualan secara periodik.[41] Isi perjanjian waralaba My Bento mengatur mengenai kewajiban para pihak dan hal-hal lain yang berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian waralaba My Bento.

Kewajiban Pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam perjanjian waralaba My Bento adalah sebagai berikut:

a. Kewajiban pemberi waralaba

1). Pihak pertama akan memberikan metode dan teknik cara-cara bertindak sebagai “My Bento”**,** teknik penjualan**,** teknik promosi, dan *stock* yang

[41] Pasal 16 ayat (1), (2), (3) Perjanjian Waralaba My Bento

berhubungan dengan sistem usaha, dan akan memberikan jasa bantuan pada pihak kedua.

2). Pihak pertama dari waktu ke waktu akan menerbitkan buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib yang akan menjadi sumber pegangan prosedur pengadaan segala macam formulir, kontrak, tanda, kartu, *stationary*, dan benda-benda lain yang diperlukan untuk mengoperasikan sebuah "My Bento" yang modern. Kewajiban tersebut dapat dipenuhi dengan penunjukan pemasok atau pengadaan yang dihasilkan oleh pemilik/pemegang merek dagang "My Bento"

3). Pihak pertama akan menyelenggarakan program latihan penjualan secara periodik bagi pehak kedua dan orang-oranganya pada lokasi yang ditentukan oleh pihak pertama program ini akan mencakup seminar dan *konfersi* tantang hal-hal tertentu yang dipandang perlu oleh pihak pertama demikian juga dengan bulletin untuk informasi dan pendidikan yang membahas topik seperti kondisi pasar, motivasi penjualan, bantuan penjualan, periklanan dan pembiayaan. Pihak pertama dapat menarik bayaran/ongkos untuk kegiatan/program/seminar/*konferensi* tersebut, kecuali program latihan yang bersifat reguler yang merupakan dukungan dari pihak pertama dan tidak akan dikenakan biaya.

4). Pihak kedua tidak akan menanggung ongkos-ongkos dari pihak kedua atau penggantinya yang ditunjuk dalam menghadiri acara orientasi dan program latihan yang diseponsori oleh pihak pertama.

b. Kewajiban Penerima Waralaba

1). Pihak kedua akan membuat perubahan atau perbaikan tempat dimana pihak kedua akan beroperasi sesuai dengan rekomendasi pihak pertama.

2). Pihak kedua akan memasang satu atau lebih tanda/papan petunjuk yang menunjukan merek dagang “My Bento” seperti yang diatur dalam Pasal 4 pada lokasi yang disetujui, tanda tersebut harus sesuai dengan standar dan sepesifikasi yang diatur dalam Buku Peraturan Pelaksana dan Tata Tertib, dan tanda tersebut harus disetujui secara tertulis dalam hal mengenai bentuk seni, tulisan, warna ukuran, konstruksi dan penampilan keseluruhan oleh pihak pertama.

3). Pihak kedua akan menempatkan gerai My Bento yang memenuhi persyaratan dengan spesifikasi seperti yang diatur dalam buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib yang telah disetujui oleh pihak pertama, dan yang jelas-jelas menyatakan bahwa setiap gerai My Bento adalah dimiliki dan dioperasikan sendiri oleh pemilik usahanya, meskipun dengan menggunakan merek dagang ”My Bento”.

4). Pihak kedua membeli scukupnya barang-barang dan benda-benda yang berhubungan yang menunjukan merek “MY BENTO” dan informasi lain yang sesuai dengan buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib dari pihak pertama.

5) Pihak kedua yang ditunjuknya yang telah disetujui secara tertulis oleh pihak pertama akan manghadiri orientasi pihak kedua baru pada tempat dan waktu yang telah diatur oleh pihak pertama (progran tersebut diadakan sebelum pihak kedua membuka operasinya).

6). Kehadiran pada program ini adalah tidak wajib pada perpanjangan operasi, tetapi weajib bagi yang menerima pengalihan dalam hal pengalihan hak. Pada kedua hal tersebut peserta dari penerima waralaba lanjutan tersebut harus menanggung semua ongkos yang timbul dangan kehadirannya pada progream tersebut, termasuk transportasi, penginapan, biaya program dan biaya ikut serta/isidentil.

Pada perjanjian waralaba My Bento juga diatur mengenai pengelolaan barang dagangan dan persyaratan apabila perjanjian waralaba telah berakhir oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, yaitu:

a. Pihak kedua akan tunduk dan patuh tentang ketentuan yang berlaku dalam bahan baku dan Menu yang harus diambil dari pusat. Dan jika terjadi pelanggaran maka kontrak kerjasama ini bisa berakhir saat itu juga dan di denda sesuai pelanggarannya.
b. Pihak kedua akan beroperasi secara eksklusif hanya pada tempat berikut ini (selanjutnya akan disebut “lokasi operasi yang disetujui”) yaitu sebagaimana tercantum dalam usulan lokasi yang sudah di*survey* ‘lokasi usaha”. Pihak kedua tidak boleh beroperasi dilokasi tempat lain atau lokasi tembahan lain tanpa persetujuan tertulis dari pihak pertama.
c. Setelah berakhirnya perjanjian ini maka pihak kedua tidak akan membuka/membantu, menjadi konseptor untuk usaha sejenis, mirip dan hampir mirip (merek, logo, konsep usaha, menu dan system) dalam bentuk apapun untuk dalam rangka kegiatan dagang selama 1 tahun sejak berakhirnya kerjasama ini. Atau pihak pertama akan mendapatkan royalty 60% dari semua kegiatan yang dilakukan pihak kedua dalam kegiatan usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diketahui apakah perjanjian waralaba My Bento termasuk perjanjian waralaba yang dikecualikan terhadap UU No. 5 Tahun 1999 dan termasuk dalam persaingan usaha sehat atau tidak. Untuk itu dilakukan analisis terhadap isi perjanjian waralaba My Bento, sebagai berikut :

