



Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Ditinjau Dari Hukum Perdata Dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Syeila Amelia¹, Teuku Syahrul Ansari²

^{1,2}Universitas Singaperbangsa Karawang

Abstract

Received: 08 Agustus 2024

Revised: 17 Agustus 2024

Accepted: 22 Agustus 2024

Trade in goods and services dominates Indonesia's commercial landscape, featuring numerous collaborations between local and international companies. Among the various services discussed, franchising stands out as a key element. Those investors who pay royalties and initial fees to retain ownership of the franchise brand and system are commonly known as franchisees. A franchise constitutes an existing right or item granted by the franchisor to the franchisee in exchange for financial consideration. Both rights and responsibilities must be inherent in a franchise. Subsequently, the formalization of a franchise agreement involves outlining its contents. In order to safeguard all involved parties, it is imperative that franchises are subjected to rigorous legal regulation in accordance with relevant civil and public laws. This ensures that franchise agreements align with the governing legislation.

Keywords: *Franchise Agreement, Civil Law, Government Regulations*

(*) Corresponding Author:

How to Cite: Amelia, S., & Ansari, T. (2024). Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Ditinjau Dari Hukum Perdata Dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(15), 655-662. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13831905>

PENDAHULUAN

Di berbagai negara di seluruh dunia, waralaba menjadi pilar utama dalam berbagai model bisnis. Sejak dekade 1970-an, waralaba telah menjadi pilihan strategis dan sistem penjualan yang berhasil dipakai oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan tanpa harus melakukan investasi langsung di setiap gerai. Sistem waralaba adalah jenis sistem perizinan yang unik karena memberikan perizinan untuk membuat lebih dari sekedar membuat barang tertentu, tetapi juga untuk cara penjualan barang tersebut. Sebaliknya, sistem teknologi yang lebih canggih tidak memerlukan pengawasan terus-menerus operasi perusahaan.

Sistem waralaba merupakan taktik distribusi yang menetapkan pemiliknya sebagai pengelola jaringan, merk dagang, dan tata cara bisnis. Pihak yang mengadopsi waralaba membayar royalti serta biaya permulaan sebagai imbalan untuk memperoleh hak penggunaan nama dan kekayaan intelektual dari pemberi waralaba. Bisnis waralaba muncul sebagai respons terhadap tuntutan masyarakat modern yang ingin memiliki suatu sistem bisnis yang dapat membuat perusahaan dikenal secara luas di tengah masyarakat. Dikarenakan ketiadaan undang-undang yang secara spesifik mengatur waralaba, perlu dibentuk regulasi baru. Namun, seiring dengan meningkatnya kesadaran publik terhadap waralaba, pemerintah memutuskan untuk menerapkan PP Nomor 42 Tahun 2007, yang menjadi bentuk evaluasi pada Peraturan Nomor 16 Tahun 1997.

Berdasarkan data yang sudah sudah dikatakan sebelumnya, target dari riset ini yakni supaya mampu menggali dan mengkaji segala aspek yang telah dibahas.

Oleh karena itu, penelitian ini memiliki relevansi yang besar bagi mereka yang mengelola bisnis waralaba yang tunduk pada regulasi Undang-Undang Pemerintah dan Perdata.

Riset ini memberi kemanfaat baik dengan cara praktis ataupun juga dengan cara teoritis. Dari sisi teori, diantisipasi bahwa hasil penelitian ini akan menyumbangkan pemahaman baru bagi masyarakat secara umum, terutama terkait dengan peraturan perdata dan tata pemerintahan. Dari segi praktis, hasil riset ini semoga mampu memberi kontribusi kelimuan yang berkemanfaatan untuk khalayak umum.

