



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 26%

Date: Rabu, Agustus 12, 2020

Statistics: 1346 words Plagiarized / 5112 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

RESTRUKTURISASI ROYALTY DALAM PERJANJIAN WARALABA KOPI KEPENGEN DI MASA PANDEMI Ervin Kusuma Winata Mahasiswa Ervin.kw@gmail.com ABSTRAK Globalisasi ekonomi pada dekade terakhir ini berkembang dengan sangat cepat, Dunia usaha yang selalu bergerak dinamis, pelaku usaha selalu mencari terobosan-terobosan baru dalam mengembangkan usahanya salah satunya adalah sistem waralaba dengan prinsip prinsip yang ada dalam perjanjian waralaba, tetapi banyak usaha yang sedang terhenti akibat pandemi virus covid-19 sehingga pengusaha harus berinovasi dan restrukturisasi untuk mendukung jalannya usaha.

Berdasarkan permasalahan yang diteliti oleh penulis, maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian hukum normatif. metode penelitian hukum yang dilakukan dengan meneliti bahan pustaka atau data sekunder. Prinsip prinsip waralaba merupakan pilar dalam suatu perjanjian waralaba dan para pihak dalam perjanjian waralaba sudah berpegang dalam perjanjian ini sehingga kedua belah pihak perlu memenuhi prinsip tersebut, akibat hukum yang terjadi karena pandemi adalah adanya restrukturisasi perusahaan dan perubahan perjanjian yang bersifat sementara.

Pihak pemberi waralaba harus memikirkan prinsip yang menguntungkan pihak penerima waralaba dengan resiko yang kecil, dan dalam merestrukturisasi perusahaan dan perjanjian, pihak pemberi waralaba harus mengukur secara akurat dampak dari pandemi covid-19 terhadap gerai gerai para penerima waralaba. Kata kunci : waralaba, prinsip-prinsip, restrukturisasi ABSTRACT Economic globalization in the last decade is developing very fast, the business world is always moving dynamically, business people are always looking for new breakthroughs in developing their businesses one of which is a franchise system with the principles contained in the franchise agreement, but many

businesses are stalled due to co-19 virus pandemic so entrepreneurs must innovate and restructure to support the business.

Based on the problems examined by the authors, the research method used in this study is the normative legal research method. legal research methods conducted by examining library materials or secondary data. The principle of franchising is a pillar in a franchise agreement and the parties in the franchise agreement have adhered to this agreement so that both parties need to fulfill these principles, due to the law that occurs due to a pandemic is a corporate restructuring and temporary agreement changes. The franchisor must think of principles that benefit the franchisee with little risk, and in restructuring the company and agreements, the franchisor must accurately measure the impact of the covid-19 pandemic on the franchisees' outlets.

Keywords: franchising, principles, restructuring PENDAHULUAN

Globalisasi ekonomi pada dekade terakhir ini berkembang dengan sangat cepat. Kehadiran Indonesia dalam ekonomi mulai dilirik oleh banyak pengusaha luar negeri yang membuat Indonesia dituntut untuk berkembang di berbagai sektor usaha. Tentu perkembangan ekonomi yang begitu cepat juga menuntut kesiapan dan kemampuan pranata hukum dalam mengikuti perkembangan ekonomi sebagai akibat dari globalisasi ekonomi dunia tersebut.

Dunia usaha yang selalu bergerak dinamis, pelaku usaha selalu mencari terobosan-terobosan baru dalam mengembangkan usahanya. Hal ini semakin terasa di era global saat ini di mana ekspansi dunia bisnis telah menembus batas ruang, waktu dan teritorial suatu negara. Posisi ekonomi saat ini juga sangat terdampak karena pandemi virus covid-19 yang makin hari makin meningkat jumlahnya di Indonesia sejak bulan februari 2020.

Banyak kegiatan ekonomi terhenti di seluruh dunia, dan dampak ini sendiri sangat terasa di Indonesia baik perusahaan besar maupun perusahaan rintisan, begitu juga dengan perusahaan dengan model bisnis waralaba. Franchise sebagai bentuk usaha banyak mendapat perhatian para pelaku bisnis, dikarenakan dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan kegiatan perekonomian dan memberikan kesempatan kepada golongan ekonomi lemah untuk berusaha, ini berarti, Franchise dapat memberikan kesempatan kerja, pemerataan dan juga menciptakan lapangan kerja masyarakat.

Franchise adalah pemilik dari sebuah merek dagang, nama, dagang, sebuah rahasia dagang, paten, atau produk (biasanya disebut franchisor) yang memberikan lisensi ke pihak lain (biasanya disebut franchisee) untuk menjual atau memberi pelayanan dari produk di bawah nama franchisor. Franchisee biasanya membayar semacam fee (royalty) kepada franchisor terhadap aktivitas yang mereka lakukan. Menurut Susilowati, waralaba (franchise) adalah kontrak perjanjian pemakaian nama, merk dagang, dan logo perusahaan tertentu dari pemberi waralaba (franchisor) yang di dalamnya dicantumkan ikhtisar peraturan pengoperasiannya oleh perusahaan yang menggunakan (franchise), jasa yang disediakan oleh pemberi waralaba (franchisor), dan persyaratan keuangan. Sistem ini bagi sebagian usahawan yang ingin mengembangkan usahanya dipandang efektif dan tepat guna dalam pengembangan suatu perusahaan.

