



Pendampingan Pembuatan Dokumen Perjanjian Kontrak Master Franchisee Martabak Pandawa

Dakum^{1*}, Heniyatun², Puji Sulistyaningsih³, Bambang Tjatur Iswanto⁴, Habib Muhsin Syafingi⁵, Adi Candra Prasetyo⁶, Yogi Satria Nugraha⁷, Muthiarahmi Tarihoran⁸, dan Emilia Nur Fitri⁹

Univeristas Muhammadiyah Magelang, Magelang, Indonesia

*email: dakum@unimma.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.31603/bjls.v4i2.10956>

Submitted: 25-10-2023

Revised: 11-11-2023

Accepted: 23-12-2023

ABSTRAK

Kata Kunci:

Franchise;
Franchisor;
Master
Franchisee; APS;
Perjanjian

Franchise atau waralaba telah menjadi model bisnis yang semakin populer di dunia usaha saat ini. Proses pembentukan kerjasama waralaba tidak hanya mengandalkan kesepakatan verbal, tetapi juga melibatkan pembuatan dokumen kontrak *franchise* yang meminimalkan risiko hukum. Martabak Manis Pandawa menginisiasi pendampingan masyarakat di Kabupaten Magelang dalam pembuatan dokumen kontrak franchise untuk memastikan keamanan hukum dan keberlanjutan bisnis waralaba. Tujuan kegiatan ini adalah untuk melakukan sosialisasi dan pendampingan penyusunan dokumen kontrak. Metode yang digunakan yaitu dengan memberikan ceramah teknik penyusunan dokumen dan pendampingan dalam penyusunannya. Hasil kegiatan mencakup pembuatan dokumen kontrak franchise memberikan hak eksklusif kepada *master franchisee* untuk mengelola *outlet* dan mendapatkan keuntungan dari pembukaan *outlet* baru serta kemudahan bagi dalam membuka usaha.

ABSTRACT

Keywords:

Franchise;
Franchisor;
Master
Franchisee;
ADR; Agreement

Franchise or licensing agreements have become an increasingly popular business model in today's business world. The process of establishing a franchise collaboration relies not only on verbal agreements but also involves the creation of franchise contract documents to minimize legal risks. Martabak Manis Pandawa has initiated community assistance in the Magelang Regency in creating franchise contract documents to ensure legal security and the continuity of the franchise business. The purpose of this activity is to conduct socialization and provide assistance in the preparation of contract documents. The method used includes delivering lectures on document preparation techniques and providing assistance in the drafting process. The results of the activity include the creation of franchise contract documents that grant exclusive rights to the master franchisee to manage outlets and benefit from the opening of new outlets, as well as facilitating the establishment of businesses.

1. PENDAHULUAN

Franchise atau waralaba merupakan model bisnis yang semakin populer dalam dunia usaha saat ini. Dengan memperoleh hak untuk menggunakan merek dagang, sistem operasional, dan dukungan dari pemilik merek, pihak yang berminat dapat membuka dan mengelola bisnis dengan lebih cepat dan efisien (Mamahit, 2013). Namun, kesuksesan dalam membentuk kerjasama waralaba tidak hanya terletak pada kesepakatan verbal atau salinan umum dari dokumen kontrak franchise. Proses pendampingan pembuatan dokumen kontrak franchise menjadi langkah krusial dalam memastikan bahwa setiap perjanjian mencerminkan kepentingan kedua belah pihak dan meminimalkan risiko hukum yang mungkin timbul (Erlina B., 2010).

Pendampingan masyarakat terkait dengan *franchise* ini tidak hanya berkaitan dengan aspek legal semata, tetapi juga melibatkan pemahaman mendalam terhadap model bisnis yang akan diwaralabakan, kebijakan perusahaan, dan dinamika industri terkait. Dokumen kontrak franchise harus dirancang sedemikian rupa untuk memberikan kerangka kerja yang jelas dan adil, mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, serta memberikan perlindungan hukum yang diperlukan.

