

KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53

TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999



OLEH :

NAMA MHS. : DWI MEILANING TYASTUTI, SH.

NO. POKOK MHS. : 11912753

BKU : BISNIS

**PROGRAM MAGISTER ILMU HUKUM
PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53

TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999

TESIS



Oleh :

Nama Mhs. : Dwi Meilaning Tyastuti, S.H.
No. Pokok Mhs. : 11912753
BKU : Bisnis

Telah diujikan dihadapan Tim Penguji dalam Ujian Akhir Tesis

dan dinyatakan LULUS pada hari Sabtu, 11 Mei 2013

PROGRAM MAGISTER ILMU HUKUM

PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2011

ii



KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53

TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999

Oleh :

Nama Mhs. : **Dwi Meilaning Tyastuti, S.H.**

No. Pokok Mhs. : **11912753**

BKU : **Bisnis**

Telah diujikan dihadapan Tim Penguji dalam Ujian Akhir/Tesis

dan dinyatakan LULUS pada Sabtu, 11 Mei 2013

Program Magister (S-2) Ilmu Hukum

Pembimbing 1

Dr. Siti Anisah, S.H., M.Hum.

Yogyakarta,

Pembimbing 2

Ery Arifudin, S.H., MH.

Yogyakarta,

Anggota Penguji

Nandang Sutrisno, S.H., LL.M., M.Hum., Ph.D. Yogyakarta,

Mengetahui
Ketua Program Pascasarjana Fakultas Hukum
Universitas Islam Indonesia

Dr. Ni'matul Huda, S.H., M.Hum.

HALAMAN MOTTO

“.....Allah akan meninggikan orang yang beriman diantara kamu dan orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang diberi ilmu pengetahuan, beberapa derajat.....”

(Al-Mujaadalah : 11)

Dan tolong menolong kamu dalam mengerjakan kebijakan dan taqwa dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.

(Al-Maidah : 2)

Kesulitan-kesulitan akan membuat kita menjadi kuat, menghantarkan kita pada kemenangan-kemenangan yang lebih besar lagi. Pegunungan memang tidak mudah didaki, namun panorama dari puncaknya biasanya lebih indah.

(J. Donald Walters)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Penulisan Tesis Ini dengan tulus, ikhlas, dan penuh kesyukuran kepada :

- ❖ Bapak dan Ibu (R.S. Santoso dan almh. Sri Sugiarti) yang tidak pernah berhenti menyayangiku, mendoakanku, mendukungku dalam setiap hal dan setiap waktu serta rela berkorban demi kebaikan ku;*
- ❖ Kakakku tersayang Sigit Sugiarti, S.H dan Nur Fitriyani yang selalu memberi semangat;*
- ❖ Haryo Buwono, S.H yang selalu sabar, memotivasi, mendampingi dalam suka dan duka.*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis Dengan Judul :

KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53 TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999

Benar-benar karya dari penulis, kecuali bagian-bagian tertentu yang telah diberikan keterangan pengutipan sebagaimana etika akademis yang berlaku. Jika terbukti bahwa karya ini bukan karya penulis sendiri, maka penulis siap untuk menerima sanksi sebagaimana yang telah ditentukan oleh Program Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, Mei 2013

DWI MEILANING TYASTUTI



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbal'alamin. Segala puja dan puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah, tuntunan serta kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis dengan judul **“KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53 TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999”** dengan baik dan tanpa kendala dan hambatan yang cukup berarti. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada sang revolusioner sejati, pembawa cahaya bagi umat manusia junjungan kita, Nabi Muhammad SAW.

Penulisan Tesis ini dimaksudkan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister Hukum (MH) pada Program Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam bidang kajian Hukum Bisnis dan merupakan karya ilmiah penulis yang diharapkan dapat memberi kemanfaatan bagi masyarakat pada umumnya dan kalangan akademisi hukum pada khususnya.

Pada kesempatan ini, penulis juga ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tesis ini, tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, Tesis ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. Ni'matul Huda, S.H., M.Hum. selaku Ketua Program Magister Ilmu Hukum Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
2. Dr. Siti Anisah, S.H., M.Hum. selaku Dosen Pembimbing I Tesis yang telah meluangkan waktunya dan kesabarannya membimbing penulis dalam penyusunan tesis.
3. Ery Arifudin, S.H., M.Hum. selaku Dosen Pembimbing II Tesis yang memberikan masukan dan arahnya kepada penulis dalam penyusunan tesis.
4. Bapak Ibu Dosen Program Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah membekali penulis ilmu pengetahuan yang berguna, sehingga memperlancar dalam penulisan tesis ini.
5. Kedua orang tuaku, Bapak RS. Santoso dan almh. Sri Sugiarti terimakasih atas semua curahan kasih sayang yang tiada henti-hentinya kalian berikan kepadaku, juga untuk semangat, doa dan pengorbanannya yang tak henti-hentinya kalian berikan untuk mengiringi langkahku.
6. Kakak tersayang, Sigit Sugiarto, SH terimakasih untuk motivasinya.
7. Haryo Buwono, SH, terimakasih slalu sabar, memotivasi, mendampingi dalam suka dan duka.
8. Teman-teman kuliah di Magister Ilmu Hukum angkatan 27, Nina, Prima, Dwi Purwaningsih, Sofie, Mega, Ety, Mba Desti, dan semua teman-teman angkatan 26 yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang secara langsung maupun tidak langsung membantu menyelesaikan penulisan Tesis ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan penulisan Tesis ini, sehingga Tesis ini masih jauh dari sempurna. Untuk kritik dan saran penulis harapkan untuk kebaikan di masa yang akan datang. Akhirnya, semoga penulisan Tesis ini dapat bermanfaat untuk semua pihak.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Yogyakarta,

Dwi Meilaning Tyastuti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
ABSTRAK	xi
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Tinjauan Pustaka	9
E. Metode Penelitian.....	17
BAB II. TINJAUAN UMUM TENTANG WARALABA, MONOPOLI DAN	
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT, SERTA PRINSIP-	
PRINSIP PERDAGANGAN INTERNASIONAL	19
A. Tinjauan Umum tentang Waralaba.....	19
A.1 Pengertian Waralaba.....	19
A.2 Jenis - jenis Waralaba	22
A.3 Pengaturan Waralaba di Indonesia	23
B. Tinjauan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.....	39
B.1 Pengertian Monopoli.....	39
B.2 Pengertian Persaingan Usaha.....	41
B.3 Tujuan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat....	42
B.4 Sejarah Hukum Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan	
Usaha Tidak Sehat.....	43

B.5 Perjanjian yang Dilarang dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999	47
B.6 Kegiatan yang Dilarang dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999	59
B.7 Posisi Dominan dan Penyalahgunaanya.	66
C. Tinjauan Umum-Umum Prinsip-Prinsip Perdagangan Internasional dalam GATT dan WTO	68
C.1 Prinsip Non-Diskriminasi (<i>Non- Discrimination Principle</i>)	70
C.2 Prinsip Resiprositas (<i>Reciprocity Prinsiple</i>)	73
C.3 Prinsip Penghapusan Hambatan Kuantitatif (<i>Prohibition of Quantitatif Restriction</i>)	74
C.4 Prinsip Perdagangan yang Adil (<i>Fairness Principle</i>)	74
C.5 Prinsip Tarif Mengikat (<i>Binding tariff Principle</i>)	75
BAB III. KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI	
PERDAGANGAN NO. 53 TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999	77
A. Penunjukan Penerima Waralaba yang Mempunyai Hubungan Pengendalian.....	77
B. Pemutusan Sepihak Perjanjian Waralaba	84
C. Persyaratan Penggunaan Barang dan atau Jasa Produksi Dalam Negeri	89
BABIV. PENUTUP	98
A. Kesimpulan.....	98
B. Saran	100
DAFTAR PUSTAKA	

ABSTRAK

Perkembangan waralaba saat ini sudah sangat beragam. Mulai dari waralaba asing sampai waralaba lokal. Namun jumlah waralaba lokal jauh berada dibawah waralaba asing. Untuk itu pemerintah mengeluarkan kebijakan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba yang bertujuan untuk mengoptimalkan penyelenggaraan waralaba terutama meningkatkan waralaba lokal agar bisa lebih bersaing dengan waralaba asing. Namun ada beberapa ketentuan dalam Permendag No. 53 Tahun 2012 yang justru berpotensi menimbulkan masalah baru karena bertentangan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 sesuai dengan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Metode pendekatan yang digunakan adalah menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, yaitu mengaitkan masalah yang diteliti dengan peraturan perundangan-undangan yang berlaku dan analisis bahan hukum.

Ketidaksesuaian Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 dengan Undang-Undang No.5 Tahun 1999 meliputi hal-hal berikut ini. Penunjukan Penerima Waralaba yang Mempunyai Hubungan Pengendalian sebagaimana diatur dalam Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012, dapat dikatakan bertentangan dengan pengaturan dalam Pasal 19 dan 25 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Pemutusan sepihak Perjanjian Waralaba sebagaimana diatur di dalam Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012, dapat dikatakan tidak sesuai dengan Pasal 2 dan Pasal 3 yaitu asas dan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Persyaratan penggunaan barang dan atau jasa produksi dalam negeri yang diatur dalam Pasal 19 angka 1 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2013 secara umum bertentangan dengan kebijakan persaingan, yaitu segala peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan bekerjanya hukum persaingan usaha, antara lain prinsip yang diatur dalam WTO. Industri waralaba berkembang dengan pesat di Indonesia, yang membawa dampak positif maupun negatif terhadap kegiatan perekonomian nasional. Namun, hingga saat ini Indonesia belum memiliki undang-undang waralaba. Untuk itu, Pemerintah atau Dewan Perwakilan Rakyat dengan hak inisiatifnya, sebaiknya segera menerbitkan undang-undang tentang waralaba. Undang-undang ini tentunya dibuat secara detail yang dapat menyeimbangkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban penerima maupun pemberi waralaba, serta dapat mencegah efek negatif kehadiran waralaba di Indonesia. Undang-Undang ini juga harus menerapkan prinsip-prinsip persaingan usaha sehat dalam penyelenggaraan waralaba.

Kata Kunci : Waralaba, Perjanjian Waralaba, Persaingan Usaha, Peraturan Menteri Perdagangan, Ketidaksesuaian Peraturan Menteri Perdagangan dan Persaingan Usaha.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin maju pesat, berbagai bentuk kerjasama bisnis juga turut serta melengkapi perkembangan transaksi yang berlangsung. Warren Keegen dalam bukunya “*Global Marketing Management*” mengatakan bahwa pengembangan usaha secara internasional dapat dilakukan dengan beberapa macam cara, dari cara yang sederhana hingga yang paling kompleks. Ada lima macam cara pengembangan usaha secara internasional, yaitu:¹

1. Perdagangan internasional dengan cara ekspor impor;
2. Pemberian lisensi;
3. Melakukan *franchising*;
4. Membentuk perusahaan patungan (*joint venture*);
5. Melakukan penanaman modal langsung (*foreign direct investment*).

Di Indonesia pengembangan usaha waralaba menjadi salah satu pilihan bagi kalangan usahawan, karena dengan sitem usaha ini dapat dilakukan perluasan usaha dengan memanfaatkan dana pihak lain yang langsung berperan dalam pengembangan usaha tersebut.²

Waralaba adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan pemberi waralaba memberi hak pada pihak independen penerima waralaba untuk menjual produk dan jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh

¹ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 1.

² Handowo Dipo, *Sukses Memperoleh Dana Usaha dengan Tinjauan Khusus Modal Venture*, (Jakarta: Grafiti Press, 1993), hlm. 39.

pemberi waralaba. Penerima waralaba menggunakan nama, *goodwill*, produk dan jasa, prosedur pemasaran, keahlian, sistem prosedural operasional, dan fasilitas penunjang dari perusahaan pemberi waralaba. Sebagai imbalannya penerima waralaba membayar *initial fee* dan *royalti* (biaya pelayanan manajemen) pada perusahaan pemberi waralaba seperti yang diatur dalam perjanjian waralaba.³ Ada hubungan saling menguntungkan antara kedua belah pihak yang membuat bisnis waralaba diminati dan berkembang pesat di Indonesia.

Perkembangan waralaba saat ini sudah sangat beragam, yang tidak hanya didominasi oleh sektor makanan, tetapi juga sektor usaha pendidikan, salon, retail, laundry, kebugaran, pencucian mobil, aksesoris kendaraan, termasuk retail.⁴ Awalnya, usaha waralaba ini mulai berkembang sejak 1985 pada berbagai skala usaha terutama bisnis makanan seperti *Pizza Hut*, *Kentucky Fried Chicken*, *Mc Donald*, selanjutnya berkembang kepada bisnis eceran seperti *Carrefour* dan *Smart*. Fakta menunjukkan, bahwa waralaba yang lebih berkembang di Indonesia adalah waralaba yang sumber teknologinya datang dari luar negeri sebagai pemilik Hak Kekayaan Intelektual (*Intellectual Property Right*). Implikasinya, sebagian besar pendapatan yang diperoleh dari bisnis waralaba tersebut mengalir ke pengusaha di luar negeri untuk pembayaran royalti secara terus menerus.⁵

Dalam upaya itu, Pemerintah senantiasa turut aktif dalam menggulirkan kebijakan untuk memberikan kesempatan yang lebih luas kepada para pelaku ekonomi agar mampu merentangkan sayap usahanya. Bagi Pemerintah, penegakan hukum merupakan tanggung jawab yang harus direalisasikan untuk

³S. Muharam, "Apa itu Bisnis Waralaba?" http://www.ritelwaralaba.com/waralaba/apa_itu_waralaba.html, akses 26 desember 2012.

⁴Arifa'i, *Proposal Bisnis, Proposal Franchise (Waralaba Pribadi) Bentuk Usaha Alternatif Menjadi Jutawan Dalam Waktu Singkat*, LAL Press, Surakarta

⁵*Ibdi.*,

memberikan pelayanan dan keadilan hukum bagi warganya demi terciptanya ketertiban dan keselarasan dalam kehidupan. Bagaimanapun perlindungan hukum merupakan hak bagi setiap warga negara dimanapun berada dan pemerintah mempunyai tanggung jawab besar untuk menegakan hukum demi terse lenggaranya perlindungan hukum bagi warganya tanpa diskriminasi.

Campur tangan yang dilakukan oleh Pemerintah ini diwujudkan melalui sarana hukum, sedangkan apa yang dimaksudkan dengan hukum adalah berbagai bentuk peraturan perundangan khususnya dalam bidang bisnis waralaba. Selain itu, lahir juga berbagai kebijakan (*policy*) dalam upaya mengatur dan menertibkan usaha waralaba di Indonesia.⁶Pembuatan kebijakan dalam penyelenggaraan waralaba, dimaksudkan agar usaha ini berjalan dengan baik dan tidak merugikan.

Hal-hal yang diatur oleh perundang-undangan dan kebijakan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi peraturan dan tidak menyimpang dari aturan main yang ada, maka diharapkan tidak akan timbul permasalahan dalam perjanjian waralaba ini. Dalam kenyataannya kehidupan masyarakat seringkali terjadi perilaku menyimpang dari aturan yang sudah ada, seperti halnya dalam perjanjian bisnis waralaba dimana penyimpangan ini dapat menimbulkan kerugian akibat tidak ditaati aturan main oleh para pihak. Berlakunya hukum dilihat dari pola harapan dan pelaksanaannya (*expectation and performance*) ini memberikan bobot yang lebih realistis serta dinamis terhadap berlakunya hukum.⁷

⁶Satjipto Rahardjo, *Permasalahan Hukum Di Indonesia*, (Bandung : Alumni, 1978), hlm. 13

⁷*Ibid*, hlm. 14

Peraturan mengenai Waralaba sudah dikenal di Indonesia sejak 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba, tanggal 18 Juni 1997 yang disusul melalui Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/Kep/7/1997, tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Untuk mengoptimalkan penyelenggaraan waralaba guna meningkatkan kegiatan usaha melalui Waralaba. Pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba menggantikan Peraturan Menteri No. 31 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Ada beberapa persoalan yang melatarbelakangi keluarnya Permendag No. 53 Tahun 2012,yaitu:⁸

1. Adanya praktek waralaba yang menyimpang dari konsep dasarnya. Misalnya, ada usaha-usaha waralaba terpusat yang ternyata hanya dimiliki oleh satu sampai dua pengusaha atau oleh sebuah perusahaan besar saja. Praktik seperti ini dikhawatirkan dapat berkembang menjadi dominasi usaha yang terlalu kuat dan mendorong terjadinya permainan harga jual dari usaha waralaba tersebut.
2. Ditemukan indikasi adanya beberapa perusahaan minimarket asing yang mencoba bermain di pasar ritel kecil dengan memanfaatkan sistem waralaba. Praktik seperti ini tidak diperbolehkan karena ritel kecil hanya diperbolehkan

⁸<http://ditjenpdn.depdag.go.id/index.php/public/information/articles-detail/berita/99> ,
Permendag 53/2012 : Payung Kebangkitan Waralaba Nasional, diakses 21 Desember 2012

untuk pengusaha dalam negeri murni, alias tertutup untuk Penanaman Modal Asing (PMA). Beberapa Permendag terkait telah mengatur bahwa ritel-ritel kecil yang luas gerainya di bawah 400 m² harus dikuasai sepenuhnya oleh modal dalam negeri.

3. Terjadinya sejumlah bentuk usaha waralaba yang berjalan tidak sesuai dengan konsep awal saat mengajukan izin. Misalnya, pada saat mengurus perizinan mencantumkan jenis usaha restoran, tapi ketika beroperasi berbentuk gerai ritel atau sebaliknya.
4. Ditemukannya beberapa usaha yang menjual barang-barang yang tidak sesuai dengan izin yang dimilikinya. Sebagai contoh, ada minimarket yang dalam Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) tercantum sebagai jenis usaha waralaba untuk kafetaria, tetapi sebagian besar barang yang dijualnya bukan produk-produk makanan sebagaimana lazimnya sebuah kafetaria tetapi barang-barang kelontongan yang seharusnya di jual oleh waralaba berizin minimarket atau toko modern.
5. Ada sebuah perusahaan waralaba asing yang telah memberikan hak waralaba kepada pengusaha Indonesia sejak tahun 2004 tetapi baru mendaftarkan prospektusnya bulan November 2012. Ini jelas menyimpang dari Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 dan Permendag No. 31 Tahun 2008. Bahkan, anehnya perjanjian waralabanya pun belum didaftarkan oleh Penerima Waralaba.

