



DOI: <https://doi.org/10.38035/jihhp>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Kajian Normatif terhadap Konstruksi Hukum Kerja Sama Waralaba Menantea dan Implikasinya bagi Franchisee

Anneke Catlynne Gunawan¹, Ariaghali Gerard Achmad Nasution², Chaterine Grace Gunadi³, Jaffray Paul Kam⁴, Quinncy Quillon Nugraha⁵, Jerry Shalmont⁶

¹Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, 01051230007@student.uph.edu

²Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, 01051230039@student.uph.edu

³Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, 01051230024@student.uph.edu

⁴Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, 01051230034@student.uph.edu

⁵Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, 01051230043@student.uph.edu

⁶Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan, Indonesia, jerry.shalmont@uph.edu

Corresponding Author: 01051230007@student.uph.edu

Abstract: *This paper explores the legal issues surrounding the franchise practices of Menantea, a beverage company that began offering franchise opportunities just four months after its establishment in April 2021. Such a move contradicts the provision in Article 4 paragraph (5) letter a of Government Regulation Number 35 of 2024, which stipulates that a business must have been operating for at least three consecutive years before it can be franchised. Moreover, Menantea had not fulfilled the administrative requirement of obtaining a Franchise Registration Certificate (STPW), as mandated by Minister of Trade Regulation Number 71 of 2019. This study seeks to examine the nature of these legal violations, the responsibilities that should be borne by the franchisor, and the legal protection available for affected franchise partners. The analysis is conducted using a normative juridical approach, grounded in the review of relevant laws and supported by credible legal references. The findings suggest that Menantea committed both substantive and administrative violations, which could result in various sanctions, including the revocation of its business license. This paper highlights the crucial role of regulatory compliance in safeguarding legal certainty and protecting business partners in franchise relationships.*

Keyword: Franchise, STPW, Legal Violations, Menantea, Partnership Protection

Abstrak: Karya tulis ini mengkaji permasalahan hukum dalam praktik waralaba yang dilakukan oleh Menantea, sebuah perusahaan minuman yang mulai menawarkan jenis kerjasama berupa waralaba mulai Agustus 2021, hanya 4 (empat) bulan sejak awal berdirinya pada April 2021. Hal ini bertentangan dengan ketentuan Pasal 4 ayat (5) huruf a Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba, yang mensyaratkan bahwa usaha baru dapat diwaralabakan setelah beroperasi sekurang-kurangnya tiga tahun berturut-turut. Selain itu, Menantea juga belum memenuhi kewajiban administratif berupa kepemilikan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Kajian ini bertujuan untuk

menganalisis bentuk pelanggaran yang terjadi, pertanggungjawaban hukum yang seharusnya dikenakan, serta perlindungan hukum bagi mitra waralaba yang dirugikan. Kajian ini disusun dengan pendekatan yuridis normatif, melalui analisis terhadap regulasi yang berlaku dan diperkuat dengan referensi dari sumber-sumber hukum yang kredibel. Temuan menunjukkan adanya pelanggaran substantif dan administratif dalam praktik waralaba Menantea, yang berimplikasi pada potensi sanksi administratif hingga pencabutan izin usaha. Kajian ini menegaskan pentingnya kepatuhan terhadap regulasi waralaba dalam rangka menjamin kepastian hukum dan perlindungan bagi mitra usaha.

Kata Kunci: Waralaba, STPW, Pelanggaran Hukum, Menantea, Perlindungan Mitra

PENDAHULUAN

Waralaba atau yang disebut *franchise* dalam bahasa Perancis kuno yang berarti bebas (Bambang N. Rachmadi, 2007). Namun, kata waralaba dalam Indonesia berasal dari 2 (dua) kata yaitu “Wara” dan “Laba”, wara berarti istimewa, dan laba berarti keuntungan. Kata waralaba pertama kali diperkenalkan kepada masyarakat Indonesia melalui LPPM (Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Manajemen) (M. Muchtar Rivai, 2012). Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Waralaba (PP 35/2024) menjelaskan definisi waralaba sebagai hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan kriteria yang telah ditetapkan dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba (Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Waralaba).

Waralaba sebagai konsep bisnis yang memberikan hak penggunaan atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba berdasarkan perjanjian waralaba. Perjanjian ini mendokumentasikan hubungan hukum kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) (Hadi Setia Tunggal, 2006). Sesuai definisi Pasal 1 ayat (2) dan (3) PP 35/2024, Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba, sedangkan Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba (Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Waralaba). Fenomena bisnis waralaba mulai mendapat perhatian di Indonesia pada akhir tahun 1970-an dengan masuknya waralaba dari Amerika Serikat yaitu Kentucky Fried Chicken (KFC) yang dibuka pertama kali di Jakarta pada tahun 1979 (Handika Syaifullah, 2024). Salah satu alasannya adalah karena bisnis waralaba dianggap memiliki tingkat resiko kegagalan yang relatif lebih kecil dibandingkan dengan memulai bisnis sendiri.

Keuntungan dalam bisnis waralaba, yaitu tidak perlu melewati tahap mencoba dan gagal seperti membuka usaha yang dimulai dari awal atau dari nol, sebab tahapan tersebut telah dilalui oleh franchisor dalam pendirian usahanya sebelum dibisniskan secara *franchise*, sehingga resiko kegagalan dapat dikurangi atau diminimalisir. Salah satu contoh kasus waralaba yang menjadi fokus tulisan ini adalah bisnis minuman Menantea yang salah satu pendirinya adalah Jehian Panangian Sijabat atau dikenal sebagai Jerome Polin, seorang *YouTuber* Indonesia yang dikenal dengan pengetahuannya mengenai matematika. Ciri khas produk minuman Menantea yaitu penambahan sirup dan buah. Selain menjual minuman teh, Menantea juga menawarkan makanan ringan seperti ayam dan kentang. Merek Menantea didaftarkan dengan menggunakan nama beberapa orang seperti Hendy Setiono (*founder* Baba

Rafi), Jehian Panangian Sijabat (kakak Jerome Polin), Marlen Gracia Fransiska, dan Sylvia (*founder* KopiSoe) (Syafimah Anggita, 2023).

Menantea merupakan bisnis minuman teh yang berdiri pada 10 April 2021 dan menawarkan *franchise* mereka mulai dari 21 Agustus 2021 (Zora Havilah, 2023). Artinya, *franchise* mulai ditawarkan 4 bulan sejak bisnis minuman ini didirikan. Perkembangan bisnis *franchise* Menantea cukup signifikan, CNBC Indonesia menyampaikan pada tahun 2023, Menantea berkembang menjadi 200 outlet di seluruh Indonesia (CNBC Indonesia, 2023). Pencapaian ini tentu tidak lepas dari pengaruh Jerome dan Jehian sebagai influencer yang berpengaruh kuat di kalangan anak muda melalui konten YouTube mereka (Kevin Putra Subagijo, 2023). Biaya membuka *franchise* Menantea untuk outlet standar adalah Rp125 juta, sedangkan outlet autopilot adalah Rp175 juta di luar sewa tanah untuk tempat usaha (Kumparan.com, 2022).

Penawaran *franchise* yang terlalu cepat ini mengundang perhatian publik karena tidak sesuai dengan Peraturan Pemerintah yang berlaku pada saat itu yaitu Pasal 3 huruf b PP 42/2007 yang mewajibkan bahwa waralaba baru boleh dilakukan ketika usaha terkait harus terbukti sudah memberikan keuntungan selama 5 tahun terakhir, dan harus memiliki STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba). Ketentuan waralaba saat ini telah digantikan PP 35/2024. Sesuai dengan Pasal 4 Ayat (5) huruf (a) PP 35/2024 bahwa kegiatan usaha yang diwaralabakan telah berlangsung paling sedikit 3 (tiga) tahun berturut-turut. Pada 23 Maret 2023, Menantea mengklarifikasi melewati akun Twitter resminya bahwa model kerja sama yang diterapkan perusahaan ialah model kemitraan. Model bisnis Menantea terbagi menjadi *ownstore* dan kemitraan. *Ownstore* adalah outlet yang dikelola oleh Menantea Pusat dan kemitraan adalah outlet yang dikelola oleh mitra (Shafira Cendra, 2023). Artinya, yang dikategorikan sebagai kemitraan yaitu outlet standar.

Untuk dana operasionalnya, Menantea menjual saham melalui skema *Crowdfunding* melalui Bizhare, yaitu teknik pendanaan atau investasi untuk proyek atau unit usaha yang melibatkan masyarakat secara luas, biasanya untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Bizhare sendiri adalah salah satu platform investasi *crowdfunding* terbesar di Indonesia, yang menawarkan tiga jenis produk investasi yang berbeda, yakni saham, sukuk, dan obligasi. Menantea berencana menjual saham senilai Rp2,9 miliar kepada investor (CNBC Indonesia, 2023). Dalam penelusuran CNBC Indonesia dari website Bizhare, sebanyak 2.619 investor membeli saham Menantea melalui skema *crowdfunding* sehingga mendapatkan dana Rp1,97 miliar (CNBC Indonesia, 2023).

Namun dalam pelaksanaannya, omzet bisnis waralaba ini pun tidak sesuai ekspektasi, alias sangat menurun. Penjualan produk Menantea per harinya terkadang hanya mencapai 9 (sembilan) minuman, dan dalam beberapa outlet lainnya hanya terjual 5 (lima) minuman. Hal ini dapat menunjukkan bahwa bisnis mereka tidak berjalan sesuai dengan modal yang telah diberikan kepadanya. Salah satu penyebabnya, konsumen mengutarakan pendapatnya mengenai harga jual produk Menantea yang terlalu mahal namun tidak memberikan kualitas sepadan. Pada 23 Maret 2023, pihak Menantea mengklarifikasi rumor bahwa Menantea mengalami kebangkrutan, melainkan mereka sedang melakukan restrukturisasi bisnis untuk menghadapi tantangan pasar (Jehian Sijabat, 2024).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk pengawasan Pemerintah dari mekanisme waralaba di Indonesia dengan menggunakan studi kasus waralaba Menantea, serta menjelaskan pertanggungjawaban Menantea terhadap pemegang saham berdasarkan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

METODE

Dalam penelitian ini metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian normatif dengan studi pustaka. Metode penelitian normatif bertujuan untuk menganalisis

dan mengevaluasi peraturan, teori dan konsep yang berkaitan dengan topik penelitian. Studi literatur digunakan untuk mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber literatur yang relevan dengan tujuan penelitian. Dalam metode penelitian normatif, penulis akan menganalisis regulasi yang terkait dengan pengembangan dan pemasaran bisnis waralaba, serta teori dan konsep yang relevan dalam konteks ini. Data dan informasi yang diperoleh dari studi literatur akan digunakan untuk memahami konteks bisnis waralaba Menantea, menganalisis konflik permasalahan yang dapat menimbulkan akibat hukum serta peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penulis juga akan mengaitkan kepada tata cara penyelenggaraan waralaba, seperti kriteria pendaftaran waralaba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bentuk Kerja Sama Bisnis yang Diterapkan oleh Menantea Ditinjau dari Aspek Hukum

Kemitraan diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UU 20/2008). Pasal 1 angka 13 UU 20/2008 mengatakan, Kemitraan adalah kerjasama dalam keterkaitan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Usaha Besar. Usaha Besar dalam Pasal 1 ayat (4) UU 20/2008 diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia..

Ketentuan dalam UU 20/2008 kemudian diubah dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 Cipta Kerja (UU 11/2020) yang menambahkan pada Pasal 26 huruf f, dari yang sebelumnya ada 6 pola kemitraan pada UU 20/2008 bertambah menjadi 7 pola kemitraan dalam UU 11/2020. UU 11/2020 kemudian diubah lagi dengan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 (Perpu 2/2022) tetapi tidak ada perubahan pada bagian pola kemitraan. Setelah itu Perpu 2/2022 diganti dengan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang (UU 6/2023), namun pada UU 6/2023 tidak ada perubahan tentang kemitraan.

Pengaturan mengenai pola kemitraan tidak hanya termuat dalam Undang-Undang sebagaimana dijelaskan dalam perubahan dari UU 20/2008 hingga menjadi UU 6/2023, tetapi juga diperkuat melalui peraturan pelaksana, yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 mengenai Waralaba (PP 35/2024).

Dalam pemberitaan beberapa media, bisnis Menantea diklasifikasikan sebagai kemitraan namun di media lainnya Menantea diklasifikasikan sebagai waralaba, karena adanya perbedaan informasi dalam berita diperlukan analisis untuk mengklasifikasikan bentuk bisnis yang dijalankan oleh Menantea (Arini, S. C., 2023). Kemitraan dilaksanakan dengan beberapa pola. Terdapat 7 pola kemitraan yaitu inti-plasma, subkontrak, waralaba, perdagangan umum, distribusi dan keagenan, rantai pasok, dan bentuk kemitraan lain (bagi hasil, *joint venture*, dan *outsourcing*). Berikut penjelasan dari setiap pola dan korelasinya terhadap Menantea:

- 1) Inti-plasma adalah usaha besar sebagai inti membina dan mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah, yang menjadi plasmanya. Pasal 27 UU 20/2008 mengatakan pembinaan dan pengembangan yang dimaksud adalah seperti penyediaan dan penyiapan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis produksi dan manajemen usaha, dan lainnya. Contohnya adalah, perusahaan perkebunan kelapa sawit memberikan lahan dan pembinaan kepada petani lokal untuk menghasilkan bahan baku yang kemudian dibeli kembali oleh perusahaan inti (Adminprolegal., 2022). Dengan data tersebut, inti-plasma bukanlah pola bisnis Menantea karena inti-plasma fokus pada usaha di bidang pertanian, perkebunan, dan peternakan (UU No. 20 Tahun 2008).

- 2) Subkontrak adalah pola kemitraan untuk memproduksi barang dan/atau jasa. Dalam Pasal 28 UU 20/2008, usaha besar memberi dukungan dengan beberapa cara yaitu kesempatan untuk mengerjakan sebagian produksi dan/atau komponennya. Contohnya perusahaan garmen besar menyerahkan sebagian proses produksi (seperti jahit atau bordir) kepada usaha kecil mitra (Mariska, 2023). Jadi bisa disimpulkan bahwa Menantea juga bukanlah suatu pola bisnis subkontraktor karena, subkontraktor adalah bisnis yang bergerak pada bidang manufaktur dan konstruksi.
- 3) Perdagangan umum sebagaimana dimaksud Pasal 30 UU 20/2008 diwujudkan melalui berbagai bentuk kerja sama, seperti kolaborasi dalam kegiatan pemasaran, penyediaan lokasi usaha, maupun penerimaan pasokan barang dan/atau jasa dari UMKM oleh usaha besar secara terbuka dan transparan. Dalam memenuhi kebutuhan barang dan jasa, Usaha besar wajib mengutamakan pengadaan dari hasil produksi usaha mikro atau usaha kecil, selama produk tersebut memenuhi standar mutu yang dibutuhkan. Selain itu, sistem pembayaran yang disepakati dalam kemitraan ini harus diatur sedemikian rupa agar tidak merugikan salah satu pihak yang terlibat. Untuk itu, Menantea tidak menggunakan pola perdagangan umum, karena pola ini dilakukan secara terbuka melalui kerja sama pemasaran, penyediaan lokasi usaha, atau penerimaan pasokan dari UMKM tanpa adanya ikatan eksklusif atau sistem waralaba.
- 4) Distribusi dan keagenan yang diatur pada Pasal 31 UU 20/2008 mengatur dalam pelaksanaan kemitraan dengan pola distribusi dan keagenan, Usaha Besar dan/atau Usaha Menengah memberikan kewenangan khusus kepada Usaha Mikro dan/atau Usaha Kecil untuk memasarkan barang dan jasa milik mereka. Contohnya, distributor resmi menyalurkan produk-produk elektronik dari pabrik ke berbagai toko ritel. Menantea juga tidak termasuk dalam pola kemitraan ini karena dalam pola kemitraan usaha besar memberikan hak khusus kepada Usaha Mikro atau Kecil untuk mendistribusikan atau memasarkan barang dan jasa mereka secara lebih mandiri. Dalam konteks Menantea, mereka tidak dapat diklasifikasikan sebagai Usaha Besar karena Menantea baru saja membuka bisnisnya dan sudah menawarkan *franchise* pada tahun yang sama.
- 5) Tiga bentuk kemitraan lain yang diatur dalam Pasal 26 UU 20/2008 poin f menyebutkan ada bentuk kemitraan bagi hasil, *joint venture*, dan *outsourcing*. Sistem bagi hasil adalah bentuk kemitraan antara dua pihak atau lebih yang sepakat untuk membagi keuntungan dari suatu proyek atau kegiatan usaha (Negara, L. M. A. (n.d.)). *Joint venture* merupakan bentuk kerja sama antara dua atau lebih perusahaan yang sepakat untuk menjalankan usaha bersama, baik melalui pendirian perusahaan baru maupun dengan bergabung dalam perusahaan yang sudah ada (Hukumonline, T., 2023). Mengapa Menantea bukanlah *Joint Venture*? Karena *Joint Venture* berarti semua pendiri usaha “baru” akan memiliki saham serta hak dan kewajiban berbeda di setiap cabangnya. Namun Menantea bukanlah hal demikian, karena saham terbesar tetap jatuh kepada pemilik Menantea secara keseluruhan dan Menantea hanya memberi hak untuk menggunakan merek dan sistem bisnis mereka. Pekerjaan *outsourcing* adalah karyawan dari perusahaan penyedia jasa tenaga kerja yang ditempatkan di perusahaan lain berdasarkan perjanjian tertulis dan menerima upah dari perusahaan penyedia tersebut (Wahyuni, W, 2022). Pola kemitraan Menantea tidak ada pembagian keuntungan langsung seperti pada sistem bagi hasil, tidak ada kepemilikan bersama antar perusahaan seperti dalam *joint venture*, dan hubungan kerja tidak melibatkan penyedia tenaga kerja outsourcing. Oleh karena itu, pola bisnis Menantea tidak termasuk dalam ketiga bentuk kemitraan tersebut.
- 6) Rantai pasok adalah rangkaian aktivitas dan keputusan terkoordinasi yang menghubungkan pemasok, produsen, gudang, layanan logistik, pengecer, hingga konsumen secara efisien (Pongoh, M, 2016). Namun, rantai pasok bukan merupakan pola

kemitraan bisnis Menantea karena bukan hubungan kerjasama kepemilikan atau pembagian keuntungan antara mitra usaha.

- 7) Waralaba yang diatur pada Pasal 29 UU 20/2008 menjelaskan bahwa usaha besar yang melakukan ekspansi melalui skema waralaba wajib memberikan kesempatan dan memprioritaskan kemitraan dengan UMKM yang memiliki kemampuan. Dalam pelaksanaannya, baik pemberi maupun penerima waralaba diharuskan mengutamakan penggunaan barang dan/atau bahan baku yang diproduksi di dalam negeri, selama produk tersebut memenuhi standar mutu yang ditetapkan dalam perjanjian waralaba. Selain itu, pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkelanjutan kepada penerima waralaba, yang mencakup pelatihan, bimbingan operasional manajemen, dukungan pemasaran, serta kegiatan penelitian dan pengembangan.

Dari perbandingan seluruh tipe kemitraan, dapat disimpulkan bahwa Menantea merupakan praktik bisnis kemitraan berbentuk waralaba karena Menantea memberikan hak usaha kepada mitra (umumnya pelaku UMKM) untuk mengelola gerai menggunakan merek Menantea, mengikuti standar operasional dan manajemen yang telah ditetapkan. Hal ini terlihat dari fakta bahwa:

- 1) Menantea menyediakan pelatihan dan dukungan berkelanjutan bagi para mitra, sekaligus menjaga konsistensi kualitas produk melalui sistem pengawasan terpusat (Laras, A., & Dinisari, M. C., 2023).
- 2) Menantea menawarkan 2 jenis model kemitraan, yaitu tipe standar dan tipe *autopilot*. Pada model standar, seluruh keuntungan menjadi milik mitra atau investor, sementara pada model *autopilot*, keuntungan dibagi rata 50:50 antara mitra dan pihak manajemen. Model *autopilot* mirip dengan pola kemitraan bagi hasil, namun ia tetap menjadi bagian dari skema kemitraan waralaba. Dengan 2 tipe tersebut, pengembalian modal pada tipe standar diperkirakan lebih cepat, yaitu sekitar 5 hingga 10 bulan, sedangkan pada tipe *autopilot* diperkirakan memakan waktu 10 hingga 20 bulan (Asih, R. W., & Asih, R. W., 2023).

Dengan demikian, Menantea merupakan contoh pelaksanaan pola kemitraan waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 29 UU 20/2008. Meski ekspektasi penjualan cukup tinggi, kenyataannya di lapangan menunjukkan bahwa sejumlah mitra hanya mampu menjual sekitar 5 hingga sepuluh gelas Menantea per hari. Banyak mitra mengeluhkan bahwa mereka belum juga meraih keuntungan, bahkan ada yang hanya mampu menjual kurang dari 10 gelas minuman dalam sehari. Hal ini cukup memprihatinkan mengingat modal awal untuk membuka satu gerai mencapai Rp125 juta, lalu jika mitra ingin melengkapi dengan mesin dan peralatan tambahan, diperlukan dana ekstra sekitar Rp50 juta (Laras, A., & Dinisari, M. C., 2023). Terdapat juga kendala komunikasi antara pihak manajemen pusat dan staf di masing-masing cabang. Faktor jarak lokasi dan lemahnya saluran komunikasi menyebabkan ketidakefisienan dalam penyampaian kebijakan serta penanganan keluhan pelanggan (Turistiati, A. T., 2023).

PP 35/2024 sebagai peraturan pelaksana dari UU 20/2008 yang mengatur lebih spesifik tentang waralaba. Pada Pasal 1 ayat (1) PP 35/2024, waralaba didefinisikan sebagai hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan kriteria yang telah ditetapkan dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Peraturan ini mengatur kriteria pemberi waralaba seperti, pemberi waralaba harus memberikan sistem bisnis, bisnis sudah memberi keuntungan, memiliki kekayaan intelektual yang terdaftar, dan dukungan yang berkelanjutan dari pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba. Di pasal 28 ayat (1) dan (2) PP 35/2024 juga diatur bahwa pemberi waralaba wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha waralaba kepada Menteri melalui sistem OSS, dan untuk penerima waralaba wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha waralaba kepada kepala dinas yang membidangi perdagangan di Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat, atau kepala otorita ibu kota nusantara melalui Sistem OSS. Selain itu pada pasal 7 huruf a PP 35/2024

juga disebutkan bahwa pemberi waralaba berhak untuk menerima imbalan dari penerima waralaba, dalam kasus menantea penerima waralaba harus membayar biaya royalti, biaya iklan, dan biaya lainnya kepada pihak menantea (Laras, A, 2023), hal ini membuktikan lebih lanjut bahwa menantea adalah kemitraan dengan pola kemitraan waralaba.

Ketentuan mengenai kriteria waralaba secara rinci diatur dalam PP 35 Tahun 2024 turut memberikan pembaruan terhadap beberapa aspek, khususnya terkait pengalaman usaha dan keuntungan yang harus dimiliki oleh pemberi waralaba. Oleh karena itu, pemenuhan kriteria waralaba harus mempertimbangkan ketentuan dalam kedua regulasi tersebut secara bersamaan. Sebelum dapat menawarkan waralaba, beberapa kriteria harus dipenuhi sesuai dengan Pasal 4 PP 35/2024, Waralaba harus memenuhi beberapa kriteria seperti memiliki:

- a) Memiliki sistem bisnis
Sistem bisnis sebagaimana dimaksud adalah mencakup standar operasional dan prosedur yang terdiri dari beberapa aspek utama. Aspek tersebut meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengadministrasian, dan operasional usaha. Di dalamnya juga termasuk metode standar pengoperasian serta pemilihan lokasi dan desain tempat usaha. Selain itu, sistem ini mengatur persyaratan karyawan yang dibutuhkan dan strategi pemasaran yang efektif. Keseluruhan komponen tersebut disusun untuk menjamin kelancaran dan konsistensi operasional bisnis. Menantea memiliki struktur manajemen dan karyawan, termasuk pelatihan. Pengelolaan operasional mereka juga terlihat profesional, terbukti dari sistem kemitraan dan operasional gerai yang konsisten di berbagai lokasi.
- b) Bisnis sudah memberikan keuntungan
Kriteria bahwa bisnis telah menghasilkan keuntungan, sebagaimana dimaksud, dapat dibuktikan dengan adanya kegiatan usaha yang telah dijalankan secara terus-menerus selama minimal tiga tahun berturut-turut. menganalisis kasus Menantea, Menantea belum menghasilkan keuntungan karena pihak Menantea belum buka selama tiga tahun sesuai perbaruan dari Pasal 4 PP 35/2024 (Hesti Puji Lestari, 2023)
- c) Memiliki kekayaan intelektual yang tercatat atau terdaftar
Menurut Ditjen Kekayaan Intelektual (DJKI), merek “Menantea” telah didaftarkan di kelas 30 dan 35 untuk produk minuman sejak 27 April 2021 (Intan Faradiba Ayrin, 2022). Kelas 30 mencakup makanan dan minuman seperti teh, kopi, kakao, gula, tepung, roti, kue. Sementara Kelas 35 mencakup jasa periklanan, manajemen usaha, administrasi bisnis.
- d) Adanya dukungan yang berkesinambungan;
Dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus menerus yang diberikan antara lain dalam bentuk bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi. Hal ini belum bisa dibuktikan, karena bisnis Menantea belum buka selama 3 tahun (Hesti Puji Lestari, 2023).

Dalam kasus Menantea, sebagaimana telah dianalisis satu per satu, usaha ini telah memenuhi beberapa aspek, seperti memiliki ciri khas usaha yang membedakannya dari bisnis sejenis, standar operasional yang terdokumentasi, kemudahan dalam pengajaran dan penerapan usaha, serta kepemilikan Hak Kekayaan Intelektual yang terdaftar. Namun, Menantea belum dapat dikatakan memenuhi seluruh kriteria sebagai usaha waralaba karena belum terbukti memberikan keuntungan dan belum memiliki dukungan yang berkesinambungan, mengingat usaha ini belum berjalan selama 3 tahun sebagaimana dipersyaratkan dalam Pasal 4 PP 35/2024. Hal ini terlihat dari keluhan beberapa mitra di komunitas X @menanteaharapan terkait kurangnya pendampingan operasional dan komunikasi yang tidak konsisten dari pihak pusat. Dengan demikian, Menantea belum sepenuhnya memenuhi syarat sebagai usaha waralaba secara hukum.

Dari sisi perizinan, setiap pelaku usaha waralaba wajib memiliki legalitas yang sah, salah satunya melalui kepemilikan STPW (Efriani, R. S., & Indawati, Y, 2024). STPW merupakan dokumen wajib bagi usaha-usaha yang ingin menjalankan bisnisnya dengan metode

waralaba/*franchise* karena membuktikan legalitas usaha telah memenuhi syarat dan ketentuan sebagai pemberi maupun penerima waralaba. Kepemilikan STPW menunjukkan pengakuan resmi dari pemerintah yang memberikan kepastian hukum, meningkatkan transparansi, serta membangun kepercayaan semua merupakan elemen kunci dalam kesuksesan suatu bisnis. STPW dalam kerangka hukum diatur dalam Pasal 1 ayat (8) PP 35/2024, dikatakan bahwa STPW merupakan tanda bukti orang perseorangan atau badan usaha telah terdaftar sebagai penyelenggara Waralaba. Ditambahkan juga dari Pasal 13 ayat (1) dan Pasal 14 ayat (1), STPW wajib dimiliki oleh Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan sebelum membuat Perjanjian Waralaba. Dan sebagai penerima waralaba atau penerima waralaba lanjutan juga harus memiliki STPW sebelum memulai usahanya. Jika tidak memiliki STPW, sebuah kegiatan usaha waralaba tidak akan dianggap sah secara hukum sesuai dengan Pasal 37 yang mengatakan, orang perseorangan atau badan usaha dilarang menggunakan istilah dan/atau nama Waralaba untuk nama dan/atau kegiatan usahanya jika tidak memiliki STPW.

Untuk mendapatkan STPW, franchisor perlu menyiapkan dokumen prospektus penawaran waralaba, perjanjian dengan franchisee, NIB, bukti pendaftaran merek sebagai HKI, KTP penanggung jawab, struktur tenaga kerja, komposisi bahan baku, dan NPWP. Seluruh dokumen ini wajib dilengkapi dan diajukan melalui sistem online Kementerian Perdagangan. Prospektus Penawaran Waralaba bersifat wajib, dalam hal Pemberi Waralaba tidak mendaftarkan prospektusnya berakibat pada tidak diterbitkannya STPW. Isi dari Pendaftaran Prospektus Penawaran Waralaba diatur pada Pasal 5 ayat (2). Salah satu syarat untuk mendapatkan STPW sebagai franchisor dalam negeri adalah bahwa usaha waralaba tersebut telah terbukti memberikan keuntungan minimal selama 3 (tiga) tahun berturut-turut. Untuk membuktikan hal tersebut maka akan memerlukan laporan keuangan 2 tahun terakhir dan telah di audit oleh akuntan publik.

Setelah membuat perjanjian waralaba, STPW harus didaftarkan melalui sistem OSS. STPW akan diterbitkan oleh Lembaga OSS atas nama Menteri atau Bupati/Wali Kota (*Permendag No. 71 Tahun 2019*). Pada Pasal 11 ayat (3) dan (4) menjelaskan mengenai lembaga mana yang mengatur permohonan STPW dan pada ayat (5) mengatur syarat dan pelayanan penerbitan STPW. Selanjutnya pada Pasal 12, hal ini mengatur kondisi kapan STPW menjadi tidak berlaku, misalnya usaha berhenti, perjanjian berakhir, atau Hak Kekayaan Intelektual (HKI) tidak disetujui/habis masa berlakunya. Terakhir pada Pasal 13, ia mengatur kewajiban mengajukan perubahan STPW ke OSS jika ada perubahan data.

Berdasarkan analisa penulis terhadap praktik bisnis dari Menantea, dapat disimpulkan bahwa Menantea belum memenuhi syarat sebagai kegiatan usaha waralaba secara hukum. Pasal 4 ayat (2) PP 35/2024 mengatakan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria yaitu, terbukti sudah memberi keuntungan. Terbukti sudah memberikan keuntungan menurut Pasal 4 ayat (5) PP 35/2024 adalah, Pemberi Waralaba telah memiliki pengalaman paling sedikit tiga tahun. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, Menantea tidak memenuhi syarat penyelenggaraan waralaba khususnya ketentuan Pasal 4 ayat (5) PP 35/2024 mengenai jangka waktu operasional usaha yang belum mencapai tiga tahun.

Penyelenggaraan waralaba, seperti yang dilakukan oleh Menantea, termasuk dalam kegiatan usaha yang tunduk pada mekanisme perizinan berusaha berbasis risiko sebagaimana diatur dalam Pasal 10 hingga Pasal 15 Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko (PP 5/2021). Kegiatan waralaba diklasifikasikan sebagai kegiatan berisiko menengah atau tinggi, yang mewajibkan pelaku usaha memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), izin usaha sektor perdagangan, serta memenuhi persyaratan khusus berupa STPW. Oleh karena itu, apabila terdapat pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan tersebut, termasuk tidak adanya STPW karena belum memenuhi masa operasional minimal tiga tahun, maka dapat dikenakan sanksi administratif sebagaimana diatur dalam Pasal 413 PP 5/2021. PP ini mengatakan bahwa setiap pelaku usaha yang berdasarkan

hasil pengawasan ditemukan ketidaksesuaian atau pelanggaran terhadap Perizinan Berusaha di sektor perdagangan, dikenai sanksi administratif berupa: a. teguran tertulis; b. penarikan barang dari distribusi; c. penghentian sementara kegiatan usaha; d. penutupan gudang; e. Denda administratif; dan atau f. pencabutan Perizinan Berusaha. Adapula dalam Pasal 39 ayat (2) PP 35/2024 mengatakan, Pengenaan sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak menghilangkan pertanggungjawaban pidana sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Dampak terhadap Menantea dan Perjanjiannya

Perjanjian kemitraan pola waralaba yang dilakukan oleh Menantea memiliki beberapa bentuk, dari yang outlet standar hingga outlet *autopilot*. Paket usaha outlet standar yang ditawarkan oleh Menantea berharga Rp125 juta, belum termasuk biaya mesin dan peralatan. Dengan estimasi penambahan peralatan sendiri, pembeli outlet standar akan menambahkan biaya sekitar Rp50 juta. Dengan total seratus tujuh puluh lima juta rupiah sudah termasuk biaya tempat sewa, pembeli outlet standar sudah memiliki outlet yang beroperasi secara penuh. Setiap penjualan yang dilakukan dan dihasilkan oleh pembeli outlet standar akan sepenuhnya menjadi milik pemilik outlet tersebut (Tim HR Hadirr, 2022).

Lain halnya dengan outlet standar, outlet *autopilot* memiliki harga yang lebih mahal sebesar seratus tujuh puluh lima juta namun biaya ini sudah termasuk harga mesin dan operasional outlet hal ini belum termasuk harga sewa tempat. Dengan biaya ini mitra Menantea diestimasikan akan balik modal selama sembilan hingga dua puluh bulan. Pada tipe *autopilot* juga terdapat sistem yang berbeda dalam menghitung keuntungan, setiap penjualan yang dilakukan oleh outlet *autopilot* terdapat sistem bagi hasil sebesar lima puluh persen dengan pihak pengelola kemitraan Menantea dan pemilik outlet. Dengan menggunakan sistem *autopilot* hasil keuntungan yang diterima tidak sepenuhnya milik mitra, alhasil memberikan waktu yang lebih lama untuk pemilik outlet *autopilot* untuk balik modal.

Untuk mengikuti proses kemitraan Menantea, pembeli outlet harus memenuhi proses dan juga prosedur yang sudah diterapkan, yaitu:

- 1) Mitra usaha akan mengisi formulir kemitraan Menantea.
- 2) Setelah itu, mitra juga harus mengirim approval lokasi yang berupa foto tempat dan lokasi outlet di google maps.
- 3) Setelah semua proses registrasi selesai, pembeli outlet harus membayar commitment fee sebesar 20% dari harga lisensi dan down payment sebesar 30% dari total lisensi.
- 4) Setelah semua proses pembayaran selesai pihak pembeli outlet akan melakukan pemeriksaan terakhir dari sisi alat, bahan baku, dan pelatihan yang dibutuhkan oleh pekerja Menantea agar bisa dilakukannya grand opening dari outlet tersebut (Jessica Gabriela Soehandoko, 2022).

Sampai dengan saat ini, per Mei 2025 masih belum ada informasi atau perubahan terhadap sistem pembelian outlet dengan Menantea (KitaLulus, "Franchise Menantea").

Terkait kemitraan dalam bentuk waralaba, pada umumnya para pihak, pemberi kemitraan dan mitra usaha menandatangani perjanjian kemitraan pola waralaba yang mengatur tentang hak dan kewajiban para pihak (franchise K24). Sama halnya dengan Menantea, untuk membuka outlet dalam jumlah banyak baik untuk outlet standar maupun *autopilot*, pihak Menantea menandatangani Perjanjian kemitraan pola waralaba dengan para mitra bisnisnya. Perjanjian ini berdasarkan hukum perdata dapat dikategorikan sebagai perjanjian tidak bernama (*innominat*) (Repository Universitas Muhammadiyah Surabaya, 2025), Perjanjian tak bernama adalah perjanjian yang tidak diatur secara khusus di dalam undang-undang (Repository UIN Suska Riau). Hal ini dikarenakan perjanjian dalam bisnis waralaba dikategorikan sebagai perjanjian perjanjian yang tidak diatur secara khusus dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, melainkan terdapat dalam substansi atau isi perjanjian waralaba itu sendiri (Tita Ega Rahmatinah Rosanti, 2018). Sesuai dengan hukum positif Indonesia, maka segala perjanjian

harus tunduk pada ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320. Mengingat perjanjian kemitraan pola waralaba antara Menantea dengan mitra bisnis bukan merupakan informasi publik, maka analisis syarat sahnya perjanjian kemitraan pola waralaba akan dikaji secara umum. Jika melihat dari syarat sahnya perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata:

1) Sepakat

Pasal 1320 Ayat 1 KUHPerdata menyatakan bahwa sepakat mereka yang mengikatkan dirinya. Para pihak adalah unsur pokok terbentuknya kontrak (Hukumonline, 2025). Menurut ketentuan ini, kedua pihak harus saling menyetujui isi pokok perjanjian secara bersama. Intinya, suatu perjanjian lahir begitu telah terjadi terpenuhinya kehendak antara para pihak dengan mensyaratkan formalitas khusus. Dengan kata lain, kesepakatan (*consensus*) yaitu memiliki arti perjanjian yang mengikat sejak detik tercapainya kata sepakat dari kedua belah pihak (Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum Sukoharjo). Namun dalam kasus kesepakatan kedua belah pihak (Menantea dan pembeli mitra waralaba, kehendak antara para pihak, tanpa mensyaratkan formalitas khusus. Namun, dalam kasus perjanjian antara Menantea dan pembeli waralaba, terdapat indikasi bahwa unsur kesepakatan tidak terpenuhi secara sah. Hal ini merujuk pada Pasal 1321 KUHPerdata, yang menyatakan: "Tiada suatu persetujuan pun mempunyai kekuatan jika diberikan karena kekhilafan atau diperoleh dengan paksaan atau penipuan." Untuk mengerti lebih dalam unsur mana yang dilanggar harus diberikan definisi dan nilai tolak ukurnya. kekhilafan menurut Subekti, dapat berkenaan dengan hal-hal pokok perjanjian atau mengenai sifat-sifat yang penting dari objek perjanjian, ataupun khilaf mengenai orang dengan siapa perjanjian diadakan (Natasya Yunita Sugiastuti, 2023). Faktanya adalah Menantea menjual objek waralaba tanpa memiliki STPW oleh karena itu sifat dari objek perjanjian tidak lengkap, apabila terbukti bahwa pihak Menantea memenuhi unsur kekhilafan yang berdasar dalam proses perjanjian tersebut, maka perjanjian tersebut dapat dianggap tidak sah dan dapat dibatalkan berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku.

2) Cakap

Berbicara mengenai kecakapan hukum berarti membahas mengenai kemampuan seseorang untuk melakukan tindakan hukum dan wewenang yang dimiliki. Cakap Hukum secara perdata berarti kecakapan seseorang untuk melakukan perbuatan hukum dan karenanya mampu mempertanggungjawabkan akibat hukumnya. Semua orang dalam keadaan cakap (berwenang) bertindak kecuali mereka yang diatur dalam undang-undang (Pengadilan Agama Purwodadi,). Pihak Menantea dianggap cakap hukum, karena PT *Jepsoe Masakin Baba* yang secara hukum sebagai pemilik merek Menantea, badan hukumnya sudah terdaftar di *website* Administrasi Hukum Umum (AHU).

3) Hal Tertentu

Hal atau objek tertentu mengacu kepada objek atau prestasi yang jelas dan spesifik yang dapat diperdagangkan. Menurut 1332 KUHPerdata, hanya barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok persetujuan artinya objek yang diperdagangkan harus memiliki jenis yang spesifik untuk terpenuhi unsur ini. Objek dalam perjanjian ini yaitu hak waralaba. Oleh karena itu unsur ketiga dari 1320 KUHPer sudah terpenuhi.

4) Sebab Yang Halal

Sebab yang halal yang berarti sebab atau tujuan perjanjian harus sesuai dengan hukum, kesusilaan, dan ketertiban umum. Perjanjian yang bertujuan melanggar hukum, misalnya perjanjian untuk melakukan tindakan kriminal, akan batal demi hukum (*void*). Dalam hal ini, Pihak Menantea gagal untuk memenuhi unsur sebab yang halal dikarenakan tidak memiliki STPW (tidak berhak untuk melakukan penjualan waralaba) oleh karena itu perjanjian ini dianggap batal demi hukum. Pemberi Waralaba yang tidak memiliki STPW

berdasarkan Pasal 13 ayat (1) PP 35/2024 dilarang melakukan perjanjian waralaba dengan pihak lain (calon Penerima Waralaba) yang disebabkan tidak terpenuhinya syarat yang menjadi dasar penyelenggaraan Waralaba.

Dengan tidak terpenuhinya salah satu unsur objektif, perjanjian waralaba yang terjalin antara para pihak menjadi batal demi hukum. Hal ini dikarenakan perjanjian tersebut melanggar syarat objektif sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 ayat (3) dan (4) KUHPerdara—yakni tidak adanya sebab yang diperjanjikan dan bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, serta kesucilaan sehingga, menurut Pasal 1337 KUHPerdara, perjanjian itu dianggap tidak pernah ada. Konsekuensi hukum dari adanya perjanjian batal demi hukum adalah perjanjiannya menjadi *null* dan *void*. Artinya, pengembalian pada posisi semula sebagaimana halnya sebelum terjadi perjanjian (Agus Yudha Hernoko, 2010). Jika Mahkamah Agung telah menegaskan bahwa perjanjian kemitraan yang melanggar syarat objektif dinyatakan batal demi hukum, maka perjanjian kemitraan tersebut dianggap tidak pernah ada dan tidak memiliki kekuatan mengikat sejak semula. Setelah putusan Pengadilan Negeri “PN) berkekuatan hukum tetap, barulah putusan tersebut dapat dieksekusi. Dengan demikian, seluruh kewajiban para pihak termasuk modal yang telah disetorkan harus dikembalikan secara menyeluruh agar kedua belah pihak kembali pada posisi sebelum perjanjian dibuat. Oleh karena itu, dana pembelian mitra seharusnya dikembalikan sesuai jumlah yang telah dibayar.

Untuk saat ini status Menantea saat ini masih aktif dan beroperasi per Mei 2025, beberapa outlet Menantea dapat ditemukan di *foodcourt mall* atau aplikasi *gojek*, *grabfood*, dan aplikasi *delivery* lainnya. Setelah kemunculan keluhan mitra, manajemen Menantea melakukan mediasi internal antara para pendiri (termasuk Jehian Panangian) dengan perwakilan mitra 10 toko outlet (yang masih beroperasi maupun yang sudah tutup) untuk membahas kondisi penjualan, perbaikan, dan masukan demi perbaikan manajemen (Arry, 2023). Jehian Panangian sendiri menyatakan bahwa tim manajemen sudah melakukan diskusi serta pembahasan untuk menangani masalah kemitraan mereka (Shafira Cendra Arini, 2023). Pada bagian pembahasan haruslah menjawab masalah atau hipotesis penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap praktik penyelenggaraan kemitraan Menantea, dapat disimpulkan bahwa kegiatan usaha Menantea dapat dikategorikan sebagai kemitraan yang menerapkan pola waralaba (kemitraan-waralaba). Namun, penawaran kemitraan ini dianggap tidak sah menurut hukum yang berlaku di Indonesia karena dilakukan hanya dalam waktu empat bulan sejak usaha didirikan, yang bertentangan dengan ketentuan Pasal 4 ayat (5) huruf a PP No. 35 Tahun 2024 yang mensyaratkan pengalaman usaha minimal tiga tahun sebelum dapat diwaralabakan. Selain itu, Menantea tidak dapat dibuktikan telah memiliki STPW sebagaimana diwajibkan oleh ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Dari segi substansi model bisnis, Menantea lebih tepat dikategorikan sebagai bentuk kemitraan dengan pola waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 29 UU No. 20 Tahun 2008, namun belum memenuhi persyaratan hukum yang menjadikannya sah sebagai usaha waralaba. Oleh karena itu, meskipun secara operasional Menantea menerapkan sistem waralaba, secara yuridis perusahaan tersebut belum dapat dikualifikasikan sebagai pemberi waralaba yang sah. Dengan tidak terpenuhinya persyaratan legalitas ini, maka seluruh perjanjian kemitraan yang dijalankan oleh Menantea berpotensi menimbulkan akibat hukum, termasuk risiko gugatan wanprestasi dan tuntutan ganti rugi dari para mitra yang dirugikan. Hal ini mempertegas urgensi pengawasan oleh pemerintah serta pentingnya kepatuhan pelaku usaha terhadap regulasi yang mengatur waralaba demi memberikan kepastian hukum dan perlindungan yang adil bagi seluruh pihak dalam hubungan kemitraan.

REFERENSI

- Anggita, S. (n.d.). Strategi Pengembangan Waralaba: Kasus Bisnis Minuman “Menantea” Di Tebet. *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan*, 845.
- Arini, S. C. (2023, April 14). Belajar Dari Kasus Menantea, Ini Cara Bedakan Franchise dan Kemitraan. *Detikfinance*. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-6673634/belajar-dari-kasus-menantea-ini-cara-bedakan-franchise-dan-kemitraan>
- Asih, R. W., & Asih, R. W. (2023, March 24). Viral Dituding Scam, Skema Franchise Menantea Sehari dapat Rp15 Juta. *Bisnis.com*. <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230324/263/1640302/viral-dituding-scam-skema-franchise-menantea-sehari-dapat-rp15-juta/-60>
- CNBC Indonesia. (2023). Menantea Jerome Polin Dianggap Scam, Tak Laku Tapi Jual Saham.
- Efriani, R. S., & Indawati, Y. (2024). Perlindungan Hukum Franchisee yang Belum Memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba. *Jiip - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 7(4), 4177–4184. <https://doi.org/10.54371/jiip.v7i4.4277>
- Gigih Albased. (2023). *Perlindungan hukum terhadap franchise dari pemutusan perjanjian secara sepihak oleh franchisor menurut hukum bisnis di Indonesia*. *Jurnal Pendidikan Dasar dan Sosial Humaniora*, 2(9), 1–10. <https://bajangjournal.com/index.php/JPDSh>
- Hukumonline, T. (2023, June 5). Joint Venture: Pengertian, Ciri-Ciri, dan Dasar Hukum. *hukumonline.com*. <https://www.hukumonline.com/berita/a/joint-venture-lt61f7e67ef2763/>
- Kumparan.com. (2022). *Franchise Menantea: Biaya, Cara Daftar dan Varian Menunya*. <https://kumparan.com/berita-bisnis/franchise-menantea-biaya-cara-daftar-dan-varian-menyumna-1zCv9rxAEpo>
- Laras, A., & Dinisari, M. C. (2023, March 27). 6 fakta penting kasus bisnis Menantea Jerome Polin. *Bisnis.com*. <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230327/52/1640777/6-fakta-penting-kasus-bisnis-menantea-jerome-polin>
- Menantea Jerome Polin Dianggap Scam, Tak Laku Tapi Jual Saham*. (2023, June 3). CNBC Indonesia. Retrieved April 27, 2025, from <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230603143421-17-442669/menantea-jerome-polin-dianggap-scam-tak-laku-tapi-jual-saham>
- Minuman Gak Laku Tapi Jual Saham, Menantea Jerome Polin Scam?* (2023, May 23). CNBC Indonesia. Retrieved April 27, 2025, from <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230523074439-17-439632/minuman-gak-laku-tapi-jual-saham-menantea-jerome-polin-scam>
- Najla, Yani Dewanthi, and Erwin Permana. “Strategi Mempertahankan Usaha Franchise Pada Minuman Mixue Di Indonesia.” *Journal of Business, Finance, and Economics (JBFE)* 3, no. 2 (2023): 189–98. <https://doi.org/10.32585/jbfe.v3i2.4099>.
- Negara, L. M. A. (n.d.). *Mengenal Sistem Bagi Hasil di Indonesia*. AESIA. <http://aesia.kemenkeu.go.id/berita-properti/properti/mengenal-sistem-bagi-hasil-di-indonesia-117.html>
- Permendag No. 71 Tahun 2019*. (n.d.). Database Peraturan | JDIH BPK. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/128632/permendag-no-71-tahun-2019>
- PP No. 35 Tahun 2024*. (n.d.). Database Peraturan | JDIH BPK. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/297489/pp-no-35-tahun-2024>
- PP No. 35 Tahun 2024*. (n.d.). Peraturan BPK. Retrieved April 27, 2025, from <https://peraturan.bpk.go.id/Details/297489/pp-no-35-tahun-2024>
- Putri, Eka Amanda. “Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Usaha Waralaba (Franchise).” *Tadulako Master Law Journal* 4, no. 2 (2020): 174–200. <https://jurnal.pasca.untad.ac.id/index.php/TMLJ/article/view/200/141>.

- Rachmadi, B. (2007). Franchising The Most Practical and Excellent Way Of Succeeding. *Gramedia Pustaka, Cetakan Kedua*, 7.
- Rahman, Yusuf Aulia. "Perbuatan Melawan Hukum Perjanjian Waralaba Yang Bertentangan Dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba." Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, 2023.
- Rivai, M. M. (2012). Pengaturan Waralaba Di Indonesia : Perspektif Hukum Bisnis. *Jurnal Liquidity*, 159.
- Sahla, R. N. M., Lestari, R., & Putra, S. (2024). Tanggung jawab pemberi waralaba terhadap penerima waralaba atas merek usaha waralaba yang tidak terdaftar. *PATTIMURA Legal Journal*, 3(3), 159–169. <https://doi.org/10.47268/pela.v3i3.16348>
- Salatsa, D. F., Pratiwi, N. N. I., Hisbiyah, S. A., & Rahim, T. A. (2024). Pertanggungjawaban hukum franchisor terhadap usaha franchisee. *Amnesti: Jurnal Hukum*, 6(2), 197–210. <https://doi.org/10.37729/amnesti.v6i2.5437>
- Sijabat, J. (n.d.). Klarifikasi!! *Dirut Menantea Jerome Polin: Orang Ini Nyolong Duit Perusahaan & Pecat Pecatin Karyawan*. kasisolusi Youtube.com.
- Subagijo, K. P. (2023). Permasalahan Sistem Pengembangan Franchise Atau Waralaba (Study Kasus Menantea). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 817.
- Syaifullah, H. (n.d.). Awal Mula Bisnis Waralaba Amerika di Indonesia dan Perkembangannya Hingga Kini. *Polyscopia*, 131.
- Tunggal, H. S. (n.d.). Dasar-Dasar Pewaralabaan. *Jakarta: Harvarindo*, 34.
- Tunggal, H. S. (n.d.). Dasar-Dasar Pewaralabaan. *Jakarta: Harvarindo*, 34. <https://jurnal.pasca.untad.ac.id/index.php/TMLJ/article/view/200/141>
- Turistiati, A. T., Irawan, F., & Nurfaizal, Y. (2023). Organizational Communication Strategy of Menantea Purwokerto in handling customer complaints through digital media. *Jurnal Pewarta Indonesia*, 5(2), 142–159. <https://doi.org/10.25008/jpi.v5i2.143>
- Wahyuni, W. (2022, June 10). Mengenal outsourcing. *hukumonline.com*. <https://www.hukumonline.com/berita/a/mengenal-outsourcing-lt62a3198db452b/>