Dalam pengembangan dokumen kontrak *franchise*, perlu dipertimbangkan berbagai aspek termasuk ketentuan pembagian keuntungan, durasi perjanjian, kewajiban pelatihan, dukungan operasional, dan penyelesaian sengketa. Pendampingan ini juga mencakup penyusunan klausa-klausa yang dapat memberikan fleksibilitas dan adaptabilitas terhadap perubahan kondisi pasar atau kebijakan internal perusahaan.

Perkembangan bisnis melalui model *franchise* telah menjadi pilihan yang strategis bagi banyak perusahaan yang ingin memperluas jangkauan pasar mereka secara cepat dan efektif. Martabak Manis Pandawa sebagai entitas yang berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik dalam industri ini, memahami pentingnya dokumen kontrak *franchise* yang solid dan berdaya saing. Dokumen kontrak *franchise* menjadi fondasi hukum yang mendasari hubungan antara pemberi lisensi (*franchisor*) dan penerima lisensi (*franchisee*), serta mengatur berbagai aspek penting seperti hak dan kewajiban kedua belah pihak, struktur biaya, dukungan operasional, dan perlindungan terhadap kekayaan intelektual. Oleh karena itu, pendampingan yang profesional dalam pembuatan dokumen kontrak franchise menjadi langkah krusial dalam memastikan keberlanjutan dan keberhasilan bisnis waralaba.

Dalam konteks ini, penulisan dokumen kontrak *franchise* tidak hanya sekadar pemenuhan aspek hukum, tetapi juga merupakan instrumen strategis yang dapat menciptakan kerangka kerja yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pemahaman mendalam tentang kebutuhan bisnis, transparansi, dan keadilan adalah elemen-elemen kunci yang harus menjadi pijakan dalam setiap langkah pembuatan dokumen kontrak *franchise*.

Pengabdian dan pendampingan masyarakat terkait *franchise* yang cermat dalam proses ini membantu meminimalkan risiko hukum, meningkatkan kepercayaan antara *franchisor* dan *franchisee*, serta memberikan dasar yang kokoh untuk pertumbuhan bersama. Oleh karena itu, Martabak Manis Pandawa telah mengambil inisiatif untuk menyediakan pendampingan khusus masyarakat di wilayah Kabupaten Magelang dalam pembuatan dokumen kontrak *franchise*, dengan tujuan memastikan bahwa setiap mitra bisnis dapat merasakan keamanan hukum dan keberlanjutan yang optimal dalam menjalankan operasionalnya. Melalui dedikasi terhadap kualitas dan keunggulan dalam pelayanan, Martabak Manis Pandawa berkomitmen untuk membuka pintu kesuksesan bagi para mitra bisnisnya melalui kerjasama waralaba yang didukung oleh dokumen kontrak *franchise* yang profesional dan saling menguntungkan. Konsep kerjasama waralaba memiliki 2 prinsip yang harus dipegang teguh oleh kedua belah pihak, pemberi waralaba (*Franchisor*) dan penerima waralaba (*Franchisee*) yaitu kerjasama ini harus dilandasi dengan saling percaya dan saling menguntungkan.

Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah masyarakat di seluruh wilayah Kabupaten Magelang yang sudah ataupun belum mempunyai usaha. Target luaran kegiatan pengabdian ini adalah mitra dapat memahami dan membuat terkait seluk-beluk dokumen hukum perjanjian bisnis khususnya *franchise* dengan baik. Selain itu dapat terwujudnya perlindungan yang maksimal dalam bentuk dokumen hukum bisnis bagi masyarakat di seluruh wilayah Kabupaten Magelang. Dengan demikian akan memberikan kenyamanan, ketertiban, perlindungan, dan peningkatan stabilitas ekonomi pada masyarakat mitra.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam pendampingan pembuatan dokumen kontrak perjanjian *franchise* dilakukan di Ruko Harmoni No.06, Carikan, Deyangan, Kec. Mungkid, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah 56512 dengan sasaran yakni masyarakat di seluruh wilayah Kabupaten Magelang yang sudah ataupun belum mempunyai usaha. Adapun kegiatan ini dilaksanakan mulai dari tanggal 13 November 2023 sampai dengan 27 November 2023. Tahapan pelaksanaan pengabdian meliputi:

2.1. Persiapan

Sebelum melaksanakan pengabdian terlebih dahulu dilakukan persiapan yang meliputi; menentukan *franchisor* dalam hal ini adalah Martabak Manis Pandawa sebagai pemilik *franchise* 'Martabak Manis Pandawa' dan mitra sebagai *Master Franchisee* selain itu juga melakukan wawancara baik terhadap *franchisor* maupun dengan mitra, menentukan pemateri, serta menyusun *draf* kontrak *franchise*.

2.2. Pelaksanaan

1. Melakukan penyuluhan terkait dengan aturan hukum perjanjian kontrak, hak kekayaan intelektual, jenis-jenis perjanjian, draf perjanjian kontrak, serta alternatif penyelesaian ketika terjadi sengketa.
2. Melakukan pendampingan kepada franchisor dan mitra dalam merumuskan perjanjian kontrak ke dalam suatu draf perjanjian yang kemudian menjadi suatu perjanjian kontrak franchise yang mengikat para pihak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian pendampingan pembuatan dokumen kontrak perjanjian franchise “Martabak Manis Pandawa” ini telah dilaksanakan dengan lancar bersama dengan *franchisor* dan *master franchisee*, yang mana kegiatan ini dilaksanakan di Ruko Harmoni No.06, Carikan, Deyangan, Kec. Mungkid, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah 56512. Kegiatan dilaksanakan selama 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal 13 November sampai dengan 27 November 2023 dengan waktu kegiatan di siang hari mengikuti hari kerja. Pendampingan pembuatan dokumen kontrak perjanjian *franchise* ini dipandu langsung oleh Bapak Roni Taufik Taffakur, S.H. selaku advokat di DPC Peradi Magelang. Kegiatan ini guna meningkatkan pemahaman *franchisor* dan *master franchisee* dalam membuat suatu kontrak perjanjian *franchise* sesuai dengan aturan hukum yang berlaku. Dalam dokumen perjanjian *franchise* ini memuat identitas para pihak, kedudukan para pihak, pengertian-pengertian, syarat ketentuan, hak dan kewajiban, serta penyelesaian sengketa apabila terjadi diantara para pihak. Sebagaimana Gambar 1, dalam pelaksanaan pendampingan pembuatan dokumen kontrak perjanjian *franchise*.



Gambar 1. Pembuatan Dokumen Kontrak Perjanjian *Franchise*

3.2. Pembuatan Dokumen Perjanjian Kontrak Master Franchisee Martabak Pandawa

Dalam pelaksanaan pembuatan dokumen kontrak perjanjian *franchise* dimulai dengan penyuluhan dan pendampingan terhadap klien, sebagaimana Gambar 2.