Namun ada beberapa ketentuan dalam Permendag No. 53 Tahun 2012 yang justru berpotensi menimbulkan masalah baru, karena bertentangan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, seperti ketentuan pemutusan perjanjian

waralaba, ketentuan hubungan pemberi dan penerima waralaba, serta adanya lembaga *ad hoc* baru, yakni tim penilai dan tim pengawas. Keberadaan aturan yang tidak tepat itu malah mengaburkan semangat awal peraturan ini, yakni untuk mendorong perkembangan industri waralaba lokal. Peraturan ini tidak mendukung pewaralaba lokal dan kecil, sehingga aturan ini berpotensi merugikan mereka. Sebab, tidak ada ketentuan pengecualian untuk pewaralaba lokal dalam ketentuan yang membatasi gerak pemberi waralaba.⁹

Ada hal-hal yang menyimpang dalam kebijakan baru ini. Misalnya, masalah yang terkait dengan pewaralaba lokal versus pewaralaba asing, tetapi ketentuan yang muncul adalah penerima waralaba versus pemberi waralaba. “Aturan ini jelas-jelas memihak penerima waralaba.” Contohnya Pasal 8 Permendag No. 53 Tahun 2012 aturan yang melarang pemberi waralaba menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama jika perjanjian diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba, sampai ada keputusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap. Jika ada penerima waralaba yang nakal lalu dicabut hak waralaba tapi dia melawan secara hukum artinya pemberi waralaba tak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk jangka waktu yang tidak jelas berapa lama. Pasal 7 Permendag No. 53 Tahun 2012 aturan yang melarang pemberi waralaba menunjuk penerima waralaba yang memiliki hubungan pengendalian dengan pemberi waralaba.¹⁰

Permendag itu juga menyebutkan peran tim penilai dan tim pengawas yang bertugas memberikan rekomendasi untuk penerbitan Surat Tanda Pendaftaran

⁹<http://ditjenpdn.depdag.go.id/index.php/public/information/articles-detail/berita/99> ,
Permendag 53/2012 : Payung Kebangkitan Waralaba Nasional, diakses 21 Desember 2012
¹⁰<http://industri.kontan.co.id/news/aturan-baru-ancam-industri-waralaba-lokal>, “Aturan Baru Ancam Waralaba Lokal”, Akses 21 Desember 2012.

Waralaba (STPW), menghitung soal pemakaian 80% produk lokal, dan mengawasi pemberi waralaba serta penerima waralaba agar melaksanakan usaha sesuai izin. Pertanyaannya siapa yang berhak dan layak jadi tim penilai dan menjamin tim mampu objektif? Pentingnya peran tim ini membuat mereka punya “kekuasaan” besar. Semula asosiasi waralaba ingin dilibatkan dalam tim verifikasi kelayakan karena menganggap mengenal bisnis waralaba. Permasalahannya saat ini setidaknya ada dua versi asosiasi waralaba yakni Wali dan Asosiasi Franchise Indonesia (AFI). Mana yang lebih tepat untuk melaksanakan tugas itu? Jika tidak jelas, keberadaan tim ini justru menjadi sumber persaingan tidak sehat dan celah pemerasan atau pungutan liar. Karena itu meski niatnya baik dalam pembuatannya aturan ini kurang cermat.¹¹

Hal-hal lain terkait dengan kehadiran Permendag No. 53 Tahun 2012 adalah:¹²

1. Tidak boleh adanya penunjukan langsung yang mempunyai hubungan pengendalian. Pengertian hubungan pengendalian yang dimaksud tidak dijelaskan secara detail.
2. Aturan yang melarang pemberi waralaba menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama jika perjanjian diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sampai ada keputusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap. Seandainya, ada penerima waralaba yang nakal lalu dicabut hak waralaba tapi dia melawan secara hukum. Bagaimana kelanjutan usaha pemberi waralaba selama proses hukum belum mendapat putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap.

¹¹*Ibid.*

¹²*Ibid.*

3. Aturan yang menyebut peran tim penilai dan tim pengawas yang bertugas memberikan rekomendasi untuk penerbitan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW), menghitung soal pemakaian 80% produk lokal, dan mengawasi pemberi waralaba serta penerima waralaba agar melaksanakan usaha sesuai izin. Tim penilai tersebut berasal dari instansi mana dan dengan pedoman apa mereka menghitung soal pemakaian 80% produk dan peralatan dalam negeri.

Apakah dengan pembatasan tersebut akan membuat persaingan dalam industri waralaba menjadi sehat atau malah menjadi persaingan yang tidak sehat. Dengan permasalahan tersebut penulis akan mengkaji menggunakan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diambil permasalahan sebagai berikut:

Apakah Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 sesuai dengan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

Untuk menganalisis Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 sesuai atau tidak dengan tujuan dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

D. Telaah Pustaka

Sistem waralaba pada awalnya lahir di Amerika Serikat. Pertumbuhan bisnis waralaba ini telah dimulai pada 1850 dan baru mengalami pertumbuhan yang pesat pada 1950-an dan 1960-an. Dasar pemikiran bisnis ini di Amerika berdasarkan bagaimana suatu produk yang dihasilkan disuatu Negara Bagian dapat dijual ke Negara Bagian lainnya. Bentuk waralaba yang dikenal sekarang merupakan bentuk penyempurnaan dan/atau perkembangan dari masa-masa perkembangannya.¹³

Waralaba mulai ramai dikenal di Indonesia sekitar tahun 1970-an dengan mulai masuknya *franchise* luar negeri seperti *Kentucky Fried Chicken*, *Swensen*, *Shakey Piza* dan kemudian diikuti pula oleh *Burger King* dan *Seven Eleven*. Walaupun sistem franchise ini sebetulnya sudah ada di Indonesia seperti yang diterapkan oleh Bata dan yang hampir menyerupainya ialah SPBU (pompa bensin).¹⁴

Istilah *franchise* ini selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya kemudian istilah *franchise* dicoba di-Indonesiakan dengan istilah ‘waralaba’ yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM) sebagai padanan istilah *franchise*. Waralaba berasal dari kata wara (lebih atau istimewa) dan laba

¹³J. Sumardi, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional* (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1995), hlm. 2

¹⁴Deden Setiawan, *Franchise Guide Series – Ritel*, Dian Rakyat, 2007, hlm. 6

(untung), maka waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.¹⁵

Pertumbuhan bisnis waralaba yang tumbuh subur di Indonesia, pada prinsipnya tidak lepas dari peran serta dari merek-merek waralaba lokal. Perkembangan waralaba lokal yang semakin pesat, dapat dilihat dari masih sangat terbukanya peluang usaha ini untuk mewaralabakan perusahaan-perusahaan tradisional yang telah mempunyai merek dagang dan sistem yang stabil.

Dalam aktifitas bisnis termasuk bisnis waralaba dapat dipastikan terjadi persaingan (*competition*) di antara para pelaku usaha. Pelaku usaha akan berusaha menciptakan, mengemas, serta memasarkan produk yang dimilikinya baik barang/jasa sebaik mungkin agar diminati dan dibeli konsumen. Persaingan dalam usaha dapat berimplikasi positif, sebaliknya dapat menjadi negatif jika dijalankan dengan perilaku negatif dan sistem ekonomi yang menyebabkan tidak kompetitif.¹⁶

Persaingan dalam dunia usaha adalah cara yang efektif untuk mencapai pendayagunaan sumber daya secara optimal. Dengan adanya rivalitas akan cenderung menemukan ongkos-ongkos produksi sehingga harga menjadi lebih rendah serta kualitas semakin meningkat. Bahkan lebih dari persaingan dapat menjadi landasan fundamental bagi kinerja di atas rata-rata untuk jangka panjang dan dinamakannya keunggulan bersaing secara lestari (*sustainable competitive*

¹⁵ Tengku Keizerina Devi Azwar, *Perlindungan Hukum dalam Franchise*, 2005, hlm. 2 (<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/1537/1/05008357.pdf>) 14 desember 2012/ 12.25

¹⁶ Mustafa kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 1

advantage) yang dapat diperoleh melalui tiga strategi generik, yakni keunggulan biaya, diferensiasi dan fokus biaya.¹⁷

Dunia usaha merupakan suatu dunia yang boleh dikatakan tidak dapat berdiri sendiri. Banyak aspek dari berbagai macam dunia lainnya turut terlibat baik langsung maupun tidak langsung dengan dunia usaha ini. Keterkaitan tersebut kadangkala tidak memberikan prioritas atas dunia usaha sehingga mengabaikan aturan-aturan yang ada. Pesatnya perkembangan dunia usaha adakalanya tidak diimbangi dengan “penciptaan” rambu-rambu pengawas. Dunia usaha yang berkembang terlalu pesat sehingga meninggalkan rambu-rambu yang ada jelas tidak akan menguntungkan pada akhirnya.¹⁸

Untuk mengatur dan mengawasi perilaku bisnis para pewaralaba baik asing maupun lokal di Indonesia, salah satunya dapat dilakukan melalui penegakan hukum persaingan usaha. Pada 5 Maret 1999 oleh Pemerintah Republik Indonesia setelah melalui serangkaian perdebatan yang cukup sengit di Dewan Perwakilan Rakyat, akhirnya lahirlah Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Pesaingan Usaha Tidak Sehat.¹⁹

Undang-undang ini disusun berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, serta berdasarkan 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, menjamin kepastian kesempatan berusaha yang

¹⁷ Johny Ibrahim, *Hukum Persaingan Usaha (Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapan di Indonesia)*, (Malang : Bayu Media, 2006)., hlm. 102-103

¹⁸ Ahmad Yani & Gunwan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Anti Monopoli*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1999), hlm. 1

¹⁹ *Ibid.*

sama bagi setiap orang; mencegah praktik-praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan pelaku usaha; serta menciptakan efektifitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha dalam rangka meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat.²⁰

Dengan mencermati uraian di atas, maka tujuan undang-undang persaingan usaha ini dapat dibagi menjadi 2 (dua) bagian, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Secara umum adalah untuk menjaga kelangsungan persaingan antar pelaku usaha itu sendiri agar tetap hidup dan diakui keberadaannya. Dengan kata lain guna melindungi persaingan itu sendiri dengan penghapusan atau pembatasan usaha swasta maupun publik yang dapat mengakibatkan atau merugikan proses persaingan itu sendiri. Persaingan yang dilakukan secara sehat dan tetap dijaga keberadaannya akan terciptanya efektifitas serta efisiensi usaha yang akan dirasakan manfaatnya oleh masyarakat konsumen maupun perusahaan yang menerapkannya. Hal ini akan berpengaruh juga terhadap sektor usaha kecil, karena sektor usaha kecil dan menengah akan terlindungi sepanjang mereka tetap memelihara sistem usaha yang mandiri, bebas dan tetap mempertahankan kejujuran serta keadilan.²¹ Secara khusus yang perlu diketahui adalah bahwa negara ingin melindungi sistem kompetisi dengan menerapkan “*preserve competition system*” atau memelihara sistem kompetisi, seperti di negara-negara maju lainnya.²²

Waralaba merupakan jenis usaha yang dikecualikan tunduk pada Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan

²⁰Asril Sitompul, *Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Tinjauan Yuridis terhadap UU No. 5 Tahun 1999*, (Bandung : Citra Aditya Bhakti, 1999), hlm. 25.

²¹Suharsil & Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indah, 2010), hlm. 7.

²²Arie Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, (Bogor : Ghalia , 2002), hlm. 20.

Usaha Tidak Sehat. Pasal 50 huruf b Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mengecualikan perjanjian HAKI, yang berkaitan dengan lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, dari penerapan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

Dalam prakteknya, terdapat perjanjian yang terkait dengan waralaba yang dapat mengakibatkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat seperti melakukan hambatan persaingan. Menyadari hal tersebut, maka daya laku ketentuan pengecualian dalam Pasal 50 huruf b Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 perlu dibatasi bahwa yang dikecualikan adalah pengalihan sistem waralaba dan hak lisensi dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba, sedangkan perjanjian dan/atau kegiatan yang dapat mengakibatkan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat pada pasar yang bersangkutan tidak dikecualikan. Artinya, jika dalam perjanjian suatu usaha waralaba dapat mengakibatkan praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat, maka terhadap perjanjian atau kegiatan usaha waralaba tersebut harus dikenakan ketentuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.²³

Perjanjian Waralaba yang berpotensi melanggar prinsip persaingan usaha tidak sehat:²⁴

1. Penetapan harga jual

Pemberi Waralaba membuat perjanjian dengan Penerima Waralaba yang memuat penetapan harga jual yang harus diikuti oleh Penerima Waralaba.

²³http://www.kppu.go.id/docs/pedoman_pasal_50b.pdf “ Pedoman Pasal 50 b Tentang Pengecualian Waralaba, diakses 26 desember 2012

²⁴.Ibid.,

2. Persyaratan untuk membeli pasokan barang dan atau jasa hanya dari Pemberi Waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh Pemberi Waralaba
Perjanjian Waralaba memuat persyaratan yang mengharuskan Penerima Waralaba untuk membeli barang atau jasa yang menjadi bagian dari konsep Waralaba hanya dari Pemberi Waralaba atau pihak lain yang ditunjuk oleh Pemberi Waralaba.
3. Persyaratan untuk membeli barang dan/atau jasa lain dari pemberi waralaba
Pemberi Waralaba mengharuskan Penerima Waralaba untuk bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari Pemberi Waralaba.
4. Pembatasan wilayah
Pemberi Waralaba melakukan pembatasan wilayah dengan cara menetapkan wilayah tertentu kepada Penerima Waralaba. Persyaratan untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sama selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya perjanjian waralaba.

Dengan adanya beberapa pembatasan dalam Permendag No. 53 Tahun 2012 yang salah satunya adanya aturan yang menyebut peran tim penilai dan tim pengawas yang bertugas memberikan rekomendasi untuk penerbitan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW), menghitung soal pemakaian 80% produk lokal, dan mengawasi pemberi waralaba serta penerima waralaba agar melaksanakan usaha sesuai izin. Persyaratan tersebut tidak hanya dikenakan terhadap waralaba dari luar negeri tetapi juga dikenakan pada waralaba dalam negeri. Seandainya peraturan ini dibuat untuk membuat persaingan antara waralaba luar negeri dan waralaba dalam negeri menjadi sehat. Seharusnya

hanya waralaba luar negeri yang dikenakan pembatasan tersebut. Namun dari segi perdagangan internasional pembatasan tersebut bertentangan dengan prinsip-prinsip perdagangan internasional. Adapun prinsip-prinsip Hukum dari Perdagangan Internasional yang diatur dalam GATT/WTO, meliputi:²⁵

1. Prinsip Non-Diskriminasi (*Non-Discrimination Principle*)

Prinsip ini meliputi prinsip *Most Favoured Nation (MFN Principle)*, dan prinsip *Nation Treatment (NT Principle)*.

a. Prinsip *Most Favoured Nation (MFN)*

Prinsip ini diatur dalam *article 1 section (1) GATT 1947*, yang berjudul *General Favoured Nation Treatment*, merupakan prinsip Non Diskriminasi terhadap produk sesama negara-negara anggota WTO.

Menurut prinsip ini, semua negara anggota terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dalam pelaksanaan dan kebijaksanaan impor dan ekspor serta menyangkut biaya-biaya lainnya. Perlakuan yang sama tersebut harus dijalankan dengan segera dan tanpa syarat (*immediately*) and (*unconditionally*) terhadap produk yang berasal atau ditujukan kepada semua anggota GATT.

b. Prinsip *National Treatment (NT)*

Prinsip ini diatur dalam *Article III GAT 1947*, berjudul "*National Treatment on International Taxation and Regulation*", yang menyatakan bahwa, "*this standard provides for inland parity that is say equality for treatment between nation and foreigners*".

²⁵*Ibid.*, hlm. 41.

Berdasarkan ketentuan di atas, bahwa prinsip ini tidak menghendaki adanya diskriminasi antarproduk dalam negeri dengan produk serupa dari luar negeri. Artinya, apabila suatu produk impor telah memasuki wilayah suatu negara karena diimpor, maka produk impor itu harus mendapat perlakuan yang sama, seperti halnya perlakuan pemerintah terhadap produk dalam negeri yang sejenis.

2. Prinsip Resiprositas (*Reciprocity Principle*)

Prinsip resiprositas (*Reciprocity Principle*) yang diatur dalam *Article II* GATT 1947, mensyaratkan adanya perlakuan timbal balik di antara sesama negara anggota WTO dalam kebijaksanaan perdagangan internasional. Artinya, apabila suatu negara dalam kebijaksanaan perdagangan internasional menurunkan tarif masuk atas produk impor dari suatu negara, maka negara pengekspor produk tersebut wajib juga menurunkan tarif masuk untuk produk dari negara yang pertama tadi. Prinsip resiprositas merupakan salah satu prinsip fundamental dalam perdagangan internasional

3. Prinsip Penghapusan Hambatan Kuantitatif (*Prohibition of Quantitative Restriction*)

Prinsip ini telah diatur dalam *article IX* GATT 1947, menghendaki transparansi dan penghapusan hambatan kuantitatif dalam perdagangan internasional. Hambatan kuantitatif dalam persetujuan GATT/WTO adalah hambatan perdagangan yang bukan merupakan tarif atau bea masuk. Termasuk dalam kategori hambatan ini adalah kuota dan pembatasan ekspor secara sukarela (*voluntary export restraints*).

4. Prinsip Perdagangan yang Adil (*Fairness Principle*)

Prinsip *fairness* dalam perdagangan internasional yang melarang Dumping (*Article VI*), dimaksudkan agar jangan sampai terjadi suatu negara menerima keuntungan tertentu dengan melakukan kebijaksanaan tertentu sedangkan dipihak lain kebijakan tersebut justru menimbulkan kerugian bagi negara lainnya.

E. Metode Penelitian

1. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dari penulisan ini adalah tentang Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba dikaji berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

2. Sumber Bahan Hukum

Diperoleh dengan cara studi kepustakaan, yaitu :

- a. Bahan hukum primer, bahan-bahan hukum yang mempunyai kekuatan mengikat seperti Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012.
- b. Bahan hukum sekunder, bahan-bahan hukum yang memberikan penjelasan terhadap bahan-bahan hukum primer seperti Rancangan Undang-undang, hasil penelitian, buku-buku teks tentang hukum, dan sebagainya.

3. Metode Pendekatan

Adapun metode pendekatan yang digunakan dalam penulisan tesis ini adalah dengan menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, yaitu mengaitkan masalah yang diteliti dengan peraturan perundangan-undangan yang berlaku.

4. Metode Pengumpulan Bahan Hukum

Penyusunan penelitian ini menggunakan cara untuk memperoleh bahan-bahan dan keterangan-keterangan yang diperlakukan sesuai pokok pembahasan yaitu dengan menggunakan Penelitian Kepustakaan, yaitu penelitian terhadap bahan-bahan yang harus penulis kumpulkan untuk keperluan penelitian ini. Setelah bahan-bahan dikumpulkan, dilanjutkan oleh penulis menentukan wilayah-wilayah pembahasannya. Adapun penelitian dilakukan terhadap buku-buku, majalah-majalah, surat kabar-surat kabar serta keputusan-keputusan dan/atau peraturan perundangan lainnya yang berhubungan dengan penulisan ini.

5. Analisis Bahan Hukum

Data yang diperoleh diolah dengan metode *deskriptif kualitatif*, yaitu dinyatakan oleh sumber, baik secara lisan maupun tulisan yang dipelajari sebagai sesuatu yang utuh, yaitu dengan menggabungkan antara permasalahan dan data yang diperoleh untuk tercapainya kesimpulan tertentu sehingga diperoleh hasil yang signifikan dan ilmiah.

