

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN WARALABA**

**Moh. Riza Pahlevi Iyabu, Weny Almoravid Dunga, Mohamad Taufiq Zulfikar
Sarson**

Fakultas Hukum, Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia

Email: fansins@gmail.com, wenyad@ung.ac.id, mtaufiqzulfikars@gmail.com

Abstrak

Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba. Jenis penelitian dalam penyusunan penelitian hukum ini adalah penelitian hukum normatif atau penelitian hukum kepustakaan. Dalam perjanjian waralaba, perlindungan hukum terhadap para pihak sangat penting untuk meminimalkan risiko konflik dan menjaga keseimbangan kepentingan antara kedua belah pihak. Hal ini dapat dilakukan melalui persyaratan perjanjian yang jelas, hak dan kewajiban pihak yang transparan, durasi perjanjian yang ditetapkan dengan jelas, serta mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat dipilih oleh kedua belah pihak.

Kata Kunci: Pihak, Perlindungan Hukum, Waralaba.

Abstract

Franchise is an agreement in which one party is given the right to utilize and or use intellectual property rights or inventions or business characteristics owned by another party in return for a fee based on the terms and or sale of goods and or services. The purpose of this study is to determine the legal protection of the parties in the franchise agreement. The type of research in the preparation of this legal research is normative legal research or library law research. In a franchise agreement, legal protection for the parties is very important to minimize the risk of conflict and maintain a balance of interests between the two parties. This can be done through clear terms of the agreement, transparent rights and obligations of the parties, clearly defined duration of the agreement, as well as a dispute resolution mechanism that can be chosen by both parties.

Keywords: Parties, Legal Protection, Franchise.

PENDAHULUAN

Perjanjian waralaba memiliki peran penting dalam memperluas jangkauan bisnis pemberi waralaba dan memberikan kesempatan bagi penerima waralaba untuk memulai bisnis dengan dukungan merek yang sudah dikenal dan diakui oleh konsumen (Putri, 2020). Perjanjian waralaba adalah kesepakatan bisnis di mana pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang, sistem bisnis, dan pengetahuan yang telah dibangun selama bertahun-tahun (Oktavi, 2013).

Sebagaimana halnya pemberian lisensi, waralaba inipun sesungguhnya mengandalkan para kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan

kegiatan usaha waralaba melalui tata cara, proses serta suatu aturan dan yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba (Andika, Mahendrawati, & Widiati, 2021). Dalam waralaba ini, sebagaimana halnya lisensi dapat dikatakan, sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba, mitra usaha diberikan hak untuk memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang (Atmoko, 2019).

Waralaba sebagai suatu bentuk pengembangan usaha telah mendapat perhatian dari para pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks (Atmoko, 2019). Secara singkat dikatakan oleh Keegen dalam Gunawan Wijaya bahwa ada lima macam cara pengembangan usaha, yaitu :

1. Melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor impor;
2. Dengan pemberian lisensi;
3. Melakukan franchising (pemberian waralaba);
4. Membentuk perusahaan patungan
5. Melakukan penanaman modal langsung dengan kepemilikan yang menyeluruh, atau melalui merger, konsolidasi maupun akuisisi (Atmoko, 2019).

Dalam Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba dikatakan bahwa : “Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Namun, perjanjian waralaba juga memiliki risiko tersendiri bagi para pihak yang terlibat, terutama penerima waralaba yang seringkali memiliki keterbatasan dalam mengelola bisnis dan tergantung pada panduan dan aturan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Oleh karena itu, penting untuk ada perlindungan hukum yang memadai bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba (Priyono, 2018).

Di Indonesia, perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba diatur dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Pasal 50 UU tersebut mengatur bahwa perjanjian waralaba harus memenuhi persyaratan tertentu, seperti harus dituangkan dalam bentuk tertulis, tidak bersifat eksklusif, dan tidak mengandung ketentuan yang merugikan salah satu pihak. Selain itu, Pasal 51 UU juga menyebutkan bahwa perjanjian waralaba harus memuat beberapa hal, seperti hak dan kewajiban masing-masing pihak, durasi perjanjian, hak cipta dan merek dagang, dan mekanisme penyelesaian sengketa.

