

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan ekonomi di masa saat ini sangat meningkat pesat, hal ini ditandai dengan munculnya berbagai jenis model bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha di Indonesia. Salah satunya adalah meningkatnya bentuk kerjasama waralaba atau *franchise*.¹ Walaupun waralaba bukanlah suatu hal yang baru, namun bisnis waralaba baru belakangan ini menjadi bisnis yang cukup tinggi diminati oleh kalangan pengusaha terutama bagi pengusaha pemula, dikarenakan pihak pembeli waralaba (*franchisee*) dapat memilih merek dagang yang sudah sangat terkenal atau terlihat banyak diminati oleh pembeli. Pihak pembeli waralaba (*franchisee*) juga tidak perlu pusing untuk memikirkan ide produk atau jasa yang akan mereka perjualkan. Bahkan, sistem penjualan dan promosi terkadang sudah secara otomatis dikontrol oleh pemberi waralaba (*franchisor*).

Waralaba atau *franchise* merupakan suatu sistem usaha yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha di bidang perdagangan maupun jasa dengan ciri khas tertentu yang kemudian dapat dimanfaatkan oleh pihak lain dengan menggunakan sistem dan jenis usaha yang sama dengan pemilik waralaba (*franchisor*).² Dengan kata lain, waralaba merupakan pemberian hak khusus untuk mempergunakan produk/ jasa yang dimiliki oleh pemberi waralaba

¹ A. D. Utami, "KONSEP FRANCHISE FEE DAN ROYALTY FEE PADA WARALABA BAKMI TEBET MENURUT PRINSIP SYARIAH," 2010.

² M. Yusuf, "TINJAUAN KONSEP BISNIS WARALABA (FRANCHISE) BERDASARKAN KETENTUAN HUKUM ISLAM" (Surakarta, 2009).

(*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan memberikan imbalan berupa pembayaran (*fee*) sesuai dengan kesepakatan.

Pemberian hak dari pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) ini didasarkan pada suatu perjanjian yang harus disepakati oleh kedua belah pihak. Pemberi waralaba (*franchisor*) merupakan pihak pemilik suatu produk atau jasa yang biasanya sudah dipatenkan sedangkan penerima waralaba (*franchisee*) merupakan pihak yang menggunakan produk/ jasa dengan menggunakan merek dagang yang dimiliki oleh pemberi waralaba (*franchisor*).³ Dalam kegiatan waralaba ini, penerima waralaba (*franchisee*) harus membayarkan sejumlah uang atau disebut sebagai *royalty fee* kepada pemberi waralaba (*franchisor*) sebagai bentuk imbalan atas penggunaan merek dagang atau jasa.

Dikarenakan terdapat kepentingan yang melibatkan kedua belah pihak, maka terbentuklah suatu kerjasama bisnis atau yang disebut dengan perjanjian waralaba. Suatu perjanjian harus memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yaitu adanya kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal. Apabila keempat syarat sah tersebut telah dipenuhi maka suatu perjanjian dapat mengikat secara hukum bagi para pihak yang terikat didalamnya.⁴ Melalui perjanjian ini tercipta hubungan hukum antara masing-masing pihak yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang terlibat. Hubungan yang

³ M. H. Kurniawan, "PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA FRANCHISEE DALAM HAL DENGAN PEMBERI WARALABA FRANCHISOR MENURUT HUKUM DI INDONESIA" (Palembang, 2015).

⁴ Yusuf, "TINJAUAN KONSEP BISNIS WARALABA (FRANCHISE) BERDASARKAN KETENTUAN HUKUM ISLAM."

tercipta antara pemberi waralaba dan penerima waralaba adalah suatu hubungan timbal balik. Pemberi waralaba memberikan hak atas merek dagangnya kepada penerima waralaba sedangkan penerima waralaba harus membayarkan *royalty fee* sebagai imbal balik atas hak yang diterimanya.⁵ Dalam perjanjian waralaba ini, pihak pemberi waralaba (*franchisor*) akan menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh penerima waralaba (*franchisee*). Adanya suatu perjanjian diharapkan akan mencegah terjadinya perselisihan karena telah diatur dan disepakati sebelumnya.