Munculnya bisnis waralaba tentu membawa suatu konsekuensi logis terhadap dunia hukum, diperlukan pranata hukum yang memadai untuk mengatur bisnis tersebut di suatu negara, demi terciptanya kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam bisnis ini. Dalam waralaba ini, sebagaimana halnya lisensi dapat dikatakan, sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba, mitra usaha diberikan hak untuk

memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang.

Pengusaha pemberi waralaba selanjutnya memperoleh imbalan royalti atas penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba. Merek adalah aset yang menciptakan nilai bagi pelanggan dengan meningkatkan kepuasan dan menghargai kualitas. Keuntungan yang bisa didapatkan dari usaha model waralaba, adalah tidak perlu membangun merek lagi, pemberi waralaba akan memberikan pelatihan, pembinaan, dan bimbingan kepada penerima waralaba.

Menjamurnya bisnis waralaba saat ini, pemerintah memandang perlu untuk mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha Pemberi Waralaba baik dari luar negeri dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa dengan Waralaba. Disamping itu, Pemerintah dapat memantau dan menyusun data Waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Pengaturan Franchise sudah diatur oleh Pemerintah dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah RI No.

16 tahun 1997 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 259/MPP/Kep/7/1997, tanggal 30 juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, Dan Kemudian telah dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007, serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Penjelasan mengenai waralaba juga telah diatur di dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, di mana telah didefinisikan dalam Pasal 1 angka 1 bahwa "Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba."

Dunia usaha waralaba akan melibatkan beberapa pihak, baik dari pihak pemilik atau pemberi waralaba yang dinamakan dengan franchisor dan pihak yang diberi atau menerima waralaba yang disebut dengan franchisee. Pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Perkembangan usaha yang melibatkan lebih dari satu pihak seperti usaha waralaba harus melakukan

suatu perjanjian sebagai dasar dalam perlindungan hukum.

Perjanjian kerjasama ini dibuat dalam waralaba tersebut sebagai salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain, Pengertian perjanjian menurut para ahli adalah sebagai berikut: 1. Menurut pendapat Sri Soedewi Masjehoen Sofwan menyebutkan bahwa perjanjian itu adalah "suatu perbuatan hukum dimana seorang atau lebih mengingatkan dirinya terhadap seorang lain atau lebih". 2. Menurut R Wirjono Prodjodikoro menyebutkan sebagai berikut "suatu perjanjian diartikan sebagai suatu perbuatan hukum mengenai harta benda kekayaan antara dua pihak, dalam mana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu".

Dalam rangka melaksanakan pekerjaan maka pemberi waralaba tentu perlu memperhatikan gerai penerima waralaba dan perlu mengevaluasi kinerjanya serta melakukan serangkaian perbaikan, agar tetap tumbuh dan dapat bersaing. Perbaikan ini akan dilaksanakan secara terus menerus, sehingga kinerja perusahaan makin baik dan dapat terus unggul dalam persaingan, atau minimal tetap dapat bertahan. Salah satu strategi untuk memperbaiki dan memaksimalkan kinerja perusahaan adalah dengan cara restrukturisasi.

Restrukturisasi sebenarnya banyak dilakukan oleh perusahaan - perusahaan untuk mengikuti perkembangan zaman dan mempertimbangkan beberapa pihak yang bersangkutan dengan perusahaan. Restrukturisasi organisasi atau desain organisasi menurut pendapat Handoko T Hani didefinisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal dengan mana organisasi dikelola dimana struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantara fungsifungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi maupun orang-orang yang menunjukkan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Keberadaan dari restrukturisasi akan diharapkan supaya suatu perusahaan bisa makin menghasilkan struktur yang ramping, fleksibel, efisien, responsif dan menjawab permasalahan yang sebelumnya ada dalam perusahaan.

Salahsatu contoh dari proses restrukturisasi yaitu keberadaan dampak pandemik virus Covid-19 dan pengaturan PSBB oleh Pemerintah saat ini. Beberapa daerah di Indonesia telah menerapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang bertujuan untuk menurunkan tingkat virus covid-19 di Indonesia. Efek pengaturan PSBB oleh Pemerintah ini tentu berdampak buruk bagi para pengusaha karena berkurangnya aktivitas masyarakat yang berimbas pada penurunan pendapatannya.

