



## Perlindungan Hukum Bagi Para Pelaku Usaha Waralaba/Franchise Yang Mengalami Kerugian Akibat Wanprestasi

Priscilla Trinita Patricius<sup>1</sup>, Urbanisasi<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Tarumanagara

---

### Abstract

Received: 27 Oktober 2023

Revised: 03 November 2023

Accepted: 10 November 2023

*In a franchise business activity, it is necessary to have a binding agreement between the two parties, so that each party can determine the contents of the franchise business agreement itself, and also they can carry out the achievements in an agreement. parties who are reluctant to enter into an agreement are also bound by law because in carrying out an activity, one of which is a franchise activity which contains the second important matters that must be fulfilled in fulfilling a franchise business. If one of the parties does not make achievements in the franchise activity, it can be said to be an act of default. So that by saying a default, one of the parties can be sued or sued so that the party who suffers a loss can be asked for justice.*

**Keywords:** *Franchising, Contract law, Default*

(\*) Corresponding Author: [priscillatrinitapatricius@gmail.com](mailto:priscillatrinitapatricius@gmail.com)

**How to Cite:** Patricius, P. T., & Urbanisasi, U. (2023). Perlindungan Hukum Bagi Para Pelaku Usaha Waralaba/Franchise Yang Mengalami Kerugian Akibat Wanprestasi. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10135712>.

---

### PEMBAHASAN

Era globalisasi ini menyebabkan perkembangan dunia yang sangat pesat. Dalam era ini perkembangan ekonomi juga berkembang seiring waktu. Manusia itu makhluk sosial sekaligus pula makhluk ekonomi, dimana manusia membutuhkan kemampuan untuk memenuhi kebutuhannya. Melihat kondisi ekonomi di era ini yang tidak stabil, maka dari itu hal ini menuntut banyak manusia harus pandai memiliki kemampuan berekonomi yang baik. Salah satu alternatif kemampuan berekonomi yaitu dengan cara menjadi wirausaha. Dalam hal ini setiap pengusaha ataupun perusahaan harus mengembangkan usahanya dengan berbagai cara. Para pengusaha ataupun perusahaan saat ini bersaing untuk meraih kesuksesan dalam mengenalkan produk mereka kepada masyarakat. Sedangkan yang tidak bisa bersaing dalam hal ini maka mereka akan tersisihkan. Banyak pengusaha yang memilih untuk membeli sistem bisnis yang sudah dikenal oleh masyarakat (franchise) dibandingkan mengembangkan produk mereka sendiri. Karena takut mengambil resiko dengan kerugian yang akan mereka dapatkan saat gagal mengenalkan produk inovasi mereka kepada masyarakat.

Konsep bisnis waralaba atau franchise ini sukses menjadi perbincangan masyarakat, karna merupakan suatu terobosan pengembangan usaha yang telah teruji sehingga dalam hal tersebut masyarakat menganggap waralaba (franchise) dalam dapat menjamin dapatnya keuntungan dalam dunia bisnis. Franchise atau yang biasa disebut waralaba ini merupakan usaha yang diminati serta digunakan para pengusaha, karena memakai franchise para pengusaha tidak perlu bersusah payah mengenalkan produk mereka kepada masyarakat. Dengan membeli franchise/waralaba para pengusaha hanya perlu menjalankan bisnis yang sudah

tercipta dan siap pakai dengan pasar yang sudah ada sehingga pengusaha tidak repot untuk memperkenalkan produk.

Istilah waralaba terdiri dua kata yaitu wara serta laba, kata wara itu diartikan sebagai lebih ataupun istimewa sedangkan laba diartikan sebagai untung. Maka arti dari kata waralaba itu sendiri bisnis yang membawa untung banyak. Penjelasan waralaba sendiri juga terdapat di Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba “Waralaba merupakan wewenang tertentu yang dipunyai seseorang atau badan usaha kepada pengelolaan usaha bersama ciri spesial usaha dalam memperkenalkan dan juga menjual produknya yang sudah berhasil serta bisa digunakan orang lain dengan perjanjian waralaba”. Dapat diartikan waralaba merupakan perjanjian yang dimana pihak lain boleh menggunakan wewenang atas izin pemberi waralaba untuk memakai HaKI dengan dibayar sejumlah keuntungan dalam penjualan produk, selain itu dapat diartikan juga sebagai sistem pemasaran dan distributor barang/jasa dengan; franchisor memberikan hak istimewa terhadap seseorang/ perusahaan untuk menerapkan pengelolaan bisnis tertentu, waktu tertentu, dan tempat tertentu ( Agustinus Simanjuntak, 2019).