Perjanjian merupakan kesepakatan antara dua pihak, dalam kenyataannya tak jarang salah satu maupun kedua belah pihak melanggar kesepakatan yang telah diatur dalam perjanjian tersebut. Dalam hal ini, eksistensi hukum sangat diperlukan apabila terjadi hal semacam ini. Sehingga prinsip-prinsip atau asas-asas hukum diharapkan dapat berfungsi untuk melindungi kepentingan para pihak. Terutama, bagi pihak yang kepentingannya dirugikan harus mendapatkan perlindungan hukum.⁶ Salah satu asas yang harus dijunjung ketika membuat perjanjian adalah asas keseimbangan. Asas keseimbangan adalah suatu keadaan dimana para pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian haruslah memiliki kedudukan yang seimbang dan juga para pihak memiliki posisi tawar yang seimbang, baik dari kedudukan, kepentingan, maupun hak dan kewajiban para pihak yang terikat.⁷ Asas keseimbangan dianggap penting dalam suatu perjanjian karena dengan adanya asas ini

⁵ Y. Antika, "Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Positif Dan Hukum Islam," 2020.

⁶ Muhammad Irayadi, "ASAS KESEIMBANGAN DALAM HUKUM PERJANJIAN Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Iblam, Jakarta" 5, no. 1 (2021), <https://doi.org/10.33603/hermeneutika.v3i2>.

⁷ Niru Anita Sinaga and Dan Tiberius Zaluchu, "Peranan Asas Keseimbangan Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian," vol. 8, 2017.

kedudukan para pihak akan dijamin dan agar tidak ada kedudukan salah satu pihak yang dirugikan karena adanya kebebasan berkontrak ketika membuat suatu perjanjian. Suatu perjanjian dibuat karena adanya perbedaan kepentingan diantara para pihak, sehingga biasanya penentuan hak dan kewajiban dalam suatu perjanjian biasanya terdapat proses negoisasi diantara para pihak.⁸ Keseimbangan diartikan bahwa kedua belah pihak memiliki kedudukan yang sama antara hak dan kewajiban dalam sebuah perjanjian dengan syarat dan kondisi yang sama pula. Dalam asas ini, tidak boleh ada pihak yang mendominasi atau memberikan tekanan pada pihak lainnya.

Dalam pelaksanaannya, apabila suatu perjanjian tidak tercapai suatu keseimbangan, hal itu dapat terjadi karena akibat dari perilaku para pihak itu sendiri yang tidak mematuhi ketentuan yang sudah ditetapkan dalam perjanjian tersebut maupun sebagai konsekuensi dari substansi (muatan isi) dari perjanjian itu sendiri.⁹ Ketidakseimbangan itu terjadi karena adanya ketidaksetaraan prestasi yang timbul dalam suatu perjanjian. Ketidaksetaraan prestasi yang dimaksud dapat berupa adanya salah satu pihak yang lebih kuat atau lebih dominan yang membuat substansi (muatan isi) dalam perjanjian menjadi tidak seimbang. Jika terjadi hal demikian, maka pihak yang merasa kedudukannya lemah, harus segera menolak isi perjanjian itu atau dapat melakukan negoisasi terhadap substansi perjanjian. Untuk menciptakan keseimbangan hak dan kewajiban antara kedua pihak, maka suatu perjanjian setidaknya-tidaknya harus memuat asas keseimbangan dan keadilan. Pada umumnya ketentuan-ketentuan

⁸ Aryo Dwi Prasnowo et al., "Implementasi Asas Keseimbangan Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Baku" 8 (2019), <https://doi.org/10.24843/JMHU.2019.v08.i01>.

⁹ Irayadi, "ASAS KESEIMBANGAN DALAM HUKUM PERJANJIAN Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Iblam, Jakarta."

keseimbangan yang dimuat dalam perjanjian waralaba tidak hanya ditentukan oleh kedudukan para pihak saja, namun juga harus ditentukan dari segi aspek itikad baik agar perbuatan para pihak, substansi muatan perjanjian dan pelaksanaan perjanjian dapat terlaksana dengan baik.

Kegiatan waralaba atau *franchise* ini telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Undang-Undang Nomor 15 tahun 2001 tentang Merek yang dijadikan dasar hukum untuk memberikan perlindungan hukum kepada perorangan atau perusahaan yang mendaftarkan mereknya atas kemungkinan peniruan, pealsuan atau penggunaan secara illegal. Kehadiran bisnis waralaba ini dapat membawa pengaruh baik bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia, namun dibalik itu bisnis waralaba ini juga dapat menimbulkan permasalahan di bidang hukum karena adanya suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak.¹⁰ Apabila salah satu pihak melanggar, maka akan ada perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan. Sehingga, para pihak harus mengetahui bagaimana perlindungan hukum bagi masing-masing pihak sebelum melakukan perjanjian waralaba ini.