Banyaknya bisnis yang terdampak pandemi virus Covid-19 membuat para pengusaha harus berinovasi dan restrukturisasi untuk mendukung jalannya usaha, dan tentu sistem waralaba juga mengalaminya, sehingga kopi Kepengen juga melakukan banyak inovasi dan restrukturisasi pada masa pandemik ini. Salah satu inovasi yang dijalankan oleh kopi Kepengen adalah pengaturan Franchise dihubungkan dengan model pembayaran, bahan baku menu minuman dan makanan, bentuk jam kerja outlet, pelayanan konsumen dan sebagainya. Kondisi pandemi ini sendiri sebenarnya belum bisa disebutkan sebagai force majeure, Menurut Setiawan, force majeure adalah suatu keadaan yang terjadi setelah dibuatnya persetujuan yang menghalangi debitur untuk memenuhi prestasinya, yang mana debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung resiko serta tidak dapat menduga pada waktu persetujuan dibuat.

Karena semua itu sebelum debitur lalai untuk memenuhi prestasinya pada saat timbulnya keadaan tersebut_ maka dari itu, pemberi waralaba menggunakan cara lain yaitu restruksisasi perusahaan. Inovasi waralaba juga akan melibatkan hak pemanfaatan dan atau penggunaan hak atas intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha, yang dimaksudkan dengan hak atas intelektual meliputi antara lain merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten, dan yang dimaksudkan dengan penemuan atau ciri khas usaha yaitu sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemilikinya.

Bisnis waralaba penggunaan hak kekayaan intelektual oleh penerima franchise akan dikenakan Pembayaran royalty fee , Royalti sendiri diartikan sebagai kompensasi pemberian izin menggunakan hak ekonomi, maka pencipta atau pemegang hak mendapatkan imbalan berupa royalty._ Royalti ini sebagai salah satu cara mendapatkan keuntungan ekonomi bagi pencipta atau pemegang hak. Sehingga jika pihak lain menggunakan hak ekonomi tanpa izin, tentu saja pencipta tidak mendapatkan royalti yang berarti kehilangan hak ekonominya, pihak lain yang tidak berhak mendapatkan keuntungan finansial dengan mengkomersialkan hasil karya pencipta secara ilegal. Sehingga perlu perlindungan kepada pencipta atau pemegang hak khususnya atas pelanggaran hak ekonomi.

Praktek manajemen Kopi Kepengen bahwa keberadaan royalty ini sebagai fee untuk meminjamkan lisensi dalam rangka menjaga dan meningkatkan Brand. Pemberi waralaba sebagai pemilik Kopi Kepengen menggunakan Royaltyfee sebagai salahsatu syarat perjanjian untuk meningkatkan usahanya. Model perjanjian sistem pembayaran Royaltyfee pada merek Kopi Kepengen dilakukan setiap bulannya pada tanggal 15, biaya royalty pun sudah dihitung oleh Pemberi waralaba agar tidak memberatkan para Penerima waralaba.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dalam penelitian ini meneliti mengenai “ Restrukturisasi Royalti dalam Perjanjian Waralaba Kopi Kepengen pada masa Pandemi “ PERUMUSAN MASALAH Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas sebelumnya maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana prinsip prinsip perjanjian waralaba pada Kopi Kepengen ? Bagaimana akibat hukum terhadap perjanjian yang disepakati dalam kondisi pandemi virus Covid-19 saat ini ? METODE PENELITIAN Berdasarkan permasalahan yang diteliti oleh penulis, menggunakan metode penelitian hukum normatif. Metode penelitian hukum yang dilakukan dengan meneliti bahan pustaka atau data sekunder.

Penelitian ini menggunakan data sekunder, yakni data yang dipusatkan berdasarkan bahan kepustakaan, antara lain sebagai berikut: Bahan Hukum Primer Dalam penelitian ini, bahan hukum primer yang digunakan adalah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Bahan Hukum Sekunder Bahan hukum sekunder, meliputi literatur-literatur dan bahan-bahan yang berkaitan dengan perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba di Indonesia dan peraturan-peraturan di bawah undang-undang. Dalam penelitian ini, bahan hukum sekunder yang digunakan adalah: UU No.

15 Tahun 2001 Tentang Merk Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba Bahan Hukum Tersier Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang mendukung hukum primer dan bahan hukum sekunder, di antaranya berupa jurnal, buku, bahan dari media internet, kamus, ensiklopedia, dan lain sebagainya PEMBAHASAN I Perjanjian waralaba yang akan peneliti pakai dalam tesis ini adalah perjanjian waralaba Kopi Kepengen untuk cabang purwokerto. Dan perjanjian sudah dilampirkan di lampiran D, dalam perjanjian waralaba Kopi Kepengen ini ada beberapa beberapa aspek sudah ada dalam perjanjian waralaba ini antara lain : 1. Tanggal, hari dan tempat perjanjian disepakati 2.

Nama , alamat, dan beberapa data dari masing masing pihak. 3. hak kekayaan intelektual dan bentuk badan usaha 4. ciri khas usaha dan kegiatan usaha Beberapa aspek di atas ada dalam perjanjian waralaba Kopi Kepengen karena merupakan aspek minimal dalam suatu perjanjian waralaba dan standar penulisan sudah mengikuti PP No. 42 Tahun 2007 tentang perjanjian waralaba pada pasal 3 dan pasal 5. Kopi Kepengen berbentuk badan Usaha Commanditaire Vennootschap (CV).