METODE

Penelitian ini mengadopsi pendekatan yuridis normatif, fokus pada dimensi hukum dan regulasi perundang-undangan, sebagai langkah untuk mengidentifikasi norma dan aspek hukum dalam menanggapi permasalahan hukum. Pendekatan yang diterapkan adalah yuridis normatif karena peneliti akan mengevaluasi peraturan-peraturan yang berkaitan dengan hukum perdata dan regulasi pemerintah yang terkait dengan waralaba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perjanjian Waralaba Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan terkait kontrak waralaba kini sebagian besar berfokus pada bagian ketiga KUHPer yang membahas waralaba, seperti yang tercantum dalam catatan penelitian Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Karena ketentuan yang mengatur waralaba tidak menyertakan sanksi hukum, perlindungan terhadap pelanggaran yang terjadi dalam perjanjian waralaba masih belum optimal. Melindungi kerahasiaan dagang dari tindakan sewenang-wenang menjadi fokus dalam upaya menyelesaikan isu-isu yang masih berkecamuk di dunia waralaba, bertujuan untuk mencegah adanya persaingan yang tidak sehat. Seiring dengan perumitan regulasi yang semakin ketat, terdapat kebutuhan mendesak untuk merancang undang-undang khusus yang akan memberikan perlindungan dan mendorong perkembangan dunia waralaba.

Setiap kesepakatan harus mencakup perjanjian waralaba karena ini merupakan satu-satunya mekanisme yang mampu memberi jaminan hukum bagi pihak yang ikut pada waralaba. Bila terdapat salah satu pihak yang menentang kesepakatan, pihak yang lain memiliki hak untuk mengajukan gugatan hukum sebagai dasar pertanggungjawaban. Berdasarkan ketentuan pada pasal 42, ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 mengenai waralaba, didefinisikan yakni waralaba bentuk dari hak eksklusif dipunya pada seseorang ataupun entitas bisnis untuk memasarkan produk atau layanan dengan metode yang benar bekerja, serta aksesnya mampu diperoleh pada pihak lain melalui arbitrase waralaba. Penggunaan merek, kerahasiaan dagang, beserta sistem dan panduan bisnis adalah contoh perjanjian standar yang dikenal dengan istilah waralaba.

Dalam kerangka waralaba atau perjanjian franchise, perjanjian standar melibatkan ketentuan-ketentuan terkait sistem dan pengelolaan, prosedur penjualan dan layanan, tata letak dan penampilan gerai, serta perjanjian krusial yang melibatkan penggunaan merek dan informasi rahasia. Umumnya, perjanjian

waralaba disusun dalam format perjanjian standar. Ini berarti pihak yang menerima waralaba mendapatkan hak untuk menggunakan merek dagang dari pihak yang memberikan waralaba, sehingga pemberi waralaba bertanggung jawab untuk melindungi kekayaan intelektual mereka. Oleh karena itu, franchisor harus menyediakan hak eksklusif sebagaimana diuraikan di bawah ini:

- A. Pelaku bisnis diberi izin untuk membuat atau mengelola produk atau layanan, namun mereka harus mematuhi standar dan mematuhi regulasi hukum yang berlaku:
 - a) Tak cocok pada dimensi, timbangan, takaran, atau isi sebagaimana yang diukur dengan ukuran sebenarnya.
 - b) Tidak memenuhi berat bersih, isi bersih, atau berat bersih dari produk tersebut.
 - c) Melanggar atau tidak mematuhi standar dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam regulasi hukum.
 - d) Bertentangan pada situasi, penjaminan, hal istimewa, ataupun efektivitas yang dijelaskan pada label, etiket, atau informasi terkait jasa ataupun juga barang.
 - e) Tanpa mencantumkan tanggal kedaluwarsa atau tanggal optimal untuk penggunaan atau pemanfaatan tertentu dari barang tersebut.
 - f) Tanpa menempatkan label atau keterangan pada barang yang mencakup nama, dimensi, berat, komposisi, isi bersih ataupun yang disebut netto, petunjuk penggunaan, tanggal produksi, efek samping, nama serta alamat produsen, dan informasi lain yang relevan untuk produk tersebut.
 - g) Melanggar pernyataan "halal" yang tertera pada label mengenai produksi yang sesuai dengan prinsip halal.
- B. Diinginkan agar karyawan tidak memberikan informasi yang lengkap dan tepat tentang produk yang mereka tangani dalam kondisi terkontaminasi, rusak, atau cacat..
- C. Pengusaha diharapkan untuk mengawasi peredaran obat-obatan dan produk segar yang mengalami kerusakan, cacat, telah digunakan, atau terkontaminasi, baik dengan atau tanpa memberikan informasi lengkap.
- D. Perusahaan yang terlibat dalam tindakan seperti yang telah tertuang dan diatur pada ayat (1) dan ayat (2) bertanggung jawab pada menjaga kualitas barang dan jasa tersebut dan memastikan bahwa mereka bebas dari cacat.