Dengan banyaknya waralaba asing yang diminati oleh pengusaha-pengusaha sukses di Indonesia seperti Starbuck, Pizza hut, Mc' Donalds, menumbuhkan minat pengusaha lokal untuk mewaralabakan usahanya. Salah satunya adalah usaha yang dimiliki oleh Bapak Heru Muji yang bergerak di bidang Kuliner dengan usaha waralaba miliknya yaitu Bandardimsum. Bapak Heru mulai merintis karirnya di bidang Kuliner sejak tahun 2009, namun baru

¹⁰ Putu Prasmita, Sari I Gusti, and Ngurah Parwata, "PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN BISNIS FRANCHISE," n.d.

mewaralabakan bisnis kulinernya di tahun 2020. Bandardimsum didirikan oleh beliau pada tahun 2020 dengan membuka outlet bertenda di pinggir jalan yang terletak di Kabupaten Tulungagung. Walaupun hanya berjualan *street food*, namun Bandardimsum memiliki keunikan tersendiri sehingga banyak diminati oleh pembeli, yaitu Bandardimsum hadir dengan varian dimsum yang sangat banyak, sistem penjualan yang menarik yaitu prasmanan (pembeli dapat mengambil sendiri dimsum yang diinginkannya) dan harganya yang hanya dimulai dari seribu rupiah. Dari awal pendiriannya pada tahun 2020 hingga saat ini, Bandardimsum sudah memiliki banyak cabang *franchise* sejumlah 12 yang tersebar di Kabupaten Tulungagung, Kota Kediri dan Kabupaten Trenggalek.

Pertama, Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kenneth De Lara Lim, I Nyoman Puthu Budiarta dan Ni Made Puspasutari (2020) dalam penelitiannya yang berjudul “*Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Pempek Farina di Kota Denpasar*”. Jenis penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian empiris dengan pendekatan hukum sosiologis yang dilakukan di salah satu rumah makan Pempek Farina yang beralamat di Jalan Tukad Batang Hari No.15 Denpasar Selatan. Hasil dari penelitian terdahulu adalah bentuk perjanjian waralaba Pempek Farina di Kota Denpasar merupakan bentuk perjanjian dibawah tangan yaitu perjanjian yang dibuat oleh para pihak yang berkepentingan tanpa melibatkan pejabat yang berwenang. Substansi Perjanjian ini memuat seluruh ketentuan-ketentuan yang telah dijadikan standar oleh Pempek Farina selaku Pemberi Waralaba serta memuat segala tindakan hukum yang berlaku bagi pihak yang tidak melakukan ketentuan yang telah ditentukan. Akibat yang timbul apabila mitra Pempek

Farina tidak mengikuti ketentuan dan standar yang telah ditentukan baik dari segi hak maupun kewajiban, maka perjanjian yang telah disepakati akan berakhir dan Pempek Farina berhak memutuskan kerjasama waralaba dengan mitra tersebut dan meminta mitra untuk menghentikan penjualan produk pihak penerima waralaba. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu : Subyek dalam penelitian terdahulu adalah Pempek Farina di Kota Denpasar sedangkan Subyek yang digunakan dalam penelitian ini adalah Bandardimsum Tulungagung. Kemudian, fokus dalam penelitian sebelumnya adalah bentuk perjanjian dan akibat hukum bagi mitra waralaba apabila melanggar ketentuan perjanjian waralaba yaitu pihak pemberi waralaba berhak untuk memutuskan kerjasama waralaba dan meminta mitra untuk menghentikan penjualan produk yang sebelumnya telah disepakati dalam perjanjian waralaba tersebut sedangkan fokus penelitian ini adalah bagaimana perlindungan hukum bagi kedua belah pihak dalam kegiatan waralaba pada BandarDimsum Tulungagung ditinjau dari aspek keseimbangan dan apakah pihak pemberi waralaba dapat memutuskan kerjasamanya dengan mitra secara sepihak apabila mitra tidak memenuhi ketentuan yang telah ditentukan dalam perjanjian.