Dengan kegiatan usaha menjual produk minuman, data berupa nama hingga nomer KTP juga sudah dituliskan, secara legalitas untuk HKI khususnya pendaftaran Merk juga sudah terdaftar, bisa kita lihat di lampiran B-1. Kemudian kewajiban dan hak yang akan diterima masing masing pihak, sudah tertulis di perjanjian waralaba pasal 2 hingga pasal

5. Pada pasal 2 dijelaskan bahwa perjanjian ini berbentuk pemberian lisensi dan hak eksklusif kepada pembuka kopi kepengen di purwokerto.

Melihat isi perjanjian waralaba dari kopi kepengen sudah mencakup semua kriteria berdasarkan Pasal 3 dan Pasal 5 PP **No. 42 tahun 2007 tentang** Perjanjian Waralaba dan dengan perjanjian tersebut bisa kita mengambil beberapa prinsip yang ada di Kopi Kepengen antara lain : Melatih dan menyiapkan waralaba baru dengan benar. Prinsip ini terlihat pada pasal 10 perjanjian waralaba dengan judul "Recruitment and Training" , pihak pemberi waralaba akan menjadwalkan training langsung pada outlet yang akan dibuka tetapi semua biaya yang timbul saat pelatihan akan ditanggung oleh penerima waralaba.

Tidak hanya saat pembukaan outlet saja tetapi training ini juga diperbolehkan jika ada karyawan lama yang keluar dan membutuhkan training di karyawan baru, tetapi ketika ada standarisasi produk hingga pembuatan resep baru maka pemberi waralaba yang akan menanggung biaya biaya yang terjadi. Tujuan dari training ini sendiri adalah menjaga standar operasional dan quality control tiap gerai kopi kepengen yang baru buka, training ini pun diberikan setiap kali ada penambahan resep. Jika dilihat dalam PP **No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba**, kita bisa melihat di pasal 8 berbunyi " **Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.**

" Persiapan yang dilakukan pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba antara lain : Memberikan aset design Memberikan aset interior Memberikan persiapan bahan baku awal Memberikan persiapan peralatan dan perlengkapan awal Pelatihan secara langsung dilakukan selama 4 hari di gerai Kopi Kepengen yang siap beroperasi, pelatihan yang dilakukan pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba antara lain : Melatih membuat resep produk minuman Melatih penggunaan sistem kasir dan akuntansi Melatih standar operasional prosedur dari Kopi Kepengen Melatih dan membantu pada hari pembukaan pertama Melatih standar operasional prosedur untuk kebersihan di Kopi Kepengen Melatih pemesanan produk bahan baku.

Pemberian pelatihan ini dilakukan agar para penerima waralaba bisa menjalankan sistem dengan benar dari pemesanan bahan baku, pembuatan produk, pencatatan penjualan, hingga standar operasional yang berlaku seperti kebersihan hingga cara penyapaan Pemberi waralaba sendiri juga sudah mengikuti peraturan yang berlaku, dengan tujuan agar para penerima waralaba tidak mengalami kesusahan selama proses berlangsung, pembinaan pun kita lakukan dalam 2 bentuk yaitu offline dan online jika memang tidak memungkinkan untuk dilakukan offline Selain persiapan dan pelatihan, pihak pemberi

waralaba juga rutin melakukan inspeksi mendadak kepada gerai gerai pihak penerima waralaba, tujuannya adalah agar pihak penerima waralaba bisa tetap mengikuti Standar operasional prosedur **dari Pihak pemberi waralaba**. Ukur kinerja waralaba dan evaluasi kinerja keuangan waralaba secara terjadwal.

Selain melatih dari pihak manajemen pemberi waralaba juga akan melakukan cek rutin terhadap penjualan dari tiap tiap outlet kopi kepengen, pihak manajemen akan merekap data penjualan tiap outlet setiap bulannya dan akan melakukan rapat jika ada outlet yang kesusahan dalam suatu hal. Tujuan evaluasi kinerja terdiri dari : Meningkatkan Saling pengertian antara karyawan tentang persyaratan kinerja. **Mencatat dan mengakui hasil kerja seorang karyawan, sehingga mereka termotivasi untuk berbuat yang lebih baik, atau sekurang-kurangnya berprestasi sama dengan prestasi yang terdahulu.**

Memberikan **peluang kepada karyawan untuk mendiskusikan keinginan dan aspirasinya dan meningkatkan kepedulian terhadap karier atau pekerjaan yang di embannya sekarang.** Mendefinisikan atau merumuskan kembali sasaran masa depan, sehingga karyawan termotivasi untuk berprestasi sesuai dengan potensinya. Memeriksa rencana pelaksanaan dan pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan pelatihan, khusus **rencana diklat, dan kemudian menyetujui rencana itu jika tidak ada hal-hal yang perlu diubah.**

Tujuan dari mengukur kinerja waralaba dan evaluasi kinerja keuangan waralaba sendiri adalah suatu bentuk pengawasan **dari pihak pemberi waralaba** untuk melihat apakah gerai kopi kepengen berjalan dengan baik, jika memang berjalan tidak baik maka pemberi waralaba akan melakukan rapat dan memberikan pembinaan kepada penerima waralaba seperti pemasaran produk, pelatihan produk, hingga Standar operational prosedur yang perlu dilakukan. **Dalam Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba** juga di jelaskan pada BAB IV pasal 14 dengan judul Pembinaan dan Pengawasan dengan beberapa kriteria berikut : Pemerintah dan Pemerintah Daerah melakukan pembinaan Waralaba.