Franchisor merupakan pihak yang memiliki suatu usaha tersebut, atau pembuat prodak sudah mempunyai suatu merek dan pasar. Franchisor sendiri memiliki kewajiban untuk menyediakan barang atau jasa secara terus menerus kepada franchisee, dalam hal ini franchisor wajib menyediakan pengetahuan atau pembinaan meliputi pedoman operasionalnya, manajemen, serta keuangan. Sedangkan kewajiban franchisee adalah membayar jasa kepada franchisor karena franchisee menggunakan nama merek dagang serta identitas usaha, franchisee juga harus menjaga image serta kualitas dan nama baik merek franchisor.

Bisnis franchise ini dilaksanakan dengan menggunakan perjanjian Kerjasama. Perjanjian Kerjasama ini untuk memberikan kepastian hukum kepada kedua belah pihak, yaitu pemilik waralaba dengan pengambil waralaba. Perjanjian ini terdiri dari metode serta prosedur yang wajib dilakukan oleh pemilik waralaba dengan pengambil waralaba. Perikatan waralaba ini harus menghadap kepada asas konsensualime yang telah diatur Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara “seluruh kesetujuan yang di ciptakan sesuai undang-undang yang di terapkan kepada para pihak yang menciptakannya. Kesetujuan tersebut tidak bisa di ambil kembali selain persetujuan para pihak, atau dengan alasan yang di terapkan undang-undang. Kesetujuan wajib dilakukan dengan itikad baik”. Pihak pemilik waralaba dapat sesuka hati menerapkan isi perjanjian sedangkan pihak pengambil waralaba hanya boleh memilih keinginannya dengan setuju atau setuju terhadap perjanjian yang di ciptakan pihak pemilik waralaba.

Pihak pemilik waralaba dengan pengambil waralaba dalam melaksanakan perjanjian waralaba harus dengan kesepakatan kedua pihak tanpa adanya paksaan. Dalam perjanjian ini banyak oknum yang tidak menepati perjanjian tersebut, ataupun ditemukannya keterlambatan dalam pemenuhannya (wanprestasi). Wanprestasi sendiri dalam hal ini merupakan ingkar janji dalam suatu perjanjian, menurut Pasal 1238 KUHPerdara “Wanprestasi adalah kondisi debitur tidak menaati terhadap surat perintah, dilandasi kekuatan perikatan itu sendiri, apabila perikatan tersebut membuat debitur di katakan tidak menaati di karenakan waktunya telah lewat”

Para franchisor dan franchisee pasti mengharapkan perjanjian waralaba/franchise tersebut berjalan lancar sesuai isi perjanjian yang mereka lakukan. Maka apabila pada kenyataan terjadinya masalah wanprestasi dari pihak franchisor atau franchisee. Sebagaimana yang tadi dijelaskan bahwa wanprestasi merupakan suatu ingkar janji dalam perjanjian atau yang tidak memenuhi atau melaksanakan kewajiban sebagaimana mestinya. Wanprestasi disebut juga sebagai PMH, tindakan apakah yang seharusnya di laksanakan kedua belah pihak dalam mengatasi wanprestasi.

## **METODE**

Metode dalam suatu tulisan merupakan peranan yang penting dalam tercapainya suatu tujuan. Penelitian adalah kegiatan yang berkenaan dengan menganalisis dan membangun, dilakukan dengan penggunaan metode, ter-struktur dan tidak pernah berubah. Dalam menyusun artikel ini jenis penelitian masuk ke kategori penelitian hukum normatif dikarenakan dalam penelitian hukum normatif menggunakan kepustakaan sebagai suatu sumber data penelitian. Metode penelitian hukum normatif adalah “metode penelitian terhadap peraturan perundangan di lihat dari pandangan hirarki peraturan per undang-undangan (vertikal), bahkan dengan (horizontal)” ( Peter Mahmud Marzuki, 2008).

Metode ini biasa juga disebut sebagai cara pengambilan data. Dilakukan melalui penelaahan data serta melalui inventarisasi berbagai aturan perundang-undangan atau literatur berupa buku- buku yang terkait dengan itikad baik atau kecakapan hukum perikatan.

## **HASIL & PEMBAHASAN**

### ***Hasil***

Waralaba merupakan salah satu bisnis mendapatkan untuk banyak sebagaimana penjelasan berisi di Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007” Waralaba merupakan wewenang tertentu yang dipunyai seseorang atau badan usaha kepada pengelolaan usaha bersama ciri spesial usaha dalam memperkenalkan dan juga menjual produknya yang sudah berhasil serta bisa digunakan orang lain dengan perjanjian waralaba”. Waralaba merupakan wewenang tertentu yang dipunyai seseorang atau badan usaha kepada pengelolaan usaha bersama ciri spesial usaha dalam memperkenalkan dan juga menjual produknya yang sudah berhasil serta bisa digunakan orang lain. Waralaba mengandung perjanjian kerjasama didalamnya, yaitu Kerjasama antara franchisor dengan franchisee.

Franchisor merupakan pemilik waralaba atau seseorang maupun perusahaan yang mengasihi wewenang untuk memakai usaha yang di punyainya kepada pengambil waralaba. Sedangkan franchisee merupakan seseorang atau perusahaan yang di kasihi wewenang untuk memakai usaha yang diberikan oleh pemilik waralaba. Dalam perspektif hukum perdata perjanjian adalah asal lahirnya perikatan, hal ini ditegaskan di Pasal 1233 KUHPperdata “Setiap perikatan lahir karena suatu perjanjian atau karena undang-undang.” Penjelasan perjanjian sendiri juga terdapat di Pasal 1313 KUHPperdata “Suatu perjanjian ialah sebuah kegiatan ketika seorang atau lebih mengikatkan dirinya kepada orang lain atau lebih.” Dapat diartikan bahwa perjanjian ini merupakan keterikatan para pihak yang dimana dilakukan dengan secara sadar untuk memenuhi suatu hal yang sedang disepakati.

Abdulkadir Muhammad juga menegaskan bahwa perjanjian pada prinsipnya merupakan sebuah persetujuan di antara dua orang atau lebih dengan saling mengikatkan diri untuk melakukan suatu hal (Rio Christiawan, 2021). Menurut Pasal 1320 KUHPPerdata syarat sahnya perjanjian;

1. Kesepakatan yang mengikatkan mereka;
2. Kecakapan membuat perjanjian;
3. Suatu pokok persoalan tertentu
4. Suatu sebab yang tidak terlarang

Syarat bernomor satu dan dua bersifat subjektif, dimana apabila ketika tidak dipenuhinya dari isi tersebut akan berakibatkan tidak bisa berjalannya perjanjian dan dapat mengajukan pembatalan. Sehingga perjanjian batal demi hukum.

Dalam beberapa kasus perjanjian waralaba, banyak ditemukan masalah-masalah ingkar janji ataupun keterlambatan dalam pemenuhan perjanjian. Masalah ingkar janji tersebut disebut dengan wanprestasi. Wanprestasi menurut Pasal 1238 KUHPPerdata "Wanprestasi adalah kondisi debitur tidak menaati terhadap surat perintah, dilandasi kekuatan perikatan itu sendiri, apabila perikatan tersebut membuat debitur di katakan tidak menaati di karenakan waktunya telah lewat." Wanprestasi ada apabila satu pihak tidak melakukan hal yang seharusnya di lakukan dengan yang telah disepakati di perjanjian waralaba, Di katakan melakukan wanprestasi apabila;

1. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali;
2. Debitur terlambat dalam memenuhi prestasi;
3. Debitur berprestasi tidak sebagaimana mestinya;

#### **BENTUK WANPRESTASI YANG DAPAT TERJADI DI DALAM USAHA WARALABA**

Wanprestasi sering kali terjadi di suatu perjanjian waralaba, baik franchisor ataupun pihak franchisee yang tidak melaksanakan kewajiban mereka sesuai dengan perjanjian dimana terdapat pihak yang dirugikan. Berlandaskan penjelasan sebelumnya, berikut merupakan wanprestasi yang terjadi dalam suatu usaha waralaba.

a) Wanprestasi pihak penerima waralaba (franchisee) bisa berupa;

1. Pemilik waralaba atau franchisee enggan membayar biaya waralaba dengan tepat waktu. Di dalam perjanjian waralaba dimana terdapatnya suatu bentuk kerjasama terkait bisnis waralaba bagi para pihak baik pihak pemilik waralaba serta pihak pengambil waralaba, pihak tersebut sudah membuat perjanjian yang dimana isinya terdapat waktu dimana biaya waralaba harus ditepati tepat waktu, dan apabila suatu isi perjanjian tentang biaya tersebut tidak sama dengan yang dilaksanakan pihak pengambil waralaba, dapat dikatakan sebagai salah satu bentuk wanprestasi.
2. Melakukan hal yang tidak diperbolehkan dilakukan oleh Penerima Waralaba (franchisee).  
Pada perjanjian waralaba di dalamnya mengatur hal-hal yang tidak di perbolehkan oleh pihak pemberi waralaba, yang mana telah di setuju oleh kedua pihak, hal-hal yang dilarang demikian tidak boleh dilanggar karena termasuk ingkar janji terhadap suatu perjanjian atau wanprestasi.
3. Melakukan pelayanan yang dimana pelayanan tersebut tidak sama dengan ketentuan sebagaimana telah diatur di pengelolaan waralaba dimana pelayanan

tersebut merusak produk. Pemberi waralaba sebelum merintis usahanya pasti berusaha untuk meraih kesuksesan dalam hal mengenalkan produk mereka kepada masyarakat luas. Maka dari itu penerima waralaba (franchisee) tidak diperkenankan untuk melakukan pelayanan yang buruk terhadap customer karena merusak citra atau image usaha pemberi waralaba tersebut.

4. Setelah habis masa berlakunya perjanjian antara pihak penerima dan pembeli, pihak penerima waralaba tidak ingin mengembalikan HaKI Pemilik Waralaba. Setelah habis masa berlaku perjanjian tersebut, merek/produk pemberi waralaba tidak boleh dipakai Kembali, terkecuali pihak penerima waralaba memperpanjangnya dengan cara membayar biaya waralaba sesuai dengan nominal kesepakatan dan dengan tatacara perpanjang yang seharusnya ada dalam surat perjanjian. Apabila setelah habis masa perjanjian tersebut pihak pemilik waralaba tidak mengembalikan HaKI, maka bisa dikatakan Wanprestasi.
5. Membuka usaha baru dengan merek yang berbeda tetapi jenis usaha tersebut sama. Hal tersebut dapat dikatakan plagiarisme di dalam kegiatan bisnis waralaba, dikarenakan membuat bisnis baru dengan merek beda tetapi dengan jenis kegiatan yang sama dapat merugikan pihak pemberi waralaba (Franchisor) karena melanggar HaKI yang di punyai Franchisor dikarenakan Hak Merek yang dimiliki oleh Franchisor disalahgunakan oleh pihak penerima waralaba (Franchisee) sehingga hal tersebut dapat dikatakan sebagai salah satu bentuk wanprestasi, dan juga pihak Franchisor dapat menggugat pihak Franchisee.
  - b) Wanprestasi dari Pihak Pemberi Waralaba (franchisor) berupa:
    1. Fasilitas tidak lengkap dan tidak sesuai dengan kebijakan waralaba yang seharusnya. Memberikan fasilitas merupakan suatu kewajiban franchisor. franchisor berkewajiban untuk memberi penegasan, latihan dan nasihat sesuai dengan kebijakan bisnis waralaba. Apabila franchisor tidak memberikan fasilitas sesuai dengan kewajiban dan perjanjian maka dapat dikatakan sebagai salah satu wanprestasi.
    2. Tidak menerapkan pembinaan terhadap Pemilik Waralaba (franchisee) sesuai perjanjian. Di perjanjian waralaba disepakati bahwa pemilik waralaba wajib untuk melaksanakan pembinaan terhadap pengambil waralaba sesuai. Pembinaan yang dimaksud di dalam isi perjanjian tersebut adalah suatu usaha pendampingan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, karena pembinaan tidak dapat berjalan dengan sendiri, sehingga memerlukan seseorang yang paham betul terkait dengan bisnis waralaba yang sudah dipilih dan juga di perjanjikan oleh penerima waralaba, sehingga sistem di dalam bisnis waralaba tersebut tidak berjalan dengan asal dan diharapkan dapat berjalan sesuai dengan prosedur waralaba yang di perjanjikan, dan juga pembinaan harus dilakukan secara terus-menerus agar penerima waralaba bisa dengan sendirinya mengerti dan juga dapat menjalankan bisnis franchise dengan sendiri kedepannya.

#### **PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK YANG TERKENA WANPRESTASI DI DALAM USAHA WARALABA**

Pada dasarnya perjanjian waralaba ini adalah kontrak saling untung diantara pemilik waralaba dengan pengambil waralaba. Kegiatan ini merupakan kegiatan

yang sama dengan pemberian izin pihak pemilik waralaba memakai kebijakan atau perjalanan sebuah bisnis milik franchisor, dalam kegiatan ini franchisee tidak perlu juga untuk mengembangkan bisnis dan mengenalkan produk kepada masyarakat luas. Apabila terdapat pihak di perjanjian Franchise melakukan wanprestasi, maka pihak yang melakukan wanprestasi bisa dikenai sanksi membayar ganti rugi. Perlindungan hukum bagi mereka yang setuju dalam perjanjian bisnis waralaba yang salah satunya tidak memenuhi prestasi yang sebagaimana dimaksud di dalam isi perjanjian dapat disebut juga sebagai tindakan wanprestasi. Perlindungan hukum dalam bisnis waralaba terbagi menjadi dua, yaitu perlindungan hukum secara preventif dan juga perlindungan hukum secara represif.

Perlindungan hukum secara preventif adalah perlindungan yang di bagikan dari pemerintah agar melindungi sebelum adanya pelanggaran. Hal tersebut berada di peraturan perundang-undangan agar mencegah suatu pelanggaran dan juga memberi informasi dengan rambu-rambu atau batasan-batasan dalam melaksanakan suatu prestasi (Dyah Permata Budi, 2019). Perlindungan hukum secara represif adalah perlindungan terakhir berupa sanksi denda, penjara, dan hukuman tambahan yang di berikan ketika sengketa telah terjadi atau telah adanya pelanggaran (Dyah Permata Budi, 2019). Oleh karena itu perlindungan hukum secara preventif dan juga represif diperlukan pada perjanjian waralaba apabila terdapat pihak yang melakukan suatu ataupun salah satu bentuk wanprestasi. Klausula perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, klausula tersebut memuat paling sedikit;

- a. Nama dan alamat;
- b. Jenis dan HaKI;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan Kewajiban;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan peasaran;
- f. Wilayah usaha;
- g. Batas waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa;
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian (Zil Aidi, 2019).

Hal-hal yang disebutkan diatas termasuk kedalam beberapa klausula yang wajib terdapat di perjanjian bisnis waralaba disepakati oleh para pihak, keduanya wajib menyebutkan beberapa isi tentang perjanjian waralaba di dalam klausula-klausula tersebut, dan juga harus memenuhi prestasi yang terdapat di dalam klausula tersebut, dan apabila terdapat salah satu pihak yang tidak melaksanakan prestasi maka di katakan wanprestasi. Dalam adanya wanprestasi para pihak maka di terapkan kegiatan yaitu berupa:

#### 1. Teguran Lisan

Maksud dari teguran secara lisan adalah bahwa pihak franchisor dengan dilakukannya wanprestasi pihak franchisee maka pihak franchisor melalui lisan memberikan teguran. Teguran lisan tidak termasuk kedalam perlindungan hukum preventif dan juga represif, dikarenakan teguran ini hanya dikeluarkan melalui lisan saja karena terdapat beberapa pebisnis waralaba yang tidak langsung melaporkan

suatu hal terkait wanprestasi, hal ini dapat dikatakan sebagai teguran awal saja, sehingga pihak yang melakukan wanprestasi belum dikenakan akibat hukum terkait perbuatannya.

2. Teguran Tertulis

Maksudnya adalah surat pemberitahuan yang diberikan bahwa pihak franchisee sudah melakukan wanprestasi, dan meminta agar segera di penuhi perjanjiannya. Teguran tertulis biasanya dilakukan apabila teguran lisan tidak didengarkan oleh pihak yang melakukan suatu tindakan wanprestasi sehingga dengan adanya teguran tertulis tersebut, pihak yang melakukan wanprestasi bisa saja langsung memenuhi prestasi yang dianggap belum dilakukan.

3. Somasi

Maksud dari somasi ialah peneguran kreditur terhadap debitur yang isinya dimana debitur harus melaksanakan prestasi yang berada di dalam ketentuan di dalam pemberitahuan tersebut. Somasi dilaksanakan di Pengadilan Negeri. Setelah itu Pengadilan Negeri dengan wakil Juru Sita memberikan surat peneguran untuk debitur, dibarengi berita acara penyampaian (Abdulkadir Muhammad, 2000).

4. Goodwil

Maksud dari Goodwil ialah sanksi dalam somasi tetap tidak dilakukan prestasinya. Sanksi yang dapat diberikan adalah penggantian sejumlah uang untuk penutupan outlet tersebut.

5. Penarikan Aset

Penarikan aset biasanya dilakukan ketika sanksi berupa Goodwil juga tetap tidak dilaksanakan oleh pihak yang melakukan wanprestasi, penarikan aset pun dapat berupa paksaan yang dimana aset yang melakukan wanprestasi dapat diambil sesuai dengan kerugian yang dialami oleh orang yang dirugikan di dalam suatu perjanjian bisnis waralaba.

6. Jalur Hukum

Kasus wanprestasi di dalam bisnis waralaba tersebut dapat dilaporkan melalui jalur hukum secara perdata ataupun pidana yang ada di Indonesia. Sesuai dengan pihak yang membuat atau melaksanakan usaha waralaba harus berlandaskan perjanjian tertulis yang dibuat kedua belah pihak sesuai dengan Pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, serta wanprestasinya diatur di dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dan juga dapat di pidana dengan Pasal 378 Kitab Undang-Undang Hukum Pidana.

## **KESIMPULAN**

Waralaba pada dasarnya adalah sebuah bisnis dimana seseorang ingin memulai suatu usaha tanpa mendirikan usaha tersebut, usaha tersebut dapat disebut sebagai franchise, dimana terdapat kesepakatan perjanjian antara orang yang memiliki sebuah bisnis yang di dirikannya sejak awal dan juga terdapat orang yang ingin memulai bisnis tetapi menggunakan baik nama bisnis, penjualan, sistem bisnisnya tersebut. Hal tersebut dilakukan antara pemilik waralaba (franchisor) serta pengambil waralaba (franchisee) dengan melakukan perjanjian terkait bisnis waralaba tersebut serta harus menepati perjanjian bisnis waralaba atau dapat dikatakan prestasi, yang dimana apabila isi perjanjian tersebut tidak dilaksanakan maka dapat dikatakan pihak yang tidak melakukan suatu prestasi tersebut dapat

dikatakan sebagai tindakan wanprestasi. Dimana pihak yang dirugikan dapat menggugat dan juga melaporkan hal tersebut sesuai hukum yang berlaku, yang dimana tindakan hukum tersebut termasuk kedalam perlindungan hukum preventif dan juga represif, serta tindakan yang dilanggar tersebut dapat dituntut ataupun digugat secara baik pidana maupun perdata.

#### **REFERENSI**

- Aidi, Zil, and Hasna Farida. "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan." *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)* 4, no. 2 (2019): 207.
- Dyah Permata Budi Asri. "Perlindungan Hukum Preventif Terhadap Ekspresi Budaya Tradisional Di Daerah Istimewa Yogyakarta Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta." *JIPRO: Journal of Intellectual Property* 1, no. 1 (2018): 13–23.
- Simanjuntak, DR Augustinus. "SEBUAH PEMAHAMAN INTEGRATIF ANTARA HUKUM DAN PRAKTIK BISNIS." depok, 2018.
- Marzuki, Peter. ( 2008 ). Pengantar Ilmu Hukum. Jakarta: Kencana prenada media.
- Rio Christiawan. ( 2021 ). Hukum Bisnis Kontemporer. Depok : Rajawali Pers, 2021 Hak cipta 2021.
- Abdulkadir Muhammad. ( 2014 ). Hukum Perdata Indonesia. Bandung : Citra Aditya Bakti.