Dalam hal terjadi sengketa antara pemberi dan penerima waralaba, Pasal 67 UU mengatur bahwa sengketa dapat diselesaikan melalui mekanisme mediasi atau arbitrase. Secara umum, perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba harus memperhatikan keseimbangan kepentingan antara pemberi dan penerima waralaba, serta memberikan jaminan bahwa hak dan kewajiban masing-masing pihak akan dilindungi secara adil dan transparan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian dalam penyusunan penelitian hukum ini adalah penelitian hukum

normatif atau penelitian hukum kepustakaan yaitu penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau bahan sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier (Munawar, Marzuki, & Affan, 2021). Bahan-bahan hukum tersebut kemudian disusun secara sistematis, dikaji dan kemudian ditarik suatu kesimpulan dalam hubungannya dengan permasalahan yang diteliti.

- a. Bahan-bahan hukum primer terdiri dari perundang-undangan dan Peraturan Pemerintah. Bahan hukum primer yang digunakan disini adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Tentang Waralaba, Undang-Undang Hak Atas Kekayaan Intelektua
- b. Bahan hukum sekunder seperti pendapat dari kalangan pakar hukum, buku-buku, makalah, tesis, internet dan juga kamus hukum.
- c. Bahan hukum tersier yaitu bahan hukum yang didapatkan dari penelitian lapangan guna melengkapi bahan hukum yang ada kaitannya dengan perjanjian waralaba dan perlindungan hukum bagi para pihak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perjanjian waralaba merupakan sebuah bentuk kerjasama bisnis yang dilakukan antara pemberi waralaba (franchisor) dengan penerima waralaba (franchisee). Dalam perjanjian tersebut, pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang, sistem bisnis, serta pengetahuan yang telah teruji dalam waktu yang cukup lama (Wahyu Kartika, Jaya Senastri, & Sri Astiti, 2021). Oleh karena itu, perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba sangat penting untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi dan menjaga keseimbangan kepentingan antara kedua belah pihak.

a) Peraturan Perundang-Undangan

Perlindungan hukum terhadap perjanjian waralaba diatur dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Dalam UU tersebut, diatur mengenai persyaratan perjanjian waralaba, hak dan kewajiban pihak, durasi perjanjian, serta mekanisme penyelesaian sengketa.

b) Persyaratan Perjanjian Waralaba

Persyaratan yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba antara lain harus dibuat secara tertulis, tidak bersifat eksklusif, dan tidak mengandung ketentuan yang merugikan salah satu pihak. Persyaratan ini bertujuan untuk memberikan jaminan bahwa perjanjian tersebut dapat meminimalkan risiko konflik dan melindungi kedua belah pihak. Beberapa persyaratan umum yang biasanya terdapat dalam perjanjian waralaba (Atmoko, 2019) :

- a. Lisensi penggunaan merek dagang
Pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang tertentu dalam kegiatan usahanya.
- b. Sistem bisnis
Pihak penerima waralaba harus mengikuti sistem bisnis yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba, termasuk dalam hal pengelolaan usaha, pengadaan produk atau jasa, pemasaran, dan manajemen keuangan.
- c. Pelatihan
Pihak pemberi waralaba wajib memberikan pelatihan kepada pihak penerima waralaba mengenai sistem bisnis, pengelolaan usaha, produk atau jasa, serta manajemen keuangan.

- d. Hak dan kewajiban
Perjanjian waralaba harus mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak, termasuk dalam hal pembayaran royalti, biaya operasional, promosi, serta kualitas produk atau jasa yang harus dipenuhi oleh pihak penerima waralaba.
- e. Durasi perjanjian
Perjanjian waralaba harus menetapkan durasi atau masa berlaku perjanjian secara jelas.
- f. Mekanisme penyelesaian sengketa
Perjanjian waralaba harus menyertakan mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat dipilih oleh kedua belah pihak, misalnya melalui arbitrase atau pengadilan.
- g. Konfidensialitas
Perjanjian waralaba harus mengatur tentang perlindungan informasi rahasia dan kerahasiaan bisnis yang dimiliki oleh kedua belah pihak.
- h. Pemutusan perjanjian
Perjanjian waralaba harus mengatur tentang mekanisme dan konsekuensi pemutusan perjanjian oleh kedua belah pihak.
- i. Pengalihan hak
Perjanjian waralaba harus mengatur tentang persyaratan dan mekanisme pengalihan hak waralaba, apabila pihak penerima waralaba ingin menjual atau memindahkan hak waralaba kepada pihak lain.
Persyaratan ini dapat bervariasi tergantung pada jenis bisnis dan produk atau jasa yang ditawarkan dalam perjanjian waralaba.

c) Hak dan Kewajiban Pihak

Perjanjian waralaba harus memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak secara jelas dan transparan. Pihak pemberi waralaba berkewajiban memberikan pelatihan, dukungan teknis, dan bahan promosi kepada pihak penerima waralaba. Sedangkan pihak penerima waralaba berkewajiban menjalankan bisnis sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba serta membayar royalti dan biaya lain yang telah disepakati.