Pembinaan **sebagaimana dimaksud pada ayat (1) antara lain berupa pemberian :** - pendidikan dan pelatihan Waralaba; - rekomendasi untuk memanfaatkan sarana perpasaran - rekomendasi untuk mengikuti pameran Waralaba baik di dalam negeri dan luar negeri - bantuan konsultasi melalui klinik bisnis - **penghargaan kepada Pemberi Waralaba lokal terbaik; dan/atau** - bantuan perkuatan permodalan. Mengukur kinerja dari para pihak penerima waralaba bisa membantu pihak pemberi waralaba untuk melihat gerai mana yang beroperasi dengan baik dan gerai mana yang mengalami kesulitan, dengan melihat jumlah penjualan dan kinerja dari gerai yang mengalami kesulitan maka pemberi waralaba bisa memberikan konsultasi kepada gerai tersebut,

masalah apa yang sedang mereka hadapi hingga cara pemasaran yang efektif.

Franchisors dapat mencapai ROI yang menguntungkan tanpa harus memberikan kinerja yang luar biasa ROI adalah singkatan dari Return On Investment, , pengertian ROI atau Return on Total Assets adalah pengukuran kemampuan perusahaan keseluruhan untuk menghasilkan keuntungan dengan seluruh aktiva yang terdapat di dalam perusahaan. "Return On Investment (ROI) merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari investasi". Semakin besar ROI menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik, sehingga wajar jika pemegang saham mengharapkan pembagian dividen kas jika ROI meningkat.

Perhitungan ROI diberikan manajemen pemberi waralaba sejak tahap pemberian proposal, dengan harapan agar para penerima waralaba bisa menghitung ROI yang dibutuhkan dari keadaan outlet masing masing. Perhitungan ROI ini sendiri sebelum kontrak tanda tangan perjanjian akan dibantu oleh pihak pemberi waralaba untuk membantu menghitung ROI gerai kopi kepengen dengan kondisi yang menyesuaikan keinginan calon penerima waralaba. Untuk tabel perhitungan ROI sendiri akan dilampirkan di halaman lampiran. Prinsip kesamaan di depan hukum. Perjanjian yang dibuat telah disepakati bersama, kedua belah pihak harus bertanggung jawab atas hak dan kewajiban masing masing pihak.

Prinsip kesamaan di depan hukum ini bertujuan agar tidak ada salah satu pihak yang menyalahgunakan haknya untuk kepentingan pribadi. Dalam perjanjian waralaba kopi kepengen sendiri juga sudah tertulis lengkap, larangan larangan untuk pihak penerima waralaba, dan hak hak apa saja yang diterima oleh pihak penerima waralaba. Sehingga ketika salah satu pihak melanggar dari ketentuan yang berlaku maka akan mengacu pada perjanjian waralaba pasal 23 tentang penyelesaian perselisihan.

Penyelesaian perselisihan ini dilakukan dalam bentuk musyawarah terlebih dahulu sebelum menggunakan jalur hukum ke pengadilan negeri umum dan dalam perjanjian waralaba kopi kepengen juga dituliskan bahwa para pihak sepakat bahwa semua bisnis memiliki resiko. Prinsip Daerah Pemasaran dan lokasi usaha Prinsip di lakukan agar para penerima waralaba memiliki lokasi masing masing untuk melakukan penjualan, dan untuk menghindari persaingan yang tidak sehat terhadap penerima waralaba lain yang memegang brand yang sama. Lokasi usaha sebelum dibuka oleh gerai penerima waralaba harus melewati pengecekan dan persetujuan oleh pihak pemberi waralaba untuk menghindari lokasi gerai yang terlalu berdekatan.

Jika pihak penerima waralaba memaksa untuk membuka dilokasi yang berdekatan dengan pihak penerima waralaba lain, maka harus melalui persetujuan pihak penerima

waralaba yang sudah membuka lebih awal. Peraturan dari pihak pemberi waralaba mengenai daerah pemasaran dan lokasi usaha adalah Setiap kota mempunyai batas maksimal pembukaan gerai. Lokasi tiap gerai harus berjarak minimal 4 km secara radius. Perubahan lokasi usaha diperbolehkan tetapi harus melapor kembali ke pihak pemberi waralaba terlebih dahulu, untuk dilakukan pengecekan ulang.