Gambar 2. Pelaksanaan Penyuluhan dan Pendampingan terhadap Klien

Perjanjian adalah Perjanjian kerjasama dibidang *Franchise* antara *Franchisor* dengan *Master Franchisee*, sebagaimana tertuang dalam perjanjian termasuk lampiran-lampirannya dan perubahan-perubahannya apabila ada. *Franchisor* adalah penyedia layanan kuliner yaitu makanan kecil bentuk dan jenis martabak manis dengan nama *brand* “Martabak Manis Pandawa” sedangkan *Master Franchisee* adalah yang menjadi mitra usaha *Franchisor*. *Franchisor* memberikan ijin kepada *Master Franchisee* untuk melakukan pembukaan *outlet* martabak manis Pandawa di wilayah Bandung dan Surabaya dengan membawahi semua *outlet* Martabak Manis Pandawa di wilayah tersebut. *Master Franchisee* berjanji akan mengawasi operasional *outlet* mitra, mendistribusikan semua bahan baku, melakukan akuisisi mitra baru, melakukan pembukaan outlet baru dan mengendalikan *outlet* mitra Martabak Manis Pandawa serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap outlet mitra sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh *Franchisor*. *Franchisor* memberikan hak eksklusif kepada *Master Franchisee* untuk membuka 1 (satu) outlet Martabak Manis Pandawa yang menyediakan dan menyajikan makanan siap saji seperti yang telah ditetapkan di wilayahnya. Bahwa *Franchisor* memberikan izin kepada *Master Franchisee* dengan nama merk Martabak Manis Pandawa dan system manajemen secara bersamaan dengan *Master Franchisee* lainnya yang sudah diizinkan oleh *Franchisor* sebelumnya. *Master Franchisee* telah setuju sepakat membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang telah dibuat *Franchisor* selaku *Franchisor*.

Kewajiban *Franchisor* memberikan panduan operasional pengelolaan Martabak Manis Pandawa kepada *Franchisee* dan menyediakan secara cuma-cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan administrasi dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. *Franchisor* melaksanakan program training kepada pegawai *Master Franchisee* serta melakukan pendampingan di lokasi;
- b. Masa pendampingan di lokasi dilakukan maksimal 3 (tiga) hari dengan konsep *training* praktik 80% dan teori 20%;
- c. *Franchisor* berkewajiban melakukan poin A dan B diatas maksimal hanya sampai dengan 2 (dua) kali periode pendampingan;
- d. Apabila *Master Franchisee* membutuhkan pendampingan *Franchisor* diluar poin C, maka segala bentuk biaya yang timbul akan dibebankan kepada *Master Franchisee* tanpa terkecuali.

Kewajiban *Franchisor* memberikan panduan operasional pengelolaan Martabak Manis Pandawa kepada *Franchisee* dan menyediakan secara cuma-cuma pengetahuan tentang Teknik penyajian menu Martabak Manis Pandawa dan memberikan paket usaha tentang seperti:

1. 1 (satu) unit gerobak ukuran 2 meter X 0.7 Meter dengan ornamen kaca display;
2. 2 (dua) buah loyang martabak manis, ukuran loyang 26 jumlah 1 (satu) buah dan loyang ukuran 24 jumlah 1 (satu) buah;
3. 1 (satu) unit kompor gas merk Rinnai atau sejenisnya;
4. 2 (dua) unit tabung gas elpiji pertamina kosong ukuran 3 kilogram;
5. 1 (satu) set bahan-bahan baku dan peralatan lengkap;
6. Banner dan menu Martabak Manis Pandawa;
7. Bonus adonan martabak manis Pandawa sebanyak 200 (dua ratus) loyang bahan mentah; 32 kg tepung terigu segitiga dan 16 kemasan bahan mentah siap adon.

Kewajiban *Franchisor* menyediakan *design interior*, pelatih dan materi pelatihan untuk para pekerja Martabak Manis Pandawa, menyelenggarakan program pelatihan untuk *Franchisee* secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 1 (satu) kali dalam setahun, memberikan konsultasi gratis kepada *Franchisee* apabila Martabak Manis Pandawa krisis yang dapat berakibat tutupnya atau berhentinya bisnis Martabak Manis Pandawa, memberikan rekomendasi kepada pihak lembaga keuangan/perbankan guna menunjang *franchisee* untuk mendapatkan pinjaman dana UMKM dalam mengembangkan bisnis Martabak Manis Pandawa.

