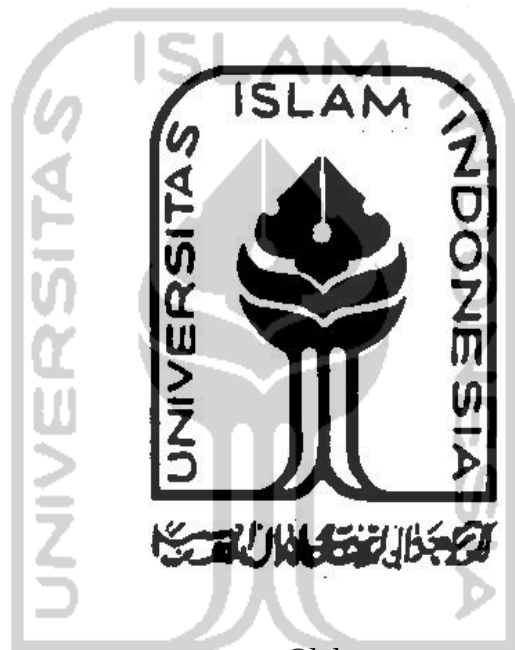


**PERJANJIAN WARALABA SEBAGAI PERJANJIAN YANG
DIKECUALIKAN DALAM UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999**

SKRIPSI



Oleh :

HETTY WHINARSIH

No. mahasiswa : 08410582

**PROGRAM STUDI S1 ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

IDENTITAS PRIBADI



Nama : Hetty Whinarsih
Tempat/Tgl. Lahir : Grobogan, 6 Desember 1989
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Belum Menikah
Tinggi badan : 172 cm
Berat badan : 60 kg
Alamat Tinggal : Jl. KH. Ali Maksum no.381 Krapyak Yogyakarta
55188
Alamat Asal : Jl. Kapten Rusdiyat No.37 RT.01 RW.02 , Kelurahan:
Danyang, Kecamatan: Purwodadi, Grobogan, Jawa
Tengah
Kontak Person : 085 740 208 777 (*mobile*)
081 914 228 444

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Universitas Islam Indonesia (F. Hukum) : tahun
2008-2012

- | | | |
|--|---|-------|
| 2. SMA Negeri 10 Yogyakarta
2005-2008 | : | tahun |
| 3. SMP Negeri 1 Purwodadi
2002-2005 | : | tahun |
| 4. SD Negeri 4 Purwodadi
1996-2002 | : | tahun |

PELATIHAN – SEMINAR

1. Training for english assessment program conducted by center for international language and cultural studies Universitas Islam Indonesia.
2. Certificate training center of information technology of engineering Gadjah Mada University
3. Sertifikat seminar nasional “pesantren dan modernitas”.
4. Certificate English Proficiency Test (EPT) by lembaga bahasa dan pendidikan profesional LIA

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Hormat Saya,

Hetty Whinarsih

HALAMAN MOTTO

“Dan bersama kesukaran pasti ada kemudahan, karena itu bila selesai suatu tugas,
mulailah dengan yang lain dengan sungguh-sungguh, dan hanya kepada
Tuhanmulah hendaknya kamu memohon dan mengharap”

(Q.S Ash-Shura 6-8)

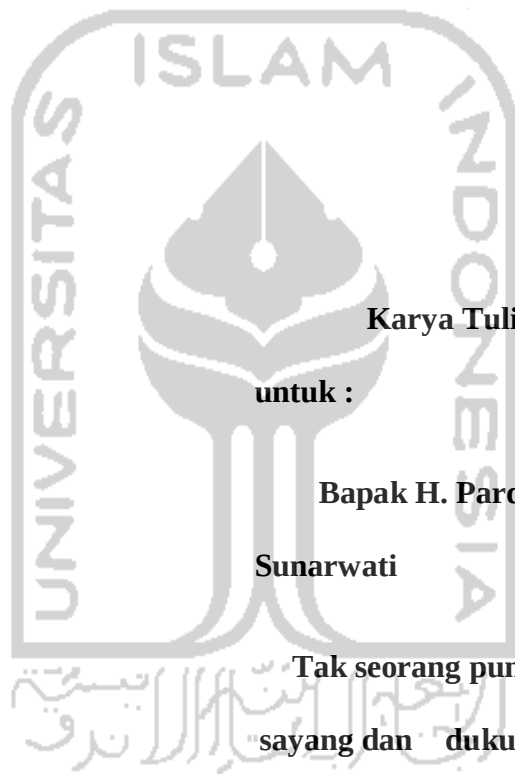
“Barang siapa menempuh suatu jalan untuk mencari ilmu maka Allah akan
memudahkan padanya jalan menuju ke surga”

(H.R. Muslim)

Ada yang terindah dan ada yang terbaik, bila memiliki yang terindah
belum tentu berakhir dengan baik, tapi bila memiliki yang terbaik,
akan berakhir dengan indah. Dengan masa depan adalah
milik orang yang memiliki visi di hari ini.

(Robert Schuller)

HALAMAN PERSEMBAHAN



Karya Tulis ini dipersembahkan

untuk :

Bapak H. Pardjono dan Ibu Hj. Etik

Sunarwati

Tak seorang pun pernah memberi kasih
sayang dan dukungan tanpa syarat sebesar

yang kalian berikan padaku

Doa yang terus engkau ucapkan , sungguh

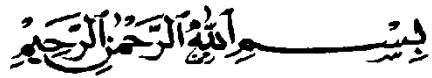
berarti untuk jalan hidupku kedepan

...

serta mereka yang pernah mengenal

penulis ...

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PERJANJIAN WARALABA SEBAGAI PERJANJIAN YANG DIKECUALIKAN DALAM UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999”**. Tidak lupa shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan umatnya sampai hari akhir.

Skripsi ini penulis susun untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam meraih gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karenanya kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dan akan diterima dengan lapang dada, sehingga apabila suatu hari nanti penulis berkesempatan untuk membuat suatu tulisan maka penulisan akan melakukan dengan lebih baik.

Sejak dimulainya hingga berakhirnya penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung. Sehingga dalam

kesempatan ini penulis juga mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada

:

1. Dr. H. Rusli Muhammad, SH., MH selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.
2. DR. Siti Anisah, SH., M.Hum selaku Dosen Pembimbing yang dengan sabar memberikan arahan dan petunjuk kepada penulis selama penyusunan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Seluruh dosen dan staf Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan yang tiada ternilai dan segala bantuannya.
4. Bapak H.Pardjono dan Ibu Hj.Etik Sunarwati, terima kasih atas limpahan kasih sayang dan doanya. Akhirnya, salah satu kewajiban saya sudah terpenuhi.
5. Kakak, adik penulis, kakak ipar serta keponakan; Ii Utami, Dedhy Sugiharjo, Andika Setiawan dan Qinanthi Athira, terima kasih untuk semua semangat yang kalian berikan.
6. K.H. Fairuzi Afiq Al-Havidz selaku pengasuh Pondok Pesantren Putri Nurussalam beserta keluarga, dan Bu Nyai Tik selaku Pengasuh Pondok Pesantren Darussalam Watucongol, terima kasih untuk semua wejangan, nasihat dan doanya.
7. Untuk Adha, terima kasih buat dukungan dan doanya.

8. Teman-teman FH UII yang telah banyak membantu dan mendukung serta selalu mendoakan penulis : Ditha, Dwi, Melani, Rinda, Mbak Ilmi, Ica.
9. Teman-teman Pondok Pesantren Nurussalam Putri khususnya kamar Hafsa 1; Lia, Qorry, Mamah, Fajria, Helmy, dan Della.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu terimakasih atas doa, bantuan serta dukungannya.

Penulis sebagai manusia biasa tentu saja tidak luput dari salah dan khilaf dalam mengerjakan sesuatu, mungkin dalam skripsi ini ada kesalahan yang tentunya tidak diharapkan dan juga tidak disengaja, maka penulis ucapkan mohon maaf sebesar-besarnya.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya. Semoga Allah SWT akan memberikan Anugerah yang berlimpah bagi kita semua. Dan semoga apa yang telah kita lakukan adalah sesuatu kebaikan dan membawa kebahagiaan di waktu yang akan datang dan skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua. *Amien....*

Wabillahirrahmat wal hidayah, Wassallamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 10 Maret 2012

Penulis

Hetty Whinarsih

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
ABSTRAKSI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Tinjauan Pustaka	10
E. Metode Penelitian	15
F. Sistematika Penulisan	18
BAB II TINJAUAN UMUM	
A. Pengertian Waralaba	19
B. Keuntungan dan Kerugian Sistem Waralaba	28

**BAB III PERJANJIAN WARALABA SEBAGAI PERJANJIAN YANG DIKECUALIKAN
DALAM UNDANG-UNDANG NOMOR 5 TAHUN 1999**

A. pedoman komisi pengawas persaingan usaha (KPPU) yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.....	48
B. Akibat hukum terhadap perjanjian waralaba yang di dalamnya berisi klausula praktek monopoli.....	64
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



ABSTRAK

Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba merupakan salah satu perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman yang membatasi pengecualian itu. Untuk itu penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tepatnya Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan mengetahui akibat hukum apabila dalam perjanjian waralaba memuat klausul praktek monopoli.

Penelitian ini menggunakan bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan primer diperoleh dari peraturan perundang-undangan dan bahan sekunder diperoleh melalui buku-buku literatur, dokumen-dokumen terkait, dan/atau makalah-makalah terkait dengan penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan studi kepustakaan dengan menelusuri dan mengkaji berbagai peraturan perundang-undangan atau literatur yang berhubungan dengan permasalahan penelitian. Metode pendekatan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan yuridis normatif. Analisis bahan hukum dilakukan secara deskriptif kualitatif, yaitu uraian dalam bentuk kalimat dan dihubungkan dengan teori-teori ilmu hukum. Bahan hukum yang sesuai dengan permasalahan kemudian disusun secara sistematis dalam bentuk penulisan hukum.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman berdasarkan amanat Pasal 35 huruf f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Pedoman tersebut dibuat untuk memberikan pengertian yang jelas, cakupan serta batasan perjanjian waralaba yang bagaimanakah yang dapat melanggar ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Pengecualian perjanjian waralaba menurut Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dimaksudkan untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba, atau untuk menjaga kerahasiaan hak kekayaan intelektual yang terkandung dalam konsep waralaba. Perjanjian waralaba yang memuat ketentuan/klausul yang dapat menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Suatu peraturan perundang-undangan khususnya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 hendaknya memberikan penjelasan dalam klausula-klausula dalam pasalnya. Sehingga pelaku usaha tidak memberikan penafsiran yang berbeda dari apa yang diinginkan oleh pembuat Undang-Undang.

Kata Kunci : Pengecualian, Perjanjian Waralaba

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha semakin hari semakin mengalami perkembangan. Pertumbuhan ekonomi terasa semakin meningkat dan kompleks, termasuk didalamnya mengenai bentuk kerjasama bisnis internasional. Bentuk kerjasama bisnis ini ditandai dengan semakin meningkatnya usaha-usaha asing di Indonesia sebagai dampak era globalisasi. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha waralaba (*franchise*).¹

Waralaba hakekatnya merupakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk memperluas jangkauan usaha untuk meningkatkan pangsa pasar atau penjualannya. Pengembangan usaha semakin cepat dengan dana yang relatif terbatas, karena dengan melibatkan investor lain untuk turut serta menggunakan pengalaman, hak kekayaan intelektual, sistem atau cara kerja serta ketrampilan yang dimilikinya.²

Dalam perjanjian waralaba melibatkan 2 (dua) pihak yaitu pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*).

¹ www.library.upnvj.ac.id/pdf/3hukumpdf/207711052/bab1.pdf , diakses pada 2 Oktober 2011 pukul 16.45 WIB.

² “Berita Waralaba”, <http://www.inilah.com/berita/2009/10/03/957/images/beritawaralaba.swf>., diakses pada 30 September 2011 pukul 12.30 WIB.

Pemberi waralaba yaitu sebagai pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah didaftarkan hak kekayaan intelektualnya. Pihak penerima waralaba sebagai perorangan dan/atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang, logo, desain, merek pemberi waralaba dengan royalti kepada pemberi waralaba.³

Seorang penerima waralaba menjalankan usahanya sendiri tetapi dengan mempergunakan merek dagang atau merek jasa serta dengan memanfaatkan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Kewajiban untuk mempergunakan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba akan membawa akibat lebih lanjut terhadap penerima waralaba, bahkan setelah perjanjian pemberian waralaba berakhir.⁴

Waralaba dianggap bersifat paradoks karena memberikan hak untuk memonopoli secara eksklusif yang bahkan dilindungi pula oleh Undang-Undang. Sementara itu Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat berupaya mengatur agar monopoli yang diizinkan harus seimbang dan tidak dieksploitasi.⁵ Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan

³ www.library.upnvj.ac.id/pdf/3hukumpdf/207711052/bab1.pdf , diakses pada 2 Oktober 2011 pukul 16.45 WIB

⁴ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, Ctk.Pertama, PT. RajaGrafindo Persada, 2001, hlm.8.

⁵ Andi Fahmi Lubis, et.al., *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks* , Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), 2009, hlm.230.

Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat memberikan kepastian hukum dan perlindungan yang sama kepada setiap pelaku usaha dalam berusaha, dengan cara mencegah timbulnya praktik-praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat lainnya. Undang-Undang tersebut memberikan pengecualian untuk berlakunya ketentuan Undang-Undang tersebut terhadap perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, yakni sebagaimana diatur dalam Pasal 50 huruf b.

Pada bulan Mei 2009, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) mengeluarkan Surat Keputusan komisi pengawas Persaingan Usaha Nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba.

Pengecualian terhadap perjanjian waralaba hanyalah terbatas pada perjanjian yang mengatur sistem waralaba dan pengalihan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba.⁶ Ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam perjanjian waralaba tersebut misalnya adalah menggunakan metode usaha yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba, mengikuti standarisasi yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba, atau tidak

⁶ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*, Ctk.Pertama, Rajagrafindo Persada, 2010, hlm.239.

membocorkan Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan waralaba kepada pihak ketiga.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak memberikan pengecualian secara keseluruhan terhadap perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba yang tidak mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tidak termasuk yang dikecualikan, sehingga Undang-Undang tersebut dapat diterapkan terhadap pelaku usaha yang melakukan perjanjian waralaba tersebut.⁷ Dalam prakteknya terkadang berbagai persyaratan perjanjian waralaba memuat suatu klausul yang dapat menghambat atau memberikan batasan kepada penerima waralaba dalam menjalankan usahanya sehingga dapat memungkinkan terjadi monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Kriteria perjanjian waralaba yang berpotensi melanggar prinsip larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sehingga ketentuan Pasal 50 huruf b tidak dapat diterapkan antara lain adalah 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/atau persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan

⁷ *ibid*

usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.⁸

Kemungkinan terjadinya monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam perjanjian waralaba tidak hanya yang terdapat dalam klausul atau peraturan yang tercantum dalam perjanjian tersebut tetapi juga dapat terjadi pada saat pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut. Pemberi waralaba melakukan pengawasan terhadap penerima waralaba pada saat penerima waralaba sudah menjalankan usaha waralabanya tersebut. Dalam keadaan-keadaan seperti itulah dapat dimungkinkan terjadi monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Penerima waralaba (*franchise*) dalam menjalankan usahanya memakai sistem usaha yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) berdasarkan suatu perjanjian. Perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba sesuai dengan kesepakatan yang mereka buat, asas kebebasan berkontrak merupakan salah satu dasar yang harus dipatuhi oleh masing-masing pihak. Usaha waralaba merupakan suatu sistem yang vertikal, sehingga dalam perjanjian waralaba mencakup juga perjanjian pengalihan Hak Kekayaan Intelektual sebab pemberi waralaba bersedia menyerahkan semua sistem usaha waralabanya kepada penerima waralaba.⁹

⁸ *ibid*, hlm.244.

⁹ *ibid*, hlm. 239.

Perjanjian waralaba merupakan hal yang esensial untuk menjaga kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual yang terkandung dalam konsep perjanjian waralaba sehingga dapat dikecualikan dari Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Berdasarkan prinsip tersebut maka dalam perjanjian waralaba diperbolehkan memuat ketentuan atau klausul yang mengatur mengenai kewajiban-kewajiban bagi penerima waralaba dalam rangka menjamin konsep waralaba dan Hak Kekayaan Intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba.¹⁰

Dapat dicontohkan dalam suatu usaha waralaba, pemberi waralaba merupakan pemegang resmi hak merek primagama mengadakan perjanjian kerjasama pengelolaan primagama waralaba lanjutan (*franchise* lanjutan) dengan pihak ketiga yaitu penerima waralaba lanjutan (*franchisee* lanjutan) untuk mendirikan lembaga pendidikan primagama milik pemberi waralaba yang telah terdaftar di Dirjen Hak Kekayaan Intelektual Republik Indonesia. Waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba adalah hak untuk menggunakan nama/merek dagang pemberi waralaba beserta seluruh konsep dan mekanisme sistem bisnis primagama sesuai standar operasi lembaga primagama yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Hak waralaba yang diperoleh penerima waralaba dari pemberi waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung tidak dapat diberikan ke pihak siapapun. Di dalam

¹⁰ Andi Aziz Lubis, *op.cit.*, hlm.256.

perjanjian waralaba ditetapkan kewajiban pemberi waralaba seperti sebagai berikut :

1. Menyelenggarakan pembekalan awal sebelum kantor cabang beroperasi;
2. Menyelenggarakan pelatihan standar sekali dalam satu tahun selama beroperasinya kantor cabang;
3. Menentukan menyediakan kepala cabang untuk pihak ketiga yang telah mengajukan permohonan secara tertulis;
4. Menyelenggarakan program promosi nasional melalui media tv nasional dan media cetak nasional pada setiap awal tahun pelajaran dan pada awal semester kedua;
5. Membuat sarana promosi standar nasional berupa spanduk program, brosur program, *company profile* , pamflet dan kalender;
6. Melakukan pembinaan tentor dalam skala nasional minimal satu kali dalam satu tahun;
7. Mengeluarkan ketetapan tarif honorarium tentor yang wajib ditaati pihak ketiga;
8. Mengadakan panduan konsultasi siswa;
9. Mengadakan master soal evaluasi sesuai dengan program evaluasi;
10. Menyiapkan software dan melatih karyawan pihak ketiga untuk menjalankan sistem informasi manajemen primagama;

Kewajiban penerima waralaba adalah :

1. Membeli sarana belajar yang diterbitkan oleh pemberi waralaba untuk melaksanakan kegiatan layanan siswa;
2. Membeli master soal evaluasi dan lembar jawab komputer kepada pemberi waralaba;
3. Merekrut, melatih dan membina tentor sesuai dengan ketentuan yang termuat dalam SOP primagama;
4. Melarang semua tentor yang mengajar dicabangnya untuk mengajar di bimbingan belajar lain;
5. Menyediakan gedung sebagai tempat bimbingan belajar dan melengkapinya dengan media promosi luar;
6. Mentaati harga jual bimbingan belajar tiap-tiap program dan tiap-tiap jenjang yang telah ditetapkan oleh pihak kesatu;
7. Membeli dari pihak kesatu pakaian seragam kerja untuk seluruh karyawannya setiap satu tahun sekali;
8. Membeli dari pihak kesatu ID card untuk seluruh karyawannya.

Perjanjian waralaba dapat dikecualikan jika perjanjian waralaba tersebut telah memenuhi syarat-syarat seperti yang tercantum dalam Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Dalam contoh kasus di atas terdapat klausula yang memungkinkan untuk terjadi persaingan usaha tidak sehat, yaitu klausula mengenai penetapan harga jual yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

Dalam perjanjian waralaba tersebut penerima waralaba diharuskan mentaati harga jual bimbingan belajar yang tiap-tiap program dan tiap-tiap jenjang yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Penetapan harga jual akhir yang ditentukan oleh pemberi waralaba dapat terkena ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, karena penetapan harga jual akhir tidak memberikan kebebasan kepada penerima waralaba sebagai pelaku usaha mandiri untuk menentukan sendiri harga jual usaha waralaba tersebut.

Dalam perjanjian waralaba tersebut ada beberapa ketentuan yang dapat mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat baik dari segi penetapan harga jual, tidak diperbolehkannya memiliki usaha sejenis, ada beberapa sarana kegiatan belajar dan sarana evaluasi yang diharuskan membeli dari pemberi waralaba. Namun dalam perjanjian tersebut tidak menetapkan bagi penerima waralaba untuk mendirikan usaha lembaga primagama tersebut sesuai dengan pemberi waralaba.

Dalam suatu perjanjian waralaba harus memberikan ketentuan yang dapat menguntungkan baik bagi pemberi waralaba maupun bagi penerima waralaba. Isi perjanjian tersebut harus menjelaskan lebih rinci kewajiban-kewajiban yang harus dilaksanakan para pihak, apabila hanya memuat inti-intinya saja dikhawatirkan akan menimbulkan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dibatasi sebagai berikut :

1. Tepatkah pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 ?
2. Apa akibat hukum terhadap perjanjian waralaba yang di dalamnya berisi klausula praktek monopoli ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengkaji tepatkah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.
2. Untuk mengkaji akibat hukum terhadap perjanjian waralaba yang di dalamnya berisi klausula praktek monopoli.

D. Tinjauan Pustaka

Kehadiran Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sebagai *tool of social control and a tool of social engineering*. Sebagai “alat kontrol sosial”, Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 berusaha menjaga kepentingan umum

dan mencegah praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Selanjutnya sebagai “alat rekayasa sosial”, Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 berusaha untuk meningkatkan efisiensi ekonomi nasional, mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat, dan berusaha menciptakan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.¹¹

Kehadiran Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 memberikan parameter yang objektif dan normatif untuk menilai perjalanan usaha baik bagi kalangan dunia usaha maupun masyarakat konsumen.¹² Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat secara garis besar mengatur dua hal, yaitu larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Pasal 1 menjelaskan bahwa “monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha”. Sedangkan dalam Pasal 2 menjelaskan bahwa “praktik monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum”.

¹¹ Ayudha D. Prayoga et al. (Ed), 2000:52-53, dalam Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Ctk.Pertama, Gramedia Pustaka Utama, 2004, hlm.8.

¹² Suyud Margono, *Hukum Anti Monopoli*, Ctk.Pertama, Sinar Grafika, 2009, hlm.23.

Pengertian monopoli dan praktik monopoli terdiri atas unsur pelaku usaha, penguasaan dan penguasaan kekuatan ekonomi, yang berpeluang terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat diantaranya tercantum definisi mengenai pelaku usaha, pemusatan kekuatan ekonomi dan persaingan usaha tidak sehat.¹³

Pasal 1 huruf e menjelaskan bahwa “Pelaku usaha adalah setiap orang perorang atau badan usaha baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi”. Dalam Pasal 1 huruf c memberikan pengertian mengenai “pemusatan kekuatan ekonomi yang diartikan sebagai penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan atau jasa”. Sedangkan dalam Pasal 1 huruf f menjelaskan bahwa “persaingan usaha tidak sehat disebut sebagai suatu persaingan antara pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan tidak jujur atau melaan hukum atau menghambat persaingan usaha”.

¹³ Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, Ctk.Pertama, Ghalia Indonesia, 2010, hlm.26.

Penguasaan atas produk atau pemasaran tidak semuanya merupakan pelanggaran. Monopoli yang terjadi karena keunggulan produk, atau perencanaan dan pengelolaan bisnis yang baik, atau terjadi melalui perjuangan dalam persaingan jangka panjang sehingga menghasilkan suatu perusahaan yang kuat dan besar serta mampu menguasai pangsa pasar yang besar pula, bukan merupakan tindakan penguasaan atas produksi dan pemasaran barang dan jasa (monopoli) yang dilarang.¹⁴

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak hanya menyangkut mengenai praktik monopoli tetapi juga mengenai persaingan usaha tidak sehat. Persaingan usaha tidak sehat dapat dipahami sebagai kondisi persaingan di antara pelaku usaha yang berjalan secara tidak adil. UU Nomor 5 Tahun memberikan 3 (tiga) indikator untuk menyatakan terjadinya persaingan usaha tidak sehat, yaitu persaingan usaha yang dilakukan secara tidak jujur, persaingan usaha yang dilakukan dengan cara melawan hukum, dan persaingan usaha yang dilakukan dengan cara menghambat terjadinya persaingan di antara pelaku usaha.¹⁵

Persaingan usaha yang dilakukan secara tidak jujur dapat dilihat dari cara pelaku usaha dalam bersaing dengan pelaku usaha lain. Persaingan usaha yang dilakukan dengan cara melawan hukum dapat dilihat dari cara pelaku usaha dalam bersaing dengan pelaku usaha lain dengan melanggar ketentuan-

¹⁴ Andi Fahmi Lubis, *op.cit.*, hlm.133.

¹⁵ Mustafa Kamal Rokan, *op.cit.*, hlm. 10.

ketentuan perundang-undangan yang berlaku atau peraturan-peraturan yang disepakati. Kondisi seperti ini dapat dilihat seperti pelaku usaha yang mendapatkan fasilitas-fasilitas khusus. Persaingan usaha yang dilakukan dengan cara menghambat terjadinya persaingan di antara pelaku usaha melihat kondisi pasar yang tidak sehat. Dalam pasar ini mungkin tidak terdapat kerugian pada pesaing lain, dan para pelaku usaha juga tidak mengalami kesulitan tetapi perjanjian yang dilakukan pelaku usaha menjadikan pasar bersaing secara tidak kompetitif.¹⁶

Sistem perekonomian nasional berdasarkan asas demokrasi ekonomi, praktik monopoli dan persaingan usaha harus diatur sedemikian rupa, sehingga ia tidak menjadi sarana praktik monopoli. Cara yang paling sederhana dan sesuai dengan mekanisme hukum ialah para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya hendaklah bersaing secara sehat dengan berpedoman pada Undang-Undang yang berlaku.

Implementasi kebijakan persaingan usaha yang efektif dan tegas di yakini mampu meningkatkan keberhasilan suatu lembaga pengawas persaingan dalam menegakkan hukum persaingan usaha itu sendiri. Keberadaan Komisi Pengawas Persaingan usaha (KPPU) adalah sebagai landasan kebijakan persaingan sekaligus mampu melakukan pengawasan terhadap ketentuan perundang-undangan persaingan usaha bagi pelaku usaha.

¹⁶ *Ibid*

Komisi Pengawas Persaingan Usaha adalah Lembaga *quasi judicial* yang mempunyai wewenang eksekutorial yang terkait dengan pelanggaran persaingan usaha. KPPU secara yuridis formal dalam hubungannya dengan kebijakan (*policy*), dilindungi Undang-Undang sesuai ketentuan Pasal 1 angka 18 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.¹⁷

Dalam pembentukan perekonomian Indonesia yang efisien, KPPU memerankan peran yang sangat penting untuk menjamin adanya kepastian hukum dalam menjalankan usaha, yang berpedoman pada ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Pelaksanaan penegakan hukum tersebut terkait dengan larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dalam dunia perekonomian Indonesia. KPPU juga memberi kepastian hukum bahwa setiap pelaku usaha memiliki kesempatan yang sama dalam berusaha.

KPPU berusaha memastikan setiap orang yang menjalankan kegiatan usaha di Indonesia menikmati situasi persaingan yang sehat dan adil, agar tidak terjadi praktik penyalahgunaan posisi dominan oleh pelaku usaha tertentu.

E. Metode Penelitian

Dalam penelitian ilmiah sangat diperlukan adanya metode. Metode ini dimaksudkan untuk memperlancar jalannya pekerjaan, pencarian data dan

¹⁷ Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *op.cit.*, hlm.36.

member petunjuk teknis penelitian yang dilakukan. Adapun metode penelitian ini terdiri dari :

1. Fokus Penelitian

- a. Pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.
- b. Akibat hukum terhadap perjanjian waralaba yang di dalamnya berisi klausula praktek monopoli.

2. Bahan Hukum

Bahan hukum dalam penelitian ini adalah bahan primer dan bahan sekunder

- a. Bahan primer meliputi bahan yang diperoleh dalam :
 - 1) Undang-Undang Dasar 1945.
 - 2) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
 - 3) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
 - 4) Surat Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha No. 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 Huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan usaha Tidak Sehat dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba.

- b. Bahan sekunder meliputi bahan yang berupa bahan yang dapat membantu menganalisis seperti buku-buku literatur, dokumen-dokumen terkait, dan/atau makalah-makalah terkait dengan penelitian.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan bahan-bahan hukum dapat dilakukan dengan cara studi kepustakaan, yakni dengan menelusuri dan mengkaji berbagai peraturan perundang-undangan atau literatur yang berhubungan dengan permasalahan penelitian.

4. Pendekatan yang Digunakan

Pendekatan yang digunakan dalam memahami dan mendekati objek penelitian menggunakan pendekatan yuridis normatif, yaitu pendekatan dari sudut pandang ketentuan hukum atau perundang-undangan yang berlaku.

5. Pengolahan dan Analisis Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan secara deskriptif kualitatif, permasalahan diuraikan dalam bentuk kalimat dan dihubungkan dengan teori-teori ilmu hukum. Data yang sesuai dengan permasalahan kemudian disusun secara sistematis dalam bentuk penulisan hukum.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan di dalam memahami isi dan tujuan dari penelitian, maka penulis memaparkan rancangan dari bentuk dan isi dari skripsi secara keseluruhan. Dalam BAB I yaitu Pendahuluan. Pendahuluan tersebut berisi : latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan.

Dalam BAB II yaitu Tinjauan Umum. Tinjauan umum berisi : pengertian waralaba dan keuntungan dan kerugian sistem waralaba

Dalam BAB III yaitu Perjanjian waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Dalam Bab III ini terdiri dari yaitu pedoman komisi pengawas persaingan usaha (KPPU) yang membatasi waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, akibat hukum terhadap perjanjian waralaba yang di dalamnya berisi klausula praktek monopoli.

Dalam BAB IV yaitu Penutup. Penutup berisi kesimpulan dan saran. Selanjutnya daftar pustaka dan yang terakhir adalah lampiran.

BAB II

TINJAUAN UMUM WARALABA

A. Pengertian Waralaba

Pengertian *franchise* atau waralaba dalam *Black's Law Dictionary* , waralaba menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang *Franchisor* (pemberi waralaba), di mana pihak *Franchisee* (penerima waralaba) berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam kaitannya dengan pemberian izin dan kewajiban pemenuhan standar dari pemberi waralaba, pemberi waralaba akan memberikan bantuan pemasaran, promosi maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan baik.¹⁸

Pada dasarnya, perjanjian waralaba merupakan pemberian izin dari Pemberi Waralaba untuk memakai Hak atas Kekayaan Intelektual (HKI) kepada Penerima Waralaba dengan membayar royalti atas pemakaian HKI tersebut atau dapat dikatakan sebagai pemberian lisensi yang meliputi berbagai HKI Pemberi Waralaba misalnya, nama dagang, logo, desain ataupun paten. Disamping itu,

¹⁸ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, Ctk.Pertama, PT. RajaGrafindo Persada, 2001, hlm.8.

perjanjian waralaba berkaitan pula dengan perjanjian-perjanjian lainnya, misalnya perjanjian hutang-piutang, perjanjian sewa menyewa dan perjanjian jual beli.¹⁹

Kerjasama bisnis dengan model waralaba merupakan kerjasama yang dilandaskan pada asas kepercayaan dan transparansi. Pihak *franchisor* harus percaya dengan *franchisee* dalam mengelola bisnisnya, sedangkan *franchisee* juga mempercayai *franchisor* bahwa bisnis tersebut benar-benar bisnis yang menguntungkan. Dalam mekanisme operasionalnya, kedua belah pihak harus percaya bahwa masing-masing memiliki iktikad baik untuk bekerjasama dan berbagi keuntungan maupun resiko.

Kehadiran bisnis waralaba sebagai suatu sistem bisnis mempunyai karakteristik tersendiri di dalam kehidupan ekonomi, dapat juga menimbulkan permasalahan di bidang hukum dikarenakan bisnis waralaba ini didasarkan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak, sehingga diperlukan adanya perlindungan hukum yang saling menguntungkan bagi masing-masing pihak.

British Franchise Association (BFA) mendefinisikan franchise sebagai berikut : *franchise* adalah contractual licence yang diberikan oleh suatu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang :

1. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan usaha selama periode *franchise* berlangsung, suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*.

¹⁹ www.library.upnvj.ac.id/pdf/3hukumpdf/207711052/bab1.pdf ,diakses pada 2 Oktober 2011 pukul 16.45 WIB.

2. *Franchisor* berhak untuk menjalankan kontrol yang berlanjut selama periode *franchise*.
3. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchisenya* (berhubungan dengan pemberian pelatihan , *merchandising* atau lainnya).
4. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama periodik *franchise* berlangsung, membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas *franchise* atau produk atau jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.
5. Bukan merupakan transaksi antara perusahaan induk (*holding company*) dengan cabangnya atau antara cabang dan perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.²⁰

Munir fuady menyatakan bahwa *franchise* atau sering disebut juga dengan istilah waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) atau lebih perusahaan, di mana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai *franchisor* dan pihak yang lain sebagai *franchisee*, di mana di dalamnya diatur bahwa pihak-pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merek dari *know-how* terkenal, memberikan hak kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis dari/atas suatu produk barang atau jasa, berdasar dan sesuai rencana komersil yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan yang eksklusif ataupun noneksklusif, dan

²⁰ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Ctk.Kedua, PT.Rineka Cipta, 2003, hlm.57

sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada *franchisor* sehubungan dengan hal tersebut.²¹ Selanjutnya Munir Fuady mengatakan lagi bahwa *Franchise* adalah suatu lisensi kontraktual diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang :

1. Mengizinkan atau mengharuskan *franchisee* selama jangka waktu *franchise*, untuk melaksanakan bisnis tertentu dengan menggunakan nama khusus yang dimiliki atau berhubungan dengan pihak *franchisor*.
2. Memberikan hak kepada *franchisor* untuk melaksanakan pengawasan berlanjut selama jangka waktu *franchise* terhadap aktivitas bisnis *franchise* oleh *franchisee*.
3. Mewajibkan pihak *franchisor* untuk menyediakan bantuan kepada *franchisee* dalam hal melaksanakan bisnis *franchise* tersebut semisal memberikan bantuan pendidikan, perdagangan, manajemen, dan lain-lain.
4. Mewajibkan pihak *franchisee* untuk membayar secara berkala kepada *franchisor* sejumlah uang sebagai imbalan penyediaan barang dan jasa oleh pihak *franchisor*.²²

Menurut Munir Fuady, bahwa *franchise* mempunyai karakteristik yuridis/dasar sebagai berikut :²³

1. Unsur Dasar

²¹ Munir fuady, Pengantar Hukum Bisnis, Ctk.Pertama, PT. Citra Aditya Bakti, 2002 hlm.

²² *Ibid*

²³ *Ibid*, hlm. 340-345

Ada 3 (tiga) unsur dasar yang harus selalu dipunyai, yaitu :

- a. Pihak yang mempunyai bisnis *franchise* disebut sebagai *franchisor*.
- b. Pihak yang menjalankan bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisee*.
- c. Adanya bisnis *franchise* itu sendiri.

2. Produk bisnisnya unik

3. Konsep bisnis total

Penekanan pada bidang pemasaran dengan konsep P4 yakni *product*, *price*, *place* serta *promotion*.

4. *Franchise* memakai/menjual produk

5. *Franchisor* menerima *fee* dan *royalty*

6. Adanya pelatihan manajemen dan *skill* khusus

7. Pendaftaran hak cipta, paten dan merek dagang

8. Bantuan pendanaan dari pihak *franchisor*

9. Pembelian produk langsung dari *franchisor*

10. Bantuan promosi dan periklanan dari *franchisor*

11. Pelayanan pemilihan lokasi oleh *franchisor*

12. Daerah pemasaran yang eksklusif

13. Pengendalian atau penyeragaman mutu

14. Mengandung unsur merek dan sistem bisnis

Pada tahun 1997 disahkan suatu peraturan yang mengatur mengenai waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba,

yang kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Pasal 1 ayat (1) yang dimaksud dengan “Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Dengan demikian, waralaba didefinisikan sebagai hak khusus terhadap sistem bisnis yang dimiliki seseorang atau badan hukum sebagai pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan sistem tersebut. Penting untuk diingat bahwa waralaba tersebut didasarkan pada suatu perjanjian waralaba.

Dalam *franchise* ada 2 (dua) pihak yang terlibat yaitu *franchisor* atau pemberi waralaba dan *franchisee* atau penerima waralaba di mana masing-masing pihak terikat dalam suatu perjanjian yaitu perjanjian waralaba. Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 dalam Pasal 1 ayat (2) yang dimaksud *franchisor* atau pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba dan dalam Pasal 1 ayat (3) yang dimaksud *franchisee* atau penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas menunjukkan bahwa *franchise* pada dasarnya mengandung elemen-elemen pokok sebagai berikut :

- a. *Franchisor* yaitu pihak pemilik/produsen dari barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu serta memberikan atau melisensikan hak eksklusif tertentu untuk pemasaran dari barang atau jasa itu.
- b. *Franchisee* adalah pihak yang menerima hak eksklusif dari *franchisor*.
- c. Adanya penyerahan hak-hak secara eksklusif (dalam praktek meliputi berbagai macam hak milik intelektual atau hak milik perindustrian) dari *franchisor* kepada *franchisee*.
- d. Adanya penetapan wilayah tertentu, *franchise* area di mana *franchisee* diberikan hak untuk beroperasi di wilayah tertentu.
- e. *Franchisee* memberikan *fee* dan *royalty* kepada *franchisor* serta biaya-biaya lain yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- f. Adanya standar mutu yang ditetapkan oleh *franchisor* bagi *franchisee* secara berkala dalam rangka mempertahankan mutu.
- g. Adanya pelatihan awal, pelatihan yang berkesinambungan, yang diselenggarakan oleh *franchisor* guna peningkatan ketrampilan.

Istilah hukum persaingan usaha belum begitu dikenal dalam literatur hukum bisnis islam, padahal larangan praktik monopoli dan persaingan usaha yang terlarang dari Al-Quran dan Al-Hadis sesungguhnya masuk dalam ranah benar salah. Islam secara tegas melarang praktik monopoli. Instrumen hukum

islam dalam persaingan usaha tidak sehat menyangkut larangan-larangan yang merusak sistem ekonomi islam itu sendiri.²⁴

Larangan praktik monopoli dalam islam dilihat dari 2 (dua) aspek, yakni larangan praktik monopoli dari sudut perilaku (*akhlak, behavioral*) dan struktur pasar (*structure market*). Secara perilaku, islam sangat menekankan setiap aktivitas kehidupan, termasuk dalam melakukan usaha adalah bagian dari ibadah, karenanya bekerja dan berusaha harus didasari nilai-nilai ketuhanan yang menghendaki kejujuran, transparansi, serta saling menghargai.²⁵

Secara struktur pasar, motif mekanisme pasar dalam ekonomi islam berdasarkan tiga hal :²⁶

1. Pasar harus berlandaskan kebebasan terbatas dan kerjasama (ta'awun).
2. Asas efisiensi dan menjaga kelestarian lingkungan. Ekonomi islam mendasarkan kegiatannya atas efisiensi dan ramah lingkungan.
3. Asas distribusi. Rusaknya sistem pasar dikarenakan praktik monopoli yang menyebabkan harta hanya terkonsentrasi bagi satu orang atau golongan tertentu.

Waralaba dalam perspektif hukum islam, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan bisnis (moral hazard), yaitu maysir (spekulasi), asusila, gharar

²⁴ Mustafa Kamal Rokan, *op cit*, hlm 27

²⁵ *Ibid*, hlm 30

²⁶ *Ibid*, hlm 32

(penipuan), haram, riba, ikhtikar (penimbunan/monopoli) dan dharar (berbahaya). Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan, waralaba (franchise) merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (syirkah). Hal ini disebabkan karena dengan adanya perjanjian franchise, maka secara otomatis antara franchisor dan franchisee terbentuk hubungan kerja sama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak. Dalam waralaba diterapkan prinsip keterbukaan dan kehati-hatian, hal ini sesuai dengan prinsip transaksi dalam Islam yaitu gharar (ketidakjelasan).²⁷

Bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil. Dari segi kemashlahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam. Perjanjian franchise tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian franchise tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Kalau sekiranya yang diwaralabakan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari'at Islam. Hukum Islam dalam bidang mu'amalah (ekonomi) hukum

²⁷ <http://pmiikomfaksyahum.wordpress.com/2007/12/17/tinjauan-hukum-positif-dan-hukum-islam-konsep-bisnis-waralaba-franchising>, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

asal segala sesuatu adalah boleh kecuali apabila ada dalil yang menunjukkan bahwa sesuatu itu terlarang.²⁸

Waralaba yang sesuai dengan nilai-nilai islam adalah waralaba yang ditujukan dalam rangka saling membantu sesama manusia, sehingga setiap orang mendapat kesempatan yang sama untuk mencapai keberhasilan dan memerikan kemaslahatan bagi semua pihak, baik bagi pemberi waralaba, penerima waralaba, masyarakat, maupun pemerintah.

B. Keuntungan dan Kerugian Sistem Waralaba

Setiap hubungan bisnis selalu ada faktor keuntungan dan kerugian, begitu juga bisnis *franchise*. Keuntungan dari bisnis *franchise* dapat dikemukakan sebagai berikut :²⁹

1. Diberikannya latihan dan pengarahan yang diberikan oleh *franchisor*, latihan awal ini diikuti oleh pengawasan berlanjut.
2. Diberikannya bantuan *financial* dari *franchisor*. Biaya permulaan tinggi dan sumber modal dari pengusaha sering terbatas. Bila prospek usaha dianggap suatu resiko yang baik, *franchisor* sering memberikan dukungan *financial* kepada *franchisee*.

²⁸ http://digilib.uns.ac.id/pengguna.php?mn=detail&d_id=10204, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

²⁹ Richard Burton Simatupang, *op cit* , hlm 60-61

3. Diberikannya penggunaan nama perdagangan, produk dan merek yang telah dikenal secara luas.

Sedangkan kerugian dalam bisnis *franchise* antara lain sebagai berikut :

1. Adanya program latihan yang dijanjikan oleh *franchisor* kadangkala jauh dari apa yang diinginkan *franchisee*.
2. Perincian setiap hari tentang penyelenggaraan perusahaan sering diabaikan.
3. Hanya sedikit sekali kebebasan yang diberikan kepada *franchisee* untuk menjalankan akal budi mereka sendiri. Mereka mendapatkan diri mereka terikat pada suatu kontrak yang melarang untuk membeli baik peralatan maupun perbekalan dari tempat lain.
4. Pada bisnis *franchise* jarang mempunyai hak untuk menjual perusahaan kepada pihak ketiga tanpa terlebih dahulu menawarkannya kepada *franchisor* dengan harga yang sama.

Dalam suatu bisnis waralaba, dapat juga dilihat kelebihan dan kelemahan sistem waralaba dari aspek pemberi waralaba (*franchisor*) dan dari aspek penerima waralaba (*franchisee*).

Keuntungan-keuntungan bagi pemberi waralaba (*franchisor*)

Martin Mandelson dalam *Franchising : Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee* merumuskan keuntungan-keuntungan dan kerugian-kerugian

pemberi waralaba.³⁰ Menurut Mandelson keuntungan-keuntungan bagi pemberi waralaba yaitu :

1. Waralaba merupakan suatu organisasi sentral kecil yang secara ideal terdiri dari beberapa manajer yang berpengalaman luas dan mengkhususkan pada berbagai macam aspek bisnis yang menjadi perhatian dan tulang punggung organisasi tersebut. Organisasi semacam ini dapat menghasilkan keuntungan yang memadai tanpa perlu terlibat dengan risiko modal yang tinggi maupun dengan masalah sehari-hari yang timbul dari pengelolaan dan manajemen yang kecil. Semua kegiatan administrasi dan pengelolaan jalannya bisnis dan atau produk yang diwaralabakan akan diselenggarakan sepenuhnya oleh penerima waralaba. Pemberi waralaba akan mempunyai lebih banyak waktu untuk memikirkan kebijakan untuk mengembangkan bisnis yang diwaralabakan tersebut.
2. kebutuhan untuk menyuntikkan sejumlah modal yang besar untuk meningkatkan kecepatan pertumbuhan yang besar tidak dikenal. Masing-masing tempat yang terbuka memanfaatkan sendiri sumber daya finansial yang disediakan oleh setiap penerima waralaba. Dana yang ada pada penerima waralaba dapat dipergunakan untuk mengembangkan bisnis dan produk yang diwaralabakan.

³⁰ Gunawan Widjaja, *op cit*, hlm.26

3. Organisasi pemberi waralaba mempunyai kemampuan untuk memperluas jaringan secara lebih cepat pada tingkat nasional dan internasional dengan menggunakan modal yang risikonya seminimal mungkin. Pemberi waralaba akan lebih mudah untuk melakukan eksploitasi wilayah yang belum masuk dalam lingkungan organisasinya.
4. Pemberi waralaba hanya akan mempunyai permasalahan staf yang lebih sedikit karena ia tidak terlibat dalam masalah staf yang lebih sedikit karena ia tidak terlibat dalam masalah staf pada masing-masing pemilik outlet. Setiap karyawan pada outlet bisnis penerima waralaba menjadi tanggung jawab penerima waralaba sepenuhnya.
5. Penerima waralaba akan mengkonsentrasikan diri secara lebih optimum pada bisnis yang diwaralabakan tersebut, oleh karena mereka adalah pemilik bisnis itu sendiri. Penerima waralaba yang berpikiran tajam, bermotivasi kuat, dan tajam pengamatannya dalam meminimalkan biaya serta memaksimalkan penjualan, memiliki nilai lebih yang jauh lebih banyak daripada yang harus dan dapat diselesaikan oleh seorang manajer yang harus dibayar oleh pemberi waralaba.
6. Pemberi waralaba cenderung untuk tidak memiliki aset outlet dagang sendiri. Tanggung jawab bagi aset tersebut diserahkan pada penerima waralaba yang memilikinya. Seorang pemberi waralaba yang melibatkan bisnisnya dalam kegiatan manufaktur/pedagang besar bias mendapatkan distribusi yang lebih luas dan kepastian bahwa ia mempunyai outlet untuk produknya.

7. Tipe-tipe skema waralaba tertentu mampu menangani penerima waralaba secara nasional. Pemberi waralaba, dalam skala yang besar lebih dapat bernegosiasi dengan pihak-pihak yang sangat menaruh perhatian dan mempunyai sejumlah pabrik, kantor, gudang, depot, atau tempat-tempat lain di seluruh negeri, dan mengatur masing-masing waralaba local untuk menangani pekerjaan yang muncul di perusahaan-perusahaan di wilayah waralabanya. Hal ini akan mengefisiensi waktu para penerima waralaba. Disamping itu tidak semua penerima waralaba memiliki kemampuan atau kapasitas untuk bernegosiasi atau pengaturan jasa mengenai hal ini. Dengan pengkoordinasian keseluruhan kegiatan di bawah satu pembeta waralaba, masing-masing penerima waralaba dapat terjamin bahwa kelompok tersebut secara keseluruhan dapat menguasai bisnis dan perusahaan nasional yang besar tanpa perlu menimbulkan pertentangan atau benturan kepentingan di antara sesama penerima waralaba.

Sistem kerjasama dengan pola waralaba muncul dari pengusaha (*franchisor*), yang kemudian membuat kontrak atau perjanjian yang membuat mereka dapat memetik keuntungan lebih dahulu dari *franchise fee*. Sistem waralaba dapat memberikan keuntungan. Keuntungan-keuntungan bagi pemberi waralaba selain yang tersebut di atas antara lain:³¹

1. Jaringan usaha dapat dengan cepat berkembang

³¹ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2008, hlm. 113

2. Ekspansi pasar lebih cepat dan hemat
3. Meningkatkan penghasilan
4. Meminimalkan risiko kerugian
5. Modal untuk perluasan usaha lebih kecil karena sebagian besar biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh penerima waralaba
6. Tingginya motivasi penerima waralaba sehingga probabilitas keberhasilan menjadi lebih tinggi
7. Penerima waralaba memperhatikan dan mengawasi usaha waralabanya, sehingga memperkecil kemungkinan munculnya kekeliruan
8. Biaya operasi lebih rendah
9. Banyak dana dapat dihemat karena promosi dan periklanan dapat dilakukan sebagai satu kelompok
10. Pemberi waralaba tidak banyak membutuhkan karyawan dibanding perusahaan yang memiliki jaringan cabang-cabang milik sendiri
11. *Franchisor* tidak perlu memiliki banyak staf serta mengurangi problem organisasi
12. *Franchisor* tidak perlu disibukkan dengan *day to day operation* untuk masing-masing cabang
13. Pengembangan usaha dengan biaya yang relatif murah
14. Potensi *passive income* yang besar, dari *franchise fee*, *royalty*, sewa *property*, dll

15. Dapat dengan mudah mengembangkan produk-produk baru melalui program yang terintegrasi di seluruh jaringan
16. Secara keseluruhan kelompok usaha mempunyai kekuatan di pasar
17. Pengembalian investasi (*return on investment*) akan tinggi dalam jangka panjang
18. Memberi kesempatan berwiraswasta kepada orang lain

Dilihat dari sudut pandang pemberi waralaba, sistem waralaba membuat usaha dapat berkembang dengan cepat dengan menggunakan modal dan motivasi penerima waralaba. pemberi waralaba menerima penghasilan (*income*) dari penerima waralaba melalui *franchise fee* (yang diberikan secara periodik sesuai kontraknya). Pemberi waralaba dapat menikmati ekspansi usaha secara cepat dengan biaya yang efisien. Pewaralabaan merupakan cara yang terbaik untuk menemukan wirausahawan yang ingin menjalankan outlet secara mandiri, sedangkan perusahaan induk dapat berkonsentrasi pada organisasi.

Keuntungan-keuntungan bagi penerima waralaba (*franchisee*)

Menurut Martin Mandelson dalam *Franchising* Petunjuk Praktis bagi *Franchisor* dan *Franchisee*, penerima waralaba juga memiliki keuntungan-keuntungan dan kerugian-kerugian dalam menjalankan kegiatan usaha waralaba.

beberapa hal berikut di bawah menunjukkan beberapa keuntungan dari pelaksanaan waralaba yang dapat diperoleh penerima waralaba :³²

1. Penerima waralaba dapat mengatasi kurangnya pengetahuan dasar dan pengetahuan khusus yang dimiliki melalui program pelatihan yang terstruktur dari pemberi waralaba.
2. Penerima waralaba mendapatkan insentif dengan memiliki bisnis sendiri yang memiliki keuntungan tambahan dan bantuan terus-menerus dari pemberi waralaba.
3. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dari kegiatan operasional di bawah nama yang telah mapan dalam pandangan dan pikiran masyarakat.
4. Penerima waralaba biasanya akan membutuhkan modal yang lebih kecil dibanding bila ia mencoba untuk menjalankan bisnis secara mandiri.
5. Penerima waralaba akan menerima bantuan-bantuan antara lain sebagai berikut :
 - a. Penyeleksian tempat
 - b. Mempersiapkan rencana untuk memperbaiki model gedung termasuk rencana tata ruang yang diperlukan atau persyaratan-persyaratan hukum yang diperlukan
 - c. Mendapatkan dana untuk sebagian biaya akuisisi dari bisnis yang diwaralabakan

³² Gunawan Widjaja, *op cit*, hlm.32

- d. Pelatihan stafnya
 - e. Pemberian peralatan
 - f. Seleksi dan pembelian suku cadang
 - g. Membantu membuka bisnis dan menjalankannya dengan lancar
6. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dan aktifitas iklan dari promosi pemberi waralaba pada tingkat nasional dan atau internasional.
 7. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dan daya beli yang besar dari kemampuan negoisasi yang dilakukan pemberi waralaba atas nama seluruh penerima waralaba dalam jejaringnya.
 8. Penerima waralaba mendapatkan pengetahuan khusus dan skill tinggi serta pengalaman, organisasi dan manajemen kantor pusat pemberi waralaba, walaupun dia tetap mandiri dalam bisnisnya sendiri.
 9. Risiko bisnis penerima waralaba berkurang sangat besar. Ini tidak berarti penerima waralaba tidak akan menghadapi risiko bisnis. Waralaba tidak akan dan tidak pernah menjanjikan imbalan besar untuk usaha yang kecil. Menjalankan bisnis dengan berhasil dan menguntungkan harus dengan kerja keras dan usaha yang maksimal.
 10. Penerima waralaba mendapatkan jasa-jasa dan para staf lapangan pemberi waralaba yang berada di sana untuk membantu mengatasi masalah-masalah yang mungkin timbul dari waktu ke waktu dalam pengelolaan bisnis.

11. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dari penggunaan paten, merek dagang, hak cipta, rahasia dagang, serta proses, formula, dan resep milik pemberi waralaba.
12. Penerima waralaba mengambil keuntungan dari program riset dan pengembangan yang dilakukan oleh pemberi waralaba secara terus-menerus, yang dilakukan untuk memperbaiki bisnis dan membuatnya tetap *up to date* dan kompetitif.
13. Pemberi waralaba mengumpulkan informasi dan pengalaman yang tersedia sebanyak-banyaknya untuk dibagi kepada seluruh penerima waralaba dalam sistemnya. Hal ini tentu juga didukung oleh seluruh penerima waralaba, yang juga memberikan kontribusi dari pengetahuan dan pengalamannya yang diperoleh selama menjalankan kegiatan waralaba, yang tersedia bagi seluruh penerima waralaba dalam jejaring pemberi waralaba.
14. Terkadang terdapat jaminan teritorial untuk memastikan bahwa tidak ada penerima waralaba lain di dalam wilayah bisnis penerima waralaba.
15. Dengan dukungan yang diberikan bank-bank kepada sistem waralaba pemberi waralaba, penerima waralaba akan sangat mungkin mendapatkan akses ke sumber-sumber pinjaman dan syarat-syarat pinjaman yang tersedia baginya.

Pietra Sarosa (2004) menyebutkan bahwa membeli waralaba bermanfaat untuk memperkecil resiko kegagalan usaha; menghemat waktu, tenaga, dan dana

untuk proses *trial & error*; member kemudahan dalam operasional usaha; serta bias menggunakan nama merek yang sudah lebih dikenal masyarakat.³³

Secara garis besar, keuntungan sistem *franchise* bagi penerima waralaba selain yang tersebut di atas dapat juga berupa hal-hal sebagai berikut :³⁴

1. Tidak memerlukan pengalaman bisnis dari pihak *franchisee*
2. Resiko gagal telah berkurang signifikan
3. *Track record* usaha sudah terbukti berhasil
4. Tidak memerlukan *trial* dan *error* sehingga dapat menghemat *learning cost*
5. Investasi pendirian biasanya lebih rendah daripada jika mendirikan usaha sendiri
6. Sedikit kemungkinan untuk salah memilih lokasi
7. Dapat segera mengoperasikan usahanya sendiri sesuai dengan sistem dan pedoman dari *franchisor*
8. *Franchisee* boleh menggunakan merek nama pemberi waralaba yang memiliki *brand recognition* yang sudah kuat, sehingga *franchisee* terbebas dari biaya promosi awal untuk membangun merek
9. *Franchisee* berhak untuk menggunakan paten, merek dagang, hak cipta, rahasia dagang, serta proses formula dan resep rahasia milik *franchisor*

³³ Lukman hakim, *op cit*, hlm. 118

³⁴ *ibid*

10. *Standard operating procedures* (SOP) yang memudahkan operasional sehari-hari
11. Standarisasi produk maupun layanan
12. Adanya pelatihan manajemen dan/atau asistensi, *franchisor* akan member pelatihan-pelatihan serta petunjuk strategi bisnis sehingga kemungkinan berhasil jauh lebih besar daripada pemilik usaha kecil pada umumnya, yang menjadi kompetitor
13. Harga pokok pembelian yang lebih rendah, karena dilakukan dalam jumlah besar, yang menekan biaya pokok menjadi lebih rendah dan laba yang lebih baik
14. Jaminan territorial untuk memastikan bahwa tidak ada *franchisee* lain dalam wilayah bisnis yang terlalu dekat
15. Dukungan pengawasan operasional sehari-hari yang menjamin kualitas pelayanan yang konsisten
16. Bantuan dalam hal pengelolaan keuangan yang menjamin kelangsungan usaha dan laporan keuangan yang siap diaudit
17. Pelatihan (*training*) praktis bagi karyawan/staf, baik dilakukan sebelum pembukaan, maupun pelatihan regular untuk menjaga kualitas layanan
18. Keikutsertaan dalam program promosi regular yang menjangkau wilayah lokal maupun nasional, sehingga franchisee mendapatkan keuntungan dari aktivitas iklan semua jenis program promosi *franchisor*

19. Promosi dan periklanan yang menyeluruh mempunyai keunggulan-keunggulan dalam kualitas dan kelengkapan, dengan tujuan menjaga *brand* dalam jangka panjang
20. Bentuk usaha *franchise* mendapat keuntungan dari program riset dan pengembangan yang dilakukan *franchisor*, yang terus-menerus dilakukan untuk memperbaiki bisnis agar lebih komprehensif
21. Peluang yang lebih besar untuk sukses

Kerugian-kerugian bagi pemberi waralaba (*franchisor*)

Hal-hal yang merugikan yang mungkin dapat dihadapi oleh pemberi waralaba³⁵ yaitu :

1. Beberapa penerima waralaba cenderung menganggap dirinya independen. Seorang penerima waralaba yang memperoleh keberhasilan, usahanya berjalan dengan baik, dan memperoleh pendapatan sesuai dengan yang diharapkannya, dan bahkan lebih cenderung membuatnya berpikir bahwa ia tidak membutuhkan pemberi waralaba lagi. Suatu keyakinan akan timbul pada dirinya bahwa factor keberhasilannya berasal dari inisiatifnya sendiri dalam menjalankan usaha secara baik. Sifat seperti ini akan menjadi suatu masalah dan tantangan bagi pemberi waralaba. Pemberi waralaba yang dengan bersusah payah dan berbaik hati membantu penerima waralabanya untuk mencapai

³⁵ Gunawan widaja, *op cit*, hlm. 28

keberhasilan, ternyata mendapatkan kenyataan bahwa penerima waralaba tersebut sekarang menolak pemberi waralaba sebagai sumber ketrampilan dan keberhasilannya. Penerima waralaba beranggapan, persyaratan-persyaratan yang diberikan pemberi waralaba sudah tidak berguna. Ini merupakan masalah yang memerlukan penanganan dengan hati-hati.

2. Pemberi waralaba harus memiliki keyakinan untuk menjamin bahwa standar kualitas barang dan jasa dijaga melalui rantai waralaba. Pemberi waralaba harus dapat menyediakan staf pendukung lapangan yang akan bertindak sebagai penyedia dari standar-standar tersebut, serta untuk memberikan bantuan bagi penerima waralaba untuk mengatasi masalah yang mungkin dihadapi oleh penerima waralaba dalam operasional pelaksanaan kebijakan yang diberikan oleh pemberi waralaba.
3. Penerima waralaba yang tidak tertarik pada peluang-peluang yang mereka dapatkan dari bisnis tersebut. Pemberi waralaba perlu menangani para penerima waralaba ini secara hati-hati karena ia tidak boleh melupakan bahwa bisnis tersebut memang telah menjadi milik penerima waralaba. Penerima waralaba harus dididik dan dipancing supaya menerima bahwa saran-saran pemberi waralaba adalah tindakan yang diperlukan dan merupakan nasihat yang bias diterima.
4. Hindari timbulnya kemungkinan kurang percayanya di antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang berasal dari ketidakseimbangan antara penerima waralaba dan atau individu-individu dalam organisasi penerima waralaba

dengan pihak-pihak yang harus dihubungkan dalam organisasi pemberi waralaba.

5. Pemberi waralaba khawatir bahwa semua hasil kerja dan usaha yang ia berikan dalam pelatihan kepada penerima waralaba hanya akan menghasilkan pesaing di masa mendatang. Praktik penunjukan bahwa penerima waralaba yang melepaskan diri tidak impresif. Perjanjian memungkinkan diberikannya sanksi formal yang dapat dikenakan pada penerima waralaba yang melakukannya.
6. Pemberi waralaba harus yakin bahwa orang yang telah diseleksi sebagai waralaba sesuai untuk tipe waralaba tertentu, dan mempunyai kapasitas untuk menerima tanggung jawab dan tekanan untuk memiliki dan menjalankan bisnisnya sendiri. Pemberi waralaba menyerahkan sepenuhnya pertumbuhan bisnis milik penerima waralaba kepada penerima waralaba itu sendiri. Pemberi waralaba harus menjamin dan mengusahakan agar tak seorangpun yang tak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan yang diizinkan untuk mendirikan dan ikut serta dalam suatu waralaba.
7. Kemungkinan terjadinya kesulitan untuk mendapatkan kerjasama dari penerima waralaba dalam mendekorasi dan merenovasi tempat-tempatnya, memperbarui perlengkapannya, dan menyesuaikannya dengan standar lain agar masyarakat selalu diberikan pelayanan yang sesuai dengan cara yang ditetapkan dalam perjanjian waralaba secara konsisten dengan merek dan citra milik pemberi waralaba.

8. Dalam waralaba perlu ada hubungan yang baik antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Keduanya perlu membahas masalah-masalah yang dihadapi ketika terjadi putus hubungan atau gagal berkomunikasi. Masing-masing pihak harus menghormati pentingnya komunikasi. Penerima waralaba harus menyadari bahwa pemberi waralaba tidak dapat membaca pikirannya. Pemberi waralaba tidak bias mengetahui apa yang menyulitkan penerima waralaba kecuali jika penerima waralaba mengatakan kepadanya.

Waralaba mempunyai manfaat yang begitu besar, tetapi dapat juga memberikan kerugian bagi *franchisor*. Kelemahan atau kerugian sistem waralaba dari sudut pandang pemberi waralaba dapat berupa hal-hal di bawah ini selain yang tercantum di atas, yaitu :³⁶

1. Pemberi waralaba tidak dapat mendikte penerima waralaba, tetapi harus berusaha memotivasi penerima waralaba agar mau menerima perubahan
2. Pemberi waralaba tidak dapat mengadakan perubahan dengan cepat, karena penerima waralaba akan cenderung menentang perubahan terutama jika melibatkan tambahan biaya
3. Pemberi waralaba harus hati-hati memilih penerima waralaba karena pilihan yang tidak tepat akan merugikan kelompok usaha secara keseluruhan
4. Citra kelompok secara keseluruhan tergantung dari prestasi masing-masing penerima waralaba

³⁶ Lukman hakim, *op cit*, hlm. 117

5. Ada risiko rusaknya *brand* dan reputasi buruk apabila mendapatkan *franchisee* yang tidak kompeten
6. Sistem waralaba adalah ikatan jangka panjang bagi kedua belah pihak, pemberi waralaba tidak dapat mengakhiri begitu saja kegiatan waralaba
7. Jika mendapatkan *partner* yang kurang transparan, biasa terjadi laporan fiktif sehingga penerima waralaba tidak membayar *royalty* sesuai kesepakatan
8. Kerjasama waralaba yang berhasil kadangkala justru membuat *franchisee* menjadi terlalu percaya diri sehingga biasa memutuskan kontrak kerja sama secara sepihak karena merasa sudah menguasai ilmunya.

Kerugian-kerugian bagi penerima waralaba (*franchisee*)

Ada beberapa hal yang dapat menjadi kerugian-kerugian bagi penerima waralaba, antara lain :³⁷

1. Tak dapat dihindari bahwa hubungan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba pasti melibatkan penekanan pada kontrol atau pengawasan oleh pemberi waralaba.
2. Penerima waralaba harus membayar pemberi waralaba untuk jasa-jasa yang diduplikasinya dan untuk penggunaan sistem waralaba, yaitu dengan dan dalam bentuk uang waralaba (*franchise fee*) pendahuluan dan/atau uang waralaba terus-menerus.

³⁷ Gunawan Widjaja, *op cit*, hlm.36

3. Kesukaran dalam menilai kualitas pemberi waralaba. Ada beberapa cara yang harus diperhatikan oleh penerima waralaba, yaitu dengan menilai apa yang ditawarkan pemberi waralaba dalam paket format bisnisnya. Kedua, pemberi waralaba mungkin tidak dapat mempertahankan kualitas jasa yang diwaralabakan secara terus-menerus, yang diperlukan oleh penerima waralaba untuk menyokong bisnisnya.
4. Kontrak atau perjanjian waralaba biasanya memberikan beberapa pembatasan terhadap bisnis yang diwaralabakan. Ada beberapa perjanjian menentukan pembayaran sejumlah uang kepada pemberi waralaba untuk berkontribusi dalam menutup biaya-biaya aplikasi, dan pelatihan yang dikeluarkan oleh penerima waralaba. Ini kemungkinan penerima waralaba akan mengeluarkan uang yang cukup besar dalam memperoleh bisnis yang akan dijalankannya melalui waralaba.
5. Penerima waralaba mungkin menemukan dirinya menjadi terlalu tergantung terhadap pemberi waralaba.
6. Kebijakan-kebijakan pemberi waralaba mungkin mempengaruhi keberuntungan penerima waralaba.
7. Pemberi waralaba mungkin membuat kesalahan dalam kebijakan-kebijakannya. Dia mungkin mengambil keputusan yang berkaitan dengan inovasi bisnis yang berakhir pada kegagalan dan hal ini mungkin dapat mempengaruhi aktivitas penerima waralaba.

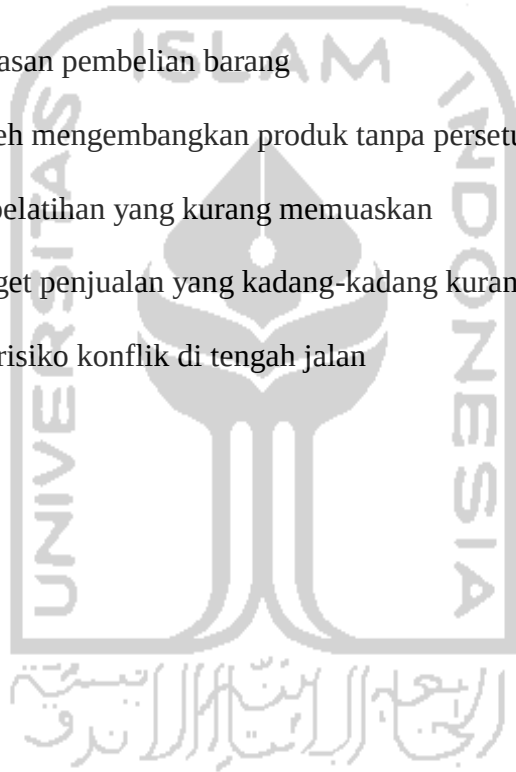
8. Reputasi dan citra merek dan bisnis yang diwaralabakan mungkin menjadi turun, karena alasan-alasan yang mungkin berada di luar kontrol baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba.

Setiap sistem atau pola bisnis memiliki kelebihan dan kelemahan. Beberapa kerugian sistem *franchise* bagi penerima waralaba yang patut digarisbawahi antara lain :³⁸

1. Untuk menjalankan usaha ini mengharuskan seseorang memenuhi persyaratan tertentu (dalam hal ini *franchisor*lah yang menyeleksi calon *franchisee* yang berminat)
2. Diperlukan modal awal yang relatif besar
3. Adanya kewajiban membayar *franchisee fee* secara rutin atas jasa-jasa yang didapatkan dan atas penggunaan sistemnya
4. Harus membayar royalti serta kontribusi untuk program promosi dalam lingkup yang lebih luas, yang kadangkala dirasakan kurang begitu bermanfaat bagi *franchisee* secara individual
5. *Franchisee* tidak bebas menentukan sendiri kebijakan-kebijakan perusahaannya tanpa persetujuan *franchisor*, seperti harga jual, jenis barang yang dijual dan lain sebagainya
6. Ketergantungan *franchisee* terhadap *franchisor*

³⁸ Lukman hakim, *op cit*, hlm. 121

7. *Franchisee* sangat tergantung dengan kebijakan yang diambil *franchisor*, jadi bila *franchisor* membuat kesalahan dalam mengambil keputusan, maka *franchisee* akan ikut menanggung dampaknya
8. Tekanan terhadap cara pengelolaan bisnis yang membuat *franchisee* sebagai *owner* menjadi tidak bebas
9. Ketidakbebasan pembelian barang
10. Tidak boleh mengembangkan produk tanpa persetujuan *franchisor*
11. Program pelatihan yang kurang memuaskan
12. Beban target penjualan yang kadang-kadang kurang realistis
13. Besarnya risiko konflik di tengah jalan



BAB III

PERJANJIAN WARALABA SEBAGAI PERJANJIAN YANG DIKECUALIKAN DALAM UNDANG-UNDANG NO.5 TAHUN 1999

A. Pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang Membatasi Waralaba sebagai Perjanjian yang Dikecualikan dalam Undang-Undang No.5 Tahun 1999

Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) merupakan suatu lembaga yang ditunjuk oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 untuk mengawasi pelaksanaan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat seperti yang tercantum dalam Pasal 30 ayat (1) yang menyatakan “untuk mengawasi pelaksanaan Undang-Undang ini dibentuk Komisi Pengawas Persaingan Usaha”. Komisi Pengawas Persaingan Usaha merupakan suatu lembaga yang terlepas dari pengaruh dan kekuasaan pemerintah ataupun pihak lain.³⁹

Komisi Pengawas Persaingan Usaha mempunyai tugas dan wewenang untuk menjalankan pengawasan sesuai yang diamanatkan oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Salah satu tugas yang harus dilakukan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha adalah membuat suatu pedoman. Hal tersebut

³⁹ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*, Ctk.Pertama, Rajagrafindo Persada, 2010, hlm.266.

tercantum dalam Pasal 35 huruf f bahwa tugas Komisi yaitu menyusun pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang ini.

Bunyi Pasal 35 huruf f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat bila kita cermati, terkandung makna KPPU berwenang untuk mengisi kekosongan hukum dalam rangka pelaksanaan yang berkaitan dengan hukum persaingan usaha. Hal ini berarti pedoman maupun peraturan yang akan dibuat oleh KPPU tidak hanya berlaku secara internal saja, tetapi juga berlaku secara eksternal, yakni baik terhadap Komisi Pengawas Persaingan Usaha maupun pelaku usaha serta instansi lainnya yang terkait dengan pelaksanaan hukum persaingan usaha di Indonesia.⁴⁰

Integritas dan independensi dari Komisi Pengawas Persaingan Usaha sangat menentukan untuk mengisi kekosongan-kekosongan peraturan maupun pedoman dalam persaingan usaha. Komisi Pengawas Persaingan Usaha diharapkan dapat mengantisipasi semaksimal mungkin intervensi politik atau pengaruh dari pihak-pihak lain.⁴¹

Peraturan yang dibuat oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha yang berupa *executive acts* dimana peraturan tersebut dibuat oleh badan-badan yang memiliki kewenangan. Peraturan-peraturan yang termasuk pengertian *executive acts* tersebut, tidak disebut secara khusus dalam Undang-Undang Nomor 10

⁴⁰ Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Gramedia Pustaka Utama, 2004, hlm. 107

⁴¹ Ayudha D. Prayoga et al., (Ed), 2000:134 dalam Rachmadi Usman, *op cit.*, hlm 108

Tahun 2004 tentang Pembentukan Peraturan Perundangan-Undangan, Jenis dan Hierarki Peraturan Perundang-Undangan Republik Indonesia.⁴² Namun Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2004 sudah diperbarui dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan. Dalam Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 Pasal 7 ayat (1), hierarki peraturan perundang-undangan hanya terdiri dari :

1. Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
2. Ketetapan Majelis Permusyawaratan rakyat;
3. Undang-Undang/Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang;
4. Peraturan Pemerintah;
5. Peraturan Presiden;
6. Peraturan Daerah Provinsi; dan
7. Peraturan Daerah Kabupaten/Kota.

Namun, dalam Pasal 8 ayat (1) menyatakan bahwa Jenis Peraturan Perundang-undangan selain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) mencakup peraturan yang ditetapkan oleh Majelis Permusyawaratan Rakyat, Dewan Perwakilan Rakyat, Dewan Perwakilan Daerah, Mahkamah Agung, Mahkamah Konstitusi, Badan Pemeriksa Keuangan, Komisi Yudisial, Bank Indonesia, Menteri, badan, lembaga, atau komisi yang setingkat yang dibentuk

⁴² Jimly Asshiddiqie, *Pengantar Ilmu Hukum Tata Negara*, Raja Grafindo Persada, 2009, hlm. 140.

dengan Undang-Undang atau Pemerintah atas perintah Undang-Undang, Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Provinsi, Gubernur, Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten/Kota, Bupati/Walikota, Kepala Desa atau yang setingkat. Yang dilanjutkan dalam ayat (2) bahwa Peraturan Perundang-undangan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diakui keberadaannya dan mempunyai kekuatan hukum mengikat sepanjang diperintahkan oleh Peraturan Perundang-undangan yang lebih tinggi atau dibentuk berdasarkan kewenangan.

Berdasarkan ketentuan tersebut, aturan yang dikeluarkan oleh KPPU dalam rangka melaksanakan amanat dalam Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 memiliki kekuatan hukum, namun hierarkinya berada di bawah Peraturan Presiden. Aturan yang dikeluarkan oleh KPPU tidak diperbolehkan bertentangan dengan peraturan yang mempunyai hierarki yang lebih tinggi.⁴³

Pasal 35 huruf f Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 hanya memungkinkan bagi KPPU untuk menyusun pedoman kerja atau “manual” yang meskipun isinya dapat saja bersifat mengatur tetapi tidak dapat disebut sebagai peraturan dalam pengertian hukum. Dalam teori perundang-undangan, pedoman semacam itu hanya disebut sebagai “*beleids-regel*” atau “*policy rules*”. Pasal 35 huruf f itu, hanya menyatakan bahwa KPPU mempunyai tugas yang salah satunya

⁴³ Johny Ibrahim, *Hukum Persaingan Usaha Filosofi, Teori dan Implikasi Penerapannya di Indonesia*, Bayumedia, 2007, hlm. 267

adalah “menyusun pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan undang-undang ini”.⁴⁴

Pedoman yang dibuat oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha merupakan suatu pedoman yang hanya mengatur hal-hal teknis dan administratif saja yang terkandung dalam tiap-tiap pasal Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, bukan menjelaskan mengenai norma-norma hukumnya. Suatu pedoman yang mengatur mengenai norma-norma hukum dapat diabaikan daya ikatnya dan pedoman tersebut tidak dapat dipaksakan berlakunya dalam lalu lintas hukum.⁴⁵

Bulan Mei 2009, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) mengeluarkan Surat Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 huruf b tentang Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 memberikan pengecualian terhadap beberapa perbuatan atau perjanjian yang salah satu perjanjian yang dikecualikan adalah perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. perjanjian yang berkaitan dengan waralaba dikeculikan berdasarkan Pasal 50 huruf b yang memuat bahwa yang dikecualikan dari ketentuan ini adalah perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek

⁴⁴ www.jimly.com, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

⁴⁵ *Ibid*

dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.

Berdasarkan Pasal 50 huruf b tersebut, Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman. Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman tersebut untuk memberikan batasan mengenai jenis perjanjian apa yang dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sebab dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak menjelaskan perjanjian waralaba seperti apa yang dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang tersebut.

Pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha memberikan batasan dari apa yang dikecualikan oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 apabila bertentangan dengan Undang-Undang atau ketertiban umum. Hukum akan bertindak (campur tangan), jika akibat tindakan individu mengakibatkan hak orang lain dan kepentingan umum terganggu serta dibatasi juga oleh Undang-Undang yang berlaku dan oleh kesusilaan maupun ketertiban umum sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 1337 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.⁴⁶

Dalam Pasal 1 pedoman yang dibuat oleh KPPU memberikan batasan pengertian pedoman, bahwa yang dimaksud pedoman dalam peraturan ini adalah dokumen pelaksanaan Pasal 50 huruf b khususnya tentang pengecualian terhadap

⁴⁶ www.hukumonline.com, diakses pada 10 Januari 2012 Pukul 07.30 WIB.

perjanjian yang berkaitan dengan waralaba. Dasar hukum dari dibentuknya peraturan ini adalah :

1. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
2. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
3. Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999 junto Peraturan Presiden Nomor 80 Tahun 2008 tentang Komisi Pengawas Persaingan Usaha.
4. Peraturan Pemerintah Nomor 47 Tahun 2007 tentang Waralaba.
5. Keputusan Presiden RI Nomor 59/P Tahun 2006.
6. Hasil rapat komisi tanggal 18 November 2009.

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha ini diperuntukkan bagi pelaku usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam memahami ketentuan Pasal 50 huruf b tentang pengecualian penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, serta pedoman ini diperuntukkan bagi Komisi Pengawas Persaingan Usaha dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 35 dan Pasal 36 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 junto Pasal 4 dan Pasal 5 Keputusan Presiden Nomor 75 Tahun 1999.

Pedoman Komisi Pengawas Persaingan Usaha membagi pedoman tersebut menjadi beberapa bab. Dalam bab I berisikan pendahuluan. Dalam bab II menjelaskan mengenai pengecualian waralaba berdasarkan Pasal 50 huruf b, yang terdiri dari 3 sub bab, yaitu pengertian waralaba, waralaba ditinjau dari perspektif persaingan usaha, dan unsur-unsur Pasal 50 huruf b khususnya berkenaan dengan waralaba. dalam bab III berisikan penerapan Pasal 50 huruf b , khususnya berkenaan dengan waralaba, yang terdiri dari 2 sub bab yaitu penerapan Pasal 50 huruf b khususnya berkenaan dengan waralaba dan contoh kasusnya. Dilanjutkan dalam bab IV yaitu sanksi dan bab V yaitu penutup.

Peraturan tersebut bukan untuk menjelaskan bagaimana Komisi Pengawas Persaingan Usaha melakukan pemeriksaan dalam melakukan penegakan hukum atau memberikan saran dan kebijakan, namun difokuskan kepada penjelasan dan pengertian lebih jauh serta cakupan dan batasan perjanjian yang berkaitan dengan waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dalam bab III peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha memberikan penjelasan mengenai penerapan Pasal 50 huruf b. Pengecualian terhadap Pasal 50 huruf b khususnya berkenaan dengan perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, komisi melakukan beberapa tahapan penilaian sebagai berikut :

1. Konsep/kriteria waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 terpenuhi
2. Terdapat perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba
3. Isi perjanjian waralaba dapat berpotensi melanggar prinsip persaingan usaha

Pengecualian terhadap perjanjian waralaba didasarkan pada ketentuan atau klausul dalam perjanjian waralaba yang di dalamnya memuat hal yang sangat esensial untuk menjaga identitas dan reputasi usaha waralaba, serta untuk menjaga kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual, dengan berbagai pertimbangan tersebut maka konsep waralaba dapat dikecualikan terhadap penerapan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999. Berdasarkan prinsip tersebut, maka dalam perjanjian waralaba dapat memuat ketentuan/klausul yang mengatur mengenai kewajiban penerima waralaba dalam rangka menjamin konsep waralaba dan hak Kekayaan Intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Ketentuan atau klausul-klausul tersebut misalnya antara lain adalah kewajiban untuk menggunakan metode usaha yang ditetapkan oleh pemberi waralaba, mengikuti standar perlengkapan dan penyajian yang ditentukan pemberi waralaba, tidak merubah lokasi waralaba tanpa sepengetahuan pemberi waralaba, dan tidak membocorkan Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan waralaba kepada pihak ketiga, bahkan setelah berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba.⁴⁷

⁴⁷ Andi Fahmi Lubis, et.al., *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), 2009, hlm.256

Pengaturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha memberikan penjelasan mengenai ketentuan atau klausul-klausul yang mengandung beberapa pembatasan yang bersifat menghambat persaingan, seperti penetapan harga jual, pembatasan pasokan, keharusan untuk membeli produk lain yang tidak terkait dengan waralaba dari pemberi waralaba, pembagian wilayah, dan larangan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama setelah berakhirnya perjanjian waralaba. Klausul/ketentuan yang demikian berpotensi bertentangan dengan pencapaian tujuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.⁴⁸

Ketentuan atau klausul-klausul mengenai pembatasan wilayah yang biasa terdapat dalam perjanjian waralaba untuk mengatur sistem jaringan waralaba biasanya termasuk dalam kategori yang dikecualikan. Pemberi waralaba pada dasarnya dapat mengatur wilayah eksklusif bagi penerima waralaba. Dalam hal demikian maka pengecualian dapat diberikan terhadap ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul yang bertujuan untuk membatasi kegiatan pemberi waralaba di dalam wilayah yang telah diperjanjikan dan kegiatan penerima waralaba diluar wilayah yang diperjanjikan. Pengecualian tidak dapat diberikan apabila 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 diluar wilayah

⁴⁸ *Ibid*, hlm. 257

waralaba yang telah ditetapkan dalam perjanjian dan membagi pasar maka hal tersebut tidak termasuk dalam kategori pengecualian. Pengecualian terutama tidak dapat diterapkan apabila pembatasan wilayah mengakibatkan membatasi persaingan pada pasar bersangkutan sehingga berdampak pada efisiensi ekonomi.⁴⁹

Perjanjian Kerjasama Pengelolaan Primagama Waralaba lanjutan (*franchise* lanjutan) tidak membatasi penerima waralaba lanjutan untuk mendirikan lembaga primagama di daerah mana saja, sebab tidak ada klausul yang menyatakan bahwa pemberi waralaba menentukan wilayah mana untuk penerima waralaba. Hanya saja dalam perjanjian tersebut memuat bahwa apabila ada sesuatu hal yang membuat alamat kantor Primagama sebagaimana yang tercantum dalam perjanjian waralaba tersebut harus pindah, maka jarak kepindahannya maksimum 500 meter dari alamat kantor sebelumnya.

Ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul mengenai kewajiban pasokan dalam perjanjian waralaba biasanya dimaksudkan untuk menjaga standar kualitas produk waralaba. Jaminan adanya standar minimum kualitas produk sangat penting dalam usaha waralaba agar tidak merusak identitas dari konsep waralaba itu sendiri. Pemberi waralaba biasanya mewajibkan penerima waralaba untuk memasok hanya dari pemberi waralaba atau pihak tertentu produk menjadi esensi dari konsep waralaba, dimana khususnya terkait dengan Hak Kekayaan

⁴⁹ *Ibid*

Intelektual yang telah didaftarkan hak kekayaan intelektualnya yang menjadi bagian utama dari konsep waralaba. perjanjian pasokan yang demikian juga dapat menghambat persaingan karena membatasi pelaku usaha lain untuk dapat ikut memasok kepada penerima waralaba.⁵⁰

Dalam perjanjian waralaba lembaga Primagama tersebut menentukan harus membeli segala macam sarana kegiatan belajar mengajar dan sarana evaluasi untuk membeli kepada pihak kesatu atau pemberi waralaba. Ada juga dalam klausul perjanjian tersebut, penerima waralaba membeli pakaian seragam kerja untuk karyawan dan ID card kepada pemberi waralaba. Hal tersebut dapat membuat persaingan usaha tidak sehat tetapi pemberi waralaba membuat aturan tersebut dimaksudkan untuk menjaga standar kualitas sistem waralaba.

Perjanjian waralaba biasanya memuat klausul-klausul atau ketentuan-ketentuan yang mengatur mengenai penetapan harga jual. Pengaturan mengenai penetapan harga jual biasanya dimaksudkan agar penerima waralaba tidak menetapkan harga yang dapat merusak identitas dari waralaba. Rekomendasi harga yang dibuat oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Penetapan harga yang mengarah pada kartel harga sehingga menghilangkan persaingan harga tidak dikecualikan dari penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.⁵¹

⁵⁰ *Ibid*, hlm. 258

⁵¹ *Ibid*

Perjanjian waralaba lembaga Primagama, menentukan harga jual bimbingan belajar tiap-tiap program dan tiap-tiap jenjang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Hal tersebut dapat membuat persaingan usaha tidak sehat karena tidak terdapat klausul lanjutan yang menerangkan penerima waralaba memiliki kebebasan untuk menentukan harga jual yang masih menguntungkan pemberi waralaba. Klausul dalam perjanjian waralaba tersebut dapat membuat persaingan usaha tidak sehat sebab penerima waralaba tidak memiliki kebebasan untuk menentukan harga jual. Hanya saja dalam perjanjian waralaba lembaga primagama memuat bahwa pihak penerima waralaba dapat meminta ijin tertulis kepada penerima waralaba apabila akan menetapkan harga jual bimbingan belajar produk non standar, menetapkan kebijakan diskon untuk kepentingan pemasaran, dan menetapkan kebijakan pemberian hadiah untuk kepentingan pemasaran.

Ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul yang mewajibkan penerima waralaba untuk membeli beberapa jenis barang dari pemberi waralaba dalam rangka menjaga standar kualitas dari konsep waralaba pada dasarnya tidak melanggar prinsip persaingan usaha. Kewajiban demikian dapat menghalangi substitusi dan menghambat persaingan. Kewajiban untuk membeli barang lain yang tidak terkait dengan konsep waralaba, yang dapat menciptakan hambatan

masuk bagi pelaku usaha lain tidak dapat dikenakan pengecualian terhadap penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.⁵²

Pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba lembaga primagama tidak memperbolehkan penerima waralaba melakukan usaha lain di kantor primagama yang tidak ada kaitannya dengan pendidikan dan mengakibatkan performa luar kantor primagama. Berdasarkan klausul tersebut, pihak penerima waralaba tidak diperbolehkan memasok barang apapun yang tidak ada kaitannya dengan usaha waralaba tersebut.

Ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul yang melarang penerima waralaba untuk melakukan kegiatan usaha yang sama yang dapat bersaing dengan jaringan usaha waralaba dapat dikenakan ketentuan pengecualian berdasarkan Pasal 50 huruf b. Larangan tersebut dimaksudkan untuk perlindungan Hak Kekayaan Intelektual pemilik waralaba dan menjaga identitas dan reputasi jaringan waralaba, khususnya bila pemberi waralaba telah memberikan pengetahuan, pengalaman, keahlian, dan kemampuan teknis kepada penerima waralaba. Hambatan untuk melakukan kegiatan usaha yang sama tersebut dalam jangka waktu panjang justru akan mempengaruhi persaingan dan berdampak negatif pada efisiensi ekonomi. Ketentuan hambatan setelah berakhirnya perjanjian waralaba dalam waktu yang terlalu panjang tidak termasuk dalam pengecualian penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Menetapkan jangka

⁵² *Ibid*

waktu yang tidak melanggar persaingan usaha maka Komisi Pengawas Persaingan Usaha akan memperhatikan berbagai pertimbangan, antara lain teknologi dari waralaba dan investasi yang telah dikeluarkan.⁵³

Dalam perjanjian waralaba lembaga Primagama, pihak pemberi waralaba melarang penerima waralaba memiliki baik sebagian atau seluruhnya atau bekerja untuk usaha sejenis. Walaupun perjanjian waralaba lembaga primagama tersebut sudah berakhir, selama tiga tahun sejak statusnya sebagai penerima waralaba berakhir, penerima waralaba tidak diperbolehkan membuka atau memiliki usaha sejenis baik sebagian atau seluruhnya.

Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat disejajarkan dengan perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual. Perjanjian waralaba bukan merupakan perjanjian hak atas kekayaan intelektual namun dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 disejajarkan. Dalam perjanjian waralaba memuat suatu klausul-klausul mengenai pengalihan sistem waralaba dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba, yang termasuk salah satu klausul dalam perjanjian waralaba adalah pengalihan hak lisensi. Lisensi tersebut yang merupakan salah satu hak kekayaan intelektual, bukan perjanjian waralabanya.

⁵³ *Ibid*

Langkah Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) dalam membuat suatu pedoman yang membatasi perjanjian waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 merupakan langkah yang sangat tepat. Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat hanya menyatakan bahwa perjanjian yang berkaitan dengan waralaba merupakan salah satu hal yang dikecualikan dari penerapan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 50 huruf b, tanpa dijelaskan lebih lanjut dalam penjelasan Pasal 50 huruf b Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tidak memberikan penjelasan lebih rinci apakah Undang-undang tersebut diberlakukan secara mutlak terhadap perjanjian waralaba ataukah tidak. Dalam perjanjian waralaba memuat berbagai macam hal, yang dimungkinkan dapat menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Oleh karena itu, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) membuat suatu pedoman untuk memberikan batasan ketentuan-ketentuan/klausul-klausul yang dapat dikecualikan atau tidak dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Pemberlakuan ketentuan dalam Pasal 50 huruf b terutama mengenai perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, hanya diberlakukan dalam perjanjian waralaba yang memuat ketentuan/klausul yang berkaitan mengenai pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Pengecualian dalam ketentuan/klausul tersebut merupakan hal yang esensial untuk menjaga identitas bersama dan reputasi jaringan waralaba, atau untuk menjaga kerahasiaan hak kekayaan intelektual yang terkandung dalam konsep waralaba. Ketentuan-ketentuan atau klausul-klausul yang memuat selain yang berkaitan dengan pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi tidak dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) membuat suatu pedoman untuk memberikan penjelasan mengenai pengecualian Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, namun demikian proses penegakan hukum Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, pedoman, putusan komisi dalam melakukan pemeriksaan mengenai perjanjian waralaba serta kegiatan usaha yang diduga melanggar ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tetap didahulukan dan tidak terbatas pada pedoman ini.

B. Akibat Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba yang di Dalamnya Berisi Klausula Praktek Monopoli

Dalam hukum perjanjian, perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Perjanjian ini dapat diterima dalam hukum karena di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata terdapat satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan

berkontrak. Pasal tersebut mengatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya (Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata).

Perjanjian yang dibuat secara sah artinya perjanjian tersebut telah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam Undang-undang, artinya perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan agama dan ketertiban umum, dan tidak bertentangan dengan kesusilaan, dan Undang-Undang itu sendiri. Perjanjian waralaba dapat dikatakan suatu perjanjian yang tidak bertentangan dengan Undang-Undang, agama, ketertiban umum dan kesusilaan, karena itu maka perjanjian waralaba itu sah dan menjadi Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya, dan mengikat kedua belah pihak.

Dalam suatu perjanjian waralaba harus tetap memperhatikan unsur-unsur pokok yang tercantum dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Terdapat 4(empat) unsur yang kemudian oleh ilmu hukum digolongkan ke dalam 2 (dua) unsur pokok yang menyangkut pihak yang melaksanakan perjanjian (unsur subyektif), dan unsur yang lainnya yang berhubungan langsung dengan obyek perjanjian (unsur obyektif). Tidak terpenuhinya salah satu unsur dari keempat unsur tersebut menyebabkan cacat dalam perjanjian, perjanjian tersebut dapat dibatalkan (pelanggaran terhadap unsur subyektif), maupun dapat batal demi hukum (pelanggaran terhadap unsur obyektif).

Syarat subyektif untuk terwujudnya suatu perjanjian, ada 2 (dua) macam keadaan, yaitu :

1. Terjadinya kesepakatan secara bebas di antara para pihak yang mengadakan atau melangsungkan perjanjian.

Kesepakatan antara para pihak di atur dalam ketentuan Pasal 1321 sampai dengan Pasal 1328 kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, pada dasarnya kesepakatan dianggap terjadi pada saat perjanjian dibuat oleh para pihak, kecuali dapat dibuktikan bahwa kesepakatan terjadi karena adanya kekhilafan, paksaan, penipuan maupun penyalahgunaan keadaan.

Kekhilafan dapat terjadi, mengenai orang atau mengenai barang yang menjadi tujuan pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.⁵⁴ Dalam Pasal 1322 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, kekhilafan itu mengakibatkan batalnya suatu perjanjian apabila mengenai hakikat barang yang menjadi pokok perjanjian.

Paksaan itu terjadi, apabila perbuatan itu sedemikian rupa hingga dapat menakutkan seorang yang berpikiran sehat, dan apabila perbuatan itu dapat menimbulkan ketakutan pada orang tersebut bahwa dirinya atau kekayaannya terancam dengan suatu kerugian yang terang dan nyata.

⁵⁴ Subekti, *pokok-Pokok Hukum Perdata*, Bandung : PT.Intermasa, 1982, hlm.135

Ancaman harus mengenai suatu perbuatan yang dilarang oleh Undang-Undang. Jikalau yang diancamkan itu suatu perbuatan yang memang diizinkan oleh Undang-undang, itu tidak dapat dikatakan suatu paksaan.⁵⁵

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1328, penipuan merupakan suatu alasan untuk pembatalan perjanjian, apabila tipu muslihat yang dipakai oleh salah satu pihak adalah sedemikian rupa hingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu muslihat tersebut. Penipuan tidak dipersangkakan tetapi harus dibuktikan.

Penyalahgunaan keadaan merupakan suatu konsep yang berasal dari nilai-nilai yang terdapat di pengadilan. Konsep ini sebagai landasan untuk mengatur transaksi yang berat sebelah yang telah ditentukan sebelumnya oleh pihak yang dominan kepada pihak yang lemah. Penyalahgunaan keadaan ada ketika pihak yang melakukan suatu perbuatan atau membuat perjanjian dengan cara di bawah paksaan atau pengaruh teror yang ekstrim atau ancaman, atau paksaan penahanan jangka pendek. Ada pihak yang menyatakan bahwa penyalahgunaan keadaan adalah setiap pemaksaan yang tidak patut atau salah, akal bulus, atau bujukan dalam keadaan yang mendesak, di mana kehendak seseorang tersebut memiliki kewenangan yang berlebihan, dan pihak lain dipengaruhi untuk melakukan perbuatan yang tak

⁵⁵ *Ibid*

ingin dilakukan, atau akan berbuat sesuatu jika setelahnya dia akan merasa bebas.⁵⁶

Diperlukan prinsip keterbukaan dan kehati-hatian baik bagi pemberi waralaba maupun penerima waralaba dalam mempersiapkan maupun mempelajari suatu perjanjian waralaba dengan baik sebelum mereka menandatangani.

2. Adanya kecakapan dari pihak-pihak yang berjanji.

Kecakapan dalam ilmu hukum dapat dibedakan lagi, yaitu :

- a. Kecakapan dalam rangka tindakan pribadi orang-perorangan (Pasal 1329 sampai dengan Pasal 1331 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata).
- b. Kecakapan dalam hubungan dengan pemberian kuasa.
- c. Kecakapan dalam hubungannya dengan sifat perwalian dan perwakilan.

Menurut Pasal 1330, tidak cakap untuk membuat persetujuan-persetujuan adalah orang-orang belum dewasa, mereka yang ditaruh di dalam pengampuan, orang-orang perempuan dalam hal-hal ditetapkan oleh Undang-Undang dan pada umumnya semua orang kepada siapa Undang-Undang telah melarang membuat persetujuan-persetujuan tertentu.

⁵⁶ Sudargo Gautama, *Indonesian Business Law*, PT.Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm 76 dalam buku ajar *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan* oleh Ridwan Khairandy

Perjanjian yang dibuat oleh orang yang tidak cakap hukum, perjanjian tersebut dapat dibatalkan oleh hakim atas permintaan pihak yang telah memberikan perizinannya tidak secara bebas atau tidak cakap membuat perjanjian itu.⁵⁷

Ketentuan ini sangat penting dalam suatu perjanjian pemberian waralaba. Dengan konsekuensi hukum ini, pemberi waralaba maupun penerima waralaba berkewajiban untuk memastikan terlebih dahulu bahwa lawan pihak dengan siapa perjanjian waralaba tersebut akan dibuat adalah cakap untuk bertindak hukum.

Syarat obyektif sahny suatu perjanjian diatur dalam :

1. Pasal 1332 sampai dengan Pasal 1334 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengenai suatu hal yang tertentu yaitu prestasi.

Suatu hal tertentu tidak lain adalah perihal yang merupakan prestasi dari suatu perjanjian. Prestasi tersebut dapat berupa hak dan kewajiban para pihak, dimana hak dan kewajiban tersebut harus berkaitan sehingga tujuan dari dibentuknya kontrak dapat tercapai.⁵⁸

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1332, hanya barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi objek perjanjian. Selanjutnya Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1333 menyatakan

⁵⁷ Subekti, *op cit*, hlm.136

⁵⁸ Penjelasan materi kuliah Hukum Investasi oleh Siti Anisah

bahwa suatu perjanjian harus mempunyai objek berupa suatu barang yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya. Jumlah barang tersebut tidak perlu pasti, asal saja jumlah itu kemudian dapat ditentukan atau dihitung.

Selain itu, terkait dengan barang yang menjadi objek perjanjian ini, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1334 menyatakan bahwa barang yang baru ada pada waktu yang akan datang, dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Akan tetapi seseorang tidak diperkenankan untuk melepaskan suatu warisan yang belum terbuka, ataupun untuk menentukan suatu syarat dalam perjanjian mengenai warisan itu, sekalipun dengan persetujuan orang yang akan meninggalkan warisan yang menjadi objek perjanjian.

2. Pasal 1335 sampai dengan Pasal 1337 kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur mengenai keharusan adanya suatu causa yang halal dalam setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak.

Menurut Pasal 1335, suatu perjanjian yang tidak memakai suatu causa atau dibuat dengan suatu causa yang palsu atau terlarang tidak mempunyai kekuatan. Suatu causa yang palsu itu ada, apabila perjanjian tersebut dibuat dengan pura-pura saja, untuk menyembunyikan causa yang sebenarnya yang tidak diperbolehkan.⁵⁹

Kausa yang halal dalam ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata berkaitan dengan syarat obyektif mengenai hal tertentu yaitu prestasi.

⁵⁹ ⁵⁹Subekti, *op cit*, hlm. 137

Bahwa prestasi dari perjanjian yang di buat oleh para pihak harus halal. Suatu prestasi tidak halal atau yang dinyatakan terlarang, apabila dilarang oleh Undang-Undang , atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.

Suatu kausa dinyatakan bertentangan dengan Undang-Undang, jika kausa di dalam perjanjian yang bersangkutan isinya bertentangan dengan Undang-Undang yang berlaku. Untuk menentukan apakah suatu kausa perjanjian bertentangan dengan kesusilaan (*geode zeden*) bukanlah hal yang mudah, karena istilah kesusilaan tersebut sangat abstrak, yang isinya bisa berbeda-beda antara daerah yang satu dan daerah yang lainnya atau antara kelompok masyarakat yang satu dan lainnya. Selain itu penilaian orang terhadap kesusilaan dapat pula berubah-ubah sesuai dengan perkembangan zaman.⁶⁰ Kausa hukum dalam perjanjian yang terlarang jika bertentangan dengan ketertiban umum. Ketertiban umum sebagai hal-hal yang berkaitan dengan masalah kepentingan umum, keamanan negara, keresahan dalam masyarakat dan juga keresahan dalam masalah masyarakat.⁶¹

Usaha waralaba dibentuk atas dasar suatu perjanjian yang dilakukan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Perjanjian

⁶⁰ J.satrio, Hukum Perikatan, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Buku II, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1955, hlm.109 dalam Buku Ajar *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan* oleh Ridwan Khairandy

⁶¹ *Ibid*, hlm.41 dalam Buku Ajar *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan* oleh Ridwan Khairandy

waralaba tersebut menimbulkan hak dan kewajiban di antara keduanya baik pemberi waralaba (*franchisor*) dan juga penerima waralaba (*franchisee*). Ketentuan-ketentuan dalam perjanjian waralaba harus memberikan keadilan bagi kedua pihak bagi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*).

Waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Peraturan tersebut menjelaskan mengenai apa saja yang berkaitan dengan waralaba.

Waralaba sebagai suatu bisnis yang mempunyai aturan tersendiri untuk mengatur semua yang berkaitan dengan waralaba, tetap harus memperhatikan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, walaupun dalam peraturan tersebut perjanjian yang berkaitan dengan waralaba merupakan salah satu dari pengecualian penerapan undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Perjanjian waralaba selalu diarahkan untuk mencapai tujuan sebagaimana tercantum dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, yaitu:

1. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
2. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang

sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;

3. Mencegah praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
4. Terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Perjanjian waralaba dibentuk dengan tetap memperhatikan bahwa perjanjian tersebut tidak akan menimbulkan monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Perjanjian waralaba sebagai salah satu perjanjian yang dikeluarkan tetap harus diawasi pembentukan dan pelaksanaannya sebab perjanjian waralaba dapat juga dikhawatirkan menimbulkan monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Perjanjian waralaba tidak sepenuhnya dikecualikan dari penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sebab ada hal-hal yang dapat dimungkinkan melanggar dari ketentuan-ketentuan yang berlaku. Perjanjian waralaba yang didalamnya memuat klausula-klausula mengenai monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tetap diberlakukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sebab yang dikecualikan dari Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 hanya yang berkaitan dengan pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi dari pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*). Hal-hal selain berkaitan mengenai pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi, yang kemungkinan dapat menimbulkan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat

tetap diberlakukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Praktik monopoli harus dibuktikan adanya unsur yang mengakibatkan persaingan tidak sehat dan merugikan kepentingan umum.⁶²

Perjanjian waralaba sebagai perjanjian yang terjadi antara pihak-pihak yang berkepentingan, mempunyai implikasi bahwa perjanjian waralaba melahirkan hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Hak dan kewajiban yang harus dipenuhi tidak diperbolehkan bertentangan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Perjanjian waralaba yang didalamnya memuat prestasi yang bertentangan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dapat berakibat perjanjian tersebut batal demi hukum karena syarat sahnya perjanjian yaitu kausa halal tidak terpenuhi.

Perjanjian yang tidak memenuhi syarat obyektif dari syarat sahnya perjanjian yaitu sebab yang halal, yang berkaitan dengan prestasi tersebut harus halal, berakibat perjanjian tersebut batal demi hukum. Berdasarkan doktrin, suatu perjanjian yang batal demi hukum bubar dengan sendirinya. Tetapi dalam kenyataannya, perjanjian yang dinyatakan batal demi hukum harus melalui gugatan pengadilan. Gugatan yang diajukan ke pengadilan diajukan oleh pihak yang merasa dirugikan, sedangkan tidak semua pihak merasa dirugikan walaupun perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat sahnya perjanjian.

⁶² Sari, et.al., *Hukum Dalam Ekonomi*, edisi kedua, Jakarta : PT. Grasindo, 2008, hlm.172.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha dalam kewenangannya yang tercantum dalam Pasal 36 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, mempunyai kewenangan untuk menetapkan dan memutuskan apabila suatu usaha melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Keputusan yang dibuat oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha mempunyai kekuatan hukum tetap sepanjang pelaku usaha tidak mengajukan keberatan, yang berimplikasi pelaku usaha harus melaksanakan apa yang sudah diputuskan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha.

Pelanggaran Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dalam suatu perjanjian waralaba yang tidak termasuk dikecualikan, akan diberlakukan sanksi-sanksi sesuai yang tercantum dalam peraturan tersebut. Penanganan perkara mengenai pelanggaran Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dilakukan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU). Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 hingga saat ini hanya mengenal KPPU sebagai lembaga independen yang dapat melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan dari Undang-Undang ini.⁶³ Pemeriksaan yang dilakukan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha dilakukan apabila :⁶⁴

1. Adanya laporan dari pihak ketiga yang mengetahui terjadinya pelanggaran;
2. Laporan dari pihak yang dirugikan;

⁶³ Ginting, Elyta Ras, *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisis dan Perbandingan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999)*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2001, hlm.98.

⁶⁴ Margono, Suyud, *Hukum Anti Monopoli*, Jakarta : Sinar Grafika, 2009, hlm. 150.

3. Atas inisiatif sendiri dari komisi pengawas tanpa adanya laporan (Pasal 40)

Berdasarkan laporan-laporan tersebut, Komisi Pengawas Persaingan Usaha dapat melakukan tindakan pendahuluan dan mengambil keputusan setelah memeriksa seluruh hal yang berkaitan dengan yang dilaporkan. Pelaku usaha yang melakukan pelanggaran dapat dikenakan sanksi. Komisi Pengawas Persaingan Usaha dapat memberikan sanksi terhadap pelanggaran bagi pelaku usaha yang melanggar Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 sesuai dengan Pasal 47 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yaitu berupa tindakan administratif.

Tindakan administratif yang dapat dilakukan oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha berupa penetapan pembatalan perjanjian, perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan integrasi vertikal, perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan yang terbukti menimbulkan praktek monopoli dan atau menyebabkan persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat, perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan penyalahgunaan posisi dominan, penetapan pembatalan atas penggabungan atau peleburan badan usaha dan pengambilalihan saham, penetapan pembayaran ganti rugi dan atau pengenaan denda serendah-rendahnya satu miliar rupiah dan setinggi-tingginya dua puluh lima miliar rupiah.

Kehadiran Undang-Undang no. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, merupakan salah satu titik terang

yang diharapkan mampu mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat dan lebih beradab, meskipun masih terdapat kelemahan-kelemahan dan ketidakjelasan mengenai pengertian dan/atau substansi Undang-Undang tersebut.⁶⁵



⁶⁵ Margono, Suyud, *op cit*, hlm. 205

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Surat Keputusan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 57/KPPU/Kep/III/2009 tentang Pedoman Pengecualian Penerapan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian yang Berkaitan dengan Waralaba merupakan hal yang tepat. Dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tidak memberikan penjelasan apakah pengecualian tersebut diberlakukan secara mutlak terhadap seluruh ketentuan-ketentuan dalam perjanjian waralaba. Oleh karena itu, Komisi Pengawas Persaingan Usaha membuat suatu pedoman. Pembuatan pedoman adalah salah satu tugas yang diamanatkan oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Pasal 35 huruf f bahwa Komisi mempunyai tugas untuk menyusun pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999. Dalam perjanjian waralaba dapat memuat suatu ketentuan-ketentuan yang dapat mengakibatkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Dengan demikian harus dijelaskan mengenai ketentuan-ketentuan yang bagaimanakah yang dapat dikecualikan dalam perjanjian waralaba, sehingga tidak bertentangan

dengan ketentuan dalam Undang-Undang No.5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

2. Dalam pembuatan perjanjian waralaba tetap memperhatikan ketentuan yang termuat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengenai syarat sahnya suatu perjanjian. Perjanjian waralaba memuat suatu ketentuan-ketentuan yang menimbulkan hak dan kewajiban baik untuk pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Ketentuan-ketentuan yang termuat dalam perjanjian waralaba harus tetap diperhatikan sehingga tidak menimbulkan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Perjanjian waralaba yang memuat suatu klausul mengenai hal-hal selain yang berkaitan dengan pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi tidak dapat dikecualikan dari penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, sehingga perjanjian waralaba yang memuat klausul mengenai praktek monopoli tetap dapat dikenakan terhadap Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

B. Saran

1. Suatu aturan hukum khususnya Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat hendaknya memberikan penjelasan mengenai setiap klausula-klausula yang termuat dalam setiap pasal. Dalam ketentuan tersebut khususnya

perjanjian waralaba sebagai perjanjian yang dikecualikan dalam penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tidak dijelaskan lebih rinci apakah seluruh ketentuan yang tercantum dalam perjanjian waralaba dikecualikan dari penerapan Undang-Undang tersebut ataukah hanya sebagian, sehingga membuat pelaku usaha yang membaca aturan tersebut dapat memberikan penafsiran berbeda dari apa yang diinginkan pembuat Undang-Undang.

2. Setiap aturan yang satu dengan yang lain atau klausul dari pasal yang satu dengan pasal yang lain hendaknya tidak saling bertentangan sehingga tidak memberikan aturan yang begitu rumit bagi para pembaca khususnya bagi para pelaku usaha yang hendak melakukan suatu bisnis. Jika suatu aturan dapat beriringan dan tidak saling bertentangan, tidak akan membuat pelaku usaha takut untuk melakukan suatu hal yang berkaitan dengan bisnis atau usahanya akan melanggar aturan yang termuat dalam suatu peraturan yang dibuat oleh pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

Asshiddiqie, Jimly, *Pengantar Ilmu Hukum Tata Negara*, Raja Grafindo Persada, 2009.

Buku ajar *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan* oleh Ridwan Khairandy.

Fahmi Lubis, Andi, et.al., *Hukum Persaingan Usaha antara Teks dan Konteks*, Jakarta : Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), 2009.

Fuady, Munir, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, Bandung : Citra Aditya Bakti, 2002.

Ginting, Elyta Ras, *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisis dan Perbandingan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999)*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2001

Hakim, Lukman, *Info Lengkap Waralaba*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2008.

http://digilib.uns.ac.id/pengguna.php?mn=detail&d_id=10204, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

<http://pmiikomfaksyahum.wordpress.com/2007/12/17/tinjauan-hukum-positif-dan-hukum-islam-konsep-bisnis-waralaba-franchising>, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

Ibrahim, Johny, *Hukum Persaingan Usaha Filosofi, Teori dan Implikasi Penerapannya di Indonesia*, Bayumedia, 2007.

Kamal Rokan, Mustafa, *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*, Ctk.I, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2010.

Margono, Suyud, *Hukum Anti Monopoli*, Cet.I, Jakarta : Sinar Grafika, 2009.

Penjelasan materi kuliah Hukum Investasi.

Penjelasan materi kuliah Hukum Penyusunan Kontrak.

Sari, et.al., *Hukum Dalam Ekonomi*, edisi kedua, Jakarta : PT. Grasindo, 2008.

Simatupang, Richard Burton, *Aspek Hukum Dalam bisnis*, Jakarta : Rineka Cipta, 2003.

Subekti, *pokok-Pokok Hukum Perdata*, Bandung : PT.Intermasa, 1982.

Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, Cet.I, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010.

Usman, Rachmadi, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2004.

Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, Cet. I, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2001.

www.jimly.com, diakses pada 13Desember 2011 pukul 14.30 WIB.

www.library.upnvj.ac.id/pdf/3hukumpdf/207711052/bab1.pdf , diakses pada 2 Oktober 2011 pukul 16.45 WIB.

“BeritaWaralaba”,<http://www.inilah.com/berita/2009/10/03/957/images/beritawaralaba.swf>., diakses pada 30 September 2011 pukul 12.30 WIB.

“Obligation to Contract”, www.hukumonline.com, diakses pada 10 Januari 2012 Pukul 07.30 WIB.

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 5 TAHUN 1999

TENTANG

LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN

PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

Menimbang:

- a. bahwa pembangunan bidang ekonomi harus diarahkan kepada terwujudnya kesejahteraan rakyat berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945;
- b. bahwa demokrasi dalam bidang ekonomi menghendaki adanya kesempatan yang sama bagi setiap warga negara untuk berpartisipasi di dalam proses produksi dan pemasaran barang dan atau jasa, dalam iklim usaha yang sehat, efektif, dan efisien sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan bekerjanya ekonomi pasar yang wajar;
- c. bahwa setiap orang yang berusaha di Indonesia harus berada dalam situasi persaingan yang sehat dan wajar, sehingga tidak menimbulkan adanya pemusatan kekuatan ekonomi pada pelaku usaha tertentu, dengan tidak terlepas dari kesepakatan yang telah dilaksanakan oleh negara Republik Indonesia terhadap perjanjian-perjanjian internasional;
- d. bahwa untuk mewujudkan sebagaimana yang dimaksud dalam huruf a, huruf b, dan huruf c, atas usul inisiatif Dewan Perwakilan Rakyat perlu disusun Undang-Undang Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat;

Mengingat:

Pasal 5 Ayat (1), Pasal 21 Ayat (1), Pasal 27 Ayat (2), dan Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945;

Dengan persetujuan

DEWAN PERWAKILAN RAKYAT REPUBLIK INDONESIA

MEMUTUSKAN:

Menetapkan:

UNDANG-UNDANG TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT.

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

- a. Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.
- b. Praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.
- c. Pemusatan kekuatan ekonomi adalah penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan atau jasa.
- d. Posisi dominan adalah keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa pasar yang dikuasai, atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi di antara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang atau jasa tertentu.
- e. Pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.
- f. Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antarpelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.
- g. Perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apa pun, baik tertulis maupun tidak tertulis.
- h. Persekongkolan atau konspirasi usaha adalah bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.
- i. Pasar adalah lembaga ekonomi di mana para pembeli dan penjual baik secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan atau jasa.
- j. Pasar bersangkutan adalah pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut.

- k. Struktur pasar adalah keadaan pasar yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku pelaku usaha dan kinerja pasar, antara lain jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi, dan penguasaan pangsa pasar.
- l. Perilaku pasar adalah tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam kapasitasnya sebagai pemasok atau pembeli barang dan atau jasa untuk mencapai tujuan perusahaan, antara lain pencapaian laba, pertumbuhan aset, target penjualan, dan metode persaingan yang digunakan.
- m. Pangsa pasar adalah persentase nilai jual atau beli barang atau jasa tertentu yang dikuasai oleh pelaku usaha pada pasar bersangkutan dalam tahun kalender tertentu.
- n. Harga pasar adalah harga yang dibayar dalam transaksi barang dan atau jasa sesuai kesepakatan antara para pihak di pasar bersangkutan.
- o. Konsumen adalah setiap pemakai dan atau pengguna barang dan atau jasa baik untuk kepentingan diri sendiri maupun untuk kepentingan pihak lain.
- p. Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.

BAB II ASAS DAN TUJUAN

Pasal 2

Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.

Pasal 3

Tujuan pembentukan undang-undang ini adalah untuk:

- a. menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;
- b. mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil;
- c. mencegah praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan oleh pelaku usaha; dan
- d. terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

BAB III PERJANJIAN YANG DILARANG

Bagian Pertama Oligopoli

Pasal 4

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa, sebagaimana dimaksud ayat (1), apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Kedua Penetapan Harga

Pasal 5

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.
- (2) Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak berlaku bagi:
 - a. suatu perjanjian yang dibuat dalam suatu usaha patungan; atau
 - b. suatu perjanjian yang didasarkan undang-undang yang berlaku.

Pasal 6

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.

Pasal 7

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 8

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak akan menjual atau memasok kembali barang dan atau jasa yang diterimanya, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Ketiga Pembagian Wilayah

Pasal 9

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Keempat Pemboikotan

Pasal 10

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.
- (2) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya, untuk menolak menjual setiap barang dan atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga perbuatan tersebut:
 - a. merugikan atau dapat diduga akan merugikan pelaku usaha lain; atau
 - b. membatasi pelaku usaha lain dalam menjual atau membeli setiap barang dan atau jasa dari pasar bersangkutan.

Bagian Kelima Kartel

Pasal 11

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, dengan pelaku usaha pesaingnya, yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Keenam Trust

Pasal 12

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan kerja sama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya, yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Ketujuh Oligopsoni

Pasal 13

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila 2 (dua) atau 3 (tiga) pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Kedelapan Integrasi Vertikal

Pasal 14

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.

Bagian Kesembilan
Perjanjian Tertutup

Pasal 15

- (1) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu.
- (2) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.
- (3) Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok:
 - harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
 - tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Bagian Kesepuluh
Perjanjian Dengan Pihak Luar Negeri

Pasal 16

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

BAB IV
KEGIATAN YANG DILARANG

Bagian Pertama
Monopoli

Pasal 17

- (1) Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap melakukan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila:
- a. barang dan atau jasa yang bersangkutan belum ada substitusinya; atau
 - b. mengakibatkan pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha barang dan atau jasa yang sama; atau
 - c. atu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Kedua
Monopsoni

Pasal 18

- (1) Pelaku usaha dilarang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Ketiga
Penguasaan Pasar

Pasal 19

Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat berupa:

- a. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan;
- b. atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 21

Pelaku usaha dilarang melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Keempat
Persekongkolan

Pasal 22

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan atau menentukan pemenang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 23

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 24

Pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan atau jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan.

BAB V
POSISI DOMINAN

Bagian Pertama
Umum

Pasal 25

- (1) Pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk:
 - a. menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas; atau
 - b. membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau
 - c. menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.
- (2) Pelaku usaha memiliki posisi dominan sebagaimana dimaksud ayat (1) apabila:
 - a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai 50% (lima puluh persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu; atau

- b. dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai 75% (tujuh puluh lima persen) atau lebih pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Kedua Jabatan Rangkap

Pasal 26

Seseorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan, pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap menjadi direksi atau komisaris pada perusahaan lain, apabila perusahaan-perusahaan tersebut:

- a. berada dalam pasar bersangkutan yang sama; atau
- b. memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha; atau
- c. secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan atau jasa tertentu, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Bagian Ketiga Pemilikan Saham

Pasal 27

Pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang yang sama pada pasar bersangkutan yang sama, atau mendirikan beberapa perusahaan yang memiliki kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan yang sama, apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan:

- a. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu;
- b. dua atau tiga pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Bagian Keempat
Penggabungan, Peleburan, dan Pengambilalihan

Pasal 28

- (1) Pelaku usaha dilarang melakukan penggabungan atau peleburan badan usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (2) Pelaku usaha dilarang melakukan pengambilalihan saham perusahaan lain apabila tindakan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
- (3) Ketentuan lebih lanjut mengenai penggabungan atau peleburan badan usaha yang dilarang sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dan ketentuan mengenai pengambilalihan saham perusahaan sebagaimana dimaksud ayat dalam (2) pasal ini, diatur dalam Peraturan Pemerintah.

Pasal 29

- (1) Penggabungan atau peleburan badan usaha, atau pengambilalihan saham sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28 yang berakibat nilai aset dan atau nilai penjualannya melebihi jumlah tertentu, wajib diberitahukan kepada Komisi, selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal penggabungan, peleburan atau pengambilalihan tersebut.
- (2) Ketentuan tentang penetapan nilai aset dan atau nilai penjualan serta tata cara pemberitahuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) diatur dalam Peraturan Pemerintah.

BAB VI
KOMISI PENGAWAS PERSAINGAN USAHA

Bagian Pertama
Status

Pasal 30

- (1) Untuk mengawasi pelaksanaan Undang-undang ini dibentuk Komisi Pengawas Persaingan Usaha yang selanjutnya disebut Komisi.
- (2) Komisi adalah suatu lembaga independen yang terlepas dari pengaruh dan kekuasaan Pemerintah serta pihak lain.
- (3) Komisi bertanggung jawab kepada Presiden.

Bagian Kedua
Keanggotaan

Pasal 31

- (1) Komisi terdiri atas seorang Ketua merangkap anggota, seorang Wakil Ketua merangkap anggota, dan sekurang-kurangnya 7 (tujuh) orang anggota.
- (2) Anggota Komisi diangkat dan diberhentikan oleh Presiden atas persetujuan Dewan Perwakilan Rakyat.
- (3) Masa jabatan anggota Komisi adalah 5 (lima) tahun dan dapat diangkat kembali untuk 1 (satu) kali masa jabatan berikutnya.
- (4) Apabila karena berakhirnya masa jabatan akan terjadi kekosongan dalam keanggotaan Komisi, maka masa jabatan anggota dapat diperpanjang sampai pengangkatan anggota baru.

Pasal 32

Persyaratan keanggotaan Komisi adalah:

1. warga negara Republik Indonesia, berusia sekurang-kurangnya 30 (tiga puluh) tahun dan setinggi-tingginya 60 (enam puluh) tahun pada saat pengangkatan;
2. setia kepada Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945;
3. beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa;
4. jujur, adil, dan berkelakuan baik;
5. bertempat tinggal di wilayah negara Republik Indonesia;
6. berpengalaman dalam bidang usaha atau mempunyai pengetahuan dan keahlian di bidang hukum dan atau ekonomi;
7. tidak pernah dipidana;
8. tidak pernah dinyatakan pailit oleh pengadilan; dan
9. tidak terafiliasi dengan suatu badan usaha.

Pasal 33

Keanggotaan Komisi berhenti, karena:

- a. meninggal dunia;
- b. mengundurkan diri atas permintaan sendiri;
- c. bertempat tinggal di luar wilayah negara Republik Indonesia;
- d. sakit jasmani atau rohani terus menerus;
- e. berakhirnya masa jabatan keanggotaan Komisi; atau
- f. diberhentikan.

Pasal 34

- (1) Pembentukan Komisi serta susunan organisasi, tugas, dan fungsinya ditetapkan dengan Keputusan Presiden.
- (2) Untuk kelancaran pelaksanaan tugas, Komisi dibantu oleh sekretariat.

- (3) Komisi dapat membentuk kelompok kerja.
- (4) Ketentuan mengenai susunan organisasi, tugas, dan fungsi sekretariat dan kelompok kerja diatur lebih lanjut dengan keputusan Komisi.

Bagian Ketiga Tugas

Pasal 35

Tugas Komisi meliputi:

- a. melakukan penilaian terhadap perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 16;
- b. melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 17 sampai dengan Pasal 24;
- c. melakukan penilaian terhadap ada atau tidak adanya penyalahgunaan posisi dominan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam Pasal 25 sampai dengan Pasal 28;
- d. mengambil tindakan sesuai dengan wewenang Komisi sebagaimana diatur dalam Pasal 36;
- e. memberikan saran dan pertimbangan terhadap kebijakan Pemerintah yang berkaitan dengan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
- f. menyusun pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan Undang-undang ini;
- g. memberikan laporan secara berkala atas hasil kerja Komisi kepada Presiden dan Dewan Perwakilan Rakyat.

Bagian Keempat Wewenang

Pasal 36

Wewenang Komisi meliputi:

1. menerima laporan dari masyarakat dan atau dari pelaku usaha tentang dugaan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
2. melakukan penelitian tentang dugaan adanya kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;

3. melakukan penyelidikan dan atau pemeriksaan terhadap kasus dugaan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang dilaporkan oleh masyarakat atau oleh pelaku usaha atau menghadirkan pelaku usaha, saksi, saksi ahli, atau setiap orang sebagaimana dimaksud huruf e dan huruf f, yang tidak bersedia memenuhi panggilan Komisi;
4. meminta keterangan dari instansi Pemerintah dalam kaitannya dengan penyelidikan dan atau pemeriksaan terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan undang-undang ini;
5. mendapatkan, meneliti, dan atau menilai surat, dokumen, atau alat bukti lain guna penyelidikan dan atau pemeriksaan;
6. memutuskan dan menetapkan ada atau tidak adanya kerugian di pihak pelaku usaha lain atau masyarakat;
7. memberitahukan putusan Komisi kepada pelaku usaha yang diduga melakukan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
8. menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melanggar ketentuan Undang-undang ini.

Bagian Kelima Pembiayaan

Pasal 37

Biaya untuk pelaksanaan tugas Komisi dibebankan kepada Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara dan atau sumber-sumber lain yang diperbolehkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

BAB VII TATA CARA PENANGANAN PERKARA

Pasal 38

- (1) Setiap orang yang mengetahui telah terjadi atau patut diduga telah terjadi pelanggaran terhadap Undang-undang ini dapat melaporkan secara tertulis kepada Komisi dengan keterangan yang jelas tentang telah terjadinya pelanggaran, dengan menyertakan identitas pelapor.
- (2) Pihak yang dirugikan sebagai akibat terjadinya pelanggaran terhadap Undang-undang ini dapat melaporkan secara tertulis kepada Komisi dengan keterangan yang lengkap dan jelas tentang telah terjadinya pelanggaran serta kerugian yang ditimbulkan, dengan menyertakan identitas pelapor.
- (3) Identitas pelapor sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) wajib dirahasiakan oleh Komisi.

- (4) Tata cara penyampaian laporan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dan ayat (2) diatur lebih lanjut oleh Komisi.

Pasal 39

- (1) Berdasarkan laporan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 38 ayat (1) dan ayat (2), Komisi wajib melakukan pemeriksaan pendahuluan, dan dalam waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari setelah menerima laporan, Komisi wajib menetapkan perlu atau tidaknya dilakukan pemeriksaan lanjutan.
- (2) Dalam pemeriksaan lanjutan, Komisi wajib melakukan pemeriksaan terhadap pelaku usaha yang dilaporkan.
- (3) Komisi wajib menjaga kerahasiaan informasi yang diperoleh dari pelaku usaha yang dikategorikan sebagai rahasia perusahaan.
- (4) Apabila dipandang perlu Komisi dapat mendengar keterangan saksi, saksi ahli, dan atau pihak lain.
- (5) Dalam melakukan kegiatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) dan ayat (4), anggota Komisi dilengkapi dengan surat tugas.

Pasal 40

- (1) Komisi dapat melakukan pemeriksaan terhadap pelaku usaha apabila ada dugaan terjadi pelanggaran Undang-undang ini walaupun tanpa adanya laporan.
- (2) Pemeriksaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan sesuai dengan tata cara sebagaimana diatur dalam Pasal 39.

Pasal 41

- (1) Pelaku usaha dan atau pihak lain yang diperiksa wajib menyerahkan alat bukti yang diperlukan dalam penyelidikan dan atau pemeriksaan.
- (2) Pelaku usaha dilarang menolak diperiksa, menolak memberikan informasi yang diperlukan dalam penyelidikan dan atau pemeriksaan, atau menghambat proses penyelidikan dan atau pemeriksaan.
- (3) Pelanggaran terhadap ketentuan ayat (2), oleh Komisi diserahkan kepada penyidik untuk dilakukan penyidikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pasal 42

Alat-alat bukti pemeriksaan Komisi berupa:

- a. keterangan saksi,
- b. keterangan ahli,
- c. surat dan atau dokumen,
- d. petunjuk,
- e. keterangan pelaku usaha.

Pasal 43

- (1) Komisi wajib menyelesaikan pemeriksaan lanjutan selambat-lambatnya 60 (enam puluh) hari sejak dilakukan pemeriksaan lanjutan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 39 ayat (1).
- (2) Bilamana diperlukan, jangka waktu pemeriksaan lanjutan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dapat diperpanjang paling lama 30 (tiga puluh) hari.
- (3) Komisi wajib memutuskan telah terjadi atau tidak terjadi pelanggaran terhadap undang-undang ini selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak selesainya pemeriksaan lanjutan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) atau ayat (2).
- (4) Putusan Komisi sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) harus dibacakan dalam suatu sidang yang dinyatakan terbuka untuk umum dan segera diberitahukan kepada pelaku usaha.

Pasal 44

- (1) Dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak pelaku usaha menerima pemberitahuan putusan Komisi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 43 ayat (4), pelaku usaha wajib melaksanakan putusan tersebut dan menyampaikan laporan pelaksanaannya kepada Komisi.
- (2) Pelaku usaha dapat mengajukan keberatan kepada Pengadilan Negeri selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari setelah menerima pemberitahuan putusan tersebut.
- (3) Pelaku usaha yang tidak mengajukan keberatan dalam jangka waktu sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) dianggap menerima putusan Komisi.
- (4) Apabila ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dan ayat (2) tidak dijalankan oleh pelaku usaha, Komisi menyerahkan putusan tersebut kepada penyidik untuk dilakukan penyidikan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- (5) Putusan Komisi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 43 ayat (4) merupakan bukti permulaan yang cukup bagi penyidik untuk melakukan penyidikan.

Pasal 45

- (1) Pengadilan Negeri harus memeriksa keberatan pelaku usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 44 ayat (2), dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak diterimanya keberatan tersebut.
- (2) Pengadilan Negeri harus memberikan putusan dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak dimulainya pemeriksaan keberatan tersebut.
- (3) Pihak yang keberatan terhadap putusan Pengadilan Negeri sebagaimana dimaksud dalam ayat (2), dalam waktu 14 (empat belas) hari dapat mengajukan kasasi kepada Mahkamah Agung Republik Indonesia.
- (4) Mahkamah Agung harus memberikan putusan dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak permohonan kasasi diterima.

Pasal 46

- (1) Apabila tidak terdapat keberatan, putusan Komisi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 43 ayat (3) telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap.
- (2) Putusan Komisi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dimintakan penetapan eksekusi kepada Pengadilan Negeri.

BAB VIII SANKSI

Bagian Pertama Tindakan Administratif

Pasal 47

- (1) Komisi berwenang menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif terhadap pelaku usaha yang melanggar ketentuan Undang-undang ini.
- (2) Tindakan administratif sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dapat berupa:
 - a. penetapan pembatalan perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 13, Pasal 15, dan Pasal 16; dan atau
 - b. perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan integrasi vertikal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14; dan atau
 - c. perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan yang terbukti menimbulkan praktek monopoli dan atau menyebabkan persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat; dan atau
 - d. perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan penyalahgunaan posisi dominan; dan atau
 - e. penetapan pembatalan atas penggabungan atau peleburan badan usaha dan pengambilalihan saham sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28; dan atau
 - f. penetapan pembayaran ganti rugi; dan atau
 - g. pengenaan denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah).

Bagian Kedua Pidana Pokok

Pasal 48

- (1) Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 4, Pasal 9 sampai dengan Pasal 14, Pasal 16 sampai dengan Pasal 19, Pasal 25, Pasal 27, dan Pasal 28 diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 100.000.000.000,00 (seratus miliar

rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 6 (enam) bulan.

- (2) Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 5 sampai dengan Pasal 8, Pasal 15, Pasal 20 sampai dengan Pasal 24, dan Pasal 26 Undang-undang ini diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 5 (lima) bulan.
- (3) Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal 41 Undang-undang ini diancam pidana denda serendah-rendahnya Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dan setinggi-tingginya Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah), atau pidana kurungan pengganti denda selama-lamanya 3 (tiga) bulan.

Bagian Ketiga Pidana Tambahan

Pasal 49

Dengan menunjuk ketentuan Pasal 10 Kitab Undang-undang Hukum Pidana, terhadap pidana sebagaimana diatur dalam Pasal 48 dapat dijatuhkan pidana tambahan berupa:

- a. pencabutan izin usaha; atau
- b. larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap undang-undang ini untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun dan selama-lamanya 5 (lima) tahun; atau
- c. penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

BAB IX KETENTUAN LAIN

Pasal 50

Yang dikecualikan dari ketentuan undang-undang ini adalah:

- a. perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku; atau
- b. perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba; atau
- c. perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa yang tidak mengekang dan atau menghalangi persaingan; atau

- d. perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan; atau
- e. perjanjian kerja sama penelitian untuk peningkatan atau perbaikan standar hidup masyarakat luas; atau
- f. perjanjian internasional yang telah diratifikasi oleh Pemerintah Republik Indonesia; atau
- g. perjanjian dan atau perbuatan yang bertujuan untuk ekspor yang tidak mengganggu kebutuhan dan atau pasokan pasar dalam negeri; atau
- h. pelaku usaha yang tergolong dalam usaha kecil; atau
- i. kegiatan usaha koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggotanya.

Pasal 51

Monopoli dan atau pemusatan kegiatan yang berkaitan dengan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang menguasai hajat hidup orang banyak serta cabang-cabang produksi yang penting bagi negara diatur dengan undang-undang dan diselenggarakan oleh Badan Usaha Milik Negara dan atau badan atau lembaga yang dibentuk atau ditunjuk oleh Pemerintah.

BAB X KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 52

- (1) Sejak berlakunya undang-undang ini, semua peraturan perundang-undangan yang mengatur atau berkaitan dengan praktek monopoli dan atau persaingan usaha dinyatakan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan atau belum diganti dengan yang baru berdasarkan Undang-undang ini.
- (2) Pelaku usaha yang telah membuat perjanjian dan atau melakukan kegiatan dan atau tindakan yang tidak sesuai dengan ketentuan undang-undang ini diberi waktu 6 (enam) bulan sejak Undang-undang ini diberlakukan untuk melakukan penyesuaian.

BAB XI KETENTUAN PENUTUP

Pasal 53

Undang-undang ini mulai berlaku terhitung 1 (satu) tahun sejak tanggal diundangkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Undang-undang ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Disahkan di Jakarta
pada tanggal 5 Maret 1999
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA BACHARUDDIN JUSUF HABIBIE

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 5 Maret 1999
MENTERI NEGARA SEKRETARIS NEGARA
REPUBLIK INDONESIA

AKBAR TANDJUNG

LEMBARAN NEGARA RI TAHUN 1999 NOMOR 33

PENJELASAN
ATAS
UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 5 TAHUN 1999
TENTANG
LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT

I. UMUM

Pembangunan ekonomi pada Pembangunan Jangka Panjang Pertama telah menghasilkan banyak kemajuan, antara lain dengan meningkatnya kesejahteraan rakyat. Kemajuan pembangunan yang telah dicapai di atas, didorong oleh kebijakan pembangunan di berbagai bidang, termasuk kebijakan pembangunan bidang ekonomi yang tertuang dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara dan Rencana Pembangunan Lima Tahunan, serta berbagai kebijakan ekonomi lainnya.

Meskipun telah banyak kemajuan yang dicapai selama Pembangunan Jangka Panjang Pertama, yang ditunjukkan oleh pertumbuhan ekonomi yang tinggi, tetapi masih banyak pula tantangan atau persoalan, khususnya dalam pembangunan ekonomi yang belum terpecahkan, seiring dengan adanya kecenderungan globalisasi perekonomian serta dinamika dan perkembangan usaha swasta sejak awal tahun 1990-an.

Peluang-peluang usaha yang tercipta selama tiga dasawarsa yang lalu dalam kenyataannya belum membuat seluruh masyarakat mampu dan dapat berpartisipasi dalam pembangunan di berbagai sektor ekonomi. Perkembangan usaha swasta selama

periode tersebut, disatu sisi diwarnai oleh berbagai bentuk kebijakan Pemerintah yang kurang tepat sehingga pasar menjadi terdistorsi. Di sisi lain, perkembangan usaha swasta dalam kenyataannya sebagian besar merupakan perwujudan dari kondisi persaingan usaha yang tidak sehat.

Fenomena di atas telah berkembang dan didukung oleh adanya hubungan yang terkait antara pengambil keputusan dengan para pelaku usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga lebih memperburuk keadaan. Penyelenggaraan ekonomi nasional kurang mengacu kepada amanat Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945, serta cenderung menunjukkan corak yang sangat monopolistik.

Para pengusaha yang dekat dengan elit kekuasaan mendapatkan kemudahan-kemudahan yang berlebihan sehingga berdampak kepada kesenjangan sosial. Munculnya konglomerasi dan sekelompok kecil pengusaha kuat yang tidak didukung oleh semangat kewirausahaan sejati merupakan salah satu faktor yang mengakibatkan ketahanan ekonomi menjadi sangat rapuh dan tidak mampu bersaing.

Memperhatikan situasi dan kondisi tersebut di atas, menuntut kita untuk mencermati dan menata kembali kegiatan usaha di Indonesia, agar dunia usaha dapat tumbuh serta berkembang secara sehat dan benar, sehingga tercipta iklim persaingan usaha yang sehat, serta terhindarnya pemusatan kekuatan ekonomi pada perorangan atau kelompok tertentu, antara lain dalam bentuk praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yang merugikan masyarakat, yang bertentangan dengan cita-cita keadilan sosial.

Oleh karena itu, perlu disusun Undang-Undang tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang dimaksudkan untuk menegakkan aturan hukum dan memberikan perlindungan yang sama bagi setiap pelaku usaha di dalam upaya untuk menciptakan persaingan usaha yang sehat.

Undang-undang ini memberikan jaminan kepastian hukum untuk lebih mendorong percepatan pembangunan ekonomi dalam upaya meningkatkan kesejahteraan umum, serta sebagai implementasi dari semangat dan jiwa Undang-Undang Dasar 1945.

Agar implementasi undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya dapat berjalan efektif sesuai asas dan tujuannya, maka perlu dibentuk Komisi Pengawas Persaingan Usaha, yaitu lembaga independen yang terlepas dari pengaruh pemerintah dan pihak lain, yang berwenang melakukan pengawasan persaingan usaha dan menjatuhkan sanksi. Sanksi tersebut berupa tindakan administratif, sedangkan sanksi pidana adalah wewenang pengadilan.

Secara umum, materi dari Undang-Undang Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat ini mengandung 6 (enam) bagian pengaturan yang terdiri dari:

1. perjanjian yang dilarang;
2. kegiatan yang dilarang;
3. posisi dominan;
4. komisi Pengawas Persaingan Usaha;
5. penegakan hukum;
6. ketentuan lain-lain.

Undang-undang ini disusun berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, serta berasaskan kepada demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum dengan tujuan untuk: menjaga kepentingan umum dan melindungi konsumen; menumbuhkan iklim usaha yang kondusif melalui terciptanya persaingan usaha yang sehat, dan menjamin kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi setiap orang; mencegah praktek-praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan pelaku usaha; serta menciptakan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha dalam rangka meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat.

II.PASAL DEMI PASAL

Pasal 1

Angka 1

Cukup jelas

Angka 2

Cukup jelas

Angka 3

Cukup jelas

Angka 4

Cukup jelas

Angka 5

Cukup jelas

Angka 6

Cukup jelas

Angka 7

Cukup jelas

Angka 8

Cukup jelas

Angka 9

Cukup jelas

Angka 10

Cukup jelas

Angka 11

Cukup jelas

Angka 12

Cukup jelas

Angka 13

Cukup jelas

Angka 14

Cukup jelas

Angka 15

Cukup jelas

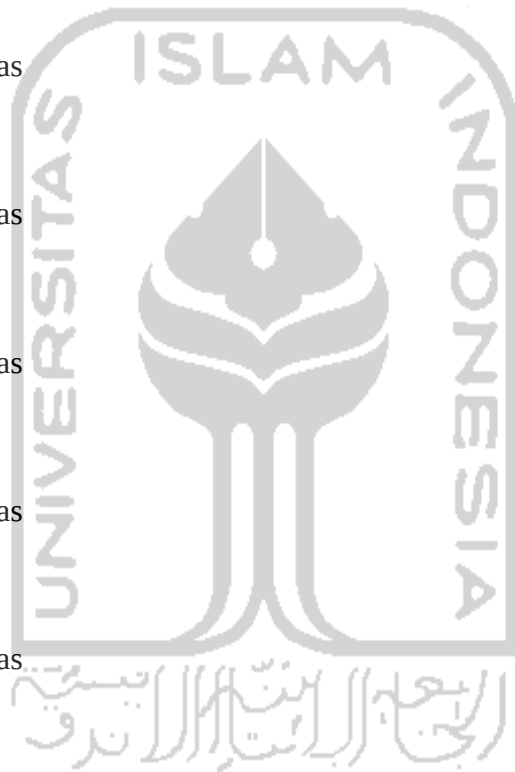
Angka 16

Cukup jelas

Angka 17

Cukup jelas

Angka 18



Cukup jelas

Angka 19

Cukup jelas

Pasal 2

Cukup jelas

Cukup jelas

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

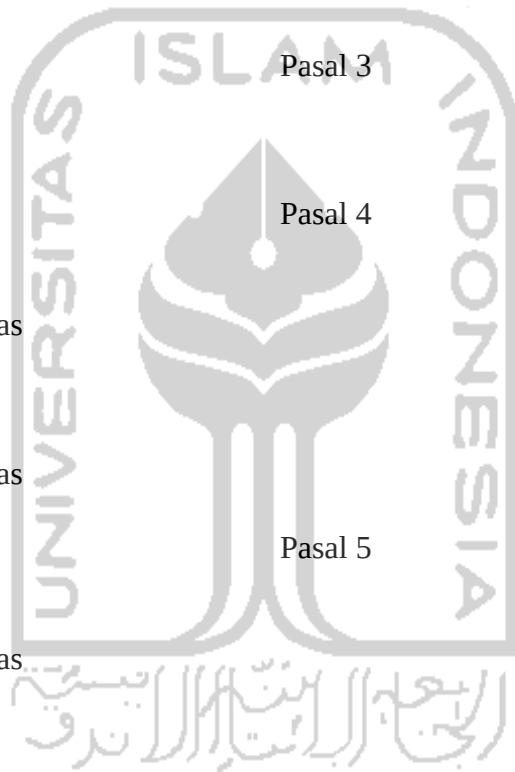
Pasal 6

Cukup jelas

Pasal 7

Cukup jelas

Pasal 8



Cukup jelas

Pasal 9

Perjanjian dapat bersifat vertikal atau horizontal. Perjanjian ini dilarang karena pelaku usaha meniadakan atau mengurangi persaingan dengan cara membagi wilayah pasar atau alokasi pasar. Wilayah pemasaran dapat berarti wilayah negara Republik Indonesia atau bagian wilayah negara Republik Indonesia misalnya kabupaten, provinsi, atau wilayah regional lainnya. Membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar berarti membagi wilayah untuk memperoleh atau memasok barang, jasa, atau barang dan jasa, menetapkan dari siapa saja dapat memperoleh atau memasok barang, jasa, atau barang dan jasa.

Pasal 10

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 11

Cukup jelas

Pasal 12

Cukup jelas

Pasal 13

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 14

Yang dimaksud dengan menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi atau yang lazim disebut integrasi vertikal adalah penguasaan serangkaian proses produksi atas barang tertentu mulai dari hulu sampai hilir atau proses yang berlanjut atas suatu layanan jasa tertentu oleh pelaku usaha tertentu. Praktek integrasi vertikal meskipun dapat menghasilkan barang dan jasa dengan harga murah, tetapi dapat menimbulkan persaingan usaha tidak sehat yang merusak sendi-sendi perekonomian masyarakat. Praktek seperti ini dilarang sepanjang menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat.

Pasal 15

Ayat (1)

Yang termasuk dalam pengertian memasok adalah menyediakan pasokan, baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna usaha (leasing).

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Pasal 16

Cukup jelas

Pasal 17

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Yang dimaksud dengan pelaku usaha lain adalah pelaku usaha yang mempunyai kemampuan bersaing yang signifikan dalam pasar bersangkutan.

Huruf c

Cukup jelas

Pasal 18

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 19

Huruf a

Menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu tidak boleh dilakukan dengan cara yang tidak wajar atau dengan alasan non- ekonomi, misalnya karena perbedaan suku, ras, status sosial, dan lain-lain.

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf d

Cukup jelas

Pasal 20

Cukup jelas

Pasal 21

Kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya adalah pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk memperoleh biaya faktor-faktor produksi yang lebih rendah dari seharusnya.

Pasal 22

Tender adalah tawaran mengajukan harga untuk memborong suatu pekerjaan, untuk mengadakan barang-barang, atau untuk menyediakan jasa.

Pasal 23

Cukup jelas

Pasal 24

Cukup jelas

Pasal 25

Ayat (1)

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Ayat (2)

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Pasal 26

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Perusahaan-perusahaan memiliki keterkaitan yang erat apabila perusahaan-perusahaan tersebut saling mendukung atau berhubungan langsung dalam proses produksi, pemasaran, atau produksi dan pemasaran.

Huruf c

Cukup jelas

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Ayat (1)

Badan usaha adalah perusahaan atau bentuk usaha, baik yang berbentuk badan hukum (misalnya perseroan terbatas) maupun bukan badan hukum, yang menjalankan suatu jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dengan tujuan untuk memperoleh laba.

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Pasal 29

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 30

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Pasal 31

Ayat (1)

Ketua dan Wakil Ketua Komisi dipilih dari dan oleh Anggota Komisi.

Ayat (2)

Cukup Jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Ayat (4)

Perpanjangan masa keanggotaan Komisi untuk menghindari kekosongan tidak boleh lebih dari 1 (satu) tahun.

Pasal 32

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf d

Cukup jelas

Huruf e

Cukup jelas

Huruf f

Cukup jelas

Huruf g

Yang dimaksud dengan tidak pernah dipidana adalah tidak pernah dipidana karena melakukan kejahatan berat atau karena melakukan pelanggaran kesusilaan.

Huruf h

Cukup jelas

Huruf i

Yang dimaksud tidak terafiliasi dengan suatu badan usaha adalah bahwa sejak yang bersangkutan menjadi anggota Komisi tidak menjadi:

1. anggota dewan komisaris atau pengawas, atau direksi suatu perusahaan;
2. anggota pengurus atau badan pemeriksa suatu koperasi;
3. pihak yang memberikan layanan jasa kepada suatu perusahaan, seperti konsultan, akuntan publik, dan penilai;
4. pemilik saham mayoritas suatu perusahaan.

Pasal 33

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf d

Dinyatakan dengan surat keterangan dokter yang berwenang.

Huruf e

Cukup jelas

Huruf f

Diberhentikan, antara lain dikarenakan tidak lagi memenuhi persyaratan keanggotaan Komisi sebagaimana dimaksud Pasal 32.

Pasal 34

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Yang dimaksud sekretariat adalah unit organisasi untuk mendukung atau membantu pelaksanaan tugas Komisi.

Ayat (3)

Yang dimaksud kelompok kerja adalah tim profesional yang ditunjuk oleh Komisi untuk membantu pelaksanaan tugas tertentu dalam waktu tertentu.

Ayat (4)

Cukup jelas

Pasal 35

Huruf a
Cukup jelas

Huruf b
Cukup jelas

Huruf c
Cukup jelas

Huruf d
Cukup jelas

Huruf e
Cukup jelas

Huruf f
Cukup jelas

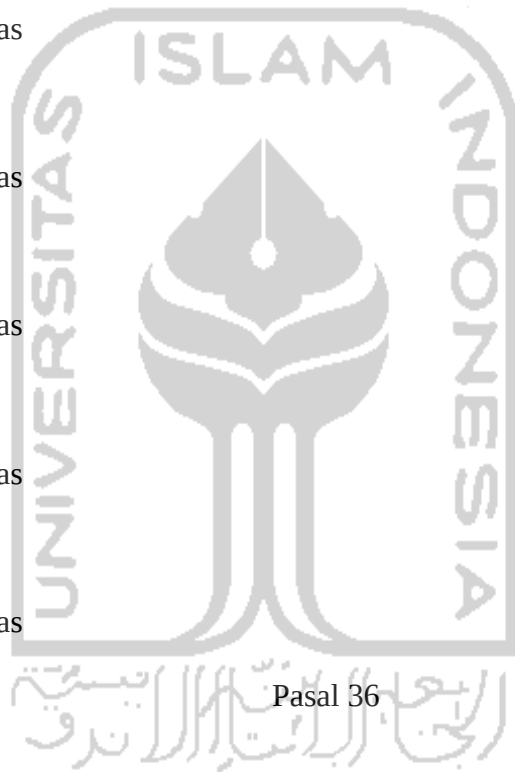
Huruf g
Cukup jelas

Huruf a
Cukup jelas

Huruf b
Cukup jelas

Huruf c
Cukup jelas

Huruf d



Cukup jelas

Huruf e

Cukup jelas

Huruf f

Cukup jelas

Huruf g

Yang dimaksud dengan penyidik adalah penyidik sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-undang Nomor 8 Tahun 1981.

Huruf h

Cukup jelas

Huruf i

Cukup jelas

Huruf j

Cukup jelas

Huruf k

Cukup jelas

Huruf l

Cukup jelas

Pasal 37

Pada dasarnya Negara bertanggung jawab terhadap operasional pelaksanaan tugas Komisi dengan memberikan dukungan dana melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara. Namun, mengingat ruang lingkup dan cakupan tugas Komisi yang demikian luas dan sangat beragam, maka Komisi dapat memperoleh dana dari sumber

lain yang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku yang sifatnya tidak mengikat serta tidak akan mempengaruhi kemandirian Komisi.

Pasal 38

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Ayat (4)

Cukup jelas

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Ayat (4)

Cukup jelas

Ayat (5)

Cukup jelas

Pasal 40

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 41

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Yang diserahkan oleh Komisi kepada penyidik untuk dilakukan penyidikan tidak hanya perbuatan atau tindak pidana sebagaimana dimaksud ayat (2), tetapi juga termasuk pokok perkara yang sedang diselidiki dan diperiksa oleh Komisi.

Pasal 42

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf d

Cukup jelas

Huruf e

Cukup jelas

Pasal 43

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Pengambilan keputusan Komisi sebagaimana dimaksud ayat (3) dilakukan dalam suatu sidang Majelis yang beranggotakan sekurang-kurangnya 3 (tiga) orang anggota Komisi.

Ayat (4)

Yang dimaksud diberitahukan adalah penyampaian petikan putusan Komisi kepada pelaku usaha.

Pasal 44

Ayat (1)

30 (tiga puluh) hari dihitung sejak diterimanya petikan putusan Komisi oleh pelaku usaha atau kuasa hukumnya.

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup Jelas

Ayat (4)

Cukup jelas

Ayat (5)

Cukup jelas

Pasal 45

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup Jelas

Ayat (4)

Cukup jelas

Pasal 46

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Pasal 47

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Penghentian integrasi vertikal antara lain dilaksanakan dengan pembatalan perjanjian, pengalihan sebagian perusahaan kepada pelaku usaha lain, atau perubahan bentuk rangkaian produksinya.

Huruf c

Yang diperintahkan untuk dihentikan adalah kegiatan atau tindakan tertentu dan bukan kegiatan usaha pelaku usaha secara keseluruhan.

Huruf d

Cukup jelas

Huruf e

Cukup jelas

Huruf f

Ganti rugi diberikan kepada pelaku usaha dan kepada pihak lain yang dirugikan.

Huruf g

Cukup jelas

Pasal 48

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Ayat (3)

Cukup jelas

Pasal 49

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf a

Cukup jelas

Huruf b

Cukup jelas

Huruf c

Cukup jelas

Huruf d

Cukup jelas

Huruf e

Cukup jelas

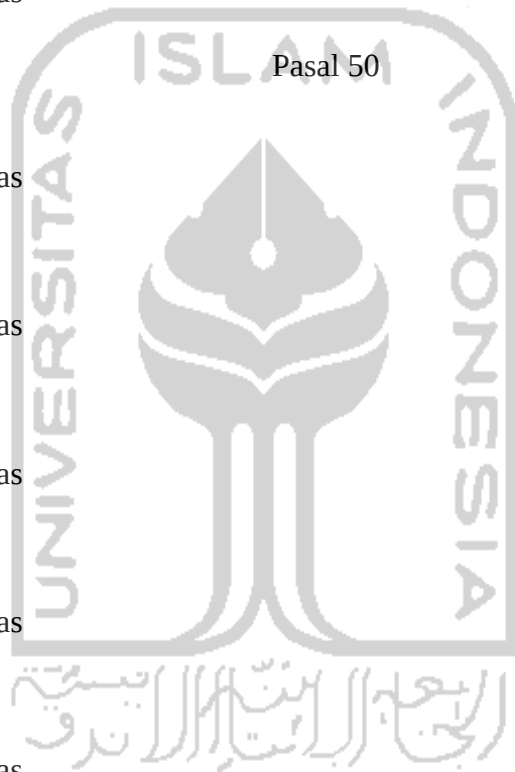
Huruf f

Cukup jelas

Huruf g

Cukup jelas

Huruf h



Pelaku usaha yang tergolong dalam usaha kecil adalah sebagaimana dimaksud [Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995](#) tentang Usaha Kecil.

Huruf i

Yang dimaksud dengan melayani anggotanya adalah memberi pelayanan hanya kepada anggotanya dan bukan kepada masyarakat umum untuk pengadaan kebutuhan pokok, kebutuhan sarana produksi termasuk kredit dan bahan baku, serta pelayanan untuk memasarkan dan mendistribusikan hasil produksi anggota yang tidak mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Cukup jelas

Ayat (1)

Cukup jelas

Ayat (2)

Cukup jelas

Cukup jelas

TAMBAHAN LEMBARAN NEGARA RI NOMOR 3817