d) Pelaksanaan Tanggung Jawab

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai pemberi waralaba dalam memperluas jangkauan strategi pemasarannya dan tahap – tahap yang harus dilalui sebelum memberikan hak waralabanya kepada penerima waralaba (Putri, 2020):

- 1) Tahap audit internal, yaitu tahap dimana pemberi mengaudit semua laporan penjualan, personalia, maupun keuangan (disclosure).
- 2) Tahap menyusun dan mengembangkan sistem yang memiliki standar dan dapat diimplementasikan disetiap penerima waralaba.
- 3) Tahap pengembangan waralaba (franchise development)

Pada tahap ini dilakukan simulasi perhitungan perkiraan pembiayaan dan pendapatan, penyusunan konsep – konsep teori, serta wilayah pemasaran. Selain itu juga dilakukan penyusunan manual sistem teknologi informasi yang digunakan untuk:

- a. Manual pembukuan atau laporan,
- b. Manual quality control,
- c. Manual pemasaran/periklanan
- d. Manual latihan/training,
- e. Manual bantuan lapangan (field support),
- f. Rancangan organisasi,

- g. Perencanaan strategis,
 - h. Brosur untuk penawaran (public offering)
 - i. Persiapan dokumen hukum
- 4) Tahap franchise implementation.

Pada tahap ini, dipersiapkan kriteria penyeleksian penerima waralaba, termasuk seleksi lokasi, prosedur pembukaan operasi usaha, pembukaan operasi usaha, pengembangan bisnis waralaba, dan strategi pemasaran. Pada tahap ini ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh pemberi waralaba yaitu:

- a. Membuat prosedur legalitas (MOU atau perjanjian kerjasama waralaba)
- b. Mendaftarkan waralaba ke Departemen Perdagangan,
- c. Melakukan pelatihan (training) bagi penerima waralaba, dan
- d. Melakukan monitoring dan evaluasi.

Pada dasarnya waralaba terbentuk ketika pemberi waralaba telah menjalin hubungan hukum untuk melakukan suatu kesepakatan atau kontrak kerjasama dalam hal bekerjasama terhadap adanya suatu merek dagang, logo, desain tata letak, hak cipta, metode bisnis waralaba dan lain sebagainya yang berkaitan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual dalam jangka waktu yang ditentukan dalam kontrak kerjasama yang dibuat kepada penerima waralaba.

e) Mekanisme Penyelesaian Sengketa

Dalam hal terjadi sengketa antara pihak pemberi dan penerima waralaba, perjanjian waralaba harus menyertakan mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat dipilih oleh kedua belah pihak. Mekanisme yang umumnya digunakan adalah mediasi atau arbitrase. Dengan adanya mekanisme penyelesaian sengketa yang jelas, diharapkan dapat meminimalkan terjadinya konflik dan mempercepat proses penyelesaiannya (Abdillah, 2022). Berikut adalah mekanisme penyelesaian sengketa dalam perjanjian waralaba :

1) Mediasi

Mediasi adalah cara penyelesaian sengketa di mana pihak ketiga netral membantu pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk mencapai kesepakatan damai (Yuniarti, 2016). Biasanya, mediator ini adalah orang yang terlatih dan berpengalaman dalam menangani sengketa. Dalam perjanjian waralaba, pihak-pihak dapat menentukan mediasi sebagai mekanisme penyelesaian sengketa.

2) Arbitrase

Arbitrase adalah mekanisme penyelesaian sengketa di mana pihak ketiga netral membuat keputusan yang mengikat tentang sengketa (Salami & Bintoro, 2013). Keputusan ini diambil berdasarkan bukti yang disajikan oleh kedua belah pihak dan sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku (Adrian Sutedi, 2023). Biasanya, hasil arbitrase dapat diterima oleh kedua belah pihak sebagai keputusan yang final dan mengikat.