Dengan adanya prinsip pengaturan daerah pemasaran dan lokasi usaha, pemberi waralaba bertujuan agar para penerima waralaba bisa bersaing secara sehat dan memiliki daerah pemasarannya masing masing. Pembayaran Franchise Fee dan Royalty Fee Royalty sering juga disebut uang waralaba terusmenerus. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus-menerus yang diberikan pewaralaba. Jumlah pembayaran royalty fee dikaitkan dengan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan/ atau penjualan barang atau jasa yang mengandung Hak Atas Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan. Prinsip pembayaran Franchise fee dan royalty fee juga sudah diatur dalam pasal 8 dan pasal 9 perjanjian waralaba kopi kepengen, untuk pembayaran franchise fee sendiri akan dibayarkan saat tanda tangan perjanjian waralaba, dan royalty fee akan dibayarkan setiap bulan setelah outlet tersebut buka.

Sistem untuk royalty fee pun sudah dihitung oleh pihak pemberi waralaba agar tidak memberatkan para penerima waralabanya, dan sistem royalti ini digunakan karena para penerima waralaba memakai hak kekayaan intelektual. Selain pemakaian hak kekayaan intelektual ini, pemberi waralaba juga menggunakan dana tersebut untuk terus melakukan inovasi yang dibutuhkan, sehingga brand image dan perkembangan usaha dari Kopi Kepengen tidak terhenti sampai disuatu titik melainkan bisa terus berkembang agar para penerima waralaba bisa lebih mudah melakukan penjualan, selain pengembangan brand image, dana dari royaltyfee juga digunakan untuk pengembangan melalui pemasaran, pihak pemberi waralaba menggunakan royalti sebagai salah satu cara agar Kopi Kepengen bisa terus berkembang.

Melihat prinsip –prinsip di atas maka kita bisa melihat bahwa pihak pemberi waralaba Kopi Kepengen sendiri sudah mempertimbangkan banyak hal dan memiliki tujuan agar para gerai kopi kepengen yang dibuka oleh penerima waralaba bisa berjalan dengan baik dan lancar. Prinsip prinsip tersebut juga merupakan pedoman antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba, dan prinsip tersebut juga sebagai SOP (Standard Operational Prosedeur) dari kopi kepengen sehingga nantinya tiap tiap gerai Kopi Kepengen bisa menjaga brand image dari usaha Kopi Kepengen, yang tentunya agar tidak merugikan pihak penerima waralaba Kopi Kepengen di gerai atau cabang lain, dengan saling menjaga brand image diharapkan para pihak dari Kopi Kepengen bisa tetap bersaing secara sehat dan bisa mencapai ROI secara cepat ataupun lambat.

PEMBAHASAN II Hasil penelitian yang saya lakukan bersama dengan pemberi waralaba mengenai akibat hukum dan terhadap perjanjian yang disepakati dalam kondisi pandemi virus ini yang di mana sangat berdampak pada pengusaha dengan sejumlah daerah yang diterapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang membuat banyak aktivitas masyarakat berkurang. Hasil dari penelitian ini adalah pihak pemberi waralaba sudah melihat dan mengantisipasi apa yang akan terjadi dengan diterapkannya PSBB dan meningkatnya jumlah pasien covid-19 sehingga pihak pemberi waralaba sudah membagikan surat edaran terbaru kepada para penerima waralaba di awal bulan april karena melihat meningkatnya penyebaran virus covid-19 di Indonesia. Beberapa poin yang disampaikan dalam surat edaran tersebut adalah adanya pemotongan Royaltyfee sebesar 500.000 rupiah dari yang semula 1.000.000 rupiah, tujuan dari pemotongan ini untuk mengurangi beban para penerima waralaba selama masa pandemi ini.

Selain itu juga ada kebijakan untuk pembelian bahan baku di diskon sebesar 10% saat masa pandemi, yang dimana peraturan ini di berlakukan dari 1 april – 1 Juli 2020. Ada juga beberapa poin yang disampaikan adalah penerima waralaba wajib mengikuti protokol peraturan setiap daerah yang berlaku, seperti penggunaan masker, hingga batas waktu jam operasional yang berlaku. Peneliti juga menanyakan apakah ada gerai yang tutup selama masa pandemi ini dan apakah penutupan gerai merupakan suatu force majeure, dalam hal ini pemberi waralaba menerangkan bahwa sebenarnya posisi saat ini tidak dikatakan sebagai force majeure karena pandemi virus ini sebenarnya datang tidak secara tiba-tiba dan pergerakannya bertahap.

Jadi dalam perjanjian para pihak sudah bisa mengantisipasi dulu, sehingga selain beberapa poin dari surat edaran untuk memotong beban operasional dari pemberi waralaba sebagai pihak manajemen bisa memulai upaya upaya yang ada agar penerimawaralaba dapat melakukan penjualan tiap gerai sehingga tidak turun. Upaya upaya tersebut seperti mengeluarkan produk produk inovasi baru seperti minuman berbahan dasar jahe, dan temulawak yang merupakan rempah rempah yang bisa memperkuat daya tahan tubuh, selain itu juga melihat sisi kenyamanan pelanggan seperti cara pembayaran online sudah disediakan dan cara pemesanan online juga sudah dipersiapkan. Upaya ini dijalankan agar penutupan gerai pada masa pandemi ini tidak bisa disebutkan sebagai salahsatu alasan force majeure oleh penerima waralaba.

Dari penelitian ini diharapkan bisa mendapatkan pengetahuan bahwa ada beberapa akibat hukum yang berubah dari perjanjian yang disepakati sejak awal. Beberapa akibat hukum yang berubah terlihat di pasal 9 tentang Royalty Fee dalam perjanjian waralaba kopi Kepengen yang menyatakan, "Atas pemberian hak untuk menjalankan usaha Kepengen sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 di Lokasi Usaha, pihak FRANCHISOR dibebankan untuk membayar royalty fee sebesar Rp.1.000.000 (satu juta rupiah) setiap

bulannya." Konsekuensi dari perjanjian yang awalnya setiap bulan Penerima waralaba diwajibkan membayar royalty fee sebesar 1.000.000 rupiah namun saat pandemi ini menjadi 500.000 rupiah saja.

Dengan melihat adanya perubahan dari Royalty fee berarti bisa kita lihat bahwa pemberi waralaba melakukan restrukturisasi perjanjian meski sifatnya sementara, dengan tujuan agar para penerima waralabanya tidak terbebani oleh royalty fee tersebut selagi di masa pandemi. Dalam melakukan perubahan atau restrukturisasi perjanjian ini, Pemberi waralaba sudah memberikan informasi melalui surat edaran kepada seluruh Penerima waralaba, surat edaran ini akan dilampirkan di halaman lampiran. Peneliti juga melihat pasal 22 tentang Force Majeur dalam perjanjian waralaba kopi Kepengen, dalam pasal ini dijelaskan bahwa keadaan memaksa atau Force Majeur berupa bencana alam, peperangan, blockade, pemberontakan, sabotase, kerusuhan sipil. Sehingga Tidak ada kondisi pandemi virus ini tidak bisa **dijadikan sebagai alasan force majeure.**

Menurut Setiawan, **force majeure adalah suatu keadaan yang terjadi setelah dibuatnya persetujuan yang menghalangi debitur untuk memenuhi prestasinya, yang mana debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung resiko serta tidak dapat menduga pada waktu persetujuan dibuat. Karena semua itu sebelum debitur lalai untuk memenuhi prestasinya pada saat timbulnya keadaan tersebut.** Pemberi waralaba sudah mengrestrukturisasi sistem dengan menyiapkan dan melakukan inovasi-inovasi baru dengan tujuan agar para penerima waralaba bisa tetap bertahan **di masa pandemi covid-19.**

PENUTUP Kesimpulan Perjanjian waralaba dari kopi Kepengen sudah mencakup syarat syarat yang ada dalam suatu perjanjian, dan dari perjanjian kopi Kepengen kita bisa mengambil beberapa prinsip yang diterapkan antara lain: melatih dan menyiapkan waralaba baru dengan benar, mengukur kinerja waralaba evaluasi kinerja keuangan waralaba secara terjadwal. Kesamaan di depan hukum Daerah Pemasaran dan lokasi usaha franchisors dapat mencapai ROI yang menguntungkan tanpa harus memberikan kinerja yang luar biasa. **pembayaran Franchise Fee dan** Royaltyfee.

Prinsip prinsip inilah yang akan menjadi pilar dalam suatu perjanjian waralaba dan **para pihak dalam perjanjian waralaba** sudah berpegang dalam perjanjian ini sehingga kedua belah pihak perlu memenuhi prinsip prinsip tersebut. Akibat hukum terhadap perjanjian yang disepakati di masa pandemi virus ini adalah adanya beberapa perubahan yang sifatnya sementara, dengan tujuan untuk meringankan beban biaya dari tiap tiap gerai kopi kepengen. Bentuk pembaharuan perjanjian waralaba ini, antarlain: Pembayaran royalty fee sebesar 500.000 rupiah dari sebelumnya 1.000.000 rupiah tiap bulannya.

Pengaturan gerai waralaba mengikuti segala persyaratan yang ditentukan oleh pemerintah berkaitan dengan pandemi covid-19, misalnya Jam kerja mulai jam 12:00 hingga 20:30 (dibuat satu shift) Model pembayaran (dengan sistem pembayaran online Ovo , Gopay) Social Distancing (pengaturan jarak minimal 1 meter) Sistem pemesanan (sistem pemesanan online dan take away saja) Saran Pemberi waralaba hendaknya mempertimbangkan tentang prinsip keuntungan jangka panjang sehingga penerima waralaba juga lebih bisa diuntungkan dan memiliki resiko yang lebih kecil.