BAB II

**TINJAUAN UMUM TENTANG WARALABA, MONOPOLI DAN
PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT, SERTA PRINSIP-PRINSIP
PERDAGANGAN INTERNASIONAL**

A. Tinjauan Umum tentang Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Kata *franchise* sebenarnya berasal dari Bahasa Perancis yang berarti bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari hambatan (*free from servitude*). Kata *franchise* dalam bahasa Indonesia disebut istilah “waralaba” istilah ini dari Lembaga pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) Jakarta. Kata “wara” artinya lebih atau istimewa, sedangkan kata “laba” artinya untung, sehingga *franchise* dapat diartikan sebagai usaha istimewa yang memberikan keuntungan.²⁶

Pengertian dari *franchise* sangat beragam. Menurut Rooseno Harjowidigdo sebagaimana dikutip oleh P. Lindawaty S. Sewu, *franchise* adalah sistem usaha di bidang bisnis logo, atau identitas perusahaan, merek dagang, rahasia dagang, cara memproduksi dan menyajikan, rencana pemasaran dan bantuan teknis lainnya, dengan suatu perjanjian sistem usaha itu diberikan kepada pihak *franchise* dan pihak *franchisee* membayar suatu manajemen *fee* kepada *franchisor*.²⁷ Kemudian menurut PH Collin dalam *Law Dictionary* sebagaimana dikutip oleh Gunawan Widjaja mendefinisikan waralaba sebagai “*license to trade using a brand name and paying a royal*

²⁶P. Lindawaty S Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi*, (Bandung: CV Utomo, 2004), hlm. 12

²⁷*Ibid.*, hlm. 11.

for it”, dan waralaba sebagai “*act of it*”, dan waralaba sebagai “*act of selling a license to trade as a franchise*”.²⁸

Menurut Rooseno Harjowidigno mengemukakan definisi waralaba sebagai berikut :²⁹

“Waralaba adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis dibidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional”.

Dalam kamus ekonomi bisnis perbankan mengartikan bahwa waralaba adalah “suatu hak tunggal yang diberikan kepada perorangan atau suatu organisasi, oleh suatu pihak lain, baik perorangan atau organisasi (perusahaan, pemerintah dan sebagainya) untuk menjalankan suatu wewenang khususnya menyangkut perbuatan dan/atau penjualan di wilayah tertentu.”³⁰

Menurut IPPM (Institut Pendidikan dan Pengembangan Manajemen) menyebut waralaba dengan istilah waralaba. Adapun kata waralaba berasal dari *wara* yang berarti lebih istimewa dan *laba* berarti untung. Jadi kata waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa.³¹

Lebih lanjut IPPM mendefinisikan pewaralaba adalah suatu teknik atau metode pemasaran untuk mendefinisikan pewaralaba adalah suatu teknik atau metode pemasaran untuk mendistribusikan barang dan jasa, dimana pewaralaba memberikan atau menjual pada terwaralaba hak untuk

²⁸Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba(Suatu Tinjauan Praktis)*,(Jakarta: Grefaindo Persada, 2004), hlm. 14.

²⁹ Rooseno Harjowidigno, *Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising*, (Seminar Kadin Surabaya, 1993),hlm. 17-18.

³⁰ T. Guritno, *Kamus Ekonomi Bisnis Perbankan*, Cetakan Pertama, (Gajah Mada University Press, 1992),hlm. 23.

³¹ Amir Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, Cetakan Pertama, (Jakarta : Jurnalindo Aksara Grafika, 1996), hlm. 3.

menggunakan nama dagang, citra dan sistem milik pemberi waralaba dengan imbalan yang berupa uang pangkal (*Intitial Franchise Fee*) dan royalty dari penerima waralaba.³²

Pengertian waralaba (*franchise*) dalam Pasal 1 butir 1 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 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 pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Pengertian waralaba dalam Pasal 1 butir 1 menurut Surat Keputusan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkana barang dan/atau jasa ayang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Menurut V. Winarto, sebagaimana dikutip oleh Juajir Sumardi mendefinisikan waralaba sebagai hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya telah kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dalam usaha tersebut dengan tujuan saling menguntungkan khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dan jasa langsung kepada konsumen.³³ Kemudian *British Franchise Association* (BFA) yang merupakan wadah atau asosiasi *franchisor* Inggris memberikan definisi *franchise* sebagai berikut:

³² Darmawan Budi Suseno, *Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, Cetakan Pertama, (Jogjakarta: Pilar Humania, 2005), hlm. 44

³³ Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995), hlm. 19.

franchise adalah *contractual licence* yang diberikan oleh suatu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang.³⁴

- a. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan usaha selama periode *franchise* berlangsung, suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*.
- b. *Franchisor* berhak untuk menjalankan kontrol yang berlanjut selama periode *franchisee*.
- c. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchisanya* (berhubungan dengan pemberian pelatihan, *merchandising* atau lainnya).
- d. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama *periodic franchise* berlangsung, membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atau *franchise* atau produk atau jasa yang diberikan oleh franchisor kepada *franchisee*.

2. Jenis-jenis Waralaba

Dalam format Indonesia, dalam bentuknya sebagai usaha atau bisnis, waralaba dibedakan menjadi dua jenis, yaitu :³⁵

a. Waralaba format bisnis

Waralaba format bisnis adalah jenis waralaba dimana penerima waralaba memperoleh seluruh konsep bisnis yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha serta bantuan dalam mengopersikan waralaba. Waralaba format bisnis ada tiga macam, yaitu:

³⁴Simatupang, Richard Burton, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta : Rhineka Cipta, 2003), hlm. 57.

³⁵Juajir Sumardi, *Aspek....Op, Cit*, Hlm. 23

1) Waralaba pekerjaan

waralaba pekerjaan adalah waralaba menjalankan usaha dengan membeli dukungan untuk usahanya sendiri.

2) Waralaba usaha

Waralaba usaha adalah penerima waralaba menjalankan usahanya berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa atau restoran *fast food*.

3) Waralaba investasi

Waralaba investasi yaitu penerima waralaba menganggap bahwa bisnis waralaba yang dijalankannya merupakan sebuah investasi bagi penerima waralaba.

b. Waralaba distribusi produk

Waralaba jenis ini adalah bahwa pihak penerima waralaba memperoleh lisensi eksekutif untuk memasarkan produk perusahaan pemberi waralaba dalam lokasi yang spesifik. Penerima waralaba dapat memberikan penerima waralaba wilayah di dalam geografis tertentu.

3. Pengaturan Waralaba di Indonesia.

a. Pengaturan Waralaba Sebelum Berlakunya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, eksistensi bisnis waralaba di Indonesia telah mengalami perkembangan yang cukup signifikan serta telah mendapat pengakuan dari berbagai kalangan pelaku usaha dan pakar hukum bisnis. Namun, para ahli hukum ekonomi terus menerus melakukan berbagai

kajian dan seminar mengenai waralaba, misalnya pada tahun 1991 dilakukan seminar di Universitas Trisakti, Jakarta di mana Setiawan memberikan ceramah mengenai Aspek-aspek hukum Waralaba.³⁶

Meskipun belum ada dasar hukumnya, tetapi kenyataannya pelaksanaan waralaba melalui suatu perjanjian telah diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sehingga semua perjanjian dapat dibenarkan selama diadakan secara sah serta tidak bertentangan dengan undang-undang dan kesusilaan.³⁷

Sikap ini tercermin dari pendirian Mahkamah Agung dalam menghadapi lembaga *leasing*, di mana lembaga tersebut sama seperti waralaba yang belum diatur oleh undang-undang (dalam arti formal). Putusan Mahkamah Agung No. 131K/PDT/1987 tanggal 14 November 1988 dalam perkara antara M.M.Zen melawan PT Orient Bina Usaha *Leasing* dengan tegas mempertimbangkan bahwa:³⁸

- 1) Walaupun lembaga *leasing* tidak diatur dalam KUHPerdata, tetapi dengan sistem terbuka yang dianut oleh KUHPerdata, di mana terdapat asas kebebasan berkontrak, maka pihak-pihak bebas untuk mengadakan perjanjian apa saja selama tidak bertentangan dengan Pasal 1320 KUPerdata.
- 2) Untuk mempertegas diakuinya eksistensi lembaga *leasing* serta untuk pengaturan dan pengawasan telah dikeluarkan antara lain Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan dan Menteri Perdagangan No.

³⁶Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, *op. cit.*, hlm. 26.

³⁷Lihat syarat syahnya suatu perjanjian dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

³⁸Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, *op. cit.*, hlm. 27.

Kep-122/MK/IV/2/1974, No. 32/M/SK/2/1974, dan No. 30/KPBI/1974 tanggal 7 Februari 1974 dan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. Kep-649/MK/IV/5/1974 tanggal 6 Mei 1974 tentang Pendirian Usaha *Leasing*.

Yurisprudensi Mahkamah Agung tersebut telah menjadi tonggak sejarah untuk dijadikan landasan hukum bagi waralaba.

- b. Pengaturan Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.

Adapun rumusan waralaba yang berkaitan dengan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 dapat diuraikan sebagai berikut.³⁹

- 1) Waralaba merupakan suatu perikatan. Rumusan tersebut menyatakan bahwa sebagai perikatan, waralaba tunduk pada ketentuan umum mengenai perikatan yang diatur dalam KUHPerduta.
- 2) Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha. Adapun hak atas kekayaan intelektual meliputi merk, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang, dan paten. Sedangkan penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen serta cara penjualan, penataan dan/atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.

Ketentuan ini mengakibatkan bahwa sampai pada derajat tertentu, waralaba tidak berbeda dengan lisensi (hak atas kekayaan intelektual),

³⁹Adrian Sutedi, Hukum Waralaba..., *op. cit.*, hlm.31.

khususnya waralaba nama dagang atau merek, baik untuk produk berupa barang atau jasa.

3) Waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau jasa. Ketentuan ini pada dasarnya menekankan kembali bahwa waralaba tidaklah diberikan dengan cuma-cuma. Pemberian waralaba senantiasa dikaitkan dengan suatu bentuk imbalan tertentu. Secara umum dikenal dua macam kompensasi yang dapat diminta oleh *franchisor* dari *franchisee*, yaitu sebagai berikut.

a) Kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary compensation*).

b) Kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect monetary compensation*) dan kompensasi yang diberikan tidak dalam bentuk nilai moneter (*non-monetary compensation*).

c. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menggantikan Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997. Lahirnya Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba ini dilandasi upaya pemerintah meningkatkan pembinaan usaha waralaba di seluruh Indonesia sehingga perlu mendorong pengusaha nasional, terutama pengusaha kecil dan menengah untuk tumbuh sebagai *franchisor* nasional yang andal dan mempunyai daya saing di dalam negeri dan luar negeri khususnya dalam rangka memasarkan produk dalam negeri.

Dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tersebut terdapat definisi waralaba, yakni waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh

orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Peraturan Pemerintah No. 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. Sesuai peraturan tersebut diharapkan bisnis waralaba yang dijual di pasar benar-benar bisnis yang telah solid dan terbukti layak untuk dikembangkan oleh penerima waralaba.⁴⁰

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 memuat salah satu poin penting, yaitu persyaratan bisnis yang diwaralabakan, yang dimuat pada Pasal 3. Adapun persyaratan bisnis memiliki ciri khas usaha, terbukti telah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya dukungan yang berkesinambungan, serta hak atas kekayaan intelektual yang telah terdaftar.⁴¹

Penggunaan Bahasa Indonesia dalam perjanjian merupakan salah satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi penerima

⁴⁰Lihat Pasal 1 ayat (1) &(2) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

⁴¹Lihat Pasal 3 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

waralaba dalam negeri. Yang juga penting, bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba berdasarkan hukum Indonesia. Hal ini ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (1) ditegaskan bahwa, “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”. Pada ayat (2) ditegaskan, “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia”.⁴²

Ketentuan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007, perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :⁴³

- 1) nama dan alamat para pihak;
- 2) jenis hak kekayaan intelektual;
- 3) kegiatan usaha;
- 4) hak dan kewajiban para pihak;
- 5) bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- 6) wilayah usaha;
- 7) jangka waktu perjanjian;
- 8) tata cara pembayaran imbalan;
- 9) kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- 10) penyelesaian sengketa; dan
- 11) tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian;

⁴²Lihat Pasal 4 Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba

⁴³Lihat Pasal 5 Peraturan Pemerin tah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Selanjutnya ketentuan Pasal 6 ayat (1) menyatakan, “Perjanjian Waralaba dapat memuat klausul pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain”. Pasal 6 ayat (2) menyatakan, “Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba.”⁴⁴

Pasal 10 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 berisi Pemberi Waralaba (pewaralaba) dan Penerima Waralaba (terwaralaba) harus mendaftarkan usahanya ke Departemen perdagangan paling lambat satu tahun sejak Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 diberlakukan (23 Juli 2007).⁴⁵

- d. Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006 ini pada pokoknya bahwa pengertian tentang Waralaba hanya merupakan pengulangan dari pengertian yang diatur dalam Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007. Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006 bahwa pengertian tentang 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

⁴⁴Lihat Pasal 6 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

⁴⁵Adrian Sutedi, Hukum Waralaba..., *op. cit.*, hlm. 36.

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.

Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006, menegaskan kembali bahwa pemberian waralaba dapat dilakukan dengan pemberian hak lebih lanjut kepada penerima waralaba utama untuk mewaralabakannya kembali kepada penerima waralaba lanjutan. Dalam praktek seringkali disebut dengan *Master Franchise* yang kesepakatan pemberian waralabanya dibuat dalam suatu perjanjian penerima waralaba lanjutan. Dalam Pasal 1 ayat (4) memberikan pengertian bahwa penerima waralaba utama (*Master Franchise*) adalah penerima waralaba yang melaksanakan hak membuat perjanjian waralaba lanjutan yang diperoleh dari pemberi waralaba dan berbentuk Perusahaan Nasional. Selanjutnya dalam Pasal 1 ayat (5) menjelaskan lebih lanjut tentang penerima waralaba lanjutan adalah badan usaha atau perorangan yang menerima hak memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba melalui penerima waralaba utama.

Perjanjian waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba utama. Perjanjian waralaba lanjutan adalah perjanjian secara tertulis antara penerima waralaba utama dengan penerima waralaba lanjutan. Kegiatan usaha waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima

waralaba dan terhadapnya berlaku Hukum Indonesia (Pasal 2). Tujuan pembuatan perjanjian secara tertulis adalah agar memberikan kepastian hukum bagi para pihak dan sebagai alat bukti yang sempurna agar tidak timbul sengketa di kemudian hari.

Sebagai pelaksanaan perjanjian, pada Pasal 5 disebutkan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis atau prospektus mengenai data dan atau informasi usahanya dengan benar kepada penerima waralaba.

Pasal 6 mengatur isi perjanjian waralaba yang menyebutkan bahwa perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba sekurang-kurangnya memuat klausula:

- 1) Nama dan alamat perusahaan para pihak;
- 2) Nama dan jenis Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha seperti sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang dimiliki objek waralaba;
- 3) Hak dan kewajiban para pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba;
- 4) Wilayah usaha (*zone*) waralaba;
- 5) Jangka waktu perjanjian;
- 6) Perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian;
- 7) Cara penyelesaian perselisihan;
- 8) Tata cara pembayaran imbalan;
- 9) Pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba;

10) Kepemilikan dan ahli waris.

Pada Pasal 7 ayat (1) disebutkan jangka waktu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba utama berlaku paling sedikit 10 (sepuluh) tahun. Pada pasal ayat (2) jangka waktu perjanjian waralaba antara penerima waralaba utama dengan penerima waralaba lanjutan berlaku paling sedikit 5 (lima) tahun.

Dalam Pasal 8 ayat (1) pemberi waralaba dari luar negeri wajib memiliki surat keterangan legalitas usaha yang dikeluarkan oleh instansi berwenang di negara asalnya. Pada ayat (2) dijelaskan surat keterangan legalitas usaha dilegalisir oleh Atas Perdagangan/Pejabat Perwakilan RI di negara setempat. Selanjutnya dalam ayat (3) dijelaskan pula bahwa pemberi waralaba dari dalam negeri wajib memiliki Izin Usaha dari Departemen / Instansi Teknis. Disebutkan lebih lanjut dalam Pasal 11 ayat (1) bahwa penerima waralaba utama yang berasal dari pemberi waralaba luar negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba beserta keterangan tertulis atau prospektus kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan. Selanjutnya dalam ayat (2) dikemukakan bahwa penerima waralaba utama yang berasal dari pemberi waralaba dalam negeri dan penerima waralaba lanjutan yang berasal dari pemberi waralaba luar negeri dan dalam negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba beserta keterangan tertulis atau prospektus kepada Kepala Dinas yang bertanggung jawab dibidang perdagangan daerah setempat. Pendaftaran tersebut dilakukan paling lambat 30 hari kerja terhitung sejak tanggal berlakunya Perjanjian. Daftar

Isian Permohonan STPUW yang telah diisi dan ditandatangani oleh penerima waralaba atau kuasanya di atas kertas bermaterai cukup, diserahkan kepada pejabat penerbit STPUW.

Masa berlaku STPUW selama 5 tahun dan dapat diperpanjang apabila jangka waktu perjanjian waralaba masih berlaku. Pasal 15 ayat (1) dijelaskan dalam hal pemberi waralaba memutuskan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba sebelum berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba, dan kemudian menunjuk penerima waralaba yang baru, penerbitan STPUW bagi penerima waralaba yang baru hanya diberikan kalau penerima waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari keputusan tersebut dalam bentuk kesepakatan bersama melalui penyelesaian secara tuntas (*Clean Break*).

Pemilik STPUW berhak mendapatkan fasilitas secara selektif sesuai program pemerintah yang tersedia. Fasilitas dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12 M – DAG / PER / 3 / 2006, pada intinya sama dengan aturan dalam Peraturan Pemerintah RI. No 42 Tahun 2007. Kewajiban lain dari pemilik STPUW adalah wajib menyampaikan laporan tahunan kepada pejabat penerbit STPUW mengenai perkembangan kegiatan usaha waralaba, laporan tertulis disampaikan kepada pejabat penerbit STPUW mengenai perubahan berupa:

- 1) Penambahan atau pengurangan tempat usaha (outlet);
- 2) Pengalihan kepemilikan usaha;
- 3) Pemindahan alamat Kantor Pusat atau tempat usaha waralaba;

- 4) Nama Pengurus, pemilik dan bentuk usaha dari penerima waralaba atau pemberi waralaba;
 - 5) Perpanjangan/perubahan jangka waktu perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Dapat dijelaskan hukum berfungsi selaku sarana kontrol bagi masyarakat itu sendiri, sehingga manakala ada perbuatan yang tak sesuai dengan aturan hukum yang telah tersedia, penguasa akan memberikan akibat hukum yang dapat ditegakkan dengan daya paksa secara sah.
- e. Peraturan Menteri Perdagangan (PERMENDAG) No. 31/M-DAG/PER/2008 tentang "Penyelenggaraan Waralaba".

Pengertian waralaba dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 31 Tahun 2008 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. Pasal 1 ayat (2) menyatakan: “Pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.”

Pasal 1 ayat (2) menyatakan: Penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba. Penerima waralaba yang mendapat hak untuk menunjuk penerima waralaba lain yang selanjutnya disebut pemberi

waralaba lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak dari pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lanjutan. Penerima waralaba lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba dari pemberi waralaba lanjutan.