Kewajiban *master franchisee* membeli bahan baku obat adonan serta bahan pelengkap lainnya dan topping meliputi; coklat, margarin, *butter*, kacang, keju, selai, susu secara berkala di *Franchisor* atas biaya *Master Franchisee* sendiri. *Master Franchisee* melakukan akuisisi mitra baru dan melakukan pengelolaan serta pengembangan seluruh *outlet* kelolaan agar penjualan seluruh outlet meningkat. Seluruh biaya untuk pengadaan perabotan untuk keperluan outlet Martabak Manis Pandawa yang sesuai dengan standar *Franchisor* serta biaya-biaya lain seperti pengurusan perizinan atas pembukaan dan pengoperasian Martabak Manis Pandawa menjadi tanggapan *Franchisee* sendiri. *Franchisee* atau pekerja yang dipekerjakan oleh

Franchisee pada *outlet* Martabak Manis Pandawa yang dimasukkan dalam perjanjian ini wajib mengikuti program pelatihan dan kerja praktik yang diselenggarakan *Franchisor* atas biaya *Franchisee* dan *Master Franchisee* wajib menyediakan tempat khusus yang digunakan untuk *training center*. *Master Franchisee* melakukan kegiatan administrasi meliputi pencatatan penjualan bahan baku, penjualan dari setiap *outlet* kelolaan dan akuisisi yang dilaporkan ke Pusat setiap bulan. Pengelolaan pegawai *outlet* dan lokasi *outlet* serta promosi menjadi tanggung jawab *Franchisee*.

Hak eksklusif yang didapatkan dari perjanjian *franchise* yaitu:

1. *Master Franchisee* mendapatkan keuntungan (*profit*) dari setiap pembukaan *outlet* di wilayahnya serta mendapatkan akses menjual semua kebutuhan bahan baku untuk *outlet-outlet* mitra Martabak Manis Pandawa di wilayah *Master Franchisee*;
2. Besaran keuntungan dari setiap pembukaan *outlet* baru (akuisisi) di wilayah *Master Franchisee* adalah sebesar Rp 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah) dari paket yang dipilih oleh mitra dan dibayarkan 1 (satu) kali ditanggal opening *outlet* mitra baru tersebut;
3. *Master Franchisee* mendapatkan harga distributor dari setiap transaksi seluruh bahan baku yang dibeli dari *Franchisor* dan menjual ke mitra kelolaan *Master Franchisee* dengan harga retail;
4. *Master Franchisee* mendapatkan *fee transport* dari setiap aktivitas distribusi bahan baku ke *outlet* mitra yang besaran nilainya disesuaikan dengan jarak dari gedung *Master Franchisee* sampai ke *outlet* mitra;
5. *Master Franchisee* mendapatkan keuntungan dari aktivitas sidak dan audit *outlet* di wilayah operasional *Master Franchisee* sebesar Rp 100.000,- (Seratus Ribu Rupiah) dari setiap *outlet* kelolaan *Master Franchisee*;
6. *Master Franchisee* mendapatkan hak untuk mengelola *outlet* mitra secara *autopilot* dan *non autopilot*.

4. KESIMPULAN

Pandawa memberikan pengetahuan dan dukungan kepada *franchisee* dalam menyajikan menu Martabak Manis Pandawa secara cuma-cuma, serta menyediakan paket usaha yang mencakup berbagai aspek. Pentingnya dokumentasi hukum yang jelas dalam perjanjian *franchise*, serta perlunya proses yang terstruktur dalam membantu komunitas dalam menciptakan dokumen kontrak *franchise*. Melalui program ini memberikan kemudian pada calon mitra untuk dapat membuka usaha khususnya *franchise* Martabak Pandawa.

DAFTAR PUSTAKA

- Erlina B. (2010). Aspek Hukum Kontrak Bisnis Franchise (Waralaba) di Indonesia. In *Pranata Hukum* (Vol. 5, pp. 57–66).
- Mamahit, J. (2013). *Perlindungan Hukum Atas Merek dalam Perdagangan Barang dan Jasa*. 3.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
