

Memulai bisnis waralaba dengan aman

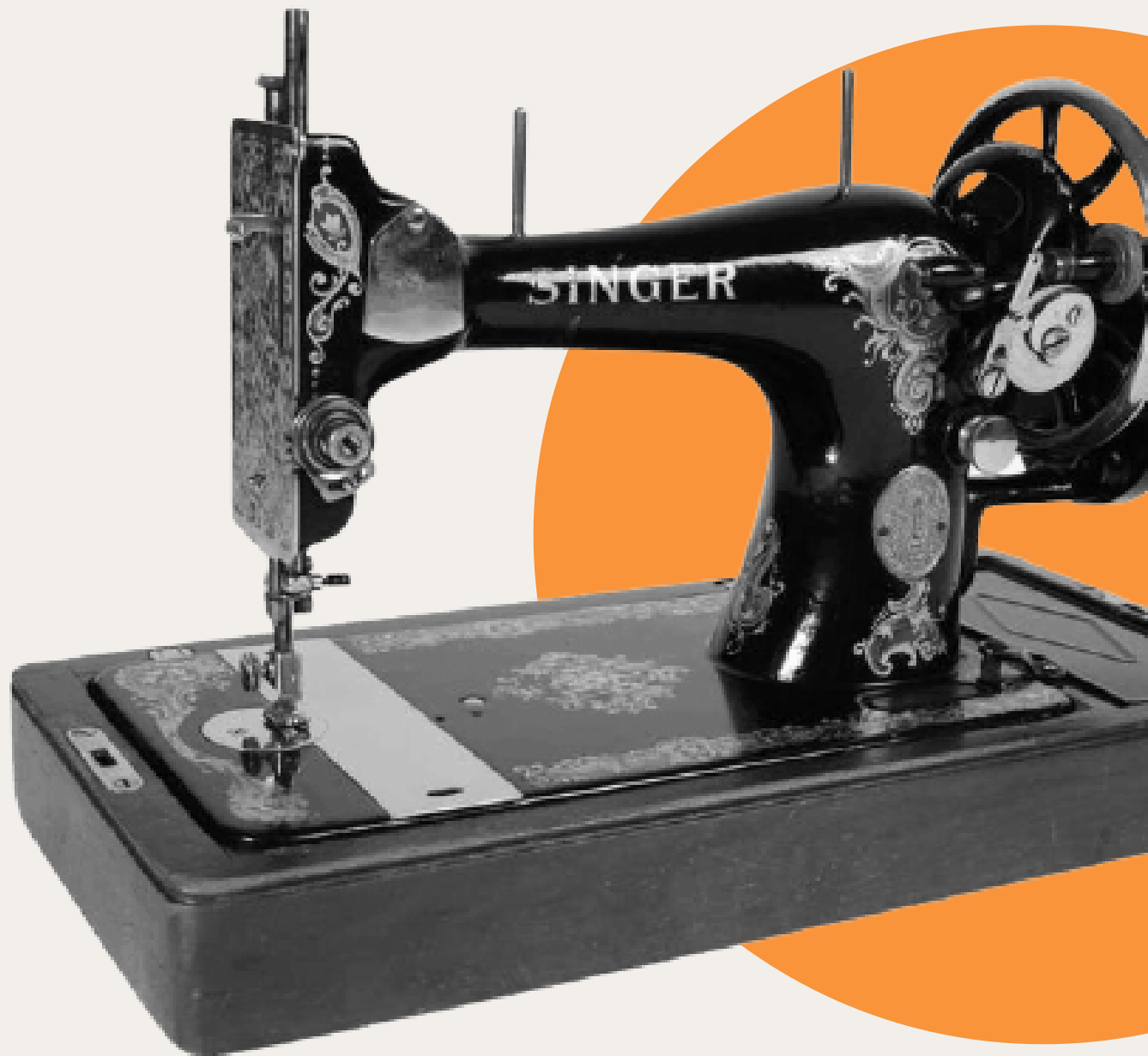
14 pertanyaan untuk pemilik bisnis *franchise*



Nelwan&Co.

1851

Isaac Singer, pendiri perusahaan mesin jahit Singer adalah yang pertama kali menggunakan konsep *franchise* untuk meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya.



1950

Sejak tahun 1950an sistem bisnis waralaba sebenarnya sudah dikenal di Indonesia, namun belum memiliki aturan hukum secara jelas.

1995

Di tahun 1995, konsep bisnis waralaba (*franchise*) sudah mulai diperkenalkan dalam hukum Indonesia, melalui Undang-Undang nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, diikuti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba dan berbagai peraturan pelaksana setelahnya.

Aspek hukum waralaba

Indomaret, Alfamart, KFC, Pizza Hut, McDonalds, adalah sebagian kecil dari begitu banyak brand bisnis waralaba di dunia, yang masih eksis bahkan berkembang pesat sampai hari ini.

Meski waralaba adalah model dan strategi bisnis, namun didalamnya banyak sekali memuat aspek hukum yang seringkali terlupakan oleh para pelaku bisnis.

Hari ini banyak UMKM Indonesia yang bahkan secara khusus dibuat dengan pola waralaba sedari awal untuk menciptakan *brand awareness*, dapat mempercepat pendanaan dan melakukan ekspansi.