3) Litigasi

Litigasi adalah cara penyelesaian sengketa melalui pengadilan. Dalam perjanjian waralaba, pihak-pihak dapat menentukan bahwa pengadilan akan menjadi mekanisme penyelesaian sengketa (Pariela, 2017). Namun, litigasi biasanya merupakan opsi terakhir karena biaya yang tinggi dan waktu yang lama.

f) Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum ialah suatu langkah ataupun jalan guna membentengi khalayak oleh aksi sesuka hati bagi pemimpin yang dimana belum sebanding dengan peraturan hukum yang ada, guna menciptakan kesopanan dan keharonisasian sampai

mengharuskan khalayak guna mengahayati derajatnya sebagai ciptaan tuhan yang sempurna Di Tengah lingkungan bisnis eksistensi permufakatan baku ialah menjadikan suatu fakta yang belum bisa dielakkan dimana ialah suatu yang berpengaruh guna terwujudnya daya guna kerja pelaku usaha (Aidi & Farida, 2019). Perjanjian baku umumnya berisi klausa-klausa yang dibakukan pula, sesuai dengan karakter perjanjian baku terutama perjanjian baku yang sepihak pada umumnya lebih banyak melindungi kepentingannya sendiri dan cenderung merugikan pihak yang lainnya yang kurang dominan (Wahyu Kartika et al., 2021).

Dalam perumusan dan pembuatan suatu kontrak masyarakat diberikan kebebasan oleh undang-undang untuk menentukan materi perjanjian dan dengan siapa mereka akan saling mengikatkan diri dalam suatu perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan syarat sah perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1320 KUHPerduta. Perjanjian yang dibuat tersebut mempunyai kekuatan mengikat sebagai undang-undang bagi kedua pihak.

Asas kebebasan berkontrak bukan berarti tanpa pembatasan dalam perkembangannya telah terdapat campur tangan pemerintah dalam suatu perjanjian yang akan diselenggarakan (Ali, Fitriani, & Achmad Fitriani, 2022). Dalam perjanjian waralaba pembatasan tersebut dapat dilihat dari kewajiban para pihak untuk mencantumkan klausula-klausula tertentu dalam perjanjian yang dibuatnya. Hal ini dimaksudkan oleh pembentuk undang-undang untuk memberikan perlindungan hukum. Pembatasan lainnya dalam kebebasan berkontrak adalah dengan munculnya bentuk kontrak-kontrak standard atau baku (Atmoko, 2019).

Segala peraturan yang mengatur tentang franchise tetaplah harus tunduk pada peraturan dan ketentuan dalam KUHPerduta. Ketentuan mengenai perjanjian dalam KUHPerduta itudi atur dalam buku III yang mempunyai sifat terbuka, dimana dengan sifat terbukanya itu memberikan kebebasan berkontrak terhadap para pihak yang terakit (Putri, 2020). Dengan adanya kebebasan berkontrak memungkinkan untuk setiap orang dapat membuat segala macam perjanjian.

Perjanjian Lisensi harus tunduk pada ketentuan umum Hukum perdata . pasal 1319 KUHPerduta yang berisi “Semua Perjanjian, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum, yang termuat didalam bab ini dan bab yang lalu”. Selain asas kebebasan berkontrak suatu perjanjian juga harus menganut asas konsensualitas, dimana asas tersebut merupakan dasar dari adanya sebuah pernjian yang akan dibuat oleh para pihak dimana adanya kata sepakat antara para pihak dalam perjanjian (Putri, 2020).

Di dalam perjanjian diperlukan kata sepakat, sebagai langkah awal sahnya suatu perjanjian yang diikuti dengan syarat – syarat lainnya maka setelah perjanjian tersebut akan berlaku sebagai undang – undang bagi para pihaknya, hal ini di atur dalam dalam pasal 1338 ayat 1 KUHPerduta yang berbunyi : ”semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang – undang bagi mereka yang membuatnya”.

Di samping kedua asas di atas untuk melaksanakan suatu perjanjian kedua pihak juga harus memiliki asas itikad baik. Asas itikad baik di atur dalam pasal 1338 ayat 3 KUHPerduta yang berbunyi : “suatu perjanjian harus dilaksansakan dengan itikad baik”. Sementara di dalam pasal 1320 KUHPerduta para pihak harus memenuhi ketentuan tentang syarat sahnya suatu perjanjian yaitu :

1. Adanya kata sepakat diantara kedua belah pihak
2. Kecakapan para pihak dalam hukum
3. Suatu hal tertentu

Kausa yang halal

Perlindungan hukum secara preventif kepada pihak-pihak yang dalam perjanjian waralaba khususnya penerima waralaba (Franchisee) yaitu dengan cara membuat perjanjian waralaba yang di sepakati dengan pihak franchisor dengan menggunakan akta autentik karena apabila perjanjian waralaba tersebut di buat di hadapan pejabat yang berwenang (notaris) maka notaris akan memberikan penjelasan- penjelasan mengenai kedudukan hak- hak dan kewajiban dari masing-masing pihak dalam perjanjian waralaba, serta notaris akan memberikan informasi mengenai peraturan-peraturan yang mengatur perjanjian waralaba yang disepakati sehingga perlindungan hukum terhadap pihak khususnya pihak penerima waralaba (franchisee) lebih terlindungi hak-haknya (Dwi Puji Astutik, 2020).