Perjanjian yang dibuat antara para pihak perlu dibuat sebuah keputusan yang berisi tentang Pemberi waralaba harus mengukur secara akurat mengikuti dampak pandemic covid-19 seperti pengaturan pemerintah dalam Peraturan Menteri Kesehatan **Nomor 9 Tahun 2020** dan peraturan kepala daerah yang masing-masing. Sesuai dengan yang terjadi pada tiap tiap gerai waralaba. Hal ini kemudian diwujudkan oleh Pemberi waralaba kepada Penerima waralaba dalam bentuk surat edaran yang telah dibagikan mengenai informasi tentang force majeure dimasa pandemi ini.

UCAPAN TERIMA KASIH Puji syukur penulis panjatkan kepada **Tuhan Yang Maha Esa** atas segala berkat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis dengan judul "Restrukturisasi Royalti dalam Perjanjian Waralaba Kopi Kepengen di Masa Pandemi" Penyusunan tesis ini **diajukan sebagai salah satu** pemenuhan syarat memperoleh gelar Magister pada **Fakultas Hukum Universitas Wijaya Kusuma**. Dalam **penyusunan tesis ini tidak terlepas dari** bimbingan, bantuan, dukungan, dan saran dari berbagai pihak. Oleh karena **itu, pada kesempatan ini** penulis ingin memberikan ucapan terima kasih kepada: Bapak Prof.H.

Sri harmadji , dr , Sp, THT-KL (K) Selaku Rektor **Universitas Wijaya Kusuma Surabaya** Ibu Dr. Umi Enggarsasi , SH , M.Hum. selaku Dekan **Fakultas Hukum Universitas Wijaya Kusuma Surabaya** Ibu Dr. Titik Suharti , SH., M.Hum. Selaku **Ketua Program Studi Magister Ilmu Hukum** Bapak Dr. Edi Krisharyanto, S.H.,M.H. selaku dosen pembimbing dan penguji yang **telah bersedia meluangkan waktu,** tenaga, dan pikiran untuk membimbing penulis dan selalu sabar merevisi dari awal hingga akhir pengerjaan tugas akhir. Bapak Dr. Agam Sulaksono, S.H., M.H.

selaku dosen pembimbing dan penguji yang **telah bersedia meluangkan waktu,** tenaga, dan pikiran untuk membimbing penulis dan selalu sabar merevisi dari awal hingga akhir pengerjaan tugas akhir. Seluruh dosen pengajar **Fakultas Hukum Universitas Wijaya Kusuma** yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman yang berguna bagi penulis. Teman-teman peneliti yang selalu berjuang bersama untuk memberikan bantuan, dukungan, serta hiburan pada peneliti dari awal hingga selesai pengerjaan Tugas Akhir ini yaitu Regina Handayani , Lia Monica, Gendis Wulandari, dan

Kevin Mahputra.

Teman – teman **Fakultas hukum Universitas Wijaya Kusuma** yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini. Semua pihak lain **yang tidak dapat disebutkan satu per satu** yang telah berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini. Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, untuk **itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari** berbagai pihak.

Akhir kata, penulis **mohon maaf bila ada kekurangan dalam** penulisan tesis ini dan semoga penelitian ini bermanfaat bagi setiap orang yang membacanya. DAFTAR BACAAN Peraturan Perundangan-Undangan: **Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba** PP **no. 42 Tahun 2007** Peraturan Menteri Kesehatan **Nomor 9 Tahun 2020 tentang PSBB** Buku Agus **Sartono. 2010. Manajemen Keuangan Teori dan** Aplikasi. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE hal.73 Anwar Prabu Mangkunegara.

2005, Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia, Penerbit Refika Aditama, Bandung Cita Yustisia Serfiyani, 2015 ,Franchise Top Secret, (Ramuan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa), Yogyakarta: Andi, hal. 15 Darmawan Budi Suseno,2007 Sukses Usaha Waralaba, Cakrawala, Yogyakarta. Hal. 19 Griswanti Lena,2005 , Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Lisensi Dalam Perjanjian, Tesis, Universitas Gadjah Mada, hlm. 87. Handoko, T. Hani, 2006, Manajemen Edisi Kedua , BPFE:Yogyakarta Kartajaya, Hermawan. 2010 Brand Operation. Jakarta : Esensi Erlangga Group. Hal 67 Lantip Susilowati. 2013. Bisnis Kewirausahaan, Yogyakarta: Teras, hal. 49 P.N. H.

Simanjuntak, Hukum Perdata Indonesia Cetakan ke- 3, (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 295 Saliman, Abdul R. 2014. Hukum Bisnis Untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group hal. 58 Sutrisno, Edi. 2009. Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group hal. 101 Widjaja Gunawan.2004, Lisensi atau **Waralaba, Rajawali Pers, Jakarta** hal.177 Artikel Jurnal Jurnal Cita Hukum. Vol. 5 No. 1 June 2017. P-ISSN: 2356-1440. E-ISSN: 2502-230X

INTERNET SOURCES:

<1% -

<https://lawmetha.wordpress.com/