Kedua, Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Eka Amanda Putri (2020) dalam penelitiannya yang berjudul "*Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Usaha Waralaba (Franchise)*". Jenis penelitian terdahulu merupakan penelitian hukum normatif atau penelitian hukum kepustakaan. Hasil dari penelitian terdahulu adalah Pihak Pemberi Waralaba (*Franchisor*) tidak dapat sepenuhnya bertanggungjawab atau bahkan tidak

bertanggung jawab sama sekali apabila terjadi kerugian atas penjualan mitra *franchise*. Dapat dikecualikan, apabila dalam muatan isi perjanjian telah ditentukan bahwa pihak *franchisor* akan menanggung segala kerugian yang diterima oleh pihak mitra. Tanggung jawab yang diberikan oleh pemberi waralaba dapat berupa :

1. Pendampingan dalam pemilihan lokasi usaha mitra
2. Rancangan outlet outlet dan layout lokasi usaha waralaba
3. Pendampingan dalam mencari *supplier* bahan baku dan peralatan
4. Pelatihan atau *training*
5. Pemasaran usaha waralaba
6. Pelatihan untuk meningkatkan penjualan

Sedangkan hak dan kewajiban para pihak dalam kegiatan waralaba telah diatur terperinci dalam muatan isi perjanjian. Diluar dari apa yang telah ditentukan dan disepakati dalam isi perjanjian, maka tidak dapat dipertanggungjawabkan. Sehingga, para pihak yang terikat dalam perjanjian waralaba ini akan mempertanggungjawabkan segala tindakan yang dilakukan oleh masing-masing pihak. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu, yaitu Penelitian terdahulu tidak melakukan penelitian pada suatu subyek tertentu, hanya secara gambaran umum. Sedangkan Penelitian ini melakukan penelitian pada subyek tertentu, yaitu Bandardimsum Tulungagung. Pembahasan pada penelitian terdahulu membahas tentang tanggungjawab pemberi waralaba terhadap penerima waralaba dan bagaimana perlindungan hukum terhadap para pihak. Sedangkan penelitian ini membahas tentang bentuk perlindungan hukum bagi para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) dikaitkan

dengan asas keseimbangan dan dapatkah *franchisor* memutuskan perjanjian secara sepihak saat *franchisee* tidak memenuhi perjanjian yang telah disepakati dilihat dari aspek asas keseimbangan.

Ketiga, Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Istarto Supit (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “*Perlindungan Hukum Bagi Franchise (Waralaba) Dalam Perjanjian Bisnis di Indonesia*”. Penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian hukum normatif dengan melakukan pengumpulan bahan-bahan hukum melalui studi kepustakaan. Hasil dari penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba di Indonesia mengacu pada Kitab Undang-Undang KUHPerdata, Pasal 1313 KUHPerdata tentang Perjanjian, Pasal 1320 tentang Sahnya suatu Perjanjian dan Ketentuan Pasal 1338 ayat (1) tentang kebebasan berkontrak. Dalam perjanjian yang dibuat untuk kerjasama bisnis dengan cara *franchise* paling tidak akan melibatkan 2 pihak yaitu pihak pemberi *franchise (franchisor)* dan pihak penerima *franchise (franchisee)*. Dalam penelitian terdahulu juga disebutkan peraturan-peraturan pemerintah yang mengatur kegiatan waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 pengganti Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba, Peraturan Pemerintah Nomor 17 tahun 2013 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu, yaitu :

Penelitian terdahulu tidak melakukan penelitian pada suatu subyek tertentu, hanya menitik beratkan pada bisnis di Indonesia tanpa meneliti pada pihak yang spesifik. Sedangkan Penelitian ini melakukan penelitian pada subyek spesifik, yaitu Bandardimsum Tulungagung. Penelitian terdahulu membahas tentang pelaksanaan *Franchise* pada bisnis di Indonesia dan perlindungan hukum bagi *Franchise* dalam perjanjian bisnis di Indonesia. Sedangkan penelitian ini membahas tentang bentuk perlindungan hukum bagi para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) dikaitkan dengan asas keseimbangan dan dapatkah *franchisor* memutuskan perjanjian secara sepihak saat *franchisee* tidak memenuhi perjanjian yang telah disepakati dilihat dari aspek asas keseimbangan.

Meskipun telah bersepakat dalam suatu perjanjian, ketentuan yang menjadi salah satu pasal didalam perjanjian juga sering dilanggar oleh *franchisee*. Seperti contoh dalam perjanjian telah disebutkan bahwa apabila pihak mitra ingin membuka *outlet* baru, maka harus mendaftarkan *franchise* baru dengan membayarkan *royalty fee* penuh kepada pihak *franchisor*. Namun, yang terjadi pada permasalahan ini, pihak mitra diketahui secara diam-diam membuka *outlet* baru tanpa membayarkan *royalty fee* kepada Bandardimsum. Hal ini termasuk wanprestasi atas perjanjian yang telah disepakati antara *franchisee* dan *franchisor* Bandardimsum.