Lebih jelasnya bahwa sebuah perjanjian semestinya harus menjelaskan secara detail dan komprehensif terhadap keinginan para pihak, dan menghindari suatu pengertian atau perumusan yang ambivalen (mengandung interpretasi ganda atau keraguan). Kedetailan dalam kontrak didukung dengan itikad baik (good faith), maka pembatasan kebebasan berkontrak untuk menciptakan keadilan dalam hubungan kontrak atau perjanjian para pihak.

KESIMPULAN

Dalam perjanjian waralaba, perlindungan hukum terhadap para pihak sangat penting untuk meminimalkan risiko konflik dan menjaga keseimbangan kepentingan antara kedua belah pihak. Hal ini dapat dilakukan melalui persyaratan perjanjian yang jelas, hak dan kewajiban pihak yang transparan, durasi perjanjian yang ditetapkan dengan jelas, serta mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat dipilih oleh kedua belah pihak. Dalam melindungi hak dan kewajiban masing-masing pihak, diharapkan perjanjian waralaba dapat berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.

BIBLIOGRAFI

- Abdillah, Junaidi. (2022). PENERAPAN PERJANJIAN TERTULIS DALAM KAITAN PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PARA PIHAK DALAM USAHA WARALABA ONLINE. *Justici*, 14(2), 24–29.
- Adrian Sutedi, SHMH. (2023). *Sertifikat hak atas tanah*. Sinar Grafika.
- Aidi, Zil, & Farida, Hasna. (2019). Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan. *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)*, 4(2), 207. <https://doi.org/10.33760/jch.v4i2.119>
- Ali, Apriyodi Ali, Fitriani, Dr, & Achmad Fitriani, S. H. (2022). Jurnal: KEPASTIAN HUKUM PENERAPAN ASAS KEBEBASAN BERKONTRAK DALAM SEBUAH PERJANJIAN BAKU DITINJAU BERDASARKAN PASAL 1338 KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA. *Sentri: Jurnal Riset Ilmiah*, 1(2), 270–278.
- Andika, I. Gusti Ngurah Md Rama, Mahendrawati, Ni Luh Made, & Widiati, Ida Ayu Putu. (2021). Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Akibat Pemutusan Sepihak dalam Perjanjian Franchise. *Jurnal Preferensi Hukum*, 2(3), 491–495. <https://doi.org/10.22225/jph.2.3.3989.491-495>
- Atmoko, Dwi. (2019). Pelaksanaan Perjanjian Serta Perlindungan Hukum Praktek Bisnis Waralaba Di Indonesia. *Krtha Bhayangkara*, 13(1), 44–75. <https://doi.org/10.31599/krtha.v13i1.14>
- Dwi Puji Astutik. (2020). Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee yang di Rugikan Oleh Franchisor Dalam Perjanjian Waralaba. *RechtIdee*, 15(2), 14.

- Munawar, Munawar, Marzuki, Marzuki, & Affan, Ibnu. (2021). Analisis Dalam Proses Pembentukan Undang-Undang Cipta Kerja Perspektif Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 Tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan. *Jurnal Ilmiah METADATA*, 3(2), 452–468.
- Oktavi, Esthar. (2013). *Perlindungan Hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba di Indonesia*. UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA.
- Pariela, Marselo Valentino Geovani. (2017). Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba. *Sasi*, 23(1), 35–45.
- Priyono, Ery Agus. (2018). Aspek Keadilan dalam Kontrak Bisnis di Indonesia (Kajian pada Perjanjian Waralaba). *Law Reform*, 14(1), 15–28.
- Putri, Eka Amanda. (2020). Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Usaha Waralaba (Franchise). *Tadulako Master Law Journal*, 4(2), 248–253.
- Salami, Rochani Urip, & Bintoro, Rahadi Wasi. (2013). Aletnratif Penyelesaian Sengketa Dalam Sengketa Transaksi Elektronik (E-Commerce). *Jurnal Dinamika Hukum*, 13(1), 124–135.
- Wahyu Kartika, I. Made Dwi, Jaya Senastri, Ni Made, & Sri Astiti, Ni Gusti ketut. (2021). Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Hak dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia. *Jurnal Preferensi Hukum*, 2(3), 459–464. <https://doi.org/10.22225/jph.2.3.3981.459-464>
- Yuniarti, Rahmi. (2016). Efisiensi Pemilihan Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Penyelesaian Sengketa Waralaba. *FIAT JUSTISIA: Jurnal Ilmu Hukum*, 10(3).



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.