a. Waralaba My Bento memiliki ciri khas usaha yang terletak pada resep masakananya yang membedakan My Bento dengan pesaing lain. Yang dimaksud ciri khas usaha dalam PP No. 42 Tahun 2007 adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain yang sejenis. Berdasarkan hal tersebut My Bento memenuhi ketentuan mengenai ciri khas yang dimaksud dalam PP No. 42 Tahun 2007, karena resep makanan yang merupakan ciri khas usaha My Bento merupakan sesuatu yang membedakannya dari pelaku usaha lain yang sejenis.

b. My Bento telah melakukan perluasan usaha dengan menggunakan waralaba sejak 2 tahun terakhir, dan telah memberikan keuntungan kepada penerima waralaba, karena makanan Jepang yang disediakan My Bento banyak disukai konsumen. Tetapi berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007 terbukti telah memberikan keuntungan adalah menunjuk pada pengalaman pemberi waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 tahun dan telah memiliki kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya.[42] Bardasarkan hal tersebut My Bento belum memenuhi keriteria yang terbukti

[42] Keputusan KPPU 57/KPPU/KEP/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, hlm.6

sudah memberikan keuntungan, karena My Bento baru melakukan perluasan usaha dengan menggunakan waralaba selama 2 tahun bukan 5 tahun sehingga My Bento sebagai penerima waralaba dianggap belum cukup memiliki pengalaman.

c. Standar pelayanan My Bento dibuat secara tertulis dalam *standar operation procedure* yang harus dijalankan penerima waralaba. Menurut ketentuan PP No. 42 Tahun 2007. Standar pelayanan harus dibuat secara tertulis. Dengan demikian standar pelayanan My Bento telah sesuai dengan ketentuan PP No. 42 Tahun 2007, karena dibuat secara tertulis dalam *standar operation procedure.*

d. Ketentuan mengenai mudah diajarkan dan diaplikasikan serta adanya dukungan yang berkesinambungan yang dilakukan My Bento telah sesuai dengan Ketentuan PP No. 42 Tahun 2007.[43] Hal ini dikarenakan penerima waralaba dapat mengaplikasikan system usaha My Bento tanpa harus memiliki pengalaman usaha, serta adanya dukungan yang berkesinambungan kepada penerima waralaba, baik berupa metode dan teknik cara-cara bertindak sebagai My Bento, mengeluarkan buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib untuk mengoperasikan sebuah My Bento, serta dengan menyelenggarakan program latihan penjualan secara periodik.

---

[43] Mudah diajarkan dan diaplikasikan adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh pemberi wearalaba. Sedangkan dukungan berkesinambungan adalah dukungan dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba secara terus menerus, seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

e. HKI yang dimiliki My Bento sedang dalam proses pendaftarkan di Dirjend HKI. Berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007 yang dimaksud HKI yang telah terdaftar adalah HKI yang didafatar dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.[44] Dengan demikian HKI My bento termasuk dalam HKI yang telah terdaftar, karena sedang dalam proses pendaftaran. Sedangkan perjanjian waralaba My Bento tidak di daftarkan di Departemen Perdagangan, dengan alasan perjanjian waralaba yang dilakukaan merupakan waralaba dengan nilai investasi yang kecil. UU sendiri tidak mengatur nilai investasi perjanjian waralaba yang harus di daftarkan, artinya baik nilai investasi kecil maupun besar harus di daftarkan di Departemen Perdagangan.

f. Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba My Bento yang berindikasi menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, sebagai berikut:

1). Penetapan Harga Jual

Pada perjanjian waralaba My Bento tidak diatur secara jelas mengenai harga jual dari produk My Bento. Daftar harga yang diperoleh dari Bapak Eka Suhendra, adalah sebagai berikut:

a). *beef teryaki* harga jual RP. 12500-Rp. 15.000 (harga ini sudah termasuk salad+saos+jasa masak, kotak+sumpit, plastik+bawang +bombai).

[44] Keputusan KPPU 57/KPPU/KEP/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, hlm 7

b). *Beef yakiniku* harga jual Rp.12.500-Rp.15.000 (harga ini sudah termasuk salad+saos+jasa masak, kotak+sumpit, plastik+ bawang bombai).

c). *Chiken yakiniku* harga jual Rp. 10.500-RP. 12.500 (harga ini sudah termasuk salad+saos+jasa masak, kotak+sumpit, plastik+bawang bombai).

d). *Chiken teryaki* harga jual Rp.10.500-Rp. 12.500 (harga ini sudah termasuk salad+saos+jasa masak, kotak+sumpit, plastik+bawang bombai).

e). *Chiken katsu* harga jual Rp. 9.500- Rp. 11.500

f). *Chiken katsu spicy* harga jual Rp. 9.500- Rp. 11.500

g). *Tempura* harga jual Rp. 9.500- Rp. 11.500

h). *Chiken saute* harga jual Rp. 9.500- Rp. 11.500

i). *Bento chiken* harga jual Rp. 7.000-Rp. 9.500

Berdasarkan daftar harga yang ditetapkan My Bento kepada penerima waralaba terdapat harga jual maksimal dan minimal, contohnya pada *beef teriyaki* yang dijual dengan harga maksimal Rp. 15.000 dan minimal Rp. 12.500. Pada My Bento yang dijalankan oleh Bapak Eka Suhedra *beef teriyaki* dijual dengan harga Rp. 14.000, sedangkan pada My Bento yang terletak di Jalan Kartini No. 58 B Tanjung Karang Bandar Lampung *beef teriyaki* di jual dengan harga Rp. 15.000. Walaupun terletak pada wilayah pemasaran yang berbeda, tetapi terlihat bahwa My Bento tidak melarang terjadinya persaingan antara penerima waralaba. Dengan demikian penetapan harga jual My Bento merupakan penetapan harga yang dibolehkan dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena tidak melarang terjadiya persaingan.

2). Persyaratan untuk Membeli Pasokan Barang dan/atau Jasa Hanya dari Pemberi Waralaba atau Pihak Lain yang Ditunjuk oleh Pemberi Waralaba.

Pasal 12 ayat (8) menjelaskan bahwa pihak kedua akan tunduk dan patuh tentang ketentuan yang berlaku dalam bahan baku dan menu yang harus diambil dari pusat. Jika terjadi pelanggaran maka kontrak kerjasama ini bisa berakhir saat itu juga dan di denda sesuai pelanggarannya.

Klausula tersebut mengharuskan penerima waralaba untuk membeli pasokan hanya dari pemberi waralaba, walaupun pelaku usaha lain dapat menyediakan pasokan dengan kualitas yang sama dengan pemberi waralaba. Klausula tersebut menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain untuk menjual pasokan bahan baku kepada penerima waralaba, terutama bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

Berdasarkan uraian diatas, klausula mengenai persyaratan pembelian pasokan bahan baku dari pemberi waralaba merupakan klausula yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena menciptakan hambatan masuk ke dalam pasar.

3). Persyaratan untuk Membeli Barang dan/atau Jasa Lain Dari Pemberi Waralaba.

Pada penawaran yang dilakukan My Bento, terdapat beberapa *type*. Salah satu *type* yang ditawarkan adalah *type premium plus* (*indoor*) dengan investasi awal Rp. 47.000.000. *Type* ini sudah termasuk peralatan masak dan makan, meja kursi, reklame, *design area counter*, tempat kasir dan pelayanan konsumen. Dengan adanya *type* waralaba yang disediakan oleh My Bento, terkesan bahwa semua peralatan baik yang berhubungan langsung maupun

yang tidak berhubungan terhadap identitas dan ciri khas My Bento harus dibeli penerima waralaba. Tetapi merujuk pada Pasal 10 ayat (1) huruf d yang menjelaskan bahwa pihak kedua membeli scukupnya barang-barang dan benda-benda yang menunjukan merek “My Bento” dan informasi lain yang sesuai dengan buku peraturan pelaksanaan dan tata tertib dari pihak pertama.

Berdasarkan hal tersebut kewajiban untuk memebeli barang-barang dan benda-benda dari pihak pemberi waralaba adalah barang atau benda yang berkatain dengan identitas dari My Bento. Artinya *type* waralaba yang ditawarkan oleh My Bento tidak mengikat penerima waralaba untuk membeli semua barang dan benda dari My Bento, benda dan barang yang tidak menunjukkan identias atau jati diri My Bento dapat dibeli pada pelaku usaha lain. Hal ini diperkuat dengan keterangan yang diberikan oleh Bapak Eka Suhendra yang mengambil *type premium plus*. Walaupun sudah tersedia kursi dan meja dalam satu paket waralaba yang diambil, tetapi tetap dapat menambah kursi dan meja pada pelaku usaha lain dengan mutu dan kualitas yang sama.

Berdasarkan uraian di atas, klausula yang mengharuskan membeli barang dan/jasa lain dari pihak pemberi waralaba pada perjanjian waralaba My Bento merupakan klausula yang di bolehkan dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena tetap memberikan kebebasan kepada penerima waralaba untuk membeli barang dari pelaku usaha lain, sehingga tidak menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain untuk menjual barang dan/atau jasa lain kepada penerima waralaba.

4) Pembatasan Wilayah

Perjanjian waralaba My Bento mengatur tentang lokasi usaha pada Pasal 5 ayat (1) tentang lokasi pihak kedua, pasal tersebut berbunyi sebagai berikut:

> Pihak kedua akan beroperasi secara eksklusif hanya pada tempat berikut ini (selanjutnya akan disebut "lokasi operasi yang disetujui") yaitu sebagaimana tercantum dalam usulan lokasi yang sudah di *survey* 'lokasi usaha". Pihak kedua tidak boleh beroperasi dilokasi tempat lain atau lokasi tembahan lain tanpa persetujuan tertulis dari pihak pertama.

Pada Pasal 5 ayat (1) diatas terdapat kata-kata "usulan lokasi yang sudah di *survey*", hal ini memberi pengertian bahwa pihak penerima waralaba mengusulkan beberapa lokasi usaha yang dianggap strategis. Setelah usulan tersebut diberikan kepada pihak My Bento, pihak My Bento akan melakukan survey untuk melihat kelayakan dan kondisi tempat usaha, biasanya lokasi usaha yang diusulkan terletak di pusat kota, pusat perbelanjaan, tempat wisata, daerah padat penduduk, dekat dengan perkantoran, kampus ataupun sekolah.

Bapak Eka Suhendra juga memberikan keterangan bahwa memang benar terdapat kebebasan untuk memilih lokasi usaha, seperti lokasi usaha My Bento yang dijalankan Bapak Eka Suhendra yang terletak di Jalan Alternetif Cibubur Depan Kota Wisata Bogor, lokasi yang dianggap cukup strategis oleh Bapak Eka Suhendra. Setelah pihak My Bento melakukan survey dan setuju dengan lokasi usaha yang diusulkan Bapak Eka Suhendara, maka dibukalah My Bento yang dijalankan oleh Bapak Eka Suhendra. Dengan demikian bukan hanya pihak My Bento yang menentukan lokasi usaha, penerima waralaba juga ikut menentukan lokasi usaha, sehingga tidak terjadi pembatasan wilayah yang

mengarah pada perlindungan wilayah secara absolut dan tidak membatasi persaingan pada pasar bersangkutan.

Berdasarkan uraian diatas, klausula pembatasan wilayah pada perjanjian waralaba My Bento merupakan klasula yang di bolehkan dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999, karena tidak menimbulkan perlidunga wilayah secara absolut yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999.

5) Persyaratan untuk Tidak Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama Selama Jangka Waktu Tertentu Setelah Berakhirnya Perjanjian Waralaba.

Persyaratan mengenai larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba ditujukan untuk melindungi HKI yang dimiliki oleh pemberi waralaba, terutama yang terkait dengan rahasia dagang yang dimiliki pemberi waralaba. Perjanjian waralaba My Bento mengatur mengenai hal tersebut dalam Pasal 12 ayat (10) tentang pernyataan dari pihak kedua:

> Setelah berakhirnya perjanjian ini maka pihak kedua tidak akan membuka/membantu, menjadi konseptor untuk usaha sejenis, mirip dan hampir mirip (merek, logo, konsep usaha, menu dan sistem) dalam bentuk apapun untuk dalam rangka kegiatan dagang selama 1 tahun sejak berakhirnya kerjasama ini. Atau pihak pertama akan mendapatkan royalty 60% dari semua kegiatan yang dilakukan pihak kedua dalam kegiatan usaha.

Klausula perjanjian tersebut memang melarang pemberi waralaba untuk melakukan kegiatan usaha yang sama ataupun mirip dengan kegiatan usaha My Bento. Tetapi larangan tersebut memiliki jangka waktu yaitu 1 tahun sejak berakhirnya perjanjian waralaba My Bento, artinya pihak My Bento tidak melarang penerima waralaba untuk melakukan kegiatan usaha yang sama

setelah jangka waktu satu tahun sejak berakhirnya kontrak. Larangan tersebut dillakukan untuk melindungi HKI yang dimiliki oleh My Bento.

Berdasarkan uraian diatas, klausula mengenai persyaratan melakukan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba pada perjanjian waralaba My Bento merupakan perjanjian waralaba yang di bolehkan dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999, karena larangan yang di berikan My Bento dilakukan dalam jangka waktu 1 tahun dengan tujuan untuk melindungi HKI My Bento bukan untuk melarang penerima waralaba melakukan kegiatan yang sama dengan tujuan menghabat terjadinya persaingan.

Berdasarkan pembahasan diatas, perjanjian waralaba My Bento merupakan perjanjian waralaba yang dilarang. Hal ini di karenakan perjanjian waralaba My Bento tidak di daftarkan dan tidak terbukti telah memberikan keuntungan serta terdapat klausula yang berindikasi mengakibatkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, yaitu kelausula mengenai persyaratan pembelian pasokan barang dan/atau jasa dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba.

2. Perjanjian Waralaba Home Video

Perjanjian waralaba Home Video antara Bapak Rudi sebagai penerima waralaba dengan pihak Home Video sebagai pemberi waralaba dilakukan pada tanggal 1 Juni 2009 dan berakhir pada tanggal 1 Juni 2014. HKI dan perjanjian waralaba yang dimiliki Home Video tidak di daftarkan di institusi yang berwenang, yaitu Dirjen HKI dan Departemen Perdagangan.

Home Video memiliki ciri khas usaha yang telah dikembangkan Home Video berupa sistem atau suatu metode dan dipakai berkaitan dengan Merek sehubungan dengan pendirian dan menjalankan tempat usaha jasa penyediaan hiburan rumah yang antara lain termasuk penataan ruangan, perancangan dan dekorasi, teknik penjualan dan promosi, serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Home Video sudah memulai sistim usaha dengan menggunakan waralaba sejak tahun 2003 dan telah membuktikan kepada penerima waralaba sebagai waralaba yang menguntungkan.

Home Video memiliki standar pelayanan yang diatur di luar perjanjian waralaba yang dibuat secara tertulis dalam bentuk *standar operation procedure* yang harus dilakukan oleh penerima waralaba dalam menjalankan usaha waralaba Home Video. Penerima waralaba dalam menjalankan usaha waralaba Home Video mendapatkan pengetahuan dan pengalaman, segala informasi diperlukan serta keahlian yang dimiliki pemberi waralaba, sehingga penerima waralaba tidak dituntut harus memiliki pengalaman dalam menjalankan suatu usaha, tidak hanya itu Home Video juga akan memberikan saran dan konsultasi kepada penerima waralaba dengan mengajukan permintaan konsultasi dan saran kepada Home Video.[45]

Isi perjanjian waralaba Home Video ini mengatur mengenai kewajiban para pihak dan hal-hal lain yang berkaitan dengan pelaksanaan waralaba Home Video. Kewajiban Pemberi waralaba dan penerima waralaba dalam perjanjian waralaba Home Video adalah sebagai berikut:

---

[45] Pasal 6 ayat (1) huruf a Perjanjian Waralaba Home Video

a. Kewajiban pemberi waralaba

1) Memberikan pengetahuan dan pengalaman, segala informasi yang diperlukan serta keahlian yang dimiliki pemberi waralaba kepada penerima waralaba dalam hal membentuk dan menjalankan usaha waralaba dan pemberi waralaba bersedia memberi saran dalam pendirian dan perencanaan usaha waralaba. Penyediaan pelayanan konsultasi dan saran dilakukan jika ada pengajuan permintaan konsultasi dan saran dari penerima waralaba, termasuk segala hal yang berhubungan dengan sistem dan standar
2) Memberi persetujuan untuk menyediakan pelayanan konsultasi dan saran kepada penerima waralaba, jika permintaan itu dianggap layak oleh pemberi waralaba. Konsultasi demikian dapat dilakukan melalui media komunikasi yang ada sesuai persetujuan dari pemberi waralaba.
3) Memberikan pertolongan saran kepada penerima waralaba dalam memilih pemasok dan atau distributor dari produk serta barang-barang lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha waralaba. Pemberi waralaba tidak diperkenankan membatasi jumlah pemasok dan atau distributor darimana produk serta barang-barang lainnya semacam itu dibeli, kecuali tidak sesuai dengan system ataupun standar.
4) Melakukan negosiasi dengan pemasok dan atau distributor yang ditunjuk bagi kepentingan para pihak, termasuk tidak terbatas mengenai potongan harga, biaya dan keuntungan-keuntungan lainnya untuk usaha waralaba.
5) Menyediakan pendistribusian berbagai macam materi promosi yang akan dilaksanakan oleh penerima waralaba ditempat usaha. Sifat dan jumlah promosi demikian merupakan kebijaksanaan dari pemberi waralaba. penerima

waralaba dangan ini setuju bila tidak ada izin dari pemberi waralaba maka pendistribusian materi promosi demikian hanya ditujukkan kepada pelanggan atau calon pelanggan dari penerima waralaba dan hanya di tempat usaha.

b. Kewajiban penerima waralaba:

1) Penerima waralaba harus membayar kepada pemberi waralaba segala biaya yang dengan alasan jelas telah ditetapkan oleh pemberi waralaba sehubungan dengan pemberian waralaba, termasuk biaya sebagaimana ditentukan dalam Pasal 5 Perjanjian ini.
2) Dengan biaya sendiri menerapkan standar dan system pada tempat usaha serta tidak boleh membuat perubahan pada tempat usaha dan standar tanpa izin tertulis dari penerima waralaba.
3) Bila setiap saat pemberi waralaba mengganti persyaratan dan ketentuan dalam standar termasuk namun tidak terbatas perubahan spesifikasi umum mengenai struktur, bentuk ruang interior, pola pewarnaan, perlengkapan tetap serta peralatan, maka penerima waralaba atas biaya sendiri dalam waktu enam (6) bulan sejak mendapatkan surat pemberitahuan dari pemberi waralaba atas perubahan demikian maka penerima waralaba sudah harus menerapkan perubahan standar tersebut.
4) Membuka tempat usaha kepada umum selama jam-jam buka yang biasanya berlaku untuk bidang usaha dan wilayah tersebut dan bila dianggap perlu untuk menunjang keberhasilan usaha tersebut.
5) Menunjuk seseorang untuk mengawasi jalannya usaha waralaba secara teratur untuk dapat memaksimalkan pendapatan dan keuntungan dari usaha ini dan memberi keuntungan bagi para pihak. Orang tersebut harus memenuhi

kualifikasi yang dipersyaratkan oleh pemberi waralaba dan wajib diberitahukan kepada pemberi waralaba.

6) Mengeluarkan biaya tertentu bila dianggap perlu agar dapat menggunakan metode pemasaran terbaru seperti yang direkomendasikan oleh pemberi waralaba.
7) Tidak boleh menawarkan barang-barang lain untuk dijual, disewa atau dengan cara lainnya, tanpa izin tertulis dari pemberi waralaba.
8) Tidak boleh menawarkan untuk dijual, disewa atau dengan cara lainnya atas produk-produk bajakan dan atau segala barang yang melanggar peraturan perundang-undangan yang berlaku. Atas pelanggaran ketentuan ini, pemberi waralaba dapat mengakhiri perjanjian ini sebelum jangka waktu berakhir.
9) Melakukan semua hal dan melaksanakan perbaikan-perbaikan yang diperlukan untuk memelihara tempat usaha dan areal sekitarnya sesuai standar untuk senantiasa dalam keadaan bersih dan menarik.
10) Senantiasa memelihara setiap peralatan yang dipakai dalam menjalankan usaha waralaba, sehingga berada dalam keadaan siap pakai. Bila peralatan itu patut diganti, maka penerima waralaba harus bersedia menggantinya sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba.
11) Tanpa izin tertulis dari pemberi waralaba, tidak diperkenankan memberikan pernyataan-pernyataan maupun jaminan-jaminan yang menyangkut usaha waralaba ataupun produk kepada pihak lain.
12) Tidak boleh menggunakan tempat usaha untuk tujuan tertentu, selain untuk menjalankan usaha waralaba menurut perjanjian ini.

Pada perjanjian waralaba Home Video ditetapkan mengenai pengelolaan barang dagangan yang akan disuplai oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, yaitu:

a. Penerima waralaba dengan ini setuju untuk menggunakan barang dan jasa yang ditawarkan oleh para pemasok dan distributor yang ditunjuk oleh pemberi waralaba dalam menjalankan dan menunjang usaha waralaba ini.
b. Pemberi waralaba melakukan pemesanan barang dan atau jasa dari pemasok dan distributor secara terpusat bagi kepentingan para pihak dan pemberi waralaba menjamin pembayaran kembali segala hutang yang timbul dari pemesanan terpusat tersbut kepada para pemasok dan distributor, maka pemberi waralaba dengan leluasa berhak untuk membebankan penerima waralaba biaya administrasi sampai dengan maksimum lima (5%) dari pemesanan terpusat tersebut.
c. Dalam menjalankan waralaba, penerima waralaba harus mengikuti ukuran dari tingkat harga yang ditetapkan oleh pemberi waralaba atas produk. Dengan demikian penerima waralaba tidak boleh memberikan potongan harga dalam bentuk apapun sebelum ditetapkan oleh pemberi waralaba sehubungan dengan produk dan jasa yang disediakan dalam usaha waralaba ini.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diketahui apakah perjanjian waralaba Home Video termasuk perjanjian waralaba yang di bolehkan atau di larang dalam UU No. 5 Tahun 1999. Untuk itu akan dilakukan analisis terhadap isi perjanjian waralaba Home Video, sebagai berikut:

a. Home Video memili ciri khas usaha yang terletak pada sistem manajemen, penataan ruangan, perancangan dan dekorasi, teknik penjualan dan promosi, serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen, hal ini lah yang membedakan Home Video dengan usaha lain yang sejenis. Ciri khas yang dimiliki oleh Home Video telah sesuai dengan ciri khas yang dimaksud dalam PP No. 42 Tahun 2007.[46] Hal ini di karenakan Home Video memiliki perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan usaha lain, perbedaan tersebutlah yang menjadi ciri khas usaha Home Video.

b. Home Video telah melakukan perluasan usaha dengan menggunakan waralaba sejak tahun 2003, dan telah memberikan keuntungan kepada penerima waralaba. Berdasarkan penjelasan PP No. 42 Tahun 2007 terbukti telah memberikan keuntungan adalah menunjuk pada pengalaman pemberi waralaba yang telah dimiliki kurang lebih lima tahun dan telah memiliki kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya.[47] Bardasarkan hal tersebut Home Video telah memenuhi keriteria yang terbukti sudah memberikan keuntungan, karena Home Video telah melakukan waralaba sebagai perluasan usaha selama 7 tahun sedangkan syarat minimal yang diberikan adalah 5 tahun sehingga Home Video sebagai penerima waralaba dianggap telah cukup memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha.

---

[46] yang dimaksud ciri khas usaha adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dengan usaha lain yang sejenis, dan membuat konsumen selalu mebcari ciri khas dimaksud, misalnya system nabajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi waralaba.

[47] Keputusan KPPU 57/KPPU/KEP/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Ketentuan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba, hlm.6

c. Standar pelyanan Home Video dibuat secara tertulis dalam *standar operation procedure* yang harus dijalankan penerima waralaba. Menurut ketentuan PP No. 42 Tahun 2007. standar pelayanan harus dibuat secara tertulis. Dengan demikian standar pelayanan Home Video telah sesuai dengan yang ditentukan dalam PP No. 42 Tahun 2007, karena dibuat secara tertulis dan harus dipatuhi oleh penerima waralaba.

d. Sistem usaha Home Video mudah diajarkan dan diaplikasikan, karena adanya dukungan yang berkesinambungan dari Home Video kepada penerima waralaba, sehingga penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan lebih mudah tanpa harus memiliki pengalaman usaha. Ketentuan mengenai mudah diajarkan dan diaplikasikan serta adanya dukungan yang berkesinambungan dari Home Video telah sesuai Ketentuan PP No. 42 Tahun 2007.[48] Hal ini dikarenakan penerima waralaba dapat mengaplikasikan sistem usaha Home Video tanpa harus memiliki pengalaman usaha. Pengetahuan, pengalaman, segala informasi yang diperlukan serta keahlian yang dimiliki Home Video akan diberikan kepada penerima waralaba, serta adanya dukungan yang berkesinambungan kepada penerima waralaba dengan memberikan saran dan konsultasi kepada penerima waralaba apabila mendapatkan kesulitan.

---

[48] mudah diajarkan dan diaplikasikan adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh pemberi wearalaba. Sedangkan dukungan berkesinambungan adalah dukungan dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba secara terus menerus, seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

e. Merek,sistem manejemen, logo, disain, serta rincian disain Home Video merupakan HKI Home Video, tetapi HKI tersebut tidak di daftarkan di Dirjen HKI. Begitu juga dengan perjanjian waalaba Home Video yang tidak di daftarkan ke Departemen Perdagangan. Dengan demikian HKI dan perjanjian waralaba Home Video tidak mendapatkan perlindungan hukum, karena tidak didaftarkan.

f. Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba My Bento yang berindikasi menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, sebagai berikut:

1) Penetapan Harga jual

Pada perjanjian waralaba mengenai harga jual diatur dalam Pasal 14 ayat (3) tentang pemasok dan distributor, yaitu:

> Dalam menjalankan waralaba, penerima waralaba harus mengikuti ukuran dari tingkat harga yang ditetapkan oleh pemberi waralaba atas produk. Dengan demikian penerima waralaba tidak boleh memberikan potongan harga dalam bentuk apapun sebelum ditetapkan oleh pemberi waralaba sehubungan dengan produk dan jasa yang disediakan dalam usaha waralaba ini.

Pada ayat tersebut dijelaskan bahwa tingkat harga yang ditetapkan oleh pemberi waralaba harus diikuti oleh penerima waralaba, hal ini menunjukkan bahwa pemberi waralaba mengendalikan harga dan penerima waealaba tidak dapat menentukan sendiri harga yang ditawarkan. Pada kasus ini penetapan harga jual ditujukan untuk mencegah terjadinya persaingan antara penerima waralaba, bukan untuk menjaga identitas Home Video. Hal ini deperkuat dalam Pasal 8 ayat (2) yang menjelaskan bahwa penerima waralaba wajib

untuk tidak bersaing dengan pemberi waralaba atau para *Franchisee* lainnya sehubungan dengan usaha waralaba.

Berdasarkan uraian di atas, penetapan harga Home Video bukan merupakan penetapan harga yang di bolehkan dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena tidak memberikan kebebasan kepada penerima waralaba untuk menentukan harga jual, sehingga melarang terjadinya persaingan antara penerima waralaba ataupun dengan pemberi waralaba.

2) Persyaratan untuk Membeli Pasokan Barang dan/atau Jasa Hanya dari Pemberi Waralaba atau Pihak Lain yang Ditunjuk oleh Pemberi Waralaba.

Klausula yang mengatur mengenai pasokan barang diatur dalam Pasal 14 ayat (1) yang menjelaskna bahwa penerima waralaba setuju untuk menggunakan barang dan jasa yang ditawarkan oleh para pemasok dan distributor yang ditunjuk oleh pemberi waralaba dalam menjalankan dan menunjang usaha waralaba ini.

Klausula tersebut mengharuskan penerima waralaba hanya membeli pasokan dari pemberi waralaba dan apabila penerima waralaba tidak setuju untuk membeli pasokan dari penerima waralaba, maka perjanjian tersebut di batalkan. Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Bapak Rudi, Home Video tidak memberikan kebebasan kepadanya untuk membeli pasokan kaset Vcd dari pihak lain, walaupun pada pelaku usaha lain dijual Vcd dengan kualitas yang sama bahkan dengan judul film yang sama. Sehingga semua film yang ada di gerai Home Video Bapak Rudi semuanya dipasok langsung dari Home Video.

Berdasarkan uraian di atas, kalusula mengenai keharusan membeli pasokan dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba pada perjanjian waralaba Home Video merupakan klausula yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena menimbulkan hambatan bagi pelaku usaha lain untuk masuk kedalam pasar.

3). Persyaratan untuk Membeli Barang dan/atau Jasa Lain Dari Pemberi Waralaba.

Home Video tidak memberikan paksaan kepada penerima waralaba untuk membeli perlengkapan toko dari Home Video. Bapak Rudi sebagai penerima waralaba mengatakan bahwa Komputer dan TV serta rak Cd di beli sendiri bukan dibeli melalui Home Video, tetapi walaupun barang-barang tersebut dibeli sendiri Home Video tetap memberikan ketentuan bahwa barang-barang tersebut harus sesuai dengan standar yang ditentukan oleh Home Video. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Pasal 6 ayat (1) huruf c tentang Kewajiban para pihak :

> Memberikan pertolongan saran kepada penerima waralaba dalam memilih pemasok dan atau distributor dari produk serta barang-barang lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha waralaba. Pemberi waralaba tidak diperkenankan membatasi jumlah pemasok dan atau distributor darimana produk serta barang-barang lainnya semacam itu dibeli, kecuali tidak sesuai dengan system ataupun standar.

Kebebasan tersebut terlihat dengan tidak diperkenankannya Home Video membatasi jumlah pemasok atau dietributor, selain itu Home Video hanya berkewajiban memberikan pertolongan berupa saran dalam memilih pemasok atau distributor barang-barang lain yang merupakan perlengkapan toko dalam rangka menjalankan usaha waralaba.

Berdasarkan uraian diatas, Home Video tidak mengharuskan penerima waralaba untuk membeli barang dan/atau jasa lain dari Home Video, barang dan/atau jasa tersebut dapat di beli dari pelaku usaha lain yang memiliki mutu dan kualitas barang dan/atau jasa yang sesuai dengan kualitas yang di tentukan Home Video. Dengan demikian klausula tersebut merupakan klausula yang di bolehkan dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999, karena tidak menimbulkan hambatan masuk ke dlam pasar yang bersangkutan.

4) Pembatasan Wilayah

Wilayah usaha pada perjanjian waralaba Home Video diatur dalam Pasal 3 tentang waliyah, yang berbunyi:

> Penerima waralaba menjalankan usaha waralaba hanya disatu wilayah tertentu yang telah disetujui pemberi waralaba sebagaimana disebut dalam butir (4) Lampiran 1 perjanjian ini dan penerima waralaba tidak dapat menggunakan atau mengizinkan atau memerinthakan pengguna merek diluar wilayah tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung, juga penerima waralaba tidak boleh menawarkan dengan sengaja memberikan informasi ataupun jasa sehubungan merek dan atau system kepada pihak lain untuk digunakan di luar wilayah yang telah ditentukan tersebut

Berdasarkan bunyi Pasal 3 pernajnian waralaba Home Video terdapat kata-kata “disetujui”. Hal ini berarti penerima waralaba yang memilih tempat usaha bukan ditentukan langsung oleh pemberi waralaba. Bapak Rudi memberikan keterangan bahwa tempat usaha yanga akan di buka sebagai gerai Home Vi deo di pilih sendiri oleh Bapak Rudi, tetapi sebelum gerai tersebut resmi di buka pihak Home Video tetap melakukan *survey* untuk melihat apakah tempat usaha yang di pilih cukup strategis atau tidak. Walaupun pada perjanjian tersebut terdapat kalimat yang terkesan membatasi wilayah, tetapi yang

memilih tempat usaha adalah penerima waralaba, sehingga Home Video tidak dapat membuat pembatasan wilayah pasar yang merugikan konsumen. Pembatasan wilayah yang dilakukan Home Video lebih dilakukan dalam rangka membentuk sistem jaringan waralaba.

Berdasarkan uraian diatas, klausula mengenai pembatasan wilayah pada perjanjian waralaba Home Video merupakan klausula yang di bolehkan dalam UU No. 5 Tahun 1999, karena pembatasan wilayah yang dilakukan dalam rangka membentuk sistem jaringan waralaba bukan untuk menciptakan perlidunga wilayah secara absolut.

5) Persyaratan untuk Tidak Melakukan Kegiatan Usaha yang Sama Selama Jangka Waktu Tertentu Setelah Berakhirnya Perjanjian Waralaba.

Pada perjanjian Home Video tidak diatur mengenai larangan membuka usaha yang sama dalam jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian dengan Home Video. Bapak Rudi memeberikan keterangan bahwa Home Video tidak melarang membuka usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjain waralaba dengan Home Video, tetapi tentu saja apa yang menjadi HKI dari Home Video tidak dapat dipergunakan oleh Bapak Rudi. Larangan untuk menggunakan merek maupun standar usaha setalah berakhirnya perjanjian waralaba Home Video diatur dalam Pasal 19 Pasca pengakhiran perjanjian, yaitu:

> Setelah perjanjian ini berakhir, penerima hak waralaba secara langsung maupun tidak langsung dilarang mengidentifikasi dirinya dengan cara apapun sebagai penerima waralaba, dengan dmikian penerima waralaba dilarang menggunakan merek maupun standar serta wajib mengembalikan selurush pedoman kerja (*manual operation*) milik pemberi waralaba.

Klausula pada perjanjian waralaba Home Video di atas tidak memberikan larangan untuk membuka usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian dengan ketentuan tidak lagi menggunakan merek dagang Home Video, sehingga tidak menciptakan hambatan bagi penerima waralaba untuk melakukan usaha yang sama dan tidak memberikan hambatan dalam persaingan usaha. Dengan demikian klausula mengenai larangan melakukan kegiatan yang sama setelah beakhirnya perjanjian waralaba dalam perjanjian waralaba Home Video merupakan klausula yang di bolehkan dalam UU No. 5 Tahun 1999

Berdasarkan uraian diatas, perjanjian waralaba Home Video merupakan perjanjian waralaba yang dilarang, karena perjanjian waralaba dan HKI tidak di daftarkan serta terdapat klausula yang berpotensi menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, yaitu pada klausula penetapan harga yang seragam dan mengikat, larangan terjadinya persaingan, dan persyaratan yang mengharuskan penerima waralaba untuk membeli pasokan dari Home Video.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, perjanjian waralaba berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999 terdiri atas perjanjian waralaba yang dikecualikan atau dibolehkan dan dilarang. Kriteria perjanjian waralaba yang dikecualikan yaitu: memiliki ciri khas usaha, terbukti telah memberikan keuntungan, mudah diaplikasikan, memiliki standar pelayanan, terdapat dukungan yang berkesinambungan, HKI dan perjanjian waralaba yang di daftarkan, mendahulukan usaha mikro, kecil, dan menengah, serta tidak

berpotensi melanggar perinsip larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Sedangkan kritria perjanjian waralaba yang dilarang yaitu: terdapat klausula penetapan harga jual, persyaratan untuk membeli pasokan barang dan/atau jasa hanya dari pemberi waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh pemberi waralaba, persyaratan untuk membeli barang dan/atau jasa lain dari pemberi waralaba, pembatasan wilayah, dan persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Pada perjanjian waralaba My Bento perjanjiannya tidak di daftarkan dan pada klausula terdapat klausula mengenai keharusan membeli pasokan dari My Bento. Pada perjanjian waralaba Home Video, baik HKI dan perjanjian waralabanya tidak di daftarkan, selain itu terdapat klausula penetapan harga yang seragam dan mengikat, larangan persaingan serta keharusan membeli pasokan dari Home Video. Dengan demikian baik My Bento maupun Home Video, keduanya termasuk perjanjian waralaba yang dilarang.