Kenapa 14 pertanyaan?



Sebenarnya begitu banyak aspek hukum yang harus anda perhatikan dalam menjalankan sebuah bisnis waralaba yang aman.

Nelwan & Co mencoba merangkumnya dalam bentuk **pertanyaan-pertanyaan penting**, yang mencerminkan aspek hukum yang harus anda jawab dan ketahui sebelum atau saat anda menjalankan bisnis waralaba.

14 pertanyaan ini adalah **sebuah simplifikasi dan kami susun secara umum**, tanpa memperhatikan jenis produk/jasa, skala bisnis, strategi bisnis, fase bisnis waralaba anda saat ini, dan banyak aspek lainnya. Sehingga, 14 pertanyaan ini, tidak mencerminkan tahapan yang harus dilewati oleh semua bisnis waralaba.

1 Apakah anda menjalankan bisnis ini secara mandiri atau bersama dengan pihak lain?

Jika sendiri, apakah ada rencana ke depan untuk membuka peluang masuknya pihak lain sebagai rekan bisnis? baik orang pribadi maupun badan usaha

Jika dengan pihak lain, apakah itu bersifat permanen? bagaimana anda mengatur jika anda atau rekan bisnis anda berniat untuk keluar dari bisnis tersebut?

2 Apakah anda sudah mengatur hubungan, berupa hak dan kewajiban antara anda dan rekan bisnis anda?

3 Bagaimana anda mengatur hak kepemilikan aset dari bisnis anda?

Bagaimana kepemilikan nama bisnis (*brand*), logo, hak cipta, aset lokasi, aset barang, aset data, dll? Siapa pemilik yang tertulis dan tercatat?

4 Apakah anda menggunakan bentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT)?

Apakah anda mengetahui resiko jika tidak menggunakan PT? dan apakah anda mengetahui konsekuensi hukum jika menggunakan bentuk Perseroan Terbatas?

5 Apakah anda sudah mengetahui pasti produk yang akan dipasarkan?

Seberapa besar kemungkinan perubahan, pengembangan atau penambahan jenis produk atau jasa kedepannya di bawah *brand*/bisnis anda tersebut?

6 **Kenapa anda yakin bahwa model bisnis waralaba pilihan terbaik untuk bisnis anda?**

Apakah anda sudah mengetahui konsekuensi hukum dan resiko hukum jika anda menggunakan model bisnis waralaba?

7 Sudahkah bisnis anda memenuhi syarat administrasi, perizinan, dan hukum dari bisnis waralaba?

8 Apakah anda sadar dan mengetahui konsekuensi dan resiko terburuk jika menjalankan praktik bisnis Waralaba tanpa memenuhi syarat administrasi, perizinan dan hukum?

9 Sudahkah anda tahu strategi dan jalan keluar memperbaiki (*recover*) bisnis anda secara hukum jika di asumsikan ada syarat-syarat yang tidak dapat dipenuhi?

10

Bagaimana anda mengatur hubungan, hak, kewajiban, dan kompensasi antara anda dan tenaga kerja?

Apakah anda sadar dan mengetahui konsekuensi dan resiko terburuk jika anda tidak mengaturnya?

11 Apakah bisnis anda melibatkan pihak ketiga untuk penyiapan produk atau jasa yang anda pasarkan?

Seberapa *dependent* (kebergantungan) anda terhadap pihak ketiga tersebut?

Bagaimana anda mengatur perjanjian kerjasama antara anda dan pihak-pihak ketiga tersebut?

Bagaimana resiko dan konsekuensi terburuk jika pihak ketiga melanggar perjanjiannya?

Apakah itu akan mengganggu operasional bisnis anda dan mengganggu pemenuhan hak dan kewajiban anda pada pihak-pihak lainnya?

Bagaimana strategi atau rencana anda dalam memperbaiki/merecover kepentingan hukum dan bisnis anda jika hal seperti ini terjadi?

12

Bagaimana anda mengatur perjanjian antara anda dan pembeli/penerima franchise (Franchisee)?

Sudahkah anda mempertimbangkan dan menuangkan dalam perjanjian cara penyelesaian masalah yang paling rasional, berbiaya ringan, dan paling solutif yang dapat disetujui bersama apabila terjadi pelanggaran kontrak perjanjian?

13 **Bagaimana anda mengatur perjanjian dengan pihak lainnya (bukan vendor bisnis)?**

Bagaimana perjanjian tersebut dapat melindungi kepentingan hukum anda apabila terjadi penundaan dalam pemenuhan kewajiban (seperti hutang, cicilan, dll)

Seberapa fleksibel anda dalam peraturan dan perjanjian tersebut, tanpa harus melanggar ketentuan hukum tetapi tetap produktif secara bisnis (tanpa penghentian operasional)?

14

Sudah anda mempersiapkan skenario terburuk dari bisnis anda?

konsekuensi dan resiko terburuk apa yang dapat dihindari dan tidak mungkin dihindari?

Dampak terburuk apa saja yang dapat diminimalisir?

13.48



nelwanlaw.com

Nelwan&Co.
Advocates and Legal Consultants



**Help us understand
your needs**

FREE CONSULTATION

SCHEDULE A MEETING