Perjanjian waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Surat Permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba yang selanjutnya disebut SP-STPW adalah formulir permohonan pendaftaran yang diisi oleh perusahaan yang memuat data-data perusahaan untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Dalam Pasal 4 Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian waralaba dan prospektus tersebut harus ditulis dengan Bahasa Indonesia. Pasal 5 waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dan mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku Hukum Indonesia. Perjanjian tersebut tulis dalam bahasa asing, perjanjian harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia. Pasal 6 menjelaskan apabila perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian berakhir, pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh

kedua belah pihak (*clean break*) atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba. Pasal 7 Pemberi waralaba wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan prospektus penawaran waralaba. Pasal 8 STPW sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 berlaku untuk jangka waktu 5 (lima) tahun. Pasal 9 kewajiban memiliki STPW sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) untuk pemberi waralaba berasal dari luar negeri, dikecualikan apabila perjanjian waralaba antara pemberi waralaba berasal dari luar negeri dengan penerima waralaba di dalam negeri tidak mengalami perubahan. Pasal 10 ayat (1) Pemberi waralaba berasal dari luar negeri yang tidak memiliki STPW sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dilarang memperluas kegiatan usahanya di Indonesia. Penerima waralaba berasal dari waralaba luar negeri dan/atau penerima waralaba yang bertindak sebagai pemberi waralaba lanjutan berasal dari luar negeri sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilarang memperluas kegiatan usahanya. Dalam Pasal 14 ayat (1) Permohonan STPW untuk pemberi waralaba berasal dari luar negeri dan pemberi waralaba lanjutan berasal dari luar negeri, diajukan kepada pejabat penerbit STPW di Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan. Untuk pemberi waralaba berasal dari dalam negeri dan pemberi waralaba lanjutan berasal dari dalam negeri, diajukan kepada pejabat penerbit STPW di kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat. Untuk penerima waralaba berasal dari waralaba luar negeri, diajukan kepada

pejabat penerbit STPW di Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan. Untuk penerima waralaba berasal dari waralaba dalam negeri, penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri, dan penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri, diajukan kepada pejabat penerbit STPW di kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat. Pasal 26 berisi tentang sanksi yaitu bagi pemberi waralaba dan/atau penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7, dikenakan sanksi administratif berupa:

- 1) peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW, dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran IX Peraturan Menteri ini; dan
- 2) denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah).

f. Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba

Permendag No.53 Tahun 2012 banyak memuat revisi dan membawa aturan baru antara lain:

- 1) Pasal 6 dalam melaksanakan perjanjian waralaba yang telah dibuat, baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba wajib mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan kegiatan usahanya antara lain peraturan perundang-

undangan di bidang perlindungan konsumen, kesehatan, pendidikan, lingkungan, tata ruang, dan tenaga kerja, hak atas kekayaan intelektual sesuai dengan peraturan perundangan-undangan yang berlaku.

- 2) Pasal 7 pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang memiliki hubungan pengendalian dengan pemberi waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 3) Pasal 8 Perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian waralaba berakhir, pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.
- 4) Pasal 9 ayat (2) untuk mendapatkan STPW, Pemberi Waralaba berasal dari luar negeri, pemberi waralaba berasal dari dalam negeri, pemberi waralaba lanjutan berasal dari luar negeri, dan pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan up. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian Perdagangan dengan mengisi formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran III A-1 Peraturan Menteri ini.
- 5) Pasal 15 ayat (1) sebelum STPW diterbitkan, apabila diperlukan Pejabat Penerbit STPW dapat meminta pemohon untuk melakukan

presentasi mengenai kegiatan usaha` waralaba yang dilakukan di hadapan Tim Penilai. Ayat (2) hasil penilaian Tim Penilai sebagaimana dimaksud pada ayat (1) merupakan rekomendasi persetujuan penerbitan STPW.

- 6) Pasal 16 Tim Penilai sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 dibentuk oleh Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri sesuai dengan kebutuhan.
- 7) Pasal 18 ayat (1) pemberi waralaba dan penerima waralaba yang telah memiliki STPW wajib menggunakan logo waralaba. Ayat (2) spesifikasi dan cara penggunaan logo waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) akan diatur lebih lanjut dengan Peraturan Menteri tersendiri.
- 8) Pasal 19 ayat (1) pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib menggunakan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dagangan paling sedikit 80% barang dan/atau jasa produksi dalam negeri. Ayat (2) dalam hal tertentu, Menteri dapat memberikan izin penggunaan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dan/atau jasa produksi dalam negeri kurang dari 80% setelah mempertimbangkan rekomendasi Tim Penilai.

B. Tinjauan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

1. Pengertian Monopoli

Kata “monopoli” pada dasarnya berasal dari Bahasa Yunani yang berarti “penjual tunggal”. Di samping istilah monopoli, di Amerika Serikat

juga digunakan kat “*antitrust*” untuk pengertian yang sama dengan istilah “anti monopoli” atau istilah “dominasi” yang dipakai oleh masyarakat eropa yang artinya juga sama dengan istilah monopoli. Di samping itu terdapat lagi istilah yang memiliki arti yang hampir sama yaitu istilah “kekuatan pasar”. Keempat istilah tersebut di atas dipergunakan untuk menunjukkan suatu keadaan di mana seseorang menguasai pasar, di mana pasar tersebut tidak tersedia lagi produk substitusi atau produk substitusi yang potensial, dan terdapatnya kemampuan pelaku pasar tersebut untuk menerapkan harga produk tersebut yang lebih tinggi, tanpa mengikuti hukum persaingan pasar atau hukum tentang permintaan atau penawaran pasar.⁴⁶

Undang-undang No. 5 Tahun 1999, mendefinisikan monopoli sebagai suatu bentuk penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan atau atas penguasaan jasa tertentu oleh satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha. Sedangkan R.B Suhartono seperti dikutip oleh Elyta Ras Ginting mendefinisikan istilah monopoli dari sudut ekonomi sebagai suatu tindakan yang menyangkut dominasi atas pasar barang dan jasa tertentu yang spesifik, sehingga karena dominasinya pelaku usaha dapat mengontrol volume penjualan dan harga sesuai dengan kepentingan bisnis sendiri.⁴⁷

Selain definisi monopoli Undang-undang No. 5 Tahun 1999 juga memberikan pengertian dari praktek monopoli, yaitu suatu pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan

⁴⁶Munir Fuady, *Hukum Anti Monopoli (Menyongsong Era Persaingan Sehat)*, (Bandung: Citra Aditya Bhakti, 1999), hlm. 70.

⁴⁷Elyta Ras Ginting, *Hukum Anti Monopoli Indonesia*,(Bandung: Citra Aditya Bhakti, 2001), hlm. 19.

dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang dan/atau jasa tertentu sehingga merugikan kepentingan umum.

1. Pengertian Persaingan Usaha

Secara umum dapat dikatakan bahwa hukum persaingan usaha adalah hukum yang mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan persaingan usaha. Untuk memperoleh pengertian yang lebih mendalam tentu pengertian hukum persaingan usaha yang demikian itu tidaklah mencukupi. Oleh karenanya, perlu dikemukakan beberapa pengertian hukum persaingan usaha dari para ahli hukum persaingan usaha.

Menurut Arie Siswanto, dalam bukunya yang berjudul “Hukum Persaingan Usaha” yang dimaksud dengan hukum persaingan usaha (*competition law*) adalah instrumen hukum yang menentukan tentang bagaimana persaingan itu harus dilakukan. Meskipun secara khusus menekankan pada aspek “persaingan”, hukum persaingan juga menjadi perhatian dari hukum persaingan adalah mengatur persaingan sedemikian rupa, sehingga ia tidak menjadi sasaran untuk mendapatkan monopoli.⁴⁸

Sedangkan dalam *Kamus Lengkap Ekonomi* yang ditulis oleh Cristhoper Pass dan Bryan Lowes, yang dimaksud dengan *Competition Laws* (hukum persaingan) adalah bagian dari perundang-undangan yang mengatur tentang monopoli, penggabungan dan pengambilalihan, perjanjian perdagangan yang membatasi dan praktik anti persaingan.

Menurut Hermansyah yang dimaksud dengan hukum persaingan usaha adalah seperangkat aturan hukum yang mengatur mengenai aspek yang

⁴⁸Arie Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, (Jakarta:Ghalia Indonesia, 2004)

berkaitan dengan persaingan usaha, yang mencakup hal-hal yang boleh dilakukan dan hal-hal yang dilarang dilakukan oleh pelaku usaha.⁴⁹

2. Tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat

Pada hakikatnya keberadaan hukum persaingan usaha adalah mengupayakan secara optimal terciptanya persaingan usaha yang sehat (*fair competition*) dan efektif pada suatu pasar tertentu, yang mendorong agar pelaku usaha melakukan efisiensi agar mampu bersaing dengan para pesaingnya.

Berkaitan dengan hal itu, maka keberadaan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat atau Undang-Undang Antimonopoli yang berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum tersebut mempunyai peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan iklim persaingan usaha yang sehat di Indonesia.⁵⁰

Selengkapnya iklim dan kesempatan berusaha yang ingin diwujudkan tersebut adalah tercantum dalam ketentuan Pasal 3 Undang-Undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yang memuat:⁵¹

- a. Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat;

⁴⁹Hermanysah, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm.2

⁵⁰*Ibid.*, hlm.13

⁵¹Lihat Pasal 3 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Prkatek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

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

Dengan menyimak secara seksama tujuan di atas kita dapat mengatakan bahwa pada dasarnya tujuan Undang Undang No. 5 Tahun 1999 adalah untuk menciptakan efisiensi pada ekonomi pasar dengan mencegah monopoli, mengatur persaingan yang sehat dan bebas, dan memberikan sanksi terhadap pelanggarnya.

3. Sejarah hukum anti monopoli dan persaingan usaha tidak sehat di Indonesia

Sejarah monopoli di Indonesia, pada awalnya didorong akan kebutuhan bangsa-bangsa atau negara-negara Eropa terhadap rempah-rempah. Dari catatan sejarah, bahwa ekspedisi kapal Belanda pertama yang melakukan pelayaran ke Indonesia dalam rangka mencari hasil bumi atau rempah-rempah, adalah:⁵²

- a. Pada tahun 1596 kapal Belanda pertama dipimpin oleh “Cornellius De Houtman dan Van Beuningen” dengan empat buah kapal berawal sebanyak 249 orang mendarat di Banten, tapi tidak menemukan rempah-rempah seperti diharapkan;

⁵²Suharsil dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat* (Bogor:Ghalia Indah,2010),hlm. 22

b. Dua tahun kemudian pada tahun 1598, pelayaran berikutnya ke Maluku, Belanda memberangkatkan lagi delapan kapal di bawah komando kapten kapal “van Nock dan van Warwijk”, mereka berhasil membawa rempah-rempah dalam jumlah besar dari kepulauan Maluku.

Pada tanggal 23 Februari 1605 Belanda berhasil membangun permukiman tetap, kemudian mengusir Portugal dan sekaligus mengakibatkan persaingan dengan Portugis dalam perdagangan rempah-rempah kepulauan Maluku. Dan masa-masa selanjutnya Belanda membangun sistem monopoli dalam perdagangan rempah-rempah dengan penduduk setempat. Dari keberhasilan ini, timbul inisiatif dan usul “*John van Oldenbarneveld*”, maka dibentuklah sebuah perusahaan dagang :”*Vereenigde Indische Compagnie (VOC)*” di Amsterdam pada tanggal 20 Maret 1602 kemudian perusahaan dagang ini berkembang di berbagai kota lainnya. Maka dalam waktu lima tahun saja VOC telah memiliki 15 (lima belas) armada yang terdiri 65 (enam lima) kapal yang memulai pelayaran dari pelabuhan-pelabuhan di Eropa hingga wilayah timur terutama Indonesia. Oleh Pemerintahan Belanda, VOC diberi hak “*oktroi*”, yaitu hak istimewa berdasarkan piagam pembentukannya untuk memerintah di Indonesia serta melakukan monopoli perdagangan.⁵³

Dalam kurun waktu mulai tanggal 20 Maret 1602 hingga 5 September 1999, sejak hak monopoli dikuasai VOC untuk berdagang di Indonesia, sampai berlaku efektif Undang-undang No. 5 tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara R.I

⁵³*Ibdi.*, hlm.23

Tahun 1999 No. 33) vide Pasal 52 (2) dan Pasal 53. Maka berakhirilah praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat di bumi Nusantara, yang telah berurat-berakar dalam perekonomian Indonesia selama kurun waktu 400 (empat ratus) tahun. Sisa peninggalan sistem perekonomian kolonial Belanda yang hampir empat abad ini, tidak ketinggalan di dalamnya para birokrat dengan sifat “patron-klien”.⁵⁴

Meskipun sangat minim dalam beberapa undang-undang diatur mengenai praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sebelum Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 b tersebut, diatur dalam ketentuan-ketentuan sebagai berikut:⁵⁵

- 1) Undang-Undang tentang Perindustrian No. 5 Tahun 1984.

Terdapat beberapa ketentuan dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian yang melarang praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, seperti Pasal 7 ayat (2) dan (3) yang memberikan kewenangan kepada pemerintah untuk melakukan pengaturan, pembinaan, dan pengembangan industri agar dapat mengembangkan persaingan yang baik dan sehat serta mencegah persaingan yang tidak jujur, dan mencegah pemusatan atau penguasaan industri oleh satu kelompok atau perorangan dalam bentuk monopoli yang merugikan masyarakat. Pasal 9 Ayat (2) memberikan panduan kepada pemerintah dalam melakukan pengaturan dan pembinaan atas bidang usaha industri agar dilakukan dengan memperhatikan penciptaan iklim yang sehat bagi pertumbuhan industri dan pencegahan persaingan yang

⁵⁴*Ibid.*, hlm. 24

⁵⁵Munir Fuady, *Hukumop. cit.*, hlm. 42.

tidak jujur antara perusahaan-perusahaan yang melakukan kegiatan industri, agar dapat dihindarkan pemusatan dan penguasaan industri oleh satu kelompok atau perorangan dalam bentuk monopoli yang merugikan masyarakat.

2) Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas

Terdapat beberapa ketentuan dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas yang melarang praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, seperti Pasal 126 ayat (1) perbuatan hukum Penggabungan, Peleburan, Pengambilalihan, atau Pemisahan harus memperhatikan:

- a) Perseroan, pemegang saham minoritas, karyawan Perseroan;
- b) kreditor dan mitra usaha lainnya dari Perseroan; dan
- c) masyarakat dan persaingan sehat dalam melakukan usaha.

3) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia terdapat satu Pasal yang melarang dan menghukum tindakan persaingan usaha tidak sehat dalam dunia perdagangan yaitu Pasal 1365 yang berbunyi :

“Tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut”.

Berdasarkan pasal 1365 KUH Perdata segala perbuatan yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang bersalah untuk mengganti kerugian yang diderita orang atau pelaku usaha tersebut. Jadi persaingan usaha tidak sehat yang dilakukan secara curang harus terbukti

secara subjektif dan akibatnya merugikan konsumen secara langsung dan pelaku usaha secara tidak langsung.

4) Kitab Undang-Undang Hukum Pidana

Dalam kitab Undang-Undang Hukum Pidana Indonesia terdapat satu Pasal yang melarang dan menghukum tindakan persaingan usaha tidak sehat dalam dunia perdagangan, yaitu Pasal 382 bis, yang selengkapnya berbunyi:

‘Barang siapa untuk mendapatkan, melangsungkan atau memperluas hasil perdagangan atau perusahaan milik sendiri atau orang lain, melakukan perbuatan curang untuk menyesatkan khalayak umum atau seorang tertentu, diancam karena persaingan scurang, dengan pidana penjara paling lama satu tahun empat bulan atau pidana paling banyak tiga belas ribu lima ratus rupiah, bila perbuatan itu dapat menimbulkan kerugian bagi konkuren-konkurennya atau konkuren-konkuren orang lain itu’.

Ketentuan Pasal 382 bis dari KUHP ini meskipun sudah ada sejak dahulu ternyata dalam praktek tidak populer sama sekali dan sangat jarang diterapkan dalam praktek .

4. Perjanjian yang Dilarang dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999

Undang-undang No. 5 Tahun 1999 mengatur beberapa perjanjian yang dilarang untuk dilakukan oleh pelaku usaha, yaitu :

a. Oligopoli

Oligopoli menurut ilmu ekonomi merupakan salah satu bentuk struktur pasar, dimana di dalam pasar tersebut hanya terdiri dari sedikit perusahaan (*few sellers*). Setiap perusahaan yang ada di dalam pasar tersebut memiliki kekuatan yang (cukup) besar untuk mempengaruhi harga pasar dan perilaku setiap perusahaan akan mempengaruhi perilaku perusahaan lainnya dalam pasar. Sedikitnya jumlah perusahaan yang

beroperasi di pasar dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti karena adanya *barrier to entry* yang mampu menghalangi pemain baru untuk masuk ke dalam pasar. Sedikitnya jumlah pemain ini juga menyebabkan adanya saling ketergantungan (*mutual interdependence*) antar pelaku usaha dan faktor inilah yang membedakan struktur pasar oligopoli dengan struktur pasar yang lain.⁵⁶

Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 pada Pasal 4 ayat (1) secara tegas melarang perjanjian oligopoli Pasal 4 ayat (10) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyebutkan bahwa 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. Ketentuan dari ayat (1) tersebut bersifat *per se illegal*, yaitu perjanjian oligopoli dilarang, karena akan menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat tanpa mempertimbangkan alasan pembenar baik dari sudut ekonomi.⁵⁷

Berdasarkan ketentuan Pasal 4 ayat (1) menjelaskan bahwa undang-undang hanya melarang oligopoli yang dapat mengakibatkan terjadinya monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Unsur yang terakhir ini harus dibuktikan, ini berarti dengan sendirinya sepanjang penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa tersebut tidak mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat, maka usaha tersebut tidak dilarang undang-undang. Lebih

⁵⁶Andi Fahmi, *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks* (Jakarta: ROV Creative Media, 2009), hlm. 87-88

⁵⁷Elyta Ras Ginting, *Hukum...Op. cit.*, hlm. 33

lanjut, Pasal 4 (2) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menjelaskan pengertian penguasaan produksi dan/atau pemasaran dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat tersebut, yaitu 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.

Dengan demikian berdasarkan ketentuan Pasal 4 ayat (1) dan ayat (2) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha dilarang mengadakan perjanjian secara bersama-sama untuk melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa lebih dari 75% (tujuh puluh lima persen) pangsa pasar satu jenis barang dan atau jasa tertentu, karena perjanjian tersebut dapat menimbulkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang dapat merugikan kepentingan umum.⁵⁸ Dapat dikatakan pasar yang bersifat oligopolis adalah pasar yang dikuasai oleh beberapa produsen saja (untuk produksi satu jenis barang). Bagi pihak yang menjalankan bisnis secara oligopolis berlaku rumus bahwa perbuatan yang bersifat interdependensi,⁵⁹ jauh lebih baik daripada yang bersifat independensi.⁶⁰

Dalam hal ini, semakin besar interdependensi yang terjadi antara perusahaan-perusahaan dalam bentuk oligopoli, maka semakin besar pula

⁵⁸Rachmadi Usaman, Hukum *Op. Cit.* hlm 42-43

⁵⁹Interdependensi adalah suatu sifat yang memiliki atau tergantung pada pihak lain atau sikap saling membutuhkan satu sama lain.

⁶⁰Independensi memiliki pengertian secara umum sebagai kemerdekaan atau ketidak-tergantungan pada pihak atau orang lain

kemungkinan pasar membentuk sikap atau tindakan yang memiliki dampak yang serupa dengan monopoli.⁶¹

b. Perjanjian Penetapan Harga

Dalam Pasal 5 ayat (1) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dinyatakan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha persaingan untuk menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama. Berdasarkan ketentuan Pasal 5 ayat (1) ini, pelaku usaha dilarang mengadakan perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya guna menetapkan suatu harga tertentu atas suatu barang dan/atau jasa yang akan diperdagangkan pada pasar yang bersangkutan, sebab perjanjian seperti itu akan meniadakan persaingan usaha di antara pelaku usaha yang mengadakan perjanjian tersebut.⁶²

Pada Pasal 5 ayat (10) ketentuan tersebut *per se illegal*, sehingga perjanjian penetapan harga dilarang meskipun memiliki efek yang kecil terhadap persaingan usaha kecil. Perjanjian penetapan harga yang dilarang oleh Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 di Indonesia, meliputi penetapan harga antar pelaku usaha (Pasal 5), Penetapan harga yang berbeda terhadap barang dan/atau jasa yang sama (Pasal 6), Penetapan harga di bawah harga pasar dengan pelaku uasah lain (Pasal 7) dan Penetapan harga jual kembali (Pasal 8).⁶³ Dengan demikian dapat diketahui bahwa pada dasarnya yang dilarang adalah penetapan harga di bawah harga pasar, tetapi tidak untuk harga di atas pasar.