Perjanjian Waralaba Ditinjau Dari Hukum Perdata

Kaitan hukum yang terkait dengan kepemilikan harta oleh dua atau lebih individu, yang memberikan wewenang hak kepada salah satu pihak, dijelaskan oleh Pasal 1313 KUHPerdata. Pasal ini menjelaskan "sesuatu kontrak merupakan tindakan di mana satu orang ataupun sesuatu yang jauh menetapkan kewajiban untuk satu orang ataupun juga lebih," sebagai pengantar untuk isi Bab Kedua dalam Buku III KUHPerdata. Berdasarkan dari hukum perdata, formulasi awal dari Pasal 1313 KUHPerdata mengindikasikan bahwa suatu perjanjian hanya dapat terwujud apabila dilakukan tindakan yang konkret, tidak hanya sebatas dalam pemikiran, tetapi juga melibatkan tindakan nyata atau perkataan. Oleh karena itu, perjanjian dapat dianggap sebagai suatu tindakan yang menciptakan kewajiban di antara pihak-pihak yang ikut serta.

Penyusunan perjanjian waralaba sebaiknya menggunakan bahasa Indonesia. Secara umum, apabila pihak-pihak terlibat dalam perjanjian memakai bahasa selain bahasa Indonesia, ataupun contohnya bahasa Inggris, perjanjian waralaba

harus disertakan pada dokumen tersebut. Dalam situasi ini, diperlukan klausul yang tegas menerangkan bahwa bahasa Indonesia harus diakui sebagai bahasa resmi yang mengikat dalam perjanjian waralaba.

Dalam konteks perjanjian waralaba, penerima waralaba memiliki hak memberi waralaba pada pihak lain dapat dilakukan berkaitan persyaratan yaitu penerima waralaba secara aktif mengelola setidaknya 1 gerai waralaba. Perjanjian waralaba tambahan harus disusun berdasar pada persetujuan yang memberi waralaba dan mencantumkan wewenang yang diberikan oleh pemberi waralaba.

Pemberi waralaba yang berasal dari luar negeri diharuskan mencukupi persyaratan kelegalan di negara asal mereka, serta surat-menyurat tersebut harus disahkan oleh lembaga yang berwenang di negara asal. Sesuai dengan hukum Indonesia, perjanjian waralaba dibentuk melalui dokumen tertulis yang mengikat pemberi waralaba dan penerima waralaba. Jika perjanjian waralaba ditulis dalam bahasa asing, maka perlu diartikan ke dalam bahasa Indonesia.

Sebelum terjadi keterikatan antara pihak-pihak pada kesepakatan waralaba, yang memberi waralaba diwajibkan untuk memberikan informasi tertulis kepada franchisee mengenai operasi bisnisnya. Informasi ini mencakup timbangan serta isi rugi laba saat dua tahun terakhir, hak atas kekayaan intelektual, serta menemukan yang menjadi karakteristik bisnis yang sebagai objek waralaba. Maka, yang memberi waralaba diharuskan memberi penjelasan mengenai apa yang akan diserahkan pada yang menerima waralaba, kriterianya yang wajib dipenuhi, kewajiban serta hak yang dimiliki oleh pihak secara sendiri-sendiri, serta prosedur terkait bagaimana perjanjian dapat diakhiri, dibatalkan, atau diperpanjang.

Pasal 5 dari PERMENDAG Nomor 31 Tahun 2008 terkait Penyelenggaraan Waralaba menegaskan yakni kontrak waralaba wajib dibuat dengan tertulis antara yang memberi waralaba serta yang menerima waralaba. Kedua pihak ini mempunyai status hukum yang sama, serta peraturan Indonesia menerapkan untuk keduanya. Di dalam perjanjian waralaba, setidaknya harus mencakup klausul-klausul yang tercantum pada PERMEN Perdagangan Nomor 31 Tahun 2008.

Dengan waktu minimal dua minggu sebelum penandatanganan, calon penerima waralaba wajib menerima naskah kontrak waralaba. Perjanjian itu harus disusun secara Bahasa Indonesia, atau apabila dibuat dalam bahasa asing, wajib dijadikan ke dalam Bahasa Indonesia.

Ketentuan dalam Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2008 mengenai Penyelenggaraan Waralaba menyebutkan bahwa sebelum berakhirnya masa kontrak waralaba, pemberi waralaba tak diperbolehkan memilih yang menerima waralaba baru agar area yang setara:

- a) pada batas waktu enam bulan setelah perjanjian waralaba diakhiri. jika ada kontrak ataupun paling lama enam bulan sesudah penyelesaian perjanjian waralaba, penerima waralaba yang baru akan diberi Surat Tanda Penerimaan Waralaba (STPW).
- b) sebelum keduanya memenuhi kesepakatan terkait penyelesaian perselisihan secara tuntas atau

Pasal 7 dalam Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 mengenai Prosedur dan Tata Cara Pendaftaran Waralaba mengatur bahwa cakupan pemasaran bisnis waralaba mampu menyeluruhi ataupun

separuh besar wilayah Indonesia. Sebelum kontrak waralaba kejalanjutannya dibentuk oleh yang menerima waralaba, persetujuan dari yang memberi waralaba harus diperoleh.

Waralaba bentuk model bisnis vertikal yang melibatkan interaksi diantara franchisor (pemilik) dan franchisee (penerima hak pada mengelola operasi bisnis). Dalam esensinya, waralaba adalah strategi penjualan bisnis yang terbukti berhasil.

Menurut definisi perjanjian waralaba, elemen-elemen kunci harus terdapat dan diikutsertakan dalam perjanjian tersebut agar memiliki keabsahan dan keterikatan hukum pada pihak-pihak yang ikut pada pembuatannya. Tipe kontrak menentukan unsur-unsur yang dianggap sebagai persyaratan pokok. Syarat pokok ini umumnya dikenal sebagai ketentuan hukum yang sering muncul dalam perjanjian. Meskipun tanpa penjelasan tentang syarat-syarat ini, perjanjian tetap memiliki keabsahan dan tidak kehilangan kekuatannya.

Berdasarkan Pasal 1 Ayat (1) Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 mengenai Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, waralaba (franchise) didefinisikan sebagai perjanjian antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang memberikan Hak agar membangun usaha terkait penggunaan hak kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha Pemberi Waralaba diberikan kepada Penerima Waralaba, sebagai gantinya sesuai dengan persyaratan yang telah diatur dalam Keputusan Menteri Perdagangan.

Pada kontrak waralaba, salah satu elemen utama yakni lembaga legal, yang berupa izin yang diberi oleh franchisor pada franchisee. Dieter Plaff menyebutkan dua persyaratan untuk lisensi, yaitu:

1. Lisensi bertujuan untuk mencapai tujuan ekonomis.
2. Rujukan yuridis bentuk instrumen hukum yang dipakai agar memenuhi tujuan itu.

Sejak awal, perjanjian standar dirancang dengan mempertimbangkan seluruh aspek dan klausulnya, sehingga tidak dapat mengalami perubahan. Hal ini dilakukan untuk mencegah timbulnya kerugian pada salah satu pihak, terutama franchisor menjadi pemilik waralaba. Tujuannya adalah agar menjamin hak kekayaan intelektual mereka dan memastikan bahwa mereka dapat menjalankan operasionalnya dengan mitra yang telah dibina, sesuai dengan sistem yang telah mereka kembangkan.

Meskipun demikian, pihak-pihak masih memiliki kemungkinan untuk membuat kesepakatan tambahan yang tak tercantum pada kesepakatan waralaba yang telah disusun dan disetujui oleh keduanya. Sebagai contoh, pemilik toko waralaba mungkin ingin menunjuk karyawan tertentu untuk mengelola atau menjadi staf di toko waralaba mereka. Jelas bahwa perjanjian tambahan semacam ini tidak akan melebihi batasan yang telah diatur dalam perjanjian utama, yang bertujuan untuk menjaga agar sistem bisnis yang telah ditetapkan tetap beroperasi.

Agar payuh hukum untuk semua pihak yang ikut pada kontrak tetap terjaga, kontrak tambahan harus sejalan dengan ketentuan perjanjian standar. Dengan adanya perjanjian tambahan ini, mungkin masih terdapat ruang bagi franchisee untuk bernegosiasi, menciptakan keseimbangan posisi yang lebih baik bagi mereka. Perjanjian harus mencapai kesepakatan di antara pihak yang terlibat di dalamnya. Kesepakatan tersebut juga harus mematuhi syarat-syarat sah perjanjian,

yang melibatkan aspek objektif dan subjektif, sebagaimana dijelaskan dalam pasal 1320 KUHP:

1. Kedua pihak sepakat bahwa tidak boleh terdapat ketidaksepakatan dalam perjanjian. Jika terjadi ketidaksetujuan, perjanjian tersebut dapat dinyatakan batal.
2. Kemampuan hukum atau kecakapan adalah suatu persyaratan, karena pihak-pihak harus memiliki kecakapan hukum. Dalam perjanjian waralaba Alfamart, yang berhak melakukan tindakan hukum haruslah badan usaha atau badan hukum, bukan badan perseorangan. Jika syarat ini tidak terpenuhi, pelaksanaan perjanjian dapat dihentikan dan perjanjian dapat dinyatakan batal.
3. Agar terhindar dari kebingungan, nama perjanjian harus terdefinisi dengan jelas. Jika tidak, perjanjian tersebut dapat dinyatakan batal.
4. Alasan yang sah untuk pembuatan perjanjian adalah ketiadaan konflik dengan hukum, agama, ketertiban umum, atau norma kesopanan. Namun, apabila perjanjian dibuat atas dasar alasan yang tidak benar, maka secara hukum perjanjian tersebut menjadi tidak sah atau dapat dinyatakan batal.

Agar pihak yang ikut pada kontrak waralaba mendapatkan jaminan hukum, pelaksanaan perjanjian ini harus dilakukan oleh setiap pihak.

Apabila perjanjian dinyatakan batal karena salah satu pihak dianggap tidak cakap hukum, pihak yang dianggap tidak memiliki kemampuan hukum tersebut tidak memiliki hak untuk mengajukan permohonan pembatalan perjanjian tersebut. Dalam konteks perjanjian waralaba, ketentuan ini memiliki signifikansi yang besar karena mewajibkan pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk menjamin bahwa pihak yang akan terlibat dalam perjanjian waralaba tersebut memiliki kapasitas hukum.

Dalam kaitannya dengan persyaratan obyektif sah kesepakatan, yang ditetapkan antara Pasal 1332 hingga Pasal 1334 Kode Hukum Perdata, keberadaan subjek harus terdapat pada kesepakatan. Hal ini merupakan konsekuensi logis dari sifat perjanjian itu sendiri. Tidak terdapat objek, yang menjadi tujuan para pihak dalam perjanjian, yang mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, perjanjian tersebut akan kehilangan makna. Selanjutnya, Pasal 1335 hingga 1337 KUH Perdata mengatur bahwa *causa* yang sah harus ada pada seluruh kesepakatan yang dibentuk semua pihak.

Berdasarkan ketentuan ini, sesuatu klausula dijadikan ilegal jika tak diperbolehkan oleh UU, norma moral, atau tata tertib sosial yang berlaku dalam masyarakat secara historis. Dalam buku III KUH Perdata, terdapat lima prinsip utama yang dikenal untuk perjanjian, melibatkan:

1. Konsep kebebasan berkontrak
2. Konsep konsesualitas
3. Konsep *pacta sunt servanda*
4. Asas kepribadian
5. Asas moralitas

Menurut Pasal 1338 ayat (1), setiap orang atau entitas hukum diperbolehkan untuk mengadakan perjanjian apa pun selama tidak melawan ketetapan yang tak di bolehkan oleh UU atau pengaturan hukum, sehingga perjanjian tersebut dianggap sah menurut hukum. Pasal 1338 ayat (2) menyatakan bahwa apabila

sesuatu kontrak sudah dibentuk dan disetujui, demikian perjanjian tersebut dianggap sah menurut hukum.

Dalam hukum perdata, Pasal 1338 Ayat (3) KUHPerdata menitikberatkan pada prinsip itikad baik dalam pelaksanaan kontrak. Apabila perjanjian bisnis dilakukan dengan niat buruk, seperti tindakan penipuan, perjanjian itu diakui tak sah serta mampu batal berdasarkan hukum. Maka, prinsip niatan baik menyatakan bahwa setiap individu yang terlibat dalam perjanjian bisnis tidak dapat bertindak tanpa memperhatikan itikad baik. Oleh karena itu, Setiap pihak yang terlibat dalam kesepakatan akan mematuhi tanggung jawab dan hak yang timbul dari kesepakatan tersebut.

Walaupun kontrak waralaba telah dibentuk dengan sah sesuai terkait ketentuan PP dan juga UU mengenai waralaba yang memberi jaminan hukum yang kuat untuk semua pihak terlibat, franchisor tidak secara otomatis menghapuskan hak-hak franchisee meskipun perjanjian standar tersebut bersifat mutlak. Franchisee masih memiliki kemungkinan untuk menyusun perjanjian tambahan yang dapat dibuat oleh kedua belah pihak.

Kandungan kontrak waralaba mencakup kewajiban serta pula hak yang wajib ditaati oleh sendiri pada franchisor dan franchisee, memungkinkan keduanya untuk mengimplementasikan pasal-pasal perjanjian dengan optimal.

Franchise merupakan kesepakatan Dalam konteks ini, hak kekayaan intelektual dari ciri khas bisnis diserahkan kepada pihak lain sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemilik hak tersebut untuk menyediakan serta menjual barang dan jasa. Tidak dapat disangkal bahwa perjanjian ini melibatkan dua pihak yang saling mendapatkan keuntungan.

Dalam kerangka bisnis yang dimiliki oleh franchisor, terdapat dua pihak utama: franchisor dan franchisee. Waralaba merupakan hak istimewa dan sekaligus tanggung jawab Hak yang diberikan kepada penerima waralaba oleh pemberi waralaba dapat dirumuskan sebagai hak istimewa yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

KESIMPULAN

Mengamati ketetapan UU dan PP yang menetapkan waralaba, terlihat bahwa perjanjian waralaba yang sah memberikan perlindungan hukum yang solid untuk para pihak yang ikut di dalamnya. Walaupun franchisor menyusun perjanjian standar, hal tersebut tidak merugikan hak-hak franchisee. Perjanjian standar tersebut bersifat mutlak. Meskipun franchisee dapat menyusun perjanjian tambahan dengan persetujuan kedua belah pihak, namun kontrak tambahan itu harus memberikan jaminan hukum yang memadai untuk kedua belah pihak Berdasarkan PP No 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba, perjanjian waralaba yang disusun oleh franchisor dan disetujui oleh kedua belah pihak memberikan perlindungan hukum kepada pelaku usaha waralaba Dalam keseluruhan, isi kontrak waralaba cenderung lebih menguntungkan bagi franchisor, karena terdapat lebih banyak tanggung jawab serta keharusan yang wajib ditanggung oleh franchisor daripada hak yang diberikan kepada franchisee.

REFERENCES

Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Cetakan Pertama, Bogor, 2008;

Abdul Kadir Muhamad, *Kajian Hukum Ekonomi Hak Kekayaan Intelektual*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, Bandung, 2001;

Johannes Gunawan, "Product Liability" Dalam *Hukum Bisnis Indonesia*, Pro Justitia, Jakarta, 1994;

Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001;

Sentosa Sembiring, *Himpunan Peraturan Perundang-undangan RI tentang Waralaba*, Jakarta: Nuansa Aulia 2008;

Handri Raharjo, *Hukum Perjanjian Di Indonesia*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta, 2009, hlm. 126.)