

Tinjauan yuridis terhadap perjanjian waralaba (franchise agreement) dan perbandingannya dengan perjanjian pengangkatan sebagai distributor (distributor Agreement)

Lumban Tobing, Juristezar P.A., author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20322463&lokasi=lokal>

Abstrak

Waralaba maupun distributor sama-sama suatu usaha/bisnis dengan investasi 'kecil' resiko dengan peluang mendapatkan profit besar yang sangat baik. Waralaba merupakan 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 yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa, sedangkan Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Dalam distributor pihak kedua yang menjual barang milik pihak pertama hanya mendapatkan fee atau pembayaran dari jumlah barang yang dibelinya, harga barang ditentukan oleh pihak pertama sebagai pemilik barang. Tugas pihak kedua hanya menjual saja, tidak terlibat manajemen, secara tidak langsung distributor agreement hanya merupakan perpanjangan tangan pihak pertama saja. Jelas yang diterima pihak kedua sebagai penyalur hanya berupa fee yang telah ditetapkan oleh pihak pertama. Bila dilihat dari segi keuntungan maka jelas lebih menguntungkan franchise, karena baik franchisor maupun franchisee dapat ikut andil dalam manajemen, franchisee hanya perlu membayar lisensi yang telah dimiliki oleh pemilik atau pihak pertama. Namun begitu, dipercaya usaha distributor juga memiliki kelebihan-kelebihan sendiri yang berbeda dari waralaba.