⁶¹Munir Fuady, Hukum.....*op. cit.*, hlm. 54

⁶²Rachmadi Usman, Hukum.....*op. cit.*, hlm. 44

⁶³Munir Fuady, Hukum..., *op. cit.*, hlm. 55.

c. Perjanjian Pembagian Wilayah

Pelaku usaha membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar adalah salah satu cara yang dilakukan untuk menghindari terjadinya persaingan di antara mereka. Melalui pembagian wilayah ini, maka para pelaku usaha dapat menguasai wilayah pemasaran atau alokasi pasar yang menjadi bagiannya tanpa harus menghadapi persaingan. Dengan demikian dia akan mudah menaikkan harga ataupun menurunkan produksinya atau barang yang dijual untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.⁶⁴

Pasal 9 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk mengadakan perjanjian pembagian wilayah (*market allocation*), baik yang bersifat vertikal atau horizontal. Dalam Pasal 9 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dinyatakan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya dengan tujuan membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan/atau jasa, sehingga mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Ciri-ciri dari pembagian wilayah ini pertama: dapat dilakukan oleh pelaku usaha yang selevel atau yang tidak selevel yang bersaing, kedua: bertujuan untuk menghilangkan persaingan diantara para pelaku usaha dalam hal distribusi maupun pemasaran produk dan jasa, ketiga: bertujuan menciptakan pemasok tunggal disuatu

⁶⁴Andi Fahmi, Hukum..., *op. cit.*, hlm. 100.

daerah atau pasar tertentu sehingga sangat potensial menimbulkan monopoli.⁶⁵

Dilihat dari ketentuan Pasal 9 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dapat disimpulkan bahwa perjanjian pembagian wilayah tidak termasuk *per se illegal*; oleh karena itu perjanjian yang demikian hanya dilarang apabila dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Meskipun demikian di Indonesia terhadap perjanjian waralaba larangan pembagian wilayah pemasaran pada kegiatan usaha dengan sistem waralaba merupakan pengecualian, meskipun dalam perjanjian waralaba biasanya terdapat kesepakatan antara pemberi dan penerima waralaba terdapat kesepakatan tentang pembagian wilayah.⁶⁶

d. Pemboikotan

Perjanjian pemboikotan merupakan salah satu bentuk usaha yang dilakukan para pelaku usaha untuk mengeluarkan pelaku usaha lain dari pasar yang sama, atau juga untuk mencegah pelaku usaha yang berpotensi menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama, yang kemudian pasar tersebut dapat terjaga hanya untuk kepentingan pelaku usaha yang terlibat dalam perjanjian pemboikotan tersebut.⁶⁷

Pemboikotan ini merupakan perjanjian horizontal antara pelaku usaha pesaing untuk menolak mengadakan perjanjian dagang dengan pelaku usaha lain. Larangan membuat perjanjian pemboikotan ini diatur

⁶⁵Elyta Ras Ginting, Hukum.....*op. cit.*, hlm. 43

⁶⁶Lihat Pasal 50 huruf b Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁶⁷Andi Fahmi, Hukum.....*op cit*, hlm. 103

dalam Pasal 10 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.⁶⁸ Menurut Latimer sebagaimana dikutip oleh Elyta Ras Ginting, dalam *Trade Practice Act* Australia mengatur dua pemboikotan yaitu boikot primer dan boikot sekunder. Terhadap boikot sekunder tidak dilarang secara *per se illegal* hanya dilarang jika boikot tersebut mengakibatkan kerugian, mnegurangi kompetensi atau mempengaruhi perdagangan.⁶⁹

Pasal 10 ayat (1) memang tidak mensyaratkan adanya dampak negatif dari perjanjian pemboikotan tersebut. Akan tetapi pada ayat (2) mensyaratkan adanya kerugian yang diderita pelaku usaha lain sebagai akibat pemboikotan atau halangan perdagangan barang dan/atau jasa di pasar bersangkutan. Namun demikian, tidak berarti harus ada syarat dampak negatif terhadap persaingan karena terpenuhinya syarat di dalam ayat (2) tersebut tidak berarti persaingan pasti akan berkurang.

e. Kartel

Praktek kartel merupakan salah satu strategi yang diterapkan diantara pelaku usaha untuk dapat mempengaruhi harga dengan mengatur jumlah produksi mereka. Mereka berasumsi jika produksi mereka di dalam pasar dikurangi sedangkan permintaan terhadap produk mereka di dalam pasar tetap, akan berakibat kepada naiknya harga ke tingkat yang lebih tinggi. Dan sebaliknya, jika di dalam pasar produk mereka melimpah, sudah barang tentu akan berdampak terhadap penurunan harga produk mereka di pasar. Oleh karena itu, pelaku usaha mencoba membentuk suatu kerjasama horizontal (*pools*) untuk menentukan harga

⁶⁸Lihat Pasal 10 Undang-Unda ng No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁶⁹Elyta Ras Ginting,Hukum..., *op. cit.*, hlm. 46

dan jumlah produksi barang atau jasa. Namun pembentukkan kerjasama ini tidak selalu berhasil, karena para anggota seringkali berusaha berbuat curang untuk keuntungannya masing-masing.⁷⁰

Larangan membuat perjanjian kartel ini dicantumkan dalam Pasal 11 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 yang menetapkan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha saingan yang bermaksud mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan/atau pemasaran suatu barang dan/atau jasa, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Pasal 11 perjanjian kartel yang dilarang ada 2 jenis yaitu kartel harga⁷¹ dan kartel produksi⁷². Larangan yang terdapat dalam Pasal 11 tersebut tidak mengkategorikan kartel sebagai *per se illegal*, sebab kartel masih dimungkinkan sepanjang tidak menimbulkan praktik monopolisasi dan/atau persaingan usaha tidak sehat, yang merugikan masyarakat dan konsumen.⁷³

f. *Trust*

Trust sebenarnya merupakan wadah bagi pelaku usaha yang didesain untuk membatasi persaingan dalam bidang usaha atau industri tertentu. Gabungan antara beberapa perusahaan yang bersaing dengan membentuk organisasi yang lebih besar yang akan mengendalikan seluruh proses produksi dan/atau pemasaran suatu barang. Suatu *Trust* terjadi dimana

⁷⁰Andi Fahmi,Hukum.....*op .cit*, hlm. 106

⁷¹Kartel harga adalah perjanjian yang menetapkan harga jual produk, baik yang berbeda dengan harga pasar maupun di bawah harga pasar.

⁷²Kartel produksi adalah perjanjian yang menetapkan jumlah atau volume produksi atau distribusi dengan mempengaruhi harga jual produk atau jasa tersebut.

⁷³Rachamdi Usman,Hukum.... *op. cit.*, hlm. 57.

sejumlah perusahaan menyerahkan saham mereka pada suatu “badan *trustee*” yang kemudian memberikan sertifikat dengan nilai yang sama kepada anggota *trust*. *Trust* pertama yang sangat terkenal adalah Standard Oil yang terbentuk pada tahun 1882, yang kemudian diikuti oleh banyak industri lainnya. Hal ini menyebabkan banyaknya kemajuan-kemajuan di Amerika. Namun, karena *trust* juga mengakibatkan adanya pemusatan kekuasaan maka *trust* dianggap suatu yang melanggar hukum.⁷⁴

Pasal 12 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha membuat perjanjian *trust*, yang melahirkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Dalam Pasal 12 dinyatakan 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 praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Berdasarkan rumusan Pasal 12 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, perjanjian *trust* yang dilarang adalah perjanjian untuk melakukan kerja sama dengan cara membentuk apa yang dinamakan *trust*, yakni gabungan dari beberapa perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan yang

⁷⁴Andi Fahmi, Hukum.....*op. cit.*, hlm.109

digabungkan tadi dan dapat menimbulkan praktek monopoli.⁷⁵ Larangan yang terdapat dalam Pasal 12 tersebut mengategorikan kartel sebagai *Rule of Reason*.⁷⁶

g. Oligopsoni

Pelaku usaha juga dilarang untuk melakukan perjanjian oligopsoni. Larangan ini dicantumkan dalam Pasal 13 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 yang menyatakan:

- (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 yang bersangkutan, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat;
- (2) Pelaku usaha patut diduga atau dianggap secara bersama-sama menguasai pembelian dan/atau penerimaan pemasokan 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 dan/atau jasa tertentu.

h. Integrasi Vertikal

Pasal 14 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai produk 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. Larangan yang terdapat dalam Pasal 14 tersebut mengategorikan kartel sebagai *Rule of Reason*. Dari ketentuan Pasal 14

⁷⁵Elyta Ras Ginting, Hukum.....*op.cit*, hlm. 49.

⁷⁶Paripurna P Sugarda, *Hukum Persaingan Indonesia dan Hukum Acaranya* (Bahan kuliah pada program pascasarjana hukum universitas Gadjah Mada Yogyakarta), hlm. 11.

ini jelas bahwa yang dimaksud dengan integrasi vertikal adalah penguasaan produksi atau sejumlah produk, yang termasuk dalam rangkaian proses produksi atas sejumlah barang, yang termasuk dalam rangkaian proses produksi atas barang tertentu, mulai dari hulu sampai hilir, atau proses yang berlanjut atas suatu layanan jasa tertentu oleh pelaku usaha tertentu. Dengan adanya Pasal 14 ini, berbagai bidang usaha yang mungkin sangat menguntungkan dan efisiensi dilakukan di Indonesia justru tidak dapat dikerjakan.

Menurut segi ekonomi, tindakan integrasi vertikal ini dapat menghasilkan dampak yang menguntungkan atau merugikan secara bersamaan. Dampak yang menguntungkan atau merugikan secara bersamaan. Dampak yang menguntungkan misalnya perusahaan dapat melakukan efisiensi operasional dan produksi sehingga menghasilkan produk yang murah sedangkan dampak negatif yang dialami oleh pelaku usaha lain yang tidak berpartisipasi dalam bisnis tersebut dapat menimbulkan *barrier to entry* (hambatan bagi pelaku usaha lain untuk masuk kedalam suatu kelompok pelaku usaha), penekanan harga dan meniadakan persaingan.⁷⁷

i. Perjanjian Tertutup

Perjanjian tertutup pada dasarnya adalah suatu perjanjian yang dapat membatasi kebebasan pelaku usaha tertentu untuk memilih sendiri pembeli, penjual atau pemasok barang dan/atau jasa. Perjanjian tertutup termasuk perjanjian yang dilarang dibuat pelaku usaha. Pasal 15 Undang-

⁷⁷Elyta Ras Ginting, Hukum.....*Op.Cit*, hlm.51

Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian tertutup dengan pelaku usaha yang lainnya. Dalam Pasal 15 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang 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, memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan/atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok.

Kemudian 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; atau tidak akan membeli barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

j. Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri

Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pihak asing apabila perjanjian tersebut dapat menimbulkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Hal tersebut dinyatakan pada Pasal 16 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 bahwa pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain diluar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

5. Kegiatan yang Dilarang dalam Undang-Undang 5 Tahun 1999

Bentuk-bentuk dari kegiatan yang dilarang menurut Undang-Undang 5 Tahun 1999, diatur pada Pasal 17 sampai Pasal 24, yaitu:

a. Monopoli

Pengertian monopoli selalu dikaitkan dengan monopoli dalam perspektif ekonomi, tetapi monopoli dalam perspektif hukum pun juga acapkali digunakan dalam literatur. Sebetulnya pasar persaingan sempurna dapat ditempatkan pada satu sisi dan sekaligus disebut sebagai sisi yang ekstrim, dan posisi monopoli merupakan sisi sebaliknya dari pasar persaingan sempurna.

Di satu sisi pada pasar persaingan jumlah penjual sangat banyak dan tidak dapat mempengaruhi harga pasar suatu produk tertentu, sehingga para penjual hanya sebagai pengikut harga saja (*price taker*). Sedangkan sisi lain pada pasar monopoli jumlah penjual hanya dikuasai oleh satu atau sekelompok/group pelaku usaha dan mereka dapat menentukan harga pasar. Oleh karenanya kelompok monopolis ini disebut sebagai “penentu harga/penetapan harga (*price setter*)”. Pengertian monopoli secara umum adalah jika ada satu pelaku usaha (penjual) ternyata merupakan satu-satunya penjual bagi produk barang dan jasa tertentu, dan pada pasar tersebut tidak terdapat produk substitusi (pengganti). Akan tetapi karena perkembangan jaman, maka jumlah satu (dalam kalimat satu-satunya) kurang relevan dengan kondisi riil di lapangan, karena ternyata banyak

usaha industri yang terdiri lebih dari satu perusahaan mempunyai perilaku seperti monopoli.⁷⁸

Pasal 17 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 merupakan Pasal yang menyatakan melarang kegiatan monopoli yang dilakukan pelaku usaha dan kelompok pelaku usaha.⁷⁹ Tidak semua kegiatan penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa tergolong kegiatan yang dilarang oleh Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, sepanjang tidak memenuhi unsur-unsur dan kriteria monopoli yang disebutkan dalam Pasal 17. Selain itu, jika pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha dapat membuktikan sebaliknya, yaitu kegiatan yang dilakukan tidak memenuhi unsur-unsur dan kriteria Pasal 17, maka pelaku usaha atau kelompok usaha tadi dengan sendirinya dapat terbebas dari kegiatan yang patut diduga atau dianggap sebagai monopoli.

b. Monopsoni

Kegiatan monopsoni termasuk kegiatan yang dilarang dilakukan pelaku usaha oleh Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Monopsoni merupakan situasi pasar di mana hanya ada satu pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha yang menguasai pangsa pasar yang besar yang bertindak sebagai pembeli tunggal sementara itu, pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha yang bertindak sebagai penjual jumlahnya banyak. Akibatnya, pembeli tunggal tersebut dapat mengontrol dan menentukan, bahkan mengendalikan, tingkat harga yang diinginkan. Kegiatan yang demikian dapat mengakibatkan terjadinya praktik

⁷⁸Andi Fahmi, Hukum..., *op .cit*, hlm 127-128.

⁷⁹Lihat Pasal 17 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat dan apabila pembeli tunggal yang dimaksud juga menguasai lebih dari 50% pangsa pasar dari satu jenis produk barang atau jasa tertentu. Pada dasarnya monopsoni maupun oligopoli sama-sama meniadakan persaingan harga dan cenderung mengontrol harga di pasar serta keduanya sama-sama menciptakan *barrier to entry* bagi pelaku usaha lain yang memproduksi barang dan/atau jasa yang sama.⁸⁰ Dasar larangan kegiatan monopsoni ini dinyatakan dalam Pasal 18 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

c. Penguasaan Pasar

Pasal 1 angka 19 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mendefinisikan pengertian pasar adalah lembaga ekonomi di mana para pembeli dan penjual, baik secara langsung maupun tidak langsung, dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan/atau jasa. Dalam Pasal 19 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dinyatakan:

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

- (1) menolak dan/atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; dan
- (2) menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu; atau
- (3) membatasi peredaran dan/atau penjualan barang dan/atau jasa pada pasar bersangkutan; atau
- (4) melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

Menurut Collins sebagaimana dikutip oleh Elyta Ras Ginting dari sudut ekonomi, pengawasan pasar atau *market power* merupakan kemampuan dari suatu perusahaan untuk melakukan penengendalian harga

⁸⁰Elyta Ras Ginting, *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisa dan Perbandingan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999)*, (Bandung: Citra Aditya Bahkti, 2001), hlm. 66

penawaran dan syarat penjualan produknya tanpa segera mendapat gangguan persaingan. Kekuatan pasar juga mengakibatkan bahaya tertentu, khususnya bahaya pemerasan konsumen oleh pemasok. Oleh karena itu, ditinjau dari sudut ekonomi penguasaan pasar bukan perbuatan yang melanggar Undang-Undang, tetapi penguasaan pasar yang disalahgunakan untuk tujuan memonopoli atau melakukan praktek perdagangan curang itu yang dilarang oleh Undang-Undang.⁸¹

d. Kegiatan Jual Rugi

Kegiatan jual rugi atau *predatory pricing* ini merupakan suatu bentuk penjualan atau pemasokan barang dan atau jasa dengan cara jual rugi (*predatory pricing*) yang bertujuan untuk mematikan pesaingnya. Berdasarkan sudut pandang ekonomi *predatory pricing* ini dapat dilakukan dengan menetapkan harga yang tidak wajar, dimana harga lebih rendah dari pada biaya variabel rata-rata. Dalam praktek penentuan biaya variabel rata-rata sangat sulit dilakukan, oleh karenanya kebanyakan para sarjana mengatakan, bahwa *predatory pricing* merupakan tindakan menentukan harga di bawah harga rata-rata atau tindakan jual rugi.⁸²

Dalam Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 disebutkan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.” Unsur-unsur yang harus

⁸¹ Johnny Ibrahim, Hukum*Op.Cit*, hlm.67.

⁸² Andi Fahmi, Hukum....*op,cit*, hlm. 143

diperhatikan sebelum menuduh pelaku usaha atau perusahaan memakai strategi ini :

- 1) Harus dibuktikan bahwa perusahaan tersebut menjual produknya dengan harga rugi (menjual di bawah biaya rata-rata). Jika perusahaan menjual dengan harga rendah, namun tidak merugi, maka perusahaan tersebut bersaing secara sehat. Perusahaan tersebut dapat menjual dengan harga rendah karena jauh lebih efisien dari pesaing-pesaingnya;
- 2) Jika terbukti perusahaan menjual dengan harga rugi, masih harus dibuktikan bahwa perusahaan tersebut memiliki kemampuan yang memungkinkan;
- 3) Untuk menjual rugi disebabkan ada kalanya penjual melakukan jual rugi untuk menghindari potensi kerugian yang lebih lanjut atau untuk sekedar mendapatkan dana untuk keluar dari pasar (usaha);
- 4) Telah ditunjukkan bahwa perusahaan hanya akan menerapkan *predatory pricing* jika perusahaan tersebut yakin akan dapat menutup kerugian ditahap awal dengan menerapkan harga yang sangat tinggi (*supra competitive*) ditahap berikutnya.

e. Kecurangan Dalam Menetapkan Biaya Produksi

Pasal 21 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang merupakan bagian dari komponen harga barang dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Dari ketentuan Pasal 21 ini, pelaku usaha dilarang melakukan

kegiatan memanipulasi biaya produksi dan biaya lain yang nantinya akan diperhitungkan sebagai salah satu komponen harga barang, jasa, atau barang dan jasa yang akan dipasarkan kepada konsumen, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat atau merugikan masyarakat. Penjelasan Pasal 21 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 memberikan bentuk indikasi biaya yang dimanipulasi tersebut terlihat dari harga yang lebih rendah dari harga seharusnya. Kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya ini bukan saja melanggar perundang-undangan tentang larangan praktek monopoli tetapi juga dapat melanggar peraturan yang berlaku lainnya.

f. Persekongkolan

Secara yuridis pengertian persekongkolan usaha atau *conspiracy* ini diatur dalam Pasal 1 angka 8 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, yakni “sebagai bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol“. Bentuk kegiatan persekongkolan ini tidak harus dibuktikan dengan adanya perjanjian, tetapi dapat dalam bentuk kegiatan lain yang tidak mungkin diwujudkan dalam suatu perjanjian. Terdapat 3 (tiga) bentuk kegiatan persekongkolan yang dilarang oleh Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, yaitu persekongkolan tender (Pasal 22), persekongkolan untuk membocorkan rahasia dagang (Pasal 23), serta persekongkolan untuk menghambat perdagangan (Pasal 24). Untuk itulah, maka di bawah ini akan diuraikan

satu persatu berbagai kegiatan persekongkolan yang secara *per se illegal* dan *rule of reason* dilarang dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

1) Persekongkolan Tender (Pasal 22)

Penjelasan Pasal 22 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan, bahwa tender merupakan tawaran untuk mengajukan harga, untuk memborong suatu pekerjaan, untuk mengadakan barang-barang atau untuk menyediakan jasa. Kegiatan bersekongkol menentukan pemenang tender jelas merupakan perbuatan curang, karena pada dasarnya tender dan pemenangnya tidak diatur dan bersifat rahasia⁸³.