Berdasarkan permasalahan diatas, penulis tertarik untuk meneliti dan mengetahui bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam hubungan hukum perjanjian bisnis waralaba atau *franchise* dalam penulisan hukum yang berjudul **“PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PARA PIHAK DALAM KEGIATAN WARALABA DITINJAU DARI ASPEK**

ASAS KESEIMBANGAN (Studi Pada Waralaba Bandardimsum Tulungagung)”.

A. RUMUSAN MASALAH

1. Apakah penerapan isi dalam perjanjian Waralaba Bandardimsum Tulungagung sudah sesuai dengan prinsip asas keseimbangan?
2. Bagaimanakah perlindungan hukum yang diterapkan bagi para pihak dalam perjanjian Waralaba Bandardimsum Tulungagung?

B. TUJUAN

1. Untuk mengetahui isi dari perjanjian Waralaba Bandardimsum Tulungagung sudah sesuai dengan prinsip asas keseimbangan atau belum.
2. Untuk mengetahui penerapan perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian Waralaba Bandardimsum Tulungagung.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dan menganalisis sampai menyusun laporan. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian lapangan (*field research*). Dengan menggunakan metode penelitian empiris dengan pendekatan hukum sosiologis yaitu pendekatan terhadap suatu permasalahan dengan memperhatikan norma hukum yang berlaku dan dihubungkan dengan fakta-fakta yang ada dari permasalahan yang diangkat oleh penulis.

2. Lokasi Penelitian

Bandardimsum Tulungagung yang beralamat di Perumahan City Side, Jalan Ringinpitu Blok A Nomor 1 Ringinpitu, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa timur.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data ini diperoleh langsung dari obyek yang akan diteliti, baik melalui proses wawancara, observasi maupun laporan dokumen yang kemudian akan diolah oleh peneliti. Data primer pada penelitian ini diperoleh langsung dari responden. Responden adalah orang yang dikategorikan sebagai sampel dalam penelitian yang akan memberikan respon atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Responden dalam penelitian ini adalah pemilik Bandardimsum Tulungagung.

b. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini baik dalam bentuk laporan, skripsi, tesis maupun disertasi. Adapun sumber dari data sekunder ini adalah literatur yang berkaitan dengan perjanjian waralaba baik berupa buku, jurnal, skripsi, karya tulis ilmiah ataupun lainnya yang bersumber dari internet. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh secara tidak langsung dan mampu memberikan data tambahan serta penguat terhadap data penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan proses memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian. Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data yang dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan mengutarakan pertanyaan-pertanyaan kepada responden. Melalui proses wawancara inilah peneliti menggali data, informasi, dan kerangka keterangan dari subyek penelitian. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini merupakan wawancara bebas terpimpin dimana pertanyaan yang dilontarkan tidak terpaku pada pedoman wawancara namun dapat bebas dikembangkan sesuai dengan kondisi di lapangan. Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan pemilik Bandardimsum Tulungagung, yaitu Bapak Heru Muji Siswanto.

b. Dokumentasi

Peneliti dalam mengumpulkan data penunjang dilakukan dengan cara pengumpulan data melalui dokumentasi berupa catatan, buku, dan dokumentasi yang ada. Pengumpulan data dilakukan dalam catatan dokumen yang berfungsi sebagai data pendukung data primer yang telah diperoleh melalui wawancara dan observasi.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif, yaitu metode analisis data dengan cara mengelompokkan data-data yang telah diperoleh baik

melalui wawancara, observasi maupun studi kepustakaan yang kemudian dianalisis dengan cara menilai sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku sehingga dianggap mampu menjawab permasalahan yang ada.

Analisis data nantinya akan menarik kesimpulan yang bersifat khusus yang berangkat dari fakta-fakta yang bersifat umum mengenai suatu fenomena dan mengeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa yang bersangkutan. Sehingga akan diperoleh jawaban atas permasalahan dalam penelitian ini.

D. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Penulisan skripsi secara garis besar akan terbagi menjadi 4 (empat) bab, yakni sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, pada bagian pendahuluan memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori, pada bagian landasan teori memuat tinjauan umum tentang waralaba, tinjauan umum tentang perjanjian, tinjauan umum tentang teori perjanjian, teori perlindungan hukum dan konsep perlindungan hukum waralaba.

BAB III : Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bagian hasil penelitian dan pembahasan memaparkan mengenai penerapan asas keseimbangan pada isi perjanjian waralaba Bandardimsum Tulungagung dan penerapan perlindungan hukum bagi para pihak agar dapat memenuhi asas keseimbangan.

BAB IV : Penutup, pada bagian penutup memuat kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini.

