

**PEMBAGIAN *ROYALTY* YANG BERKEADILAN DALAM
PERJANJIAN *FRANCHISE* MEREK MINUMANLAH**

JURNAL ILMIAH



Oleh :

MAULANA WIRAYADIPRAJA
(D1A016185)

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM**

MATARAM

2023

HALAMAN PENGESAHAN

**PEMBAGIAN *ROYALTY* YANG BERKEADILAN DALAM
PERJANJIAN *FRANCHISE* MEREK MINUMANLAH**

JURNAL ILMIAH



Oleh :

MAULANA WIRAYADIPRAJA
D1A 016 185

Mengetahui:
Pembimbing Pertama,

A handwritten signature in black ink, appearing to be "L. M. Hayyanul Haq", written over a horizontal line.

(L. M. Hayyanul Haq, S.H., LL.M., Ph.D.)
NIP. 19671120 199310 1 001

**PEMBAGIAN ROYALTY YANG BERKEADILAN DALAM PERJANJIAN
FRANCHISE MEREK MINUMLAH**

**MAULANA WIRANADI PRAJA
D1A016185**

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bentuk pembagian *royalty* berdasarkan prinsip keadilan pada perjanjian *franchise* merek “Minumlah” dan jenis pembagian *royalty* yang dilaksanakan dalam perjanjiannya. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif-empiris, dengan pendekatan peraturan perundang-undangan, pendekatan konseptual, dan pendekatan sosiologis. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa, perjanjian yang dilakukan oleh *franchisor* Minumlah dengan *franchisee* tidak sesuai dengan prinsip keadilan komutatif karena pihak *franchisor* tidak sepenuhnya melaksanakan kewajibannya sebagai *franchisor*. Bentuk pembagian *royalty fee* pada *franchise* Minumlah menggunakan metode *margin royalty*, dimana besar pembayaran ditentukan melalui persentase dari pendapatan hasil penjualan produk.

Kata Kunci: *Franchise, Prinsip Keadilan, Royalty.*

***EQUITY DISTRIBUTION OF ROYALTY IN BEVERAGE “MINUMLAH” BRAND
FRANCHISE AGREEMENTS***

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the form of royalty distribution based on the principle of fairness in the "Minumlah" brand franchise agreement and the type of royalty outlined in the agreement. The type of research used is normative-empirical legal research, with a statutory approach, a conceptual approach, and a sociological approach. The study result shows that the agreement made by the franchisor "Minumlah" with the franchisee is not following the principle of commutative justice because the franchisor does not fully carry out its obligations as a franchisor. The form of sharing the royalty fee on the "Minumlah" franchise uses the royalty margin method, which determines the amount of payment as a percentage of the income from product sales.

Keywords: *Franchise, Principle of Fairness, Royalty.*

I. PENDAHULUAN

Usaha bisnis waralaba atau *franchising* merupakan suatu sistem bisnis yang menjual produk dan jasa pelayanan. Sistem ini melibatkan pihak pemilik usaha waralaba (*franchisor*) di satu pihak yang memberikan lisensi kepada pihak lainnya (pemegang usaha waralaba atau *Franchisee*) untuk membuka usaha bisnis dengan menggunakan nama dagang pihak pemilik waralaba.¹

Usaha waralaba merupakan konsep pemasaran dan cara untuk menjual produk dan jasa pelayanan ke pasaran di bawah nama dagang atau simbol komersial lainnya milik pihak pemilik usaha waralaba. Sebagai pengganti penggunaan merek dagang yang dimiliki oleh si pemilik usaha waralaba, pihak pemegang usaha waralaba memberikan bayaran. Istilah *franchise* yang sudah di Indonesiakan menjadi waralaba. Waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih istimewa dan laba berarti untung. Kata waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan yang lebih istimewa.²

Pelaksanaan *franchise* ini menimbulkan terjadinya suatu perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee*. Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan yang dapat merugikan pihak lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak.

Perjanjian waralaba (*franchise agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para franchiseenya. Dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan yang

¹ Nistains Odop, *Berbisnis Waralaba Murah*, Media Pressindo, Yogyakarta, 2006, hlm. 16-17.

² Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba Mudah, Risiko Rendah Dan Menguntungkan*, Cakrawala, Yogyakarta, 2007, hlm. 19.

berkaitan dengan jangka waktu perjanjian *franchise* dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan kerja sama antara *franchisee* dan *franchisor*.³

Sebagai bahan penelitian dalam skripsi ini maka diajukan penelitian pada perjanjian *franchise* merek “MINUMLAH”, dimana dalam pelaksanaannya berupa perjanjian *franchise* dalam bidang produk minuman. Dimana pembeli akan mendapatkan peralatan jualan, lisensi penggunaan merek, produk, hingga standar manajemen dalam berjualan. Minumlah merupakan kreasi produk minuman modern yang berasal dari daerah Lombok, Nusa Tenggara Barat. Minumlah sendiri mempunyai beberapa outlet *franchise* yang tersebar di pulau Lombok. Setelah outletnya semakin banyak dan berkembang barulah pihak dari Minumlah ini mendaftarkan mereknya.

Sehingga sebelum didaftarkannya merek Minumlah ini menjadi pertanyaan bagaimana kepastian hukum bagi para penerima *franchisena*, selain itu juga apakah bentuk pembagian *royalty* dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* ini sudah sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan, terlebih lagi sebelum didaftarkannya merek ini menjadi pertanyaan besar terhadap klausul-klausul yang ada di dalam perjanjian *franchise* itu sendiri. Karena dapat dikatakan sebelum didaftarkannya merek, pihak pemberi *franchise* bisa saja tidak tunduk pada ketentuan hukum manapun, sehingga bisa secara sepihak membuat klausul-klausul di dalam perjanjian *franchise* itu sendiri.

Dari uraian latar belakang di atas penulis tertarik untuk membahas dua pokok perumusan masalah yaitu : bagaimana bentuk pembagian *royalty* berdasarkan prinsip keadilan pada perjanjian *franchise* merek “Minumlah” dan Seperti apa jenis pembagian *royalty* yang dilaksanakan oleh perjanjian *franchise* “Minumlah”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bentuk pembagian *royalty* berdasarkan prinsip keadilan pada perjanjian *franchise* merek “Minumlah” dan mengetahui

³ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Lisensi atau Waralaba suatu panduan Praktis*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, hlm. 20

dan menganalisis seperti apa jenis pembagian *royalty* yang dilaksanakan oleh perjanjian franchise “Minumlah”. Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam rangka pengembangan ilmu hukum terutama dalam pengembangan hukum bisnis. Secara praktis, penelitian ini di harapkan menambah ilmu pengetahuan di bidang ilmu hukum khususnya tentang pelaksanaan pembagian *royalty* berdasarkan prinsip keadilan pada perjanjian *franchise*.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif-empiris, yaitu dengan melakukan pendekatan konseptual (*Conseptual Approach*), pendekatan Perundang-undangan (*Statute Approach*) dan pendekatan Sosiologis (*Sociological Approach*). Pengumpulan data dilakuan dengan menggunakan teknik studi dokumen atau bahan pustaka, yang kemudian data tersebut dianalisis dengan metode kualitatif komparatif.

II. PEMBAHASAN

A. Bentuk Pembagian Royalty Berdasarkan Prinsip Keadilan Pada Perjanjian Franchise Merek “Minumlah”

Franchise (waralaba) merupakan hak khusus yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran untuk menjual produk baik barang dan/atau jasa dari pemberi waralaba, sesuai dengan kontrak perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, waralaba diartikan sebagai 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 yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Menurut PH Collin dalam *law dictionary* mendefinisikan waralaba sebagai sebuah lisensi untuk menjual dengan menggunakan sebuah nama dari sebuah proses dan sebagai timbal balik atas ini adalah dengan membayar *royalty*.⁴

1.) Pengaturan Pemberian *Royalty*

- a. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis.
- b. Peraturan Pemerintah
- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba

2.) Prinsip Keadilan dalam Pembagian *Royalty*

Dalam tulisan ini, pokok pembahasannya terletak pada prinsip keadilan dalam pembagian *royalty*, yakni :

2.1 Prinsip keadilan menurut Aristoteles

⁴ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis : Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm.7.

Keadilan menurut Aristoteles adalah kelayakan dalam tindakan manusia. Adil dapat berarti menurut hukum, dan apa yang sebanding, yaitu yang semestinya.⁵ Menurut Aristoteles, keadilan dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :⁶

a. Keadilan Universal (Keadilan Umum)

Keadilan universal adalah keadilan yang terbentuk bersamaan dengan perumusan hukum. Intinya adalah semua orang atau kelompok masyarakat diperlakukan secara sama oleh negara di hadapan dan berdasarkan hukum yang berlaku.

b. Keadilan Partikular

Keadilan partikular adalah jenis keadilan yang oleh Aristoteles diidentikkan dengan kepatutan (*fairness atau equalitas*). Keadilan partikular terdiri dari dua jenis, yaitu :

a) Keadilan Komutatif

Keadilan komutatif ini mengatur hubungan yang adil atau *fair* antara orang yang satu dan yang lain atau antara warga negara yang satu dan warga negara lainnya. Keadilan komutatif menyangkut hubungan horisontal antara warga yang satu dan warga yang lain dengan menghormati hak-hak sesama individu terhadap apa yang menjadi tanggung jawab masing-masing para pihak.

b) Keadilan Distributif

Keadilan distributif adalah pembagian atau penyebaran hak dan kewajiban dalam bidang hukum, sosial, budaya, ekonomi dan lainnya yang merata atau yang dianggap “adil” bagi semua warga negara.

⁵ Darji Darmodiharjo & Shidarta, *Pokok-Pokok Filsafat Hukum (Apa dan Bagaimana Filsafat Hukum Indonesia)*, Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1995, hlm. 138

⁶ O. Notohamidjojo, *Demi Keadilan dan Kemanusiaan*, BPK Gunung Mulia, Jakarta, 1975, hlm. 38-40

2.2 Prinsip keadilan menurut John Rawls

Menurut John Rawls, keadilan adalah *fairness (justice as fairness)*. Pendapat John Rawls ini berakar pada teori kontrak sosial Locke dan Rousseau serta ajaran deontologi dari Imanuel Kant.⁷

Dari penjelasan keadilan menurut Aristoteles dan John Rawls di atas, berdasarkan hasil penelitian Penulis, prinsip keadilan yang ada pada Perjanjian *Franchise* “Minumlah” lebih mengarah kepada keadilan menurut Aristoteles, yakni keadilan komutatif dengan mewajibkan untuk menghormati hak-hak sesama individu terhadap apa yang menjadi tanggung jawab masing-masing para pihak.

3.) Subjek Dalam Perjanjian *Royalty*

Dalam perjanjian *Franchise* terdapat kedua belah pihak, yakni *franchisor* (pemberi waralaba) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain yakni *franchisee* (penerima waralaba) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memnfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

4.) Objek Merek

Salah satu contoh usaha waralaba yang ada di Kota Mataram adalah *franchise* Minumlah yang termasuk dalam jenis waralaba atau *franchise* lokal yang saat ini sedang berkembang di Kota Mataram. Minumlah.id berawal dari *delivery* order dan mengikuti berbagai festival makanan hingga saat ini memiliki beberapa gerai/outlet.⁸

⁷ Hyronimus Rhiti, *Filsafat Hukum*, Edisi Lengkap (Dari Klasik ke Postmodernisme), Ctk. Kelima, Universitas Atma Jaya, Yogyakarta, 2015, hlm. 246-247.

⁸ Hasil wawancara dengan Lalu Rizki Diyantama selaku Pihak Franchisee, 20 Februari 2023,

5.) Hubungan Hukum

Hak dan kewajiban dalam Perjanjian Waralaba atau *franchise* Minumlah Mataram adalah sebagaimana yang dimuat dalam perjanjian *franchise* Minumlah tersebut, adalah sebagai berikut.

Kewajiban *franchisor*, sebagaimana diatur dalam Pasal 5 :

- a. Memberikan panduan operasional pengelolaan restoran kepada *franchisee* dan menyediakan secara cuma-cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian menu;
- b. Menyediakan desain interior, pelatih dan materi pelatihan untuk para pekerja restoran *franchisee* atas biaya *franchisor* sendiri;
- c. Menyelenggarakan program pelatihan untuk *franchisee* secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 2(dua) kali dalam setahun;
- d. Memberikan konsultasi gratis kepada *franchisee* apabila restoran *franchisee* berada dalam keadaan kritis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis restoran *franchisee*;
- e. Memberikan rekomendasi kepada pihak perbankan/lembaga keuangan guna membantu *franchisee* memperoleh pinjaman untuk pengembangan restorannya.

Dan untuk kewajiban *franchisee*, sebagaimana diatur dalam Pasal 6 adalah sebagai berikut :

- a. Seluruh biaya untuk pengadaan perabotan untuk keperluan restoran serta bahan-bahan baku pembuatan menu yang sesuai dengan standar *franchisor* serta biaya-biaya lain seperti pengurusan perizinan atas pembukaan dan pengoperasian restoran menjadi tanggungan *franchisee* sendiri;
- b. *Franchisee* setuju bahwa pengadaan brosur, artu nama, formulir, kwitansi, seragam, bahan atau alat promosi dan benda-benda lain yang diperlukan untuk menunjang

usaha restoran, *franchisee* sepakat untuk membeli dari *franchisor* atas biaya *franchisee*;

- c. Bahan baku yang dimaksudkan dalam hal ini seperti, (Bubuk *all varian*, *freshmilk*, *cheese*, gelas *cup*, *coffee bean*, dll);

6.) Konsekuensi dan solusi dalam Perjanjian Pembagian *Royalty*

Setiap waralaba memiliki mekanisme pembagian *royalty fee* tersendiri. Pada umumnya dalam perjanjian waralaba menyebutkan bahwa terwaralaba membayar sejumlah biaya waralaba (*royalty fee*) kepada pewaralaba berdasarkan besarnya penjualan. Isinya antara lain mengenai:⁹

1. Dasar pembayaran biasanya berdasarkan penjualan kotor;
2. Tingkat *royalty* seminimum mungkin, terutama ditempat terwaralaba memperoleh hak atas wilayah tertentu/*exclusive territory* tanpa persyaratan tingkat kuota terendah;
3. Pembayaran secara periodik (mingguan, bulanan, kuartalan, dan sebagainya);
4. Waktu pembayaran (misalnya setiap hari kamis, atau berdasarkan penjualan pada minggu sebelumnya) setiap tanggal sepuluh berdasarkan penjualan pada bulan sebelumnya dan sebagainya.

Selain syarat-syarat yang tercantum di Pasal 1 tersebut, untuk membeli *franchise* Minumlah ini juga, pihak *franchisee* sudah setuju untuk membayar *franchise fee* yang sekaligus modal awal usaha sebesar Rp. 19.900.000,- (sembilan belas juta sembilan ratus ribu rupiah) yang disetor pada saat perjanjian ditandatangani.

Secara garis besar, proses pelaksanaan perjanjian *franchise* pada Minumlah Mataram berdasarkan yang dipaparkan saat wawancara dengan salah satu pihak *franchisee*, dengan melalui beberapa tahap yaitu tahap observasi oleh pihak *franchisee* setelah itu survei lokasi,

⁹ Suseno, *Op.cit.*, hlm. 57.

selanjutnya setelah memahami dan menyetujui isi dari perjanjian tersebut akan dilanjutkan dengan penandatanganan kontrak perjanjian *franchise* oleh kedua belah pihak yaitu antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*. Setelah kedua belah pihak melakukan penandatanganan barulah pihak *franchisee* melakukan *launching outlet* atau gerai Minumlah di lokasi yang sudah ditentukan sesuai kesepakatan yang telah disetujui.

Perjanjian *franchise* Minumlah ini memang secara hukum telah memenuhi syarat sahnya perjanjian seperti yang penulis jabarkan sebelumnya, namun perjanjian yang dilakukan oleh *franchisor* Minumlah dengan *franchiseenya* berdasarkan penelitian Penulis, perjanjian *franchise* Minumlah tidak sesuai dengan prinsip keadilan komutatif sesuai dengan hasil wawancara yang Penulis lakukan dengan salah satu *franchisee* Minumlah di Kota Mataram yang membahas beberapa isi dari perjanjian yang dibuatnya. Melihat dari fakta di pelaksanaan usaha *franchise* Minumlah serta berdasarkan wawancara dengan pihak *franchisee*, bahwa di dalam pelaksanaannya, pihak *franchisor* tidak memenuhi salah satu kewajibannya yaitu menyediakan pelatih dan tidak sama sekali menyelenggarakan program pelatihan untuk *franchisee* secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 2 (dua) kali dalam setahun. Tentu hal tersebut membuat tidak berjalannya prinsip keadilan terutama prinsip keadilan komutatif pada *franchise* Minumlah di Kota Mataram.

Sedangkan mengenai bentuk pembagian *royalty* berdasarkan prinsip keadilan pada *franchise* Minumlah, pembagian antara *franchisor* dengan *franchisee* dapat dilihat dari pembagian *royalty* pada waralaba Minumlah. Bagi hasil ini diambil dari omset penjualan selama sebulan. Pembayaran *royalty* pada waralaba Minumlah dilakukan Tanggal 15 setiap bulannya., dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika omset dibawah Rp. 35.000.000 juta rupiah, maka terwaralaba tidak usah membayar *royalty* sebesar 3%. Walaupun omset penjualan dibawah Rp. 35.000.000 juta rupiah *franchisee* masih tetap mendapatkan untung, namun tidak terlalu besar, sehingga

manajemen memberikan kelonggaran dengan penentuan batasan *royalty* tersebut yang didasari oleh asumsi perhitungan yang sudah dilakukan manajemen Minumlah.

2. Jika omset diatas Rp. 35.000.000 juta rupiah, maka terwaralaba harus membayar *royalty* sebesar 3% dari omset penjualan.

Dari skema diatas dapat kita lihat bahwa *royalty* pada Minumlah bersifat adil dan fleksibel. Hal ini dilakukan dengan perhitungan matang agar tidak merugikan *franchisee*. Maka hal tersebut berdasarkan penelitian Penulis, pada bentuk pembagian *royalty* diwaralaba Minumlah sudah sesuai dengan prinsip keadilan.

B. Jenis Pembagian *Royalty* Yang Dilaksanakan Oleh Perjanjian *Franchise* “Minumlah”

Pada penelitian Penulis di *franchise* Minumlah, Penulis mendapatkan pengajuan pembelian *franchise* Minumlah, yakni dengan pihak *franchisee* harus memenuhi beberapa syarat yang diajukan dan ditentukan oleh pihak franchisor selaku pemilik brand Minumlah. Syarat-syarat yang ditentukan untuk memiliki *franchise* Minumlah sudah dicantumkan dalam perjanjian atau kontrak franchise Minumlah yang dimuat dalam Pasal 1, yaitu¹⁰ :

- a. Memiliki tempat usaha baik milik sendiri atau hak sewa minimal selama (1) tahun;
- b. Jarak outlet yang akan di buka minimal 5 km dari outlet sebelumnya;
- c. Menyediakan fasilitas parkir yang memadai minimal untuk kendaraan roda (2) dan kendaraan roda (4);
- d. Menyediakan modal awal usaha sebesar Rp. 19.900.000,- (sembilan belas juta sembilan ratus ribu rupiah) yang harus disetor ke rekening *franchisor*;
- e. Tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atas usaha lain selain makanan yang ditetapkan oleh *franchisor*.

Selain syarat-syarat yang tercantum di Pasal 1 tersebut, untuk membeli *franchise* Minumlah ini juga, pihak *franchisee* sudah setuju untuk membayar *franchise fee* yang

¹⁰ Hasil wawancara dengan Lalu Rizki Diyantama selaku Pihak Franchisee, 20 Februari 2023.

sekaligus modal awal usaha sebesar Rp. 19.900.000,- (sembilan belas juta sembilan ratus ribu rupiah) yang disetor pada saat perjajian ditandatangani.

Khusus penentuan *royalty fee* dilakukan dengan 2 cara, yaitu metode *fix royalty* dan metode *margin royalty*. Berikut contoh *royalty fee* yang ditetapkan dengan 2 metode tersebut:

1. *Royalty Fee* dengan *Metode Fix Royalty*

Jika menggunakan metode *fix royalty*, artinya naik turunnya penjualan tidak ada pengaruhnya dengan pembagian hasil. Intinya, nominal yang harus dibayarkan setiap bulannya sudah *fix*, tidak akan mengalami perubahan. Misalnya, 10 juta per bulan, meskipun franchisee sedang mengalami kenaikan atau malah menurunnya omset, ia harus tetap membayar senilai 10 juta.

2. *Royalty Fee* dengan *Metode Margin Royalty*

Metode yang kedua untuk menentukan *royalty fee franchise* adalah dengan sistem yang berdasarkan margin. Misalnya, margin atau total sales (*gross sales*) ditetapkan sebesar 2, 3, 4 atau 5% dari penjualan setiap bulannya. Nominal ini cukup besar, karena memang diambil langsung dari gross penjualan. Contohnya, pembayarannya sebesar 5% dari hasil penjualan, jika penjualan sebesar Rp100 juta per bulan, diambil 5% berarti hanya mengambil sebesar Rp5 juta.

Seperti yang telah dijelaskan pada pembahasan pertama, dalam perjanjian *franchise* Minumlah terdapat ketentuan pembagian *royalty* pada waralaba Minumlah sebagai berikut:

1. Jika omset dibawah Rp. 35.000.000 juta rupiah, maka terwaralaba tidak usah membayar *royalty* sebesar 3%. Walaupun omset penjualan di bawah Rp. 35.000.000 juta rupiah *franchisee* masih tetap mendapatkan untung, namun tidak terlalu besar, sehingga manajemen memberikan kelonggaran dengan penentuan batasan *royalty* tersebut yang didasari oleh asumsi perhitungan yang sudah dilakukan manajemen Minumlah.

2. Jika omset di atas Rp. 35.000.000 juta rupiah, maka terwaralaba harus membayar *royalty* sebesar 3% dari omset penjualan.

Jadi berdasarkan dua metode penentuan *royalty fee* di atas akan dapat disimpulkan atas pemahaman yang Penulis dapatkan, yakni bahwa *frenchise* Minumlah menggunakan metode *Margin Royalty*, dimana besar pembayaran ditentukan melalui persentase dari pendapatan hasil penjualan produk.

III. PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dipaparkan penulis di atas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perjanjian *franchise* Minumlah ini secara hukum telah memenuhi syarat sahnya perjanjian seperti yang penulis jabarkan di atas, namun perjanjian yang dilakukan oleh *franchisor* Minumlah dengan *franchiseenya* berdasarkan penelitian Penulis, perjanjian *franchise* Minumlah tidak sesuai dengan prinsip keadilan komutatif karena fakta di pelaksanaan usaha *franchise* Minumlah serta berdasarkan wawancara dengan pihak *franchisee*, bahwa pihak *franchisor* tidak sepenuhnya melaksanakan kewajibannya sebagai *franchisor*. Di dalam pelaksanaannya, pihak *franchisor* tidak memenuhi salah satu kewajibannya yaitu menyediakan pelatih dan tidak sama sekali menyelenggarakan program pelatihan untuk *franchisee* secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 2 (dua) kali dalam setahun.
2. Terdapat dua metode penentuan *royalty fee*, yakni *Royalty Fee* dengan metode *fix royalty* dan *royalty fee* dengan metode *margin royalty*. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa *franchise* Minumlah menggunakan metode *Margin Royalty*, dimana besar pembayaran ditentukan melalui persentase dari pendapatan hasil penjualan produk.

B. SARAN

Baiknya bagi pihak *franchisor* selaku pemilik *franchise* hendaknya memperhatikan segala sesuatu yang tercantum dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dalam Pasal 7, 8, 9, 10 mengenai kewajiban pemberi waralaba, agar tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan kedua belah pihak khususnya *franchisor* dalam melakukan perjanjian *franchise*.

Untuk kedua belah pihak yakni *franchisor* dan *franchisee* hendaknya dalam membuat perjanjian *franchise* memuat tentang metode penentuan *royalty fee*. Hal ini dikarenakan untuk menghindari cedera janji salah satu pihak karena tidak benar-benar jelas penentuan *royalty fee* nya. Dengan demikian, adil bagi mereka yang melakukan perjanjian apabila segala ketentuan sudah jelas tercantum dalam perjanjian yang dibuat dan disepakati.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Darji Darmodiharjo & Shidarta, 1995, *Pokok-Pokok Filsafat Hukum (Apa dan Bagaimana Filsafat Hukum Indonesia)*, Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Darmawan Budi Suseno, 2007, *Sukses Usaha Waralaba Mudah, Risiko Rendah Dan Menguntungkan*, Cakrawala, Yogyakarta.

Gunawan Widjaja, 2001, *Seri Hukum Bisnis Lisensi atau Waralaba suatu panduan Praktis*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

-----, 2003, *Seri Hukum Bisnis : Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Hyronimus Rhiti, 2015, *Filsafat Hukum*, Edisi Lengkap (Dari Klasik ke Postmodernisme), Ctk. Kelima, Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.

Nistains Odop, 2006, *Berbisnis Waralaba Murah*, Media Pressindo, Yogyakarta.

O. Notohamidjojo, 1975, *Demi Keadilan dan Kemanusiaan*, BPK Gunung Mulia, Jakarta.

Jurnal

Sri Lestari Poernomo, 2019, *Standar Kontrak dalam Perspektif Hukum Perlindungan Konsumen*, Jurnal Penelitian Hukum De Jure, vol.19 no.1.