2) Persekongkolan Membocorkan Rahasia Dagang/Perusahaan (Pasal 23)

Pasal 23 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyebutkan, bahwa 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. Sebutan rahasia dagang merupakan terjemahan dari istilah "*undisclosed information*", "*trade secret*", atau "*know how*"¹⁸⁷. Rahasia dagang tidak boleh diketahui umum, karena selain mempunyai nilai teknologi juga mempunyai nilai ekonomis yang berguna dalam kegiatan usaha serta dijaga kerahasiaannya oleh pemiliknya.⁸⁴

3) Persekongkolan menghambat Perdagangan (Pasal 24)

⁸³Elyta Ras Ginting, Hukum..., *op. cit.*, hlm.72.

⁸⁴Andi Fahmi, Hukum..., *op. cit.*, hlm. 161.

Pasal 24 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 terdapat larangan untuk melakukan persekongkolan yang dapat menghambat produksi, pemasaran, atau produksi dan pemasaran atas produk. Dinyatakan dalam Pasal 24 tersebut, bahwa pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan tujuan barang dan/atau jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang, baik dari kualitas maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan. Berdasarkan ketentuan Pasal 24 ini jelas bahwa pelaku usaha dilarang untuk bersekongkol dengan pihak lain untuk :

- a) Menghambat pelaku usaha pesaing dalam memproduksi;
- b) Menghambat pemasaran, atau memproduksi dan memasarkan barang, jasa atau barang dan jasa dengan maksud agar barang, jasa, atau barang dan jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang atau menurun kualitasnya;
- c) Bertujuan untuk memperlambat waktu proses produksi, pemasaran, atau produksi dan pemasaran barang, jasa, atau barang dan jasa yang sebelumnya sudah dipersyaratkan, serta
- d) Kegiatan persekongkolan seperti ini dapat menimbulkan praktik monopoli dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat.

6. Posisi Dominan dan Penyalahgunaanya

Posisi dominan di pasar juga dilarang oleh Undang-Undang Anti Monopoli, karena posisi dominan tersebut dapat mengakibatkan pihak yang mempunyai posisi dominan tersebut dapat dengan mudah mendikte pasar dan

menetapkan syarat-syarat yang tidak sesuai dengan kehendak pasar. Hal yang demikian jelas dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Yang dilarang dalam posisi dominan di pasar ini adalah sebagai berikut :

a. Penyalahgunaan posisi dominan

Posisi dominan pada dasarnya adalah keadaan dimana pelaku usaha tidak memiliki pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitannya dengan pangsa pasar yang dikuasainya, atau pelaku usaha memiliki posisi tertinggi diantara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau permintaan barang dan/atau jasa tertentu.⁸⁵ Pasal 25 ayat (1) dari Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan melarang penyalahgunaan posisi dominan untuk menghambat persaingan.⁸⁶

b. Jabatan rangkap yang dilarang

Memiliki jabatan rangkap dalam perusahaan-perusahaan juga berpotensi untuk terjadinya monopoli dan persaingan curang. Di dalam Undang-Undang 5 Tahun 1999 kepengurusan terafiliasi yang dilarang adalah baik jabatan rangkap vertikal (*vertical interlock*), maupun jabatan rangkap horisontal (*horizontal interlock*). Karena itu mempunyai jabatan rangkap yang demikian dilarang oleh Undang-Undang Anti Monopoli, berdasarkan ketentuan Pasal 26, menyatakan sebagai seorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan, pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap menjadi direksi atau

⁸⁵ Ahmad Yani dan Gunawan Widjaja, *Anti.....op. cit.*, hlm. 37

⁸⁶ Lihat Pasal 25 ayat (1) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

komisaris pada perusahaan lain, apabila perusahaan-perusahaan tersebut berada dalam pasar bersangkutan yang sama; atau memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha; atau secara bersama dapat menguasai pangsa pasar yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/ atau persaingan usaha tidak sehat.

c. **Pemilikan Terafiliasi**

Kepemilikan saham pada beberapa perusahaan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan/atau persaingan curang dilarang oleh Undang-Undang anti Monopoli pada Pasal 27.⁸⁷

d. **Merger, akuisisi dan konsolidasi yang dilarang**

Larangan terhadap merger (penggabungan), akuisisi (pengambilalihan) dan konsolidasi perusahaan dilarang oleh Undang-Undang Anti Monopoli manakala tindakan tersebut dapat mengakibatkan praktek monopoli atau persaingan usaha tidak sehat dan juga dapat menimbulkan konsentrasi pasar yang dapat menyebabkan harga produk semakin tinggi dan menimbulkan kekuatan pasar (*market power*) menjadi semakin besar yang dapat mengancam pembisnis kecil.

C. Tinjauan Umum Prinsip-Prinsip Perdagangan Internasional dalam GATT-WTO

Prinsip adalah asas kebenaran yang menjadi pokok dasar orang berpikir, bertindak, dan sebagainya.⁸⁸ Adapun prinsip-prinsip hukum atau disebut

⁸⁷Lihat Pasal 27 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁸⁸W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia, Cetakan IX*, (Jakart: PN Balai Pustaka, 1986), hlm. 768.

pula dengan asas-asas hukum merupakan dasar pembentukan hukum yang sangat penting dalam pelaksanaan hukum.

Selanjutnya menurut Nursalam Sianipar, suatu prinsip hukum adalah norma yang sangat abstrak, dan jika tidak dituangkan lebih lanjut ke dalam norma yang sangat abstrak, dan jika tidak dituangkan lebih lanjut ke dalam norma lain, hanya akan berfungsi sebagai petunjuk bagi para pembentuk peraturan atau pelaksanaannya atau subjek hukum pada umumnya, dan bukan sebagai aturan yang meletakkan hak dan kewajiban secara konkret.⁸⁹

Prinsip-prinsip dasar yang melandasi GATT/WTO menurut Wil D. Verwey dalam Ginanjar Kartasasmita ialah prinsip non diskriminasi yang mengandung tiga bentuk perlakuan terhadap barang yang akan dijual dipasar internasional. Prinsip-prinsip ini berakar dari filsafah liberalisme barat, yang dikenal dengan “*Trinita*”, yaitu kebebasan (*freedom*), persamaan (*equality*), dan asas timbal balik (*reciprocity*).⁹⁰

Pada dasarnya prinsip-prinsip tersebut menganggap semua pihak sama kedudukannya. Dilihat dari prinsip-prinsip tersebut tersirat prinsip persaingan bebas melalui kesempatan yang sama. Prinsip-prinsip hukum liberal tersebut menganggap semua negara sama kuat. Namun demikian, timbul persoalan ketika muncul negara-negara berkembang yang baru merdeka setelah Perang Dunia ke-2. Kehadiran negara-negara berkembang mengakibatkan negara industri maju yang kuat bersaing dengan negara berkembang yang lemah

⁸⁹Nursalam Sianipar, *Aspek Hukum Peran Serta Pemerintah Dalam Mengantisipasi Pasar Bebas*, Badan Hukum Nasional Departemen Kehakiman dan Ham RI, 2001

⁹⁰Ginanjar Kartasasmita, *Pembangunan untuk Rakyat, Memadukan Pertumbuhan dan Pemeratan*, (Jakarta : CIDES, 1996), hlm. 100.

akibatnya asas persamaan tidak lagi membawa keadilan (*equity*), tetapi sering justru memperbesar ketidakadilan.⁹¹

Dalam perdagangan internasional, secara garis besar prinsip-prinsip hukum menghendaki perlakuan yang sama atas setiap produk baik terhadap produk impor maupun produk domestik. Tujuan penerapan prinsip tersebut adalah agar terciptanya perdagangan bebas yang teratur berdasarkan norma hukum GATT. Masalah perdagangan antarnegara dihadapkan kepada dua kepentingan, yaitu kepentingan nasional dan kepentingan internasional. GATT-WTO mengusahakan kompromi antar dua kepentingan itu melalui berbagai peraturan dan pencantuman *schedul tariff* GATT.

Adapun prinsip-prinsip Hukum dari Perdagangan Internasional yang diatur dalam GATT/WTO, meliputi:⁹²

1. Prinsip Non-Diskriminasi (*Non-Discrimination Principle*)

Prinsip ini meliputi: Prinsip *Most Favoured Nation (MFN Principle)*, dan Prinsip *Nation Treatment (NT Principle)*

- a. Prinsip *Most Favoured Nation (MFN)*

Prinsip ini diatur dalam article 1 section (1) GATT 1947, yang berjudul *General Favoured Nation Treatment*, merupakan prinsip Non Diskriminasi terhadap produk sesama negara-negara anggota WTO.

Article 1 section (1) GATT 1947 mengharuskan perlakuan MFN atas semua konsesi tarif yang diperjanjikan oleh para pesertanya dengan menentukan bahwa:

⁹¹Muhammad Sood, *Hukum Perdagangan Internasional*, (Jakarta b: Rajawali Press, 2011), hlm.40

⁹²*Ibid.*, hlm. 41

“with respect to custom, duties and charges and any kind imposed on or in connection with importation or exportation or imposed the international transfer of payment for imports and exports, and with respect to all rules and formalities in connection with importation and exportation; and with respect to all matters referred to in paragraph 2 and 4 of article III, any advantage, favour, privilege, or immunity granted by contracting party to any product originating in or destined for any other country shall be accorded immediately and unconditionally to like product originating in or destined for the territories of all other contracting parties”.

Menurut prinsip ini, semua negara anggota terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dalam pelaksanaan dan kebijaksanaan impor dan ekspor serta menyangkut biaya-biaya lainnya. Perlakuan yang sama tersebut harus dijalankan dengan segera dan tanpa syarat (*immediately*) and (*unconditionally*) terhadap produk yang berasal atau ditujukan kepada semua anggota GATT. Karena itu, suatu negara tidak boleh memberikan perlakuan istimewa kepada negara lainnya atau melakukan tindakan diskriminasi terhadapnya.

Pengecualian terhadap prinsip *Most Favoured Nations* (MFN) sebagaimana diatur Article XXIV GATT 1947, yaitu tidak berlaku:

- 1) Dalam hubungan ekonomi antara negara-negara anggota *Free Trade Area/Customs Union* dengan negara-negara yang bukan anggota AFTA (Indonesia) dengan India.
- 2) Dalam hubungan dagang antara negara-negara maju dan negara-negara berkembang melalui GSP (*General System Of Preference*).

b. Prinsip *National Treatment* (NT)

Prinsip ini diatur dalam Article III GATT 1947, berjudul *“National Treatment on International Taxation and Regulation”*, yang menyatakan

bahwa, *'this standard provides for inland parity that is say aquality for treatment betwen nation and foreigners'*.

Berdasarkan ketentuan di atas, bahwa prinsip ini tidak menghendaki adanya diskriminasi antarproduk dalam negeri dengan produk serupa dari luar negeri. Artinya, apabila suatu produk impor telah memasuki wilayah suatu negara karena diimpor, maka produk impor itu harus mendapat perlakuan yang sama, seperti halnya perlakuan pemerintah terhadap produk dalam negeri yang sejenis.

Menurut Mosler dalam Mahmud Siregar, bahwa unsur-unsur penting yang terkandung dalam Prinsip *National Treatment* adalah sebagai berikut:⁹³

- 1) Adanya kepentingan lebih dari satu negara.
- 2) Kepentingan tersebut terletak di wilayah yuridiksi suatu negara.
- 3) Negara tuan rumah harus memberikan perlakuan yang baik terhadap kepentingan sendiri maupun kepentingan negara lain yang berada di wilayahnya.
- 4) Perlakuan tersebut tidak boleh menimbulkan keuntungan bagi negara tuan rumah sendiri dan merugikan kepentingan negara lain.

Penerapan prinsip Nation Treatment merupakan pencerminan dari pembatasan kedaulatan suatu negara. Hal ini kerap sekali diperjanjikan dalam rangka mewujudkan suatu kompromi antara kepentingan nasional dengan kepentingan internasional yang sering bertentangan. Sehubungan dengan hal tersebut menurut Herman Mosler dalam Taryana Sunandar

⁹³Mahmul Siregar, *Perdagangan Internasional dan Penanaman Modal*,(Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatra Utara, 2005)., hlm. 67-68.

menyatakan bahwa, “*Prinsip Nasional Treatment*” semata-mata merupakan urusan hukum nasional yang termasuk yurisdiksi domestik suatu negara. Sehingga sukar dituntut berdasarkan hukum internasional.⁹⁴

2. Prinsip Resiprositas (*Reciprocity Principle*)

Prinsip resiprositas (*Reciprocity Principle*) yang diatur dalam Article II GATT 1947, mensyaratkan adanya perlakuan timbal balik di antara sesama negara anggota WTO dalam kebijaksanaan perdagangan internasional. Artinya, apabila suatu negara dalam kebijaksanaan perdagangan internasional menurunkan tarif masuk atas produk impor dari suatu negara, maka negara pengekspor produk tersebut wajib juga menurunkan tarif masuk untuk produk dari negara yang pertama tadi. Prinsip resiprositas merupakan salah satu prinsip fundamental dalam perdagangan internasional, sebagaimana dinyatakan dalam Paragraf 3 Pembukaan (*Preamble*) GATT menyatakan sebagai berikut.

“Being desirous of contributing to these objective by entering into reciprocal and mutual advantageous arrangements directed to the substantial reduction of tariffs and other barriers to trade and to the eliminations of discriminatory in international commerce”.

Prinsip ini diterapkan terutama dalam hal terjadinya pertukaran barang antara dua negara secara timbal balik, dan menghendaki adanya kebijaksanaan atau konsensi yang seimbang dan saling menguntungkan antara negara yang satu dengan yang lainnya dalam perdagangan internasional.⁹⁵

⁹⁴Taryana Sunandar, *Perdagangan Hukum Perdagangan Internasional dari GATT 1947 sampai Terbentuknya WTO*, (Jakarta: BPHN, Departemen Kehakiman), hlm. 25.

⁹⁵Muhammad Sood, *Prinsip-prinsip Hukum Perdagangan Internasional*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 45.

3. Prinsip Penghapusan Hambatan Kuantitatif (*Prohibition of Quantitative Restriction*)

Prinsip ini telah diatur dalam article IX GATT 1947, menghendaki transparansi dan penghapusan hambatan kuantitatif dalam perdagangan internasional. Hambatan kuantitatif dalam persetujuan GATT/WTO adalah hambatan perdagangan yang bukan merupakan tarif atau bea masuk. Termasuk dalam kategori hambatan ini adalah kuota dan pembatasan ekspor secara sukarela (*voluntary export restraints*).

Ada beberapa pengecualian dari prinsip penghapusan hambatan kuantitatif, yaitu:

- a. Negara yang mengalami kesulitan neraca pembayaran diizinkan untuk membatasi impor dengan cara kuota (Pasal XII-XIV GATT 1947).
- b. Karena industri domestik negara pengimpor mengalami kerugian yang serius akibat meningkatnya impor produk sejenis, maka negara itu boleh tidak tunduk pada prinsip ini (Article XIX GATT 1947).
- c. Demi kepentingan kesehatan publik, keselamatan dan keamanan nasional negara pengimpor, negara tersebut diizinkan untuk membebaskan diri dari kewajiban tunduk pada prinsip ini (Article XX dan XXI GATT 1947).⁹⁶

4. Prinsip Perdagangan yang Adil (*Fairness Principle*)

Prinsip *fairness* dalam perdagangan internasional yang melarang Dumping (Article VI), dimaksudkan agar jangan sampai terjadi suatu negara menerima keuntungan tertentu dengan melakukan kebijaksanaan

⁹⁶*Ibid.*, hlm 46

tertentu, sedangkan dipihak lain, kebijaksanaan tersebut justru menimbulkan kerugian bagi negara lainnya. Dalam perdagangan internasional, prinsip *fairness* ini diarahkan untuk menghilangkan praktik-praktik persaingan curang dalam kegiatan ekonomi yang disebut dengan praktik dumping dan subsidi dalam perdagangan internasional.

Dumping adalah kegiatan yang dilakukan oleh produsen atau pengeksport yang melakukan penjualan barang di luar negeri (negara pengimpor) dengan harga yang lebih rendah dari harga normal produk yang sejenis di negara bersangkutan sehingga menimbulkan kerugian terhadap negara pengimpor. Sedangkan Subsidi merupakan bantuan yang diberikan oleh pemerintah terhadap pengeksport atau produsen dalam negeri, baik berupa bantuan modal, keringanan pajak, dan fasilitas lainnya, sehingga akan berakibat terjadinya kelebihan produksi (*over production*) yang pada akhirnya dapat menimbulkan kerugian baik bagi negara pengimpor maupun pengeksport. Kerugian bagi negara pengimpor akan mengarah pada kegiatan dumping, sedangkan bagi pengeksport akan menimbulkan ketidakmandirian pengeksport (produsen dalam negeri) karena akan selalu bergantung pada bantuan pemerintah⁹⁷

5. Prinsip Tarif Mengikat (*Binding Tariff Principle*)

Prinsip ini diatur dalam *Article II section (2)* GATT-WTO 1995, bahwa setiap negara anggota WTO harus mematuhi berapapun besarnya

⁹⁷*Ibid.*, hlm.47

tarif yang telah disepakati atau disebut dengan prinsip tarif mengikat. Penerapan tarif impor mempunyai fungsi sebagai berikut.⁹⁸

- a. Tarif sebagai pajak, adalah tarif terhadap barang impor (pajak barang impor) yang merupakan penguatan oleh negara untuk dijadikan kas negara.
- b. Tarif untuk melindungi produk domestik dari praktik dumping yang dilakukan oleh negara pengekspor.
- c. Tarif untuk memberikan balasan terhadap negara pengekspor yang melakukan proteksi produk melalui praktik subsidi terhadap produk ekspor.

