

SKRIPSI

**PERANAN DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN
PENANAMAN MODAL DALAM PEMBINAAN USAHA
WARALABA SEBAGAI BENTUK POLA
KEMITRAAN USAHA KECIL
DI KAB. PINRANG**



OLEH :

**LINGGA GADING MAULANA
040 2017 0276**

Diajukan Sebagai Tugas Akhir Dalam Rangka Penyelesaian Studi
Pada Fakultas Hukum Universitas Muslim Indonesia

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MUSLIM INDONESIA
MAKASSAR
2022**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Diterangkan bahwa Skripsi dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Lingga Gading Maulana

NIM : 04020170276

Bagian : Hukum Perdata

Judul : **PERANAN DINAS PERINDUSTRIAN
PERDAGANGAN DAN PENANAMAN MODAL
DALAM PEMBINAAN USAHA WARALABA
SEBAGAI BENTUK POLA KEMITRAAN USAHA
KECIL DI KAB. PINRANG**

Telah diperiksa dan dapat disetujui untuk dimajukan dalam ujian skripsi.

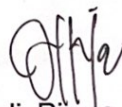
Menyetujui,

Pembimbing I



Dr. Ilham Abbas, S.H.,M.H
NIPs. 104910375

Pembimbing II



Dr. Hj. Andi Risma, S.H.,M.H
NIPs. 104101111

Mengetahui,
Ketua Bagian Hukum Perdata,



Dr. Hj. Andi Risma, S.H., M.H.
NIPs. 104101111

PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Diterangkan bahwa skripsi tersebut dibawah ini:

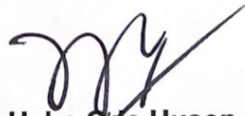
Nama Mahasiswa : Lingga Gading Maulana
Stambuk : 04020170276
Program Studi : Ilmu Hukum
Bagian : Hukum Perdata
Dasar Penetapan Pembimbing : 0244/H.05/FH-UMI/II/2022
Judul Skripsi : Peranan Dinas Perindustrian
Perdagangan dan Penanaman Modal
Dalam Pembinaan Usaha Waralaba
Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha
Kecil di Kab. Pinrang

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dalam ujian Skripsi.

Dikeluarkan di: Makassar

Pada Tanggal : 11 Agustus 2022

Dekan Fakultas Hukum



Prof. Dr. H. La Ode Husen, S.H., M.H.
NIPs. 104860192

PENGESAHAN SKRIPSI

Diterangkan bahwa skripsi tersebut dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Lingga Gading Maulana
Stambuk : 040 2017 0276
Program Studi : Ilmu Hukum
Bagian : Hukum Perdata
Dasar Penetapan Pembimbing : 0244/H.05/FH-UMI/II/2022
Judul Skripsi : Peranan Dinas Perindustrian
Perdagangan dan Penanaman Modal
Dalam Pembinaan Usaha Waralaba
Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha
Kecil di Kab. Pinrang

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh panitia ujian skripsi

Disahkan oleh :

1. Dr. Ilham Abbas, S.H.,MH (.....)
NIPs. 10410375
2. Dr. Hj. A. Risma, S.H.,M.H (.....)
NIPs. 104101111
3. Dr. Hasbuddin Khalid, S.H.,M.H (.....)
NIPs. 104860193
4. Dr. Ahmad Fadil, S.H.,M.H (.....)
NIPs. 104870236



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Lingga Gading Maulana
Stambuk : 04020170276
Bagian : Hukum Perdata
Judul Skripsi : Peranan Dinas Perindustrian
Perdagangan dan Penanaman Modal
Dalam Pembinaan Usaha Waralaba
Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha
Kecil di Kab. Pinrang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya ini benar merupakan asli hasil karya sendiri, bukan merupakan hasil plagiasi terhadap karya ilmiah orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan dari skripsi merupakan hasil plagiasi maka saya bersedia menerima sanksi karena perbuatan tersebut.

Makassar, 11 Agustus 2022

Yang Menyatakan



Lingga Gading Maulana

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dengan judul “ **Peranan Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralab Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Kecil Di Kab. Pinrang** “. Tak lupa penulis kirimkan salawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sebagai teladan bagi seluruh umat manusia.

Pada kesempatan ini, perkenankanlah penulis haturkan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua saya yaitu Ayah saya **Zul Hajji** dan ibu saya **Chicha Andi Ading** yang sangat saya cintai atas segala doa restu, bimbingan, dorongan dan bimbingan yang penulis terima sejak pertama kali menginjakkan kaki pada bangku sekolah hingga saat-saat terakhir penyelesaian studi.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada **Bapak Dr. Ilham Abbas, S.H., M.H.** dan **Ibu Dr. Hj. Andi Risma, S.H., M.H.** selaku pembimbing I dan pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan kepada penulis yang telah diberikan.

Skripsi ini penulis selesaikan dengan usaha, bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu sudah sepantasnya penulis menghanturkan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak **Prof. Dr. H. Basri Modding, S.E., M.Si.** Selaku Rektor Universitas Muslim Indonesia

2. Bapak **Prof. Dr. H. La Ode Husen, S.H., M.H.** Selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Muslim Indonesia .
3. Ibu **Dr. Hj. Andi Risma, S.H., M.H.** Selaku Ketua Jurusan Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Muslim Indonesia;
4. Bapak **Muh. Munir Husein, S.H., M.Hum.** Selaku pembimbing Akademik;
5. Bapak **Dr. Hasbuddin Khalid, S.H., M.H.** dan Bapak **Dr. Ahmad Fadil, S.H., M.H.** Selaku Penguji;
6. Para dosen Fakultas Hukum Universitas Muslim Indonesia yang telah dengan ikhlas mendidik, membina dan menambah pengetahuan selama mengikuti jenjang pendidikan. Serta seluruh staf Fakultas Hukum yang telah senantiasa membantu dan memberikan banyak kemudahan;
7. Ibu Salma Selaku Kepala Seksi Distribusi Disparindag beserta staf yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal, dan memberikan bantuannya dalam mengambil data penelitian dan wawancara untuk menyelesaikan skripsi;
8. Terima kasih kepada Muhammad Alif Fahlevi Pratama, S.H, teman-teman Rekonsiliasi dan kakak-kakak di Himpunan Pergerakan Mahasiswa Hukum Study Club (HIPPERMAHK SC) yang senantiasa memberikan motivasi serta dukungan kepada penulis hingga penyelesaian skripsi ini;

Selayaknya seorang manusia biasa yang takkan pernah luput dari segala kekurangan dan kelemahan, begitupun halnya dengan penulis

yang menyadari bahwa skripsi ini belumlah pantas dikatakan sempurna. Oleh karena itu, sekali lagi penulis dengan ikhlas menerima segala saran dan kritikan yang membangun. Harapan penulis, semoga dengan hadirnya skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu dan teknologi. Semoga Allah SWT, senantiasa memberikan Rahmat dan Karunia-Nya segala aktivitas keseharian sebagai suatu ibadah disisi-Nya. Aaamiin.

Makassar, 11 Agustus 2022

Penulis

ABSTRAK

Lingga Gading Maulana. 04020170276: "Peranan Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha Kecil Di Kabupaten Pinrang". Di bawah bimbingan Dr. Ilham Abbas, S.H., M.H sebagai Ketua Pembimbing dan Dr. Hj. Andi Risma, S.H., M.H sebagai Anggota Pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis peranan dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di Kabupaten Pinrang serta mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mendukung dan penghambat efektifitas dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di Kabupaten Pinrang.

Penelitian ini menggunakan metode empiris. Lokasi penelitian dilaksanakan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Pinrang. Populasi dan sampel ini tertuju kepada pejabat Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara. Data yang diperoleh dari hasil penelitian, akan dianalisis untuk selanjutnya di deskripsikan guna memberikan pemahaman yang jelas dan terarah dari hasil penelitian nantinya untuk memperoleh suatu kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian ini Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal telah melakukan perannya dalam pembinaan hanya saja belum menemui hasil yang maksimal sehingga pembinaan dan pengembangan yang berjalan belum menemui hasil yang maksimal juga. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya beberapa faktor yang mempengaruhi efektifitas pembinaan dan pengembangan waralaba, faktor-faktor tersebut menjadi tolak ukur dari dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal melihat keberhasilan dalam perannya.

Saran penelitian yaitu Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Pinrang harus lebih memaksimalkan perannya sesuai hukum yang berlaku, memaksimalkan sumber daya manusia dalam membangun dan mengawasi sehingga dapat berperan penuh dalam pengembangan waralaba kecil. Memperhatikan aspek hukum yang berlaku juga penting dalam pelaksanaan peran, membangun semangat masyarakat untuk sadar akan hukum sehingga masyarakat tidak takut untuk memulai usahanya. Pembinaan secara rutin yang juga bisa lakukan bersama Notaris agar para pelaku usaha mengerti tentang nilai-nilai kontrak dan secara tidak langsung mengajarkan masyarakat sadar akan hukum dan aturannya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Tinjauan Umum Tentang Dinas Perindustrian Dan Penanaman Modal	8
1. Pengertian Peranan	8
2. Kewenangan Dinas Perindustrian Dan Perdagangan	8
B. Tinjauan Umum Tentang Pembinaan Dan Pengembangan Usaha Kecil	9
1. Pengertian Pembinaan dan Pengembangan	9
2. Pengertian Usaha Kecil	9

2. Dasar Hukum Program Kemitraan	15
3. Jenis-jenis Program Kemitraan	16
D. Tinjauan Umum Tentang Waralaba	18
1. Pengertian Waralaba	18
2. Dasar Hukum Waralaba	19
3. Jenis- jenis Waralaba	22
4. Hak Dan Kewajiban Para Pihak	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	32
A. Tipe Peneletian.....	32
B. Lokasi Penelitian.....	32
C. Populasi dan Sampel.....	32
D. Jenis dan Sumber Data	33
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Analisis Data... ..	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Peran Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha Kecil Di Kabupaten Pinrang	34
B. Faktor Yang Mendukung Dan Menghambat Efektifitas Dinas Perindutrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha Kecil Di Kabupaten Pinrang	37
BAB V PENUTUP	41
A. Kesimpulan	41
B. Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan kota, daerah bahkan negara. Perkembangan ekonomi dapat dipengaruhi oleh beberapa hal salah satunya adalah akibat pengaruh modernisasi, seiring perkembangan era modernisasi hal-hal yang berkaitan dengan sistem perdaganganpun semakin meningkat. Melalui Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan yang menjelaskan tentang aturan-aturan terkait pelaksanaan serta kedisiplinan dalam menjalankan sistem perdagangan dalam negeri. Memasuki era modernisasi sistem jual beli online semakin meningkat dikarenakan mudahnya mengakses situs atau menggunakan aplikasi yang telah disediakan. Perdagangan yang terjadi tidak hanya meliputi dalam negara saja tetapi kita dimungkinkan untuk membeli sebuah barang dari luar negeri dengan cara yang mudah. Tidak hanya dalam hal perdagangan online saja, masyarakat juga semakin mengenal yang namanya sistem pasar modal atau penanaman usaha. Masyarakat berlomba-lomba dalam menginvestasikan atau bahkan membuka anak usaha yang biasa dikenal dengan istilah *Franchise*. Sebuah sistem kerja sama dengan menggunakan nama atau branding besar dengan atau melalui kesepakatan yang telah ditentukan pihak pemilik perusahaan tersebut. Sistem penanaman modal pun semakin mulai di kenal oleh masyarakat,

mempelajari serta mengetahui aturan-aturan tentang penanaman modal melalui Undang-Undang No.25 tahun 2007 Tentang Penanaman Modal yang mencakup ketentuan, asas dan tujuan serta kebijakan dasar dalam penanaman modal dan bentuk beserta kedudukannya.

Indonesia sebagai sebuah negara yang menjalin kerjasama dengan beberapa negara, juga mulai terpengaruh dengan perkembangan sistem perekonomian tersebut. Masyarakat di kota-kota besar mulai terbiasa dan menyesuaikan dengan sistem ekonomi yang semakin berkembang. Beberapa kota mulai merasakan perkembangan ekonomi yang terus meningkat pesat, memanfaatkan peluang-peluang yang ada dalam membangun kesejahteraan.

Dikota-kota besar di Indonesia mulai berlomba-lomba dalam mencari peluang untuk semakin melebarkan sayapnya di bidang industri perdagangan, memanfaatkan segala peluang yang ada. Mencoba hal-hal baru dan berlomba-lomba dalam berinovasi untuk bersaing demi memperbaiki ekonomi individu maupun kelompoknya masing-masing. Tidak hanya dalam dunia itu saja, sebagian orang yang hanya bisa meluangkan sedikit waktunya lebih memilih untuk menanamkan modalnya pada orang lain karena adanya ketertarikan dalam usaha tersebut. Adapun orang-orang yang memiliki modal cukup bahkan lebih memilih jalan untuk bekerja sama dengan perusahaan ternama dengan menjalin kesepakatan *franchise* dengan beranggapan lebih mudah dalam sistem pemasarannya dikarenakan adanya nama besar yang mereka gunakan.

Seiring perkembangannya dunia industri perdagangan dan penanaman modal juga mulai memasuki daerah atau kabupaten kota

Beberapa daerah bahkan hampir seluruh daerah kabupaten kota mulai memperbaiki sistem industri perdagangan daerahnya dibantu oleh pemerintah setempat. Bahkan tidak sedikit yang mulai berani melakukan penanaman modal kepada perusahaan-perusahaan tertentu. Salah satunya daerah kabupaten kota pinrang.

Kota pinrang sebagai salah satu daerah kabupaten kota tepatnya di sulawesi selatan juga mulai merasakan efek dari perkembangan ekonomi dalam sistem industri perdagangan juga penanamman modal. Terbukti dengan mulai berkembangnya industri perdagangan di beberapa bidang seperti pakaian, pangan juga perikanan. Masyarakat kota pinrang mulai membangun ikatan dengan perusahaan besar demi tujuan mempermudah jalannya dalam bidang perdagangan, tidak hanya itu nama-nama perusahaan besar mulai memasuki daerah kabupaten kota pinrang karena adanya kerja sama dengan menggunakan sistem *franchise* seperti KFC. Berdirinya KFC adalah salah satu bukti masyarakat kota pinrang mulai mendalami sistem penanaman modal. Tidak sampai disitu di kota pinrang sudah mulai berdiri waralaba lainnya. Sehubungan dengan keadaan tersebut ada beberapa pihak yang merasakan efek kerugian atau sulitnya berkembang dalam menjalankan usahannya. Waralaba merupakan salah satu dari hak atas kekayaan intelektual, berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. An- Nisa ayat 29 :

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahan :

"Wahai orang-orang yang beriman. Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu"

Pada situasi saat ini pemerintah daerah memegang peranan penting dalam mengawasi dan memperhatikan perkembangan tiap-tiap usaha yang mulai marak di daerahnya. Melalui badan dinas perdagangan dan penanaman modal pemerintah berperan sebagai badan yang memberi izin serta mengawasi sehingga tidak ada kerugian yang dirasakan oleh salah satu pihak. Menurut Undang-Undang No. 3 Tahun 2014 pasal 2 tentang perindustrian yang berisi, perindustrian diselenggarakan berdasarkan asas, kepentingan nasional, demokrasi ekonomi, kepastian berusaha, pemerataan persebaran, persaingan usaha yang sehat dan keterkaitan industri.

Akan tetapi pada kenyataannya dalam menjalankan peranannya, pemerintah masih menuai keritik dalam pemberian izin yang di anggap masih berat sebelah. Sehubungan dengan hal tersebut sebagian orang yang merasa adanya keputusan yang kurang menguntungkan kesulitan dalam melakuakn adaptasi.

Pengusaha-pengusaha kecil yang masih kurang beradaptasi dalam mengembangkan usahanya mulai merasakan kegelisahan karena harus bersaing dengan nama-nama besar yang telah berdiri disekitarnya. Di situasi seperti ini pemerintah seharusnya menjadi pemerhati dalam menangani tata kelola juga perkembangan usaha warga setempat yang tergolong masih kecil. Kurangnya perhatian pemerintah dalam memperhatikan hal-hal tersebut menciptakan situasi yang kurang menguntungkan terhadap pihak-pihak atau pengusaha kecil.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 Tahun 2019 Tentang Waralaba hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **Peranan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha Kecil di Kab.Pinrang.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan masalah adalah

1. Bagaimanakah peran Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di kab.pinrang?
2. Faktor-faktor apakah yang mendukung dan menghambat efektifitas dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di kab.pinrang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis peranan dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di kab.pinrang
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mendukung dan penghambat efektifitas dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal dalam pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di kab.pinrang

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat teoritik :
 - a) Hasil penelitian ini mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu hukum pada umumnya, serta untuk mengetahui peranan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal dengan pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di Kab. Pinrang
 - b) Bermanfaat selain sebagai bahan informasi juga sebagai literatur atau bahan – bahan informasi ilmiah.
2. Manfaat praktik :
 - a) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan bagi para pihak yang terkait dan sebagai bahan informasi dalam kaitanya dengan pembinaan usaha waralaba

yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kab. Pinrang.

- b) Sebagai sarana untuk menambah wawasan bagi para pembaca mengenai kebijakan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal dalam melakukan pembinaan usaha waralaba sebagai bentuk pola kemitraan usaha kecil di Kab. Pinrang

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Dinas Perindustrian Dan Penanaman Modal

1. Pengertian Peranan

Pengertian peranan ialah suatu konsep tentang seperangkat tingkat laku yang diharapkan oleh orang lain terhadap seseorang sesuai kedudukannya dalam suatu sistem. Peranan dipengaruhi oleh keadaan sosial baik dalam maupun dari luar dan bersifat stabil, peran tidak lepas hubungannya dengan tugas yang diemban seseorang.

Pengertian lain dari peranan adalah sebagaimana dikemukakan oleh J.R da Allen. V.L yang dikutip oleh Mftah Thoha dalam bukunya kepemimpinan manajemen bahwa peran adalah suatu rangkaian yang teratur yang ditimbulkan karena suatu jabatan.

2. Kewenangan Dinas Perindustrian dan Perdagangan

Dinas perindustrian dan perdagangan merupakan unsur pelaksana urusan pemerintahan bidang perindustrian dan bidang perdagangan yang menjadi kewenangan daerah. Dinas Perindustrian dan Perdagangan mempunyai tugas membantu Bupati melaksanakan urusan di bidang Perindustrian dan

Perdagangan yang menjadi kewenangan daerah dan tugas pembantuan yang diberikan kepada kabupaten.

B. Tinjauan Umum Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil

1. Pengertian Pembinaan dan Pengembangan

Pengertian Pembinaan dan Pengembangan menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah.

2. Pengertian Usaha Kecil

Pembahasan usaha kecil menengah masuk dalam pengelompokan jenis usaha yang meliputi industri dan perdagangan. Pengertian tentang usaha kecil tidak selalu sama, tergantung konsep yang digunakan negara itu. Mengenai pengertian usaha kecil ternyata sangat bervariasi, disatu negara dengan negara lainnya. Dalam definisi tersebut mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap oleh perusahaan.¹

¹ Partomo, "Ekonomi Skala Kecil/ menengah & Koperasi", Ghalia Indonesia, Jakarta, hlm.13, 2002

Pengertian usaha kecil menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil menurut pasal 5 Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil menyatakan :

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (Dua ratus juta rupiah)
- 2) Memiliki hasil usaha penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (Satu milyar rupiah)
- 3) Milik warga Negara Indonesia
- 4) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai atau berafiliasi langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar
- 5) Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum termasuk koperasi.

Dalam Pasal 5 ayat (2) disebutkan bahwa yang dimaksud dalam ayat (1) huruf a dan b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.

3. Tujuan Pemberdayaan Usaha Kecil

Dalam Pasal 4 Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 menyatakan bahwa tujuan pemberdayaan usaha kecil adalah:

- 1) Menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah
- 2) Meningkatkan peranan usaha kecil dalam pembentukan kesempatan kerja, meningkatkan ekspor serta peningkatan pemerataan pendapatan. Untuk mewujudkan dirinya sebagai tulang punggung serta memperkuat struktur perekonomian nasional.

C. Tinjauan Umum Tentang Usaha kemitraan

1. Pengertian Program Kemitraan

- a) Pengertian Program Kemitraan Pengertian program kemitraan menurut Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan yang menyatakan bahwa kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar disertai dengan pengembangan dan pembinaan oleh usaha menengah dan usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

b) Pengaturan Program Kemitraan di Indonesia Pengaturan usaha kemitraan secara teknis diatur dalam Pasal 26 Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil yang menyatakan:

- 1) Usaha menengah dan usaha besar melaksanakan hubungan kemitraan dengan usaha kecil baik yang memiliki maupun yang tidak memiliki keterkaitan usaha.
- 2) Pelaksanaan hubungan kemitraan sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 diupayakan kearah terwujudnya keterkaitan usaha.
- 3) Kemitraan dilaksanakan dengan disertai pembinaan dan pengembangan dalam salah satu atau lebih bidang produksi pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia dan teknologi.
- 4) Dalam melakukan hubungan kemitraan kedua belah pihak mempunyai kedudukan hukum yang setara.

Program kemitraan menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dapat dilaksanakan antara lain dengan cara:

- 1) Inti Plasma Pola Inti-plasma adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar bertindak selaku inti dan usaha kecil selaku plasma, perusahaan ini melakukan pembinaan mulai dari penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis, sampai dengan pemasaran hasil produksi.

- 2) Subkontrak Pola Subkontrak adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang di dalamnya usaha kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar sebagai bagian dari produksinya.
- 3) Dagang Umum Pola Dagang umum adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, yang didalamnya usaha menengah atau usaha besar memasarkan hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar.
- 4) Waralaba Pola waralaba adalah hubungan kemitraan yang didalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen.
- 5) Keagenan Pola keagenan adalah hubungan kemitraan, yang didalamnya usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan atau jasa usaha menengah atau usaha besar mitranya.
- 6) Bentuk-bentuk lainnya Pola bentuk-bentuk lain diluar pola sebagaimana yang tertera dalam huruf a, b, c, d, dan e Pasal ini adalah pola kemitraan yang pada saat sudah berkembang tetapi belum dibakukan atau pola baru yang akan timbul di masa yang akan datang.

Hubungan kemitraan dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang sekurang-kurangnya mengatur bentuk dan lingkup kegiatan usaha kemitraan, hak dan kewajiban masing-masing pihak, bentuk pembinaan dan pengembangan, serta jangka waktu dan penyelesaian perselisihan.

Usaha besar atau usaha menengah yang bermaksud memperluas usaha dengan cara waralaba, memberikan dan mendahulukan usaha kecil yang memiliki kemampuan untuk bertindak sebagai penerima waralaba untuk usaha yang bersangkutan. Perluasan usaha oleh usaha besar dan atau usaha menengah dengan cara waralaba di Kabupaten/Kotamadya di luar Ibukota Provinsi hanya dapat dilakukan melalui kemitraan dengan usaha kecil yang memenuhi ketentuan.²

Usaha besar dan usaha menengah yang melaksanakan kemitraan mempunyai hak untuk mengetahui kinerja kemitraan usaha kecil mitra binaanya. Usaha kecil yang bermitra mempunyai hak untuk memperoleh pembinaan dan pengembangan dari usaha besar dan atau usaha menengah mitranya dalam satu aspek atau lebih tentang pemasaran, sumber daya manusia, permodalan, manajemen, dan teknologi (Pasal 11 dan 12 Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan).

² Moch. Najib Imanullah, " Kewirausahaan Dan Hukum' Surakarta, UNS Press, hlm. 19,2006

2. Dasar Hukum Program Kemitraan

Peraturan pemerintah Republik Indonesia No. 44 tahun 1997 berisi tentang kemitraan, peraturan pemerintah ini merupakan pelaksanaan dari undang-undang No.9 tahun 1995 tentang usaha kecil salah satu atau upaya dalam rangka pemberdayaan usaha kecil adalah kemitraan .

Dalam ketentuan umum peraturan pemerintah pasal 1 No. 44 tahun 1997 menyatakan bahwa kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.³

Berkaitan dengan kemitraan yang disebutkan, maka kemitraan itu mengandung beberapa unsur pokok yang merupakan kerjasama usaha dengan prinsip saling menguntungkan, saling memperkuat dan saling memerlukan. Unsur-unsur tersebut antara lain:

a. Kerjasama

Dalam konsep kerjasama usaha melalui kemitraan ini, jalinan kerjasama yang dilakukan antara usaha besar dan menengah dengan usaha kecil didasarkan pada kesejajaran kedudukan atau mempunyai derajat yang sama terhadap kedua belah pihak yang bermitra.

³ www.sjdih.depkeu.go.id/fulltext/9TAHUN~1995.html, diakses. 2015

b. Antara pengusaha besar atau menengah dengan usaha kecil
 Dengan hubungan kerjasama melalui kemitraan ini diharapkan pengusaha besar atau menengah dapat menjalin hubungan kerjasama yang saling menguntungkan dengan pengusaha kecil atau pelaku ekonomi lainnya. Sehingga usaha kecil akan lebih berdaya atau tangguh dalam berusaha demi tercapainya kesejahteraan.

c. Pembinaan dan pengembangan
 Pada dasarnya yang membedakan hubungan kemitraan dengan hubungan dagang bisa oleh pengusaha kecil dan pengusaha besar adalah adanya bentuk pembinaan dari pengusaha besar terhadap pengusaha kecil atau koperasi yang tidak ditemukan pada hubungan biasa. Bentuk pembinaan dalam kemitraan antara lain pembinaan di dalam mengakses modal yang lebih besar, pembinaan manajemen usaha, pembinaan manajemen produk.

3. Jenis- Jenis Program Kemitraan

Kemitraan dibagi menjadi berbagai jenis, bergantung pada Negara bagian dan tempat bisnis beroperasi. Berikut adalah beberapa aspek umum dari tiga jenis kemitraan yang paling umum yaitu :

1) Kemitraan Umum

Kemitraan umum terdiri dari dua atau lebih pemilik untuk menjalankan bisnis. Dalam kemitraan ini, setiap mitra mewakili

perusahaan dengan hak yang sama. Semua mitra dapat berpartisipasi dalam kegiatan manajemen, pengambilan keputusan dan memiliki hak untuk mengendalikan bisnis. Demikian pula, keuntungan, hutang, dan kewajiban dibagi sama rata dan dibagi rata.

2) Kemitraan Perseroan Terbatas

Dalam Kemitraan Tanggung jawab Terbatas (LLP), semua mitra memiliki tanggung jawab terbatas. Setiap mitra dilindungi dari kesalahan hukum dan keuangan mitra lainnya. Tanggung jawab terbatas hampir mirip dengan Perseroan Terbatas (LLC) tetapi berbeda dari kemitraan terbatas atau kemitraan umum.

3) Kemitraan sesuka hati

Kemitraan sesuka hati dapat didefinisikan sebagai ketika tidak ada klausul yang disebutkan tentang berakhirnya suatu perusahaan kemitraan. Biasanya kemitraan jenis diatur oleh dua syarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan untuk menjadi Kemitraan atas Keinginan/ sesuka hati adalah :

1. Perjanjian kemitraan seharusnya tidak memiliki tanggal kadaluarsa yang tetap.
2. Tidak adanya ketentuan khusus dari kemitraan yang harus disebutkan.

Oleh karena itu, jika disebutkan, jangka waktu dan ketetapannya dalam perjanjian, maka itu bukan kemitraan sesuka hati.

D. Tinjauan Umum Tentang Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Di Indonesia kerjasama waralaba dikenal sejak tahun 1980 dan dipelopori oleh perusahaan-perusahaan multinasional. Pilihan kata dari *Franchising* menjadi "Waralaba", berarti keuntungan istimewa. Adapun Pengertian lain *Franchise* atau sering disebut dengan istilah "waralaba" adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) atau lebih perusahaan dimana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai *franchisor* dan pihak lain sebagai pemilik suatu merek terkenal.⁴

Selain pengertian di atas, dijelaskan pula pengertian dari sumber lain waralaba (*Franchise*). *Franchise* berasal dari bahasa Prancis yaitu *Franchir* yang mempunyai arti member kebebasan kepada para pihak. Pengertian *Franchise* dapat dilihat dari dua aspek yaitu aspek yuridis dan bisnis. Pengertian *Franchise* dari segi yuridis dapat dilihat dalam ketentuan peraturan perundang-undangan, pendapat, dan pandangan ahli disajikan berikut ini.

Pasal 1 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, bahwa : "Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan imbalan

⁴ Munir Fuadi, "pengantar Hukum Bisnis Menata Modern di Era Global ", Citra A2ditya Bakti, Bandung, hlm. 339, 2005

berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa".⁵ Dari pernyataan ini kita mengetahui bahwa Waralaba adalah suatu bentuk perikatan. Dan yang menjadi obyek perikatan tersebut adalah Hak Atas Kekayaan Intelektual.

Dalam peraturan Menteri Perdagangan No.12 Tahun 2006, pengertian atau definisi Waralaba (*Franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.⁶

2. Dasar Hukum Waralaba

Sebagai suatu perjanjian, waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sahnya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Selain itu, secara khusus pengaturan mengenai waralaba di Indonesia dapat kita temukan dalam Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun

5 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang waralaba Pasal 1 Ayat 1

6 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.12 Tahun 2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba Dalam BAB 1 Pasal 1 Ketentuan Umum

1997 tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, dan Peraturan Pemerintah N0.16 Tahun 1997 mendefinisikan waralaba sebagai perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang atau jasa.

Ketentuan Pasal 22 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 menegaskan bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Pasal 3 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 selanjutnya menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada Penerima Waralaba secara tertulis dan benar sekurang-kurangnya mengenai :

- 1) Nama pihak Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya; Keterangan mengenai Pemberi Waralaba menyangkut identitasnya, antara lain nama dan atau alamat tempat usaha, nama dan alamat Pemberi Waralaba, pengalaman mengenai keberhasilan atau kegagalan selama menjalankan Waralaba, keterangan Penerima Waralaba yang pernah dan masih melakukan perikatan, dan kondisi keuangan.
- 2) Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek Waralaba.
- 3) Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba; Persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba antara lain mengenai cara pembayaran, ganti rugi, wilayah pemasaran, dan pengawasan mutu.
- 4) Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba; Keterangan mengenai prospek kegiatan Waralaba, meliputi juga dasar yang dipergunakan dalam pemberian keterangan tentang prospek dimaksud.
- 5) Hak dan Kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba; Bantuan atau fasilitas yang diberikan antara lain berupa pelatihan, bantuan keuangan, bantuan pemasaran, bantuan pembukuan dan pedoman kerja.
- 6) Pengakhiran, pembatalan, dan perpanjangan perjanjian Waralaba serta hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian Waralaba.

Selanjutnya Pemberi Waralaba oleh Peraturan Pemerintah ini diwajibkan memberikan waktu yang cukup kepada Penerima Waralaba untuk meneliti dan mempelajari informasi yang disampaikan tersebut secara lebih lanjut. Pasal 7 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 ini merumuskan lebih lanjut bahwa perjanjian waralaba beserta keterangan tertulis sebagaimana dirumuskan dalam Pasal 3 ayat (1) tersebut di atas wajib didaftarkan di Departemen Perindustrian dan Perdagangan oleh Penerima Waralaba paling lambat 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak berlakunya perjanjian waralaba. Pendaftaran dilaksanakan dalam rangka dan untuk kepentingan pembinaan usaha dengan cara Waralaba. Pasal 8 Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 memberikan sanksi bagi Penerima Waralaba yang tidak memenuhi persyaratan pendaftaran dan tetap melaksanakan kegiatan usahanya. Dalam hal yang demikian maka Departemen Perindustrian dan Perdagangan akan memberikan peringatan (tertulis) sebanyak-banyaknya tiga kali, sebelum pada akhirnya mencabut Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin lain yang sejenis untuk melaksanakan teguran tertulis ketiga yang disampaikan tidak juga ditanggapi oleh Penerima Waralaba.

3. Jenis- jenis Waralaba

Bryce Webster Menggemukkan tiga bentuk *franchise*, yaitu sebagai berikut :

1. *Product Franchising*

Product Franchising, adalah suatu *Franchise* yang *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang hasil produksinya. *Franchisee* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*. Seringkali terjadi dalam prakteknya *franchisor* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu.

2. *Manufacturing franchises*

Manufacturing franchises, *franchisor* memberikan *know-how* dari suatu proses produksi. *Franchisee* memasarkan barang-barang itu dengan standar produksi dan merek yang sama dengan dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* semacam ini banyak di gunakan dalam produksi dan distribusi minuman *soft drink*, seperti coca-cola dan pepsi.

3. *Business format franchising*

Business format franchising adalah suatu bentuk *franchise* yang *franchisee*-nya mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. *Franchisee* diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam bisnis ini. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchisee* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang

digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan dan lain-lain.⁷

Stuard D. Brown menyatakan bahwa format bisnis *franchise* terbagi menjadi 3 jenis, yakni sebagai berikut :

1. *franchise* pekerjaan

Franchise yang menjalankan usaha *franchise* pekerjaan sebenarnya memberi dukungan usahanya sendiri. Misalnya, ia mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merek *franchise* tertentu.

2. *Franchise* usaha

Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran *fast food*. *Franchise* ini bertujuan menjalankan usaha dari *franchisor*.

3. *Franchise* Investasi

Ciri utama yang membedakan jenis *franchisor* ini dari jenis lainnya adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. *Franchise* biasanya adalah perusahaan yang sudah mapan bukannya perorangan, dan investasi awal yang dibutuhkan mencapai jutaan Dollar Amerika. Perusahaan yang mengambil *franchise* investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi.⁸

⁷ Salim, H.S, "Perkembangan Hakim Kontrak Innominal di Indonesia", Sinar Grafika, 2014, hlm. 169, Jakarta

⁸ Johannes Ibrahim & Lindawaty sewu, "Hukum Bisnis dalam Persepsi Mnusia Modern", PT Referika Aditama, 2007, hlm.129, Bandung

digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan dan lain-lain.⁷

Stuard D. Brown menyatakan bahwa format bisnis *franchise* terbagi menjadi 3 jenis, yakni sebagai berikut :

1. *franchise* pekerjaan

Franchise yang menjalankan usaha *franchise* pekerjaan sebenarnya memberi dukungan usahanya sendiri. Misalnya, ia mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merek *franchise* tertentu.

2. *Franchise* usaha

Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran *fast food*. *Franchise* ini bertujuan menjalankan usaha dari *franchisor*.

3. *Franchise* Investasi

Ciri utama yang membedakan jenis *franchisor* ini dari jenis lainnya adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. *Franchise* biasanya adalah perusahaan yang sudah mapan bukannya perorangan, dan investasi awal yang dibutuhkan mencapai jutaan Dollar Amerika. Perusahaan yang mengambil *franchise* investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi.⁸

⁷ Salim, H.S, "Perkembangan Hakim Kontrak Innominal di Indonesia", Sinar Grafika, 2014, hlm. 169, Jakarta

⁸ Johannes Ibrahim & Lindawaty sewu, "Hukum Bisnis dalam Persepsi Mnusia Modern", PT Referika Aditama, 2007, hlm.129, Bandung

Dalam bentuknya sebagai jenis, waralaba (*Franchise*) memiliki 2 jenis kegiatan yaitu :

1. Waralaba (*Franchise*) produk dan merek dagang

Adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang milik pemberi waralaba tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan distributor atau lisensi penjualan.

2. Waralaba (*Franchise*) format bisnis

Selanjutnya Martin Madelsohn menyatakan bahwa waralaba (*franchise*) format bisnis ini terdiri atas :

1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba

- 2) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba (*franchisor*).
- 3) Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba (*franchise*).⁹

4. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba menurut Gunawan Widjaya dalam bukunya Lisensi atau Waralaba menyatakan Klausula-klausula standar mencakup hak-hak dan kewajiban-kewajiban dari pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Yaitu :¹⁰

- 1) Kewajiban Pemberi Waralaba
 - a) Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
 - b) Memberikan bantuan kepada penerima waralaba, pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

⁹ Gunawan Widjaya, Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis", Rajawali Press, hlm. 43, 2004, Jakarta

¹⁰ Gunawan Widjaya, "Lisensi atau Waralaba" PT Raja Grafindo Persada, hlm. 82-86, 2002, Jakarta

2) Hak Pemberi Waralaba

- a) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
- b) Memperoleh laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
- c) Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
- d) Mewajibkan kepada penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- e) Menerima pembayaran royalty dalam bentuk, jenis, jumlah yang dianggap layak olehnya
- f) Mewajibkan agar penerima lisensi tidak melakukan kegiatan sejenis serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang mempunyai karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- g) Sampai batas tertentu

mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu untuk membeli barang-barang modal dan barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba

- g) Melakukan pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba
- h) Atas pengakhiran waralaba meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba
- i) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba
- j) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan maupun penataan, cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- k) Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap mempergunakan, memanfaatkan atau melaksanakan sendiri

hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya system manajemen, cara penjualan atau penataan, cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.

3) Kewajiban Penerima Waralaba.

- a) Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba
- b) Memberikan kekuasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa pemberi lisensi telah melaksanakan waralaba yang telah diberikan dengan baik
- c) Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba.
- d) Menjaga kerahasiaan atas hak atas kekayaan intelektual, penemuan, ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi obyek waralaba yang ditemukan dalam praktek.

- e) Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang menggunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya cara penjualan maupun penataan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba
- f) Melakukan pembayaran royalty dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati bersama.
- g) Melaporkan segala pelanggaran hak atas kekayaan intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan maupun penataan, cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- h) Melakukan pendaftaran waralaba
- i) Atas pengakhiran waralaba mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya.
- j) Atas pengakhiran waralaba tidak boleh memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya selama masa pelaksanaan waralaba.
- k) Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan

menggunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha misalnya system manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.

4) Hak Penerima Waralaba.

a) Memperoleh segala informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha lainnya, misalnya cara penjualan dan penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang merupakan obyek Waralaba. Yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.

b) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau ciri cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian *Empiris*, yaitu penelitian dengan adanya data-data lapangan sebagai sumber data utama seperti wawancara dan observasi yang berhubungan dengan judul skripsi Penulis.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kota Pinrang, sebagai instansi yang berwenang dengan judul penulis dan mempunyai data yang diperlukan dalam rangka penulisan penulis.

C. Populasi dan Sampel

Adapun populasi penelitian ini tertuju kepada pejabat Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Kota Pinrang yaitu Kepala Dinas instansi yang menangani kasus tersebut dan salah satu pemilik waralaba.

Pengambilan sampel di lakukan dengan bentuk, *purposive sampling* artinya pengambilan sampel secara sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan. Adapun responden dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Kepada Dinas 1 Orang

2. Pelaku Waralaba Toko Lylo Donat
3. Kepala toko Indomaret

Dengan demikian jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 3 Orang.

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan ini, dipergunakan dua jenis pengumpulan data, yaitu:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh melalui wawancara langsung kepada Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal serta salah satu pemilik waralaba.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari penelusuran studi kepustakaan, dengan cara mempelajari buku, dan sumber yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang diteliti.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini, terdapat dua teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu :

1. Wawancara yaitu dengan melakukan wawancara guna mengumpulkan data dengan dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal serta pemilik atau pelaku waralaba.

F. Analisis Data

Semua data yang diperoleh dari hasil penelitian, akan dianalisis untuk selanjutnya di deskripsikan guna memberikan pemahaman yang jelas dan terarah dari hasil penelitian nantinya untuk memperoleh suatu kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba Sebagai Bentuk Pola Kemitraan Usaha Kecil Di Kabupaten Pinrang

Pelaksanaan otonomi daerah berdasarkan Undang-undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, pemerintah daerah diberikan kebebasan untuk mengelola dan mengolah potensi daerah daerahnya masing-masing dengan tujuan memajukan daerah dan mengembangkan daerah baik dari sektor perdagangan, budaya, pariwisata, pendidikan, ekonomi dan lain-lain agar warga masyarakat dapat hidup lebih sejahtera. Pengusaha dalam hal ini yang bergerak dalam bidang industri kecil dan perdagangan sangat besar peranannya dalam memajukan perekonomian daerah.

Usaha kecil yang merupakan bagian integral dunia usaha nasional mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya. Usaha kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat, dapat berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi pada khususnya.

1. Peran Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Pinrang Sesuai Tugas dan Fungsinya

Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal bertugas untuk membantu pemerintah daerah dalam mengawasi serta menyelenggarakan urusan pemerintah di bidang perindustrian, perdagangan dan penanaman modal serta sumber daya mineral yang di berikan kewenangan langsung oleh BUPATI. Adapun hal yang di maksud adalah bahwasanya dinas perindag diberikan kewenangan langsung dan arahan oleh pemerintah daerah dalam memperhatikan pengembangan di bidang industri perdagangan maupun penanaman modal serta memberlakukan sistem administrasi daerah sesuai ketentuannya, sebagai salah satu contoh adalah pengadaan atau pengembangan usaha akan di tinjau langsung oleh dinas sebagai pemerhati dalam pengembangan badan usaha tersebut. Dinas akan berperan sebagai gerbang utama yang membuka jalan untuk meningkatkan produktifitas serta berkembangnya pendapatan masyarakat daerah.

Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman modal kabupaten Pinrang juga melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil khususnya waralaba berpedoman pada Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 1998 Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil menyatakan bahwa pembinaan dan

pengembangan usaha kecil dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

- 1) Identifikasi potensi dan masalah yang dihadapi oleh usaha kecil
- 2) Penyiapan program pembinaan dan pengembangan sesuai potensi yang di hadapi oleh usaha kecil
- 3) Pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan usaha kecil
- 4) Pemantauan dan pengendalian pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan usaha kecil

Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal kabupaten Pinrang juga melakukan pembinaan dalam bentuk pelatihan yang bertujuan untuk :

- 1) Memberikan pengetahuan dan keterampilan meliputi pengelolaan dan manajemen usaha
- 2) Untuk meningkatkan motivasi dalam pengembangan sumber daya
- 3) Meningkatkan keterampilan teknologi atau pemanfaatan teknologi guna mngembangkan usaha
- 4) Memberikan pengetahuan mengenai permasalahan yuridis yang dihadapi usaha kecil dalam perjanjian waralaba

B. Faktor Yang Mendukung Dan Menghambat Efektifitas Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Penanaman Modal Dalam Pembinaan Usaha Waralaba sebagai Bentuk Pola Kemitraan Kecil Di Kabupaten Pinrang

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan pertanyaan mengenai apakah oleh disperindag diberikan arahan mengenai klausula baku terkait kontrak perjanjian waralaba, responden mengatakan bahwa disepindag tidak memiliki kapasitas dan responden diarahkan untuk meminta keterangan kepada Notaris/PPAT sebagai Pejabat Umum yang berwenang.

Dari keterangan responden diatas dapat disimpulkan bahwa adanya beberapa faktor yang mendukung dan menghambat efektifitas dari pengembangan dan pembinaan waralaba seperti :

Faktor pendukung :

1. Dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal melakukan tugasnya sesuai kewenangannya
2. Dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal melakukan pembinaan dalam bentuk pelatihan

Faktor penghambat :

1. Masyarakat tidak tau tentang dasar hukum yang mengatur tentang perjanjian atau kontrak , yang disebabkan oleh kurangnya rasa ingin tahu atau kesadaran hukum masyarakat itu sendiri
2. Kurangnya sosialisasi dalam membangun kesadaran masyarakat tentang hukum
3. Tidak dilakukannya pembinaan secara berkala

4. Pelaku usaha kecil yang belum memiliki lahan yang sesuai dalam membangun usahanya.

Berdasarkan keterangan responden yang pertama Kepala Seksi Distribusi Disperindag, bahwa kebijakan yang diterapkan perindag dalam waralaba kecil adalah hanya mengenai pengawasan dalam bentuk administrasi, terkait pembinaan dalam hal resiko yang harus diperhatikan apabila melakukan *agreement* Waralaba seperti pencantuman asas-asas waralaba berdasarkan peraturan perundang-undangan itu sendiri.¹¹

Responden tidak mempunyai kewenangan ataupun pengetahuan terhadap hal tersebut. Kewenangan Disperindag untuk membina UMKM sendiri diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Dalam Pasal 22 ayat (1) dijelaskan bahwa:

- a. menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan mengenai sistem Waralaba;
- b. merekomendasikan Penerima Waralaba dan Penerima Waralaba Lanjutan untuk diberikan kemudahan memanfaatkan sarana perpasaran, baik milik Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan/atau swasta;
- c. Memfasilitasi dan/atau merekomendasikan keikutsertaan Pemberi Waralaba Dalam Negeri yang memiliki produk yang potensial dalam pameran Waralaba, baik di dalam negeri maupun di luar negeri;

¹¹ Salma. Selaku Kepala Seksi Distribusi Disperindag. Responden. Pinrang. 10 Desember 2022

- d. memfasilitasi sarana klinik bisnis untuk dapat dimanfaatkan para penyelenggara atau calon penyelenggara waralaba untuk berkonsultasi mengenai permasalahan yang dihadapi;
- e. mengupayakan pemberian penghargaan kepada Pemberi Waralaba berasal dari dalam negeri yang telah berhasil mengembangkan Waralabanya dengan baik; dan
- f. memfasilitasi penyelenggara Waralaba dalam memperoleh bantuan perkuatan permodalan.

Berdasarkan keterangan responden kedua yaitu Pemilik Donat Lilo, bahwa setelah responden menemui disperindag untuk menanyakan hal-hal apa saja yang harus dipenuhi untuk mendapatkan izin usaha dalam bentuk *franchise* adalah disperindag hanya mengawasi izin usaha berdasarkan Perjanjian yang *franchise* yang dimaksud. Mengenai pembagian hasil antara pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*), disperindag tidak ingin memasuki ranah tersebut.¹² Karena hal tersebut merupakan klausula yang hanya mengikat para pihak seperti yang tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Berdasarkan keterangan responden yang ketiga yaitu pemilik Indomaret Di Kabupaten Pinrang, bahwa untuk mendapatkan surat

¹² Irene Paturusi. Selaku Pemilik Donat Lilo/ Pemberi Waralaba/ Frenchisor. Responden. Pinrang. 10 Desember 2022

perijinan terkait perjanjian waralaba/*franchise*, setiap penerima waralaba/*franchisee* harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:¹³

1. Memiliki luas lahan usaha minimal 120 M² (seratus dua puluh meter persegi) sampai dengan 200 M² (dua ratus meter persegi);
2. Memiliki Izin Mendirikan Bangunan (IMB);
3. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) terkait badan usaha *Franchisee*.

¹³ Dendi Akmal. Selaku Pemilik Indomaret Di Kabupaten Pinrang/ Penerima Waralaba/ *Franchisee*. Responden. 10 Desember 2022

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa rumusan permasalahan yang merupakan central pembahasan skripsi ini :

1. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal telah melakukan perannya dalam pembinaan hanya saja belum menemui hasil yang maksimal sehingga pembinaan dan pengembangan yang berjalan belum menemui hasil yang maksimal juga.
2. Adanya beberapa faktor yang mempengaruhi efektifitas pembinaan dan pengembangan waralaba, faktor-faktor tersebut menjadi tolak ukur dari dinas perindustrian perdagangan dan penanaman modal melihat keberhasilan dalam perannya.

B. Saran

1. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Pinrang harus lebih memaksimalkan perannya sesuai hukum yang berlaku, memaksimalkan sumber daya manusia dalam membangun dan mengawasi sehingga dapat berperan penuh dalam pengembangan waralaba kecil. Memperhatikan aspek hukum yang berlaku juga penting dalam pelaksanaan peran, membangun semangat masyarakat untuk sadar akan hukum sehingga masyarakat tidak takut untuk memulai usahanya.

2. Pembinaan secara rutin yang juga bisa lakukan bersama Notaris agar para pelaku usaha mengerti tentang nilai-nilai kontrak dan secara tidak langsung mengajarkan masyarakat sadar akan hukum dan aturannya.

DAFTAR PUSTAKA

Literatur :

- Al- Qur'an dan Terjemahan Departemen Agama RI
- Asyadie Zaeni. 2012. **Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia**. Rajawali : Jakarta
- Abdulkadir Muhammad. 2010. **Hukum Perusahaan Indonesia**. PT. Citra Aditya Bakti : Bandung
- Fuadi Munir. 2005 . **Pengantar Hukum Bisnis Menata Modern di Era Global**. Citra Aditya Bakti. Bandung.
- H. Andi Mustari Pide SH. 1998. **Perkembangan Otonomi Daerah Sejak Revormasi Tahun 1998**. Gaya Media Pratama. hlm. 39. Jakarta
- H.S, Salim. 2014 . **Perkembangan Hakim Kontrak Innominal di Indonesia**. Sinar Grafika. hlm. 169. Jakarta
- Ibrahim Johanes & Lindawaty sewu. 2007. **Hukum Bisnis dalam Persepsi Mnusia Modern**. PT Referika Aditama. hlm. 129. Bandung
- Ismail Solihin. 2006. **Pengantar Bisni Pengaturan Praktis Dan Studi Kasus**. Kencana Prenada Media Group : Jakarta
- Najib Imanullah Moch . 2006. **Kewirausahaan Dan Hukum**. UNS Press : Jakarta
- Nurcholis Hanif . 2005. **Teori dan Praktik Pemerintahan Daerah dan Otonomi Daerah**. Gramedia Widiaasarana Indonesia : Jakarta
- Partomo. 2002. **Ekonomi Skala Kecil/ menengah & Koperasi**. Ghalia Indonesia : Jakarta
- Widjaja Gunawan. 2002. **Lisensi atau Waralaba**. PT Raja Grafindo Persada : Jakarta
- Widjaja Gunawan. 2004. **Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis**. Rajawali Press : Jakarta

Peraturan Perundang-Undangan :

Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Undang-undang Nomor 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil.

Undang-undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.12 Tahun 2006
Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda
Pendaftaran Usaha Waralaba Dalam BAB 1 Pasal 1 Ketentuan
Umum

Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang waralaba Pasal 1
Ayat 1.