⁹⁸Munir Fuadi, *Hukum Dagang Internasional (Aspek Hukum dari WTO)*, (Bandung Penerbit PT. Citra Aditya Bhakti), 2004

BAB III

KETIDAKSESUAIAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO. 53

TAHUN 2012 DENGAN UNDANG-UNDANG NO. 5 TAHUN 1999

A. Penunjukan Penerima Waralaba yang Mempunyai Hubungan Pengendalian

Karakteristik dari waralaba ialah pihak-pihak yang terkait dalam waralaba sifatnya berdiri sendiri. Penerima waralaba berada dalam posisi independen terhadap pemberi waralaba. Maksudnya ialah penerima waralaba berhak atas laba dari usaha yang dijalankan serta bertanggung jawab atas bebas usaha waralabanya sendiri, misalnya pajak dan gaji pegawai. Diluar itu, penerima waralaba terikat pada aturan dan perjanjian dengan pemberi waralaba sesuai dengan kontrak yang disepakati bersama.⁹⁹

Namun dalam kenyataanya ada praktek waralaba yang menyimpang dari konsep dasarnya. Misalnya, ada usaha-usaha waralaba terpusat yang ternyata hanya dimiliki oleh satu sampai dua pengusaha atau oleh sebuah perusahaan besar saja. Praktik seperti ini dikhawatirkan dapat berkembang menjadi dominasi usaha yang terlalu kuat dan mendorong terjadinya permainan harga jual dari usaha waralaba tersebut. Maka keluarlah Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012.

Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 menyatakan bahwa:

“Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang memiliki hubungan pengendalian dengan Pemberi Waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung.”

⁹⁹Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor : Ghalia Indah, 2008),.hlm. 51

Menurut penulis pengertian hubungan pengendalian dalam Pasal 7 Permendag No. 53 Tahun 2012 adalah perilaku pemberi waralaba yang hanya mau mengembangkan jaringan dengan orang-orang yang mempunyai hubungan bisnis dengan pemberi waralaba. Hal itu bertujuan agar rahasia dagang pengembangan waralaba hanya dimiliki oleh pemberi waralaba sehingga usaha waralabanya akan berkembang semakin besar dan memonopoli suatu bisnis tertentu contohnya waralaba makanan.

Hubungan Pasal 7 ini dibuat sebagai pencegahan terjadi pelanggaran Pasal 19 dan Pasal 25 Undang-undang No. 5 Tahun 1999.

1. Penguasaan Pasar Pasal 19 Undang-undang 5 Tahun 1999

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; atau
- b. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu; atau
- c. Membatasi peredaran dan/atau penjualan barang dan/atau jasa pada pasar bersangkutan; atau
- d. melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

Dalam menginterpretasikan isi Pasal 19 yang dimulai dengan larangan umum kemudian dibagi dalam empat larangan dapat diuraikan dalam unsur-unsur sebagai berikut:¹⁰⁰

1) Unsur pelaku usaha.

Sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 butir 5, 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.

2) Unsur melakukan baik sendiri maupun bersama

Kegiatan yang dilakukan sendiri oleh pelaku usaha merupakan keputusan dan perbuatan independen tanpa bekerjasama dengan pelaku usaha yang lain. Kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam pasar bersangkutan yang sama dimana pelaku usaha mempunyai hubungan dalam kegiatan usaha yang sama.

3) Unsur pelaku usaha lain

Pelaku usaha lain adalah pelaku usaha yang melakukan satu atau beberapa kegiatan secara bersama-sama pada pasar bersangkutan. Pelaku usaha lain menurut penjelasan pasal 17 ayat 2 huruf b adalah pelaku usaha yang mempunyai kemampuan bersaing yang signifikan dalam pasar bersangkutan

¹⁰⁰ http://www.kppu.go.id/docs/Pedoman/draft_pasal_19.pdf

4) Unsur melakukan satu atau beberapa kegiatan

Satu atau beberapa kegiatan yang dilakukan dalam bentuk kegiatan secara terpisah ataupun beberapa kegiatan sekaligus yang ditujukan kepada seorang pelaku usaha.

5) Unsur yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli

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.

6) Unsur persaingan usaha tidak sehat

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku 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.

7) Unsur menolak

Menolak adalah ketika pelaku usaha tidak bersedia melakukan kegiatan usaha dengan pelaku usaha lainnya

8) Unsur menghalangi

Menghalangi adalah ketika pelaku usaha melakukan kegiatan yang menciptakan hambatan bagi pelaku usaha lain atau pelaku usaha pesaingnya untuk masuk kedalam suatu pasar bersangkutan yang sama.

9) Unsur pelaku usaha tertentu

Pelaku usaha tertentu adalah pelaku usaha yang dirugikan oleh kegiatan sebagaimana disebutkan dalam Pasal 19 huruf (a) dan (d)

10) Unsur kegiatan usaha yang sama

Kegiatan usaha yang sama adalah kegiatan usaha yang sejenis dengan yang dilakukan oleh pelaku usaha

11) Unsur pasar bersangkutan

Sesuai dengan penjelasan Pasal 1 angka (10) Pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan/atau jasa yang sama atau sejenis atau distribusi dari barang dan jasa tersebut.

12) Unsur konsumen

Menurut Pasal 1 angka (15): konsumen adalah setiap pemakai dan/atau pengguna barang dan/atau jasa untuk kepentingan diri sendiri maupun untuk kepentingan pihak lain

13) Unsur pelanggan

Pelanggan adalah pemakai atau pengguna dari barang dan/atau jasa untuk kepentingan sendiri maupun kepentingan pihak lain yang menggunakannya secara berkesinambungan, teratur, terus menerus baik melalui perjanjian tertulis atau tidak

14) Unsur pelaku usaha pesaing

Pelaku usaha pesaing adalah pelaku usaha yang berada dalam pasar bersangkutan yang sama

15) Unsur hubungan usaha

Hubungan usaha adalah kegiatan ekonomi antar pelaku usaha dalam bentuk berbagai transaksi dan atau kerjasama

16) Unsur membatasi peredaran

Membatasi peredaran adalah kegiatan yang dilakukan pelaku usaha dengan tujuan untuk mengendalikan distribusi atau wilayah peredaran barang dan/atau jasa

17) Unsur barang

Menurut pasal 1 angka (16) 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

18) Unsur jasa

Menurut pasal 1 angka (17) jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha

19) Unsur melakukan praktek diskriminasi

Praktek diskriminasi merupakan tindakan atau perlakuan dalam berbagai bentuk yang berbeda yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha terhadap pelaku usaha tertentu dalam suatu pasar bersangkutan

Pasal 7 Permendag No. 53 Tahun 2012 mencegah timbulnya penguasaan pasar khususnya Pasal 19 angka a Undang-undang No.5 Tahun 1999.

“menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; atau”

Pasal 7 Permendag No. 53 Tahun 2012 berisi tentang:

“Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang memiliki hubungan pengendalian dengan Pemberi Waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung.”

Menurut penulis Pasal 7 Permendag No. 53 tahun 2012 ini dibuat untuk mencegah terjadi penguasaan pasar dengan menghalangi pelaku usaha yaitu pemberi waralaba untuk menunjuk pelaku usaha lain yaitu penerima waralaba yang mempunyai hubungan pengendalian baik langsung maupun tidak langsung. Apabila kegiatan usaha yang sama hanya dijalankan oleh satu pelaku usaha yang mempunyai hubungan pengendalian maka pelaku usaha yaitu pemberi waralaba akan membuat jaringan yang besar dan tidak bisa dimasuki oleh pelaku usaha lain yaitu penerima waralaba yang tidak mempunyai hubungan maka akan timbul penguasaan pasar oleh pelaku usaha yaitu pemberi waralaba itu sendiri.

Dengan demikian, dilihat dari substansi Pasal 19 Undang-undang No.5 Tahun 1999 maka Pasal 7 Permendag No. 53 Tahun 2012 mencegah terjadi penguasaan pasar terutama Pasal 19 huruf a Undang-undang No. 5 Tahun 1999.

2. Pasal 25 Undang-undang No. 5 Tahun 1999

- “(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.”

Apabila pelaku usaha menetapkan syarat-syarat perdagangan yaitu pemberi waralaba hanya dapat menunjuk penerima waralaba yang memiliki

hubungan pengendalian dengan pemberi waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung. Itu sama saja pemberi waralaba berusaha untuk:

- a. 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.

B. Pemutusan Sepihak Perjanjian Waralaba

Dalam bisnis waralaba, *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba) dalam mengatur hubungannya seringkali mewujudkannya dalam suatu perjanjian tertentu. Perjanjian menurut Pasal 1313 KUHPerdara adalah suatu perbuatan dengan mana satu atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih. Hal-hal yang berkaitan dengan perjanjian di dalam KUHPerdara diatur dalam Buku III yang memuat sistem terbuka dan asas kebebasan berkontrak. Dalam Pasal 1 angka 9 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 perjanjian adalah suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis.

Perjanjian dalam bisnis waralaba pun harus mengikuti konsep perjanjian yang diatur dalam KUHPerdara, karena pada prinsipnya setiap perjanjian harus memenuhi syarat sah perjanjian yang diatur dalam KUHPerdara syarat sahnya suatu perjanjian secara umum diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara, terdapat 4 (empat) syarat yang harus dipenuhi untuk sahnya perjanjian.

Syarat-syarat tersebut adalah:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya (konsensus);
2. Kecakapan untuk membuat perjanjian;
3. Suatu hal tertentu; dan
4. Suatu sebab yang halal.

Dalam perikatan yang timbul karena perjanjian, kedua belah pihak debitor dan kreditor dengan sengaja bersepakat saling mengikatkan diri, dalam perikatan mana kedua pihak mempunyai hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Pihak debitor wajib memenuhi prestasi dan pihak kreditor berhak atas prestasi.¹⁰¹

Namun dalam bisnis waralaba banyak terjadi pemutusan sepihak oleh pemberi waralaba sehingga menimbulkan kerugian bagi penerima waralaba. Untuk itu Menteri Perdagangan mengeluarkan Pasal 8 Permendag No. 53 Tahun 2012.

Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 menyatakan:

“Perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku Perjanjian Waralaba berakhir, Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam menyelesaikan perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.”

Apabila dalam suatu perikatan terjadi pemutusan kontrak secara sepihak maka pihak yang memutuskan kontrak secara sepihak wajib mengganti rugi memenuhi prestasi yang harus dipenuhi sampai kontrak tersebut selesai begitu juga dengan perjanjian waralaba apabila terjadi pemutusan kontrak. Menurut ketentuan Pasal 1243 KUHPerdara, ganti rugi karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan apabila debitor setelah dinyatakan lalai

¹⁰¹Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bhakti, 2000), hlm. 201.

memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya. “Kerugian” dalam pasal ini ialah kerugian yang timbul karena debitur melakukan wanprestasi (lalai memenuhi perikatan). Kerugian tersebut wajib diganti oleh debitur dihitung sejak ia dinyatakan lalai. Ganti kerugian itu terdiri dari tiga unsur, yaitu:¹⁰²

1. Ongkos atau biaya yang telah dikeluarkan, misalnya ongkos cetak, biaya materai, biaya iklan;
2. Kerugian sesungguhnya karena kerusakan, kehilangan benda milik kreditur akibat kelalaian debitur, misalnya busuknya buah-buahan karena kelambatan penyerahan, ambruknya rumah karena kesalahan konstruksi, sehingga merusakkan perabotan rumah tangga;
3. Bunga atau keuntungan yang diharapkan, misalnya bunga yang berjalan selama piutang terlambat diserahkan (dilunasi), keuntungan yang tidak diperoleh karena kelambatan penyerahan benda.

Ganti kerugian harus berupa uang, bukan barang kecuali jika diperjanjikan lain. Dalam ganti kerugian itu tidak selalu ketiga unsur itu harus ada. Yang harus ada itu mungkin hanya kerugian yang sesungguhnya, atau mungkin hanya ongkos-ongkos atau biaya, atau mungkin kerugian sesungguhnya ditambah dengan ongkos atau biaya.¹⁰³

Untuk melindungi debitur dari tuntutan sewenang-wenang pihak kreditur, undang-undang memberikan pembatasan terhadap ganti kerugian yang harus

¹⁰² *Ibid.*, hlm. 207.

¹⁰³ *Ibid.*, hlm. 208

dibayar oleh debitur sebagai akibat dari kelalaiannya (wanprestasi). Kerugian yang harus dibayar oleh debitur hanya meliputi.¹⁰⁴

1. Kerugian yang dapat diduga ketika membuat perikatan. Dapat diduga itu tidak hanya mengenai kemungkinan timbulnya kerugian, melainkan juga meliputi besarnya jumlah kerugian. Jika jumlah kerugian melampaui batas yang dapat diduga, kelebihan yang melampaui batas dugaan itu tidak boleh dibebankan kepada debitur, kecuali jika debitur ternyata telah melakukan tipu daya (Pasal 1247 KUHPerdara).
2. Kerugian sebagai akibat langsung dari wanprestasi (kelalaian) debitur, seperti yang ditentukan dalam Pasal 1248 KUHPerdara. Untuk menentukan syarat “akibat langsung” dipakai teori *adequate*. Menurut teori ini, akibat langsung ialah akibat yang menurut pengalaman akan terjadi. Dengan timbulnya wanprestasi, debitur selaku manusia normal dapat menduga akan merugikan kreditor. Teori *adequate* ini diikuti dalam praktek peradilan.
3. Bunga dalam hal terlambat membayar sejumlah hutang (Pasal 1250 ayat 1 KUHPerdara). Besarnya bunga didasarkan pada ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah. Menurut yurisprudensi, Pasal 1250 KUHPerdara tidak dapat diberlakukan terhadap perikatan yang timbul karena perbuatan melawan hukum.

Perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku Perjanjian Waralaba berakhir menimbulkan kerugian bagi penerima waralaba. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan,

¹⁰⁴ *Ibid.*, hlm. 208-209

yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian.

Pasal 8 Permendag No. 53 Tahun 2012 dibuat untuk melindungi hak dari penerima waralaba yang diputus sepihak. Namun dari lamanya menunggu penyelesaian perselisihan antara kedua belah pihak dan menunggu sampai adanya putusan hukum berkekuatan tetap. Hal itu akan sangat merugikan penerima waralaba karena usahanya berhenti dan tidak dapat meneruskan usahanya. Hal ini menimbulkan inefisiensi dan tidak efektifnya kegiatan usaha. Tidak sesuai dengan asas dan tujuan Undang-undang No. 5 Tahun 1999 sebagaimana yang tertuang dalam Pasal 2 dan Pasal 3 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, yaitu:

1. Menjamin kepentingan umum;
2. Meningkatkan efisiensi perekonomian sosial;
3. Meningkatkan kesejahteraan rakyat;
4. Mewujudkan iklim usaha yang kondusif sehingga menjamin adanya kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, kecil dan menengah;
5. Mencegah praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, dan
6. Terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

Efisiensi yang dimaksud adalah efisiensi yang berhubungan dengan penggunaan sumber daya, baik hari ini dan masa yang akan datang. Produksi yang efisien hari ini, berarti manusia, mesin, bahan mentah dan bahan lainnya dipergunakan untuk memproduksi *output* terbesar yang dapat mereka hasilkan. Input tidak dipergunakan secara percuma atau sia-sia. Efisiensi hari ini juga berarti bahwa produk dan jasa yang diproduksi adalah barang dan

jasa yang dinilai paling tinggi oleh konsumen dimana pilihan mereka tidak terdistorsi. Efisiensi pada masa yang akan datang didapat dari insentif untuk inovasi yang menghasilkan peningkatan produk dan jasa maupun perbaikan dalam proses produksinya dimasa depan. Meningkatnya produksi dengan harga yang rendah, sebagaimana juga inovasi yang menghasilkan produk baru dan jasa yang lebih baik dimasa depan, akan meningkatkan surplus total.¹⁰⁵

Relevansi pertimbangan efisiensi bagi kebijakan kompetisi adalah bahwa penggunaan sumber daya yang tidak efisien, dengan kata lain, akan mengakibatkan harga tinggi, *output* rendah, kurangnya inovasi dan pemborosan penggunaan sumber daya. Bila perusahaan bersaing satu sama lain untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, memproduksi apa yang dibutuhkan konsumen pada harga yang paling rendah yang dapat dihasilkannya dan terus menerus berusaha meningkatkan dan melakukan inovasi untuk meningkatkan penjualan, sumber daya digunakan secara lebih produktif dan konsumen mendapatkan apa yang dibutuhkannya.¹⁰⁶

C. Persyaratan Penggunaan Barang dan atau Jasa Produksi Dalam Negeri

Konsep waralaba menggunakan barang dan peralatan kegiatan usaha berasal dari pemberi waralaba sesuai standar yang diperjanjikan dalam perjanjian waralaba. Dalam perjanjian waralaba penerima waralaba hanya mengikuti aturan pemberi waralaba. Mengapa keluar persyaratan tentang penggunaan minimal

¹⁰⁵ Andi Fahmi, *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks* (Jakarta: ROV Creative Media, 2009)., hlm. 17

¹⁰⁶ *Ibid.*,

80% barang dan atau jasa produksi dalam negeri?, seperti yang diatur dalam Pasal 19 Permendag No. 53 Tahun 2012.

Pasal 19 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 menyatakan:

- a. Pemberi Waralaba dan Penerima wajib menggunakan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dagangan paling sedikit 80% barang dan/atau jasa produksi dalam negeri.
- b. Dalam hal tertentu, Menteri dapat memberikan izin penggunaan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dan/atau jasa produksi dalam negeri kurang dari 80% setelah mempertimbangkan rekomendasi Tim Penilai.

Dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 9 berisi tentang:

- (1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba.
- (2) Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.

Menurut penulis keluarnya Pasal 19 Permendag No. 53 Tahun 2012 tentang penggunaan minimal 80% barang dan atau jasa produksi dalam negeri dalam adalah :

1. Pemanfaatan bahan lokal dalam negeri. Meningkatkan produksi dari dalam negeri contohnya pertanian dalam negeri yang sekarang ini terpuruk. AoA (*agreement on agriculture*) merupakan mekanisme terhadap perdagangan komoditas pertanian. AoA merupakan perjanjian internasional dari WTO yang dinegosiasikan selama Putaran Uruguay dan diberlakukan dengan berdirinya WTO pada tanggal 1 Januari 1995. Kenyataannya dalam AoA

selain mengatur masalah perdagangan sektor pertanian, yang mengejutkan justru mengatur masalah bagaimana pertanian masa depan dikelola.¹⁰⁷

Paling tidak mengatur tiga aspek, yakni perluasan akses pasar, pengurangan subsidi domestik, dan pengurangan subsidi ekspor. Dengan penjelasan yaitu:¹⁰⁸

- a. Dengan adanya akses pasar artinya bahwa hambatan-hambatan perdagangan yang selama ini ada seperti bea masuk dikurangi, jika bea masuk dikurangi secara otomatis proteksi negara yang diberikan kepada petani untuk melindungi produk lokal akan hilang, lihatlah bagaimana nasib petani bawang di Brebes yang kelabakan akibat membanjirnya bawang merah impor dari India dan China. Padahal modal tanam bawang merah menurut petani mencapai Rp 6.500,00/kg, namun kenyataannya harga jual ketika bawang impor membanjir hanya Rp1.500,00/kg.¹⁰⁹ Memang kebijakan penurunan tarif menguntungkan konsumen karena harga menjadi lebih murah, tetapi bagi kalangan petani itu sangat merugikan, tengok saja petani bawang yang per hektarnya menanggung rugi mencapai Rp 20 juta.
- b. Pengurangan subsidi domestik, yakni menyangkut pencabutan segala subsidi pangan yang selama ini diberikan negara kepada rakyatnya. Mekanisme harga yang selama ini mendapat campur tangan pemerintah melalui berbagai instrumen subsidi dilepas dan diserahkan ke mekanisme pasar. Demikian juga subsidi yang meliputi pupuk misalnya, juga

¹⁰⁷<http://ekonomi.kompasiana.com/agrobisnis/2012/02/02/aoa-petaka-bagi-petani-indonesia-432157.html>, diakses 18 Maret 2013

¹⁰⁸ *Ibid.*,

¹⁰⁹ <http://www.antaraneews.com/berita/1326707540/ribuan-petani-tolak-bawang-merah-impor>, diakses 30 April 2013

dikurangi. Akibatnya petani selaku produsen mengalami kenaikan biaya produksi, disisi lain komoditas pertanian dari luar negeri membanjir ke dalam negeri dengan harga yang lebih murah, sehingga produk pertanian dalam negeri terpuruk.

- c. Pengurangan subsidi ekspor. Subsidi atau kemudahan yang diberikan negara kepada para pelaku usaha yang melakukan ekspor produk pertanian melalui pemberian kredit serta insentif dikurangi. Dalih yang digunakan pemerintah, dengan pengurangan berbagai fasilitas ekspor diharapkan petani Indonesia lebih mementingkan ketersediaan dan kecukupan kebutuhan pangan dalam negeri. Namun dalih tersebut terasa ambigu, hal ini dikarenakan disatu sisi pemerintah mengharapkan petani mementingkan kebutuhan dalam negeri, tetapi disisi lain pemerintah membuka kran impor dengan mengurangi atau bahkan menghilangkan subsidi. Padahal kalau menengok India, negara ini memberikan subsidi ekspor bawang US\$ 2.000/ kontainer.

Apa arti dari diberlakukannya AoA ini sangat jelas bahwa keterlibatan negara dalam perdagangan komoditas pertanian telah digantikan mekanisme pasar yang dikuasai oleh negara-negara penguasa modal, sehingga menyebabkan negara ketiga termasuk Indonesia hanya dapat menjadi korban. Patut dipertanyakan tentang bagaimana implementasi dari Undang-Undang No. 13 Tahun 2010 tentang Hortikultura yang jelas-jelas dalam Pasal 3 memberikan perlindungan kepada petani. Sungguh

mubazir uang milyaran rupiah yang sudah digunakan untuk membuat produk undang-undang tersebut.¹¹⁰

2. Pembatasan bahan baku impor.

Dilihat dari pembatasan tersebut Indonesia menyalahi aturan dalam WTO. WTO adalah organisasi yang mengatur perdagangan dunia dengan menuntut negara-negara anggotanya membuka pasar secara luas melalui penghapusan berbagai hambatan dalam perdagangan. Indonesia resmi menjadi anggota WTO melalui ratifikasi Undang-Undang No. 7 Tahun 1994 tentang Ratifikasi Pembentukan WTO.

Salah satu prinsip yang dilanggar adalah Prinsip Non-Diskriminasi (*Non-Discrimination Principle*) yaitu Prinsip *Most Favoured Nation* (MFN)

Prinsip ini diatur dalam *article 1 section (1) GATT 1947*, yang berjudul *General Favoured Nation Treatment*, merupakan prinsip Non Diskriminasi terhadap produk sesama negara-negara anggota WTO.

Article 1 section (1) GATT 1947 mengharuskan perlakuan MFN atas semua konsesi tarif yang diperjanjikan oleh para pesertanya dengan menentukan bahwa:

“with respect to custom, duties and charger and any kind imposed on or in connection with importation or exportation or imposed the international transfer of payment for imports and exports, and with respect to all rules and formalities in connection with importation and exportation; and with respect to all matters referred to in paragraph 2 and 4 of article III, any advantage, favour, privilege, or immunity granted by contracting party to any product originating in or destined for any other country shall be accorded immediately and unconditionally to like product originating in or destined for the territories of all other contracting parties”.

¹¹⁰<http://ekonomi.kompasiana.com/agrobisnis/2012/02/02/aoa-petaka-bagi-petani-indonesia-432157.html> diakses tanggal 18 Maret 2013

Menurut prinsip ini, semua negara anggota terikat untuk memberikan negara-negara lainnya perlakuan yang sama dalam pelaksanaan dan kebijaksanaan impor dan ekspor serta menyangkut biaya-biaya lainnya. Perlakuan yang sama tersebut harus dijalankan dengan segera dan tanpa syarat (*immediately*) and (*unconditionally*) terhadap produk yang berasal atau ditujukan kepada semua anggota GATT. Karena itu, suatu negara tidak boleh memberikan perlakuan istimewa kepada negara lainnya atau melakukan tindakan diskriminasi terhadapnya.

Keikutsertaan dalam WTO membuat Indonesia banyak membuat perjanjian perdagangan dengan negara lain. Perjanjian ini menjadi kesempatan bagi negara lain untuk mengintervensi kedaulatan Indonesia. "WTO telah menempatkan Indonesia pada posisi lemah hingga tidak berdaulat berhadapan dengan bangsa-bangsa di dunia. Rezim perdagangan bebas WTO telah mengancam hak bangsa dan negara Indonesia untuk menentukan kebijakan pangan dan pertanian untuk kepentingan bangsa. Pasal-pasal dalam WTO telah menggerus kedaulatan pangan karena persaingan perdagangan bebas yang tidak sehat. Dengan bergabung ke WTO, perlindungan ke petani justru hilang. Misalkan itu tetap berlangsung maka kedelai kita akan kalah bersaing dengan produksi Amerika yang luas lahannya sepanjang sungai Amazon."¹¹¹

Menurut penulis dilihat dari niat awal diberlakukannya Permendag No. 53 Tahun 2012 adalah untuk meningkatkan kemampuan bersaing waralaba lokal dengan waralaba luar negeri, dari pembatasan bahan baku

¹¹¹<http://www.tempo.co/read/news/2013/02/15/090461628/Indonesia-Didesak-Keluar-dari-WTO>. Diakses tanggal 18 Maret 2013/ 19.30.

dan peralatan minimal 80% dari dalam negeri itu sangat menguntungkan waralaba lokal. Namun dari segi hukum persaingan usaha tidak sehat dengan adanya pasal tersebut membuat persaingan antara pemasok bahan baku dan peralatan dari dalam dan luar negeri menjadi tidak sehat. Dengan adanya penggunaan bahan baku dan peralatan minimal 80% berasal dari dalam negeri menimbulkan resiko terciptanya kekuatan pasar dan akan berkurangnya daya kekuatan pasar.

Sementara itu pemberian hak-hak eksklusif, penetapan skema lisensi dan perizinan, dan pembatasan partisipasi dalam skema-skema pengadaan publik merupakan tiga bentuk pembatasan yang paling umum terhadap jumlah pemasok berdasarkan peraturan, terdapat pula pembahasan lain. Pada saat melaksanakan penilaian persaingan usaha terhadap usulan kebijakan yang mengandung ketentuan-ketentuan tersebut, perlu diingat bahwa, apabila suatu pembatasan mengurangi persaingan usaha pada satu pasar, pembatasan tersebut mungkin juga membawa dampak-dampak “*flow-trough*” pada pasar yang lainnya.¹¹²

Dalam Pasal 19 Permendag No. 53 Tahun 2012 Pemberi Waralaba dan Penerima wajib menggunakan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dagangan paling sedikit 80% barang dan/atau jasa produksi dalam negeri.

Dalam hal tertentu, Menteri dapat memberikan izin penggunaan bahan baku, peralatan usaha serta menjual barang dan/atau jasa produksi

¹¹² <http://www.oecd.org/competition/toolkit/> Tolkit Penilaian Persaingan Usaha,.hlm. 48

dalam negeri kurang dari 80% setelah mempertimbangkan rekomendasi Tim Penilai.

Dengan adanya kewajiban menggunakan bahan baku dan peralatan usaha serta menjual barang dagangan paling sedikit 80% barang dan/atau jasa produksi dalam negeri sama saja memberikan hak eksklusif kepada pemasok dari dalam negeri. Hak eksklusif sering kali diberikan dalam konteks yang dinyatakan sebagai suatu “monopoli alamiah (*natural monopoly*)”. Monopoli alamiah adalah keadaan di mana biaya rata-rata produksi unit barang tambahan mengalami penurunan secara terus-menerus hingga mencapai titik di mana skala produksi berada dalam kondisi di mana seorang pemasok individual dapat memenuhi seluruh permintaan yang timbul dari pasar yang bersangkutan dengan biaya yang lebih rendah dari dua pemasok atau lebih apabila mereka mencoba untuk memasok seluruh permintaan tersebut.¹¹³

Dalam keadaan yang demikian, pemerintah terkadang telah memberikan hak-hak eksklusif untuk memastikan bahwa para konsumen menerima pasokan dengan biaya serendah mungkin dan pada saat yang bersamaan mengatur perilaku pemasok yang diberi hak eksklusif tersebut untuk mencegah penyalahgunaan kekuatan pasar yang dimiliki oleh mereka, sejauh hal tersebut dimungkinkan. Terlepas dari apakah terdapat suatu monopoli alamiah, para pembuat kebijakan sebelumnya juga telah sering kali memberikan hak-hak eksklusif pada jangka waktu yang panjang sebagai cara untuk mendorong investasi-investasi penting dan/atau

¹¹³ Ibid., hlm. 49

strategi, terutama dalam bidang investasi tersebut mungkin dilakukan insentif-insentif berupa jaminan akses pasar yang diberikan oleh hak-hak eksklusif tersebut. Namun, terkadang kebijakan-kebijakan tersebut menyebabkan terjadi investasi yang berlebihan (*over-investment*).¹¹⁴

Pemberian hak eksklusif untuk memproduksi barang tertentu atau menyediakan jasa tertentu secara jelas merupakan kasus ekstrim dari “hambatan untuk memasuki pasar”. Sebenarnya, pemberian hak eksklusif menunjukkan pembentukan monopoli swasta. Bentuk peraturan tersebut dapat dipastikan memiliki dampak anti persaingan usaha yang besar.

Masalah pokok dalam pemberian hak eksklusif dalam jangka waktu panjang adalah bahwa perubahan teknologi dapat menjadikan alasan awal bagi pemberian hak tersebut menjadi berlebihan jauh hari sebelum hak tersebut menjadi kadaluarsa. Selain itu, pelaku monopoli yang disetujui negara kemungkinan besar berada dalam posisi kuat berhadapan dengan regulator yang berusaha mencegah penggunaan kekuatan pasar oleh pelaku monopoli tersebut. Hal tersebut, ditambah dengan kebutuhan untuk mengambil pendekatan peraturan yang sangat canggih dalam konteks tersebut, sering kali membawa akibat bahwa para regulator tidak terlalu berhasil dalam upaya mereka untuk mencegah penyalahgunaan kekuatan pasar dan melindungi konsumen.¹¹⁵

¹¹⁴ *Ibid.*, hlm. 49

¹¹⁵ *Ibid.*, hlm. 49-50

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Ketidaksesuaian Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 dengan Undang-Undang No.5 Tahun 1999 meliputi hal-hal berikut ini.

1. Dua peraturan yang sudah saling mendukung namun dalam kenyataanya terjadi pelanggaran. Karakteristik dari waralaba ialah pihak-pihak yang terkait dalam waralaba sifatnya berdiri sendiri. Penerima waralaba berada dalam posisi independen terhadap pemberi waralaba. Namun dalam kenyataanya ada praktek waralaba yang menyimpang dari konsep dasarnya. Misalnya, ada usaha-usaha waralaba terpusat yang ternyata hanya dimiliki oleh satu sampai dua pengusaha atau oleh sebuah perusahaan besar saja. Praktik seperti ini dikhawatirkan dapat berkembang menjadi dominasi usaha yang terlalu kuat dan mendorong terjadinya permainan harga jual dari usaha waralaba tersebut. Untuk itu keluarlah Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012. Larangan penunjukan penerima waralaba yang mempunyai hubungan pengendalian sebagaimana diatur dalam Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012, dapat dikatakan mencegah terjadi pelanggaran penguasaan pasar dalam Pasal 19 angka a dan 25 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.
2. Perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku Perjanjian Waralaba berakhir menimbulkan kerugian bagi penerima waralaba. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam

pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Pasal 8 Permendag No. 53 Tahun 2012 dibuat untuk melindungi hak dari penerima waralaba yang diputus sepihak. Namun dari lamanya menunggu penyelesaian perselisihan antara kedua belah pihak dan menunggu sampai adanya putusan hukum berkekuatan tetap. Hal itu akan sangat merugikan penerima waralaba karena usahanya berhenti dan tidak dapat meneruskan usahanya. Hal ini menimbulkan inefisiensi dan tidak efektifnya kegiatan usaha. Hal ini dapat dikatakan tidak sesuai dengan Pasal 2 dan Pasal 3 yaitu asas dan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

3. Konsep waralaba menggunakan barang dan peralatan kegiatan usaha berasal dari pemberi waralaba sesuai standar yang diperjanjikan dalam perjanjian waralaba. Dalam perjanjian waralaba penerima waralaba hanya mengikuti aturan pemberi waralaba. Namun keluar peraturan tentang penggunaan minimal 80% bahan dan jasa produksi berasal dari dalam negeri. Persyaratan penggunaan minimal 80% barang dan atau jasa produksi dalam negeri yang diatur dalam Pasal 19 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 secara umum bertentangan dengan kebijakan persaingan, yaitu segala peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan bekerjanya hukum persaingan usaha, antara lain prinsip yang diatur dalam WTO.

B. Saran

1. Industri waralaba berkembang dengan pesat di Indonesia, yang membawa dampak positif maupun negatif terhadap kegiatan perekonomian nasional. Namun, hingga saat ini Indonesia belum memiliki undang-undang waralaba. Pemerintah atau Dewan Perwakilan Rakyat dengan hak inisiatifnya, sebaiknya segera menerbitkan undang-undang tentang waralaba.
2. Undang-undang tentang waralaba tentunya dibuat secara detail yang dapat menyeimbangkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban penerima maupun pemberi waralaba, serta dapat mencegah efek negatif kehadiran waralaba di Indonesia.
3. Undang-Undang tentang waralaba juga harus menerapkan prinsip-prinsip persaingan usaha sehat dalam penyelenggaraan waralaba.

DAFTAR PUSTAKA

Literatur

- Arifa'i. *Proposal Bisnis, Proposal Franchise (Waralaba Pribadi) Bentuk Usaha Alternatif Menjadi Jutawan Dalam Waktu Singkat*. L4L Press. Surakarta.
- Dipo, Handowo. *Sukses Memperoleh Dana Usaha dengan Tinjauan Khusus Modal Venture*. Jakarta: Grafiti Press, 1993.
- Fahmi, Andi. *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks* (Jakarta: ROV Creative Media, 2009), *Undang No. 5 Tahun 1999*). Bandung: Citra Aditya Bhakti, 2001.
- Fuadi, Munir. *Hukum Dagang Internasional (Aspek Hukum dari WTO)*. Bandung Penerbit PT. Citra Aditya Bhakti.
- Guritno, T. *Kamus Ekonomi Bisnis Perbankan*. Cetakan Pertama. Gajah Mada University Press, 1992.
- Hermanysah. *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Harjowidigno, Rooseno. *Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising*. Seminar Kadin Surabaya, 1993.
- Ibrahim, Johny. *Hukum Persaingan Usaha (Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapan di Indonesia)*. Malang ; Bayu Media, 2006.
- Keizerina, Tengku DA, *Perlindungan Hukum dalam Franchise*, 2005.
- Kamal, Mustafa R. *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Karamoy, Amir. *Sukses Usaha Lewat Waralaba*. Cetakan Pertama. Jakarta : Jurnalindo Aksara Grafika, 1996.
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Perdata Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bhakti, 2000.
- Rahardjo, Satjipto. *Permasalahan Hukum Di Indonesia*. Bandung : Alumni, 1978.
- Ras, Elyta Ginting. *Hukum Anti Monopoli Indonesia (Analisa dan Perbandingan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999)*. Bandung: Citra Aditya Bhakti, 2001.
- Setiawan, Deden. *Franchise Guide Series – Ritel*. Dian Rakyat, 2007.
- Sewu, P. Lindawaty S. *Franchise Pola Bisnis Spektakuler dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi*. Bandung: CV Utomo, 2004.
- Simatupang, Richard Burton. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Jakarta : Rhineka Cipta, 2003.

- Siswanto, Arie. *Hukum Persaingan Usaha*. Bogor : Ghalia , 2002.
- Sitompul, Asril. *Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Tinjauan Yuridis terhadap UU No. 5 Tahun 1999*. Bandung : Citra Aditya Bhakti, 1999.
- Siregar, Mahmul *Perdagangan Internasional dan Penanaman Modal.*(Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatra Utara, 2005).
- Sood, Muhammad. *Hukum Perdagangan Internasional*. Cetakan Pertama. Jakarta : Rajawali Press, 2011.
- Sugarda, Paripurna P. *Hukum Persaingan Indonesia dan Hukum Acaranya* (Bahan kuliah pada program pascasarjana hukum universitas Gadjah Mada Yogyakarta).
- Suharsil dan Mohammad Taufik Makarao. *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*. Bogor: Ghalia Indah, 2010.
- Sumardi, J. *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995.
- Sunandar, Taryana, *Perdagangan Hukum Perdagangan Internasional dari GATT 1947 sampai Terbentuknya WTO*, (Jakarta: BPHN, Departemen Kehakiman)
- Suseno, Darmawan Budi. *Waralaba : Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, Cetakan Pertama. Jogjakrta: 2005.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Cetakan Pertama. Bogor : Ghalia Indah, 2008.
- Yani, Ahmad & Gunwan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Anti Monopoli*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1999
- Widjaja, Gunawan. *Seri Hukum Bisnis Anti Monopoli*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba(Suatu Tinjauan Praktis)*. Jakarta: Grafindo Persada, 2004.
- W.J.S. Poerwadarminta. *Kamus Umum Bahasa Indonesia, Cetakan IX*. Jakart: PN Balai Pustaka, 1986.
- http://www.ritelwaralaba.com/waralaba/apa_itu_waralaba.html, S. Muharam, “Apa itu Bisnis Waralaba?”, akses 26 desember 2012.
- http://www.smecca.com/deputi7/file_Infokop/WARALABA-W.htm “Waralaba : Bisnis Prospektif Bagi UKM”, diakses tanggal 6 desember 2012
- <http://ditjenpdn.depdag.go.id/index.php/public/information/articles-detail/berita/99> ,
Permendag 53/2012 : Payung Kebangkitan Waralaba Nasional, diakses 21 Desember 2012
- <http://industri.kontan.co.id/news/aturan-baru-ancam-industri-waralaba-lokal>, “Aturan Baru

(<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/1537/1/05008357.pdf>) 14 desember 2012/
12.25 Ancam Waralaba Lokal”, Akses 21 Desember 2012

http://www.kppu.go.id/docs/pedoman_pasal_50b.pdf “ *Pedoman Pasal 50 b Tentang Pengecualian Waralaba*, diakses 26 desember 2012

http://www.kppu.go.id/docs/Pedoman/draft_pasal_19.pdf,”*Pedoman Draf Pasal 19* akses 17 maret 2013

<http://www.tempo.co/read/news/2013/02/15/090461628/Indonesia-Didesak-Keluar-dari-WTO>. Diakses tanggal 18 Maret 2013/ 19.30.

[http:// www.oecd.org/competition/toolkit/](http://www.oecd.org/competition/toolkit/), ”*Tolkit Penilaian Persaingan Usaha*”.hlm. 48

<http://ekonomi.kompasiana.com/agrobisnis/2012/02/02/aoa-petaka-bagi-petani-indonesia-432157.html>

Peraturan Perundang-undangan

Undang-undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 53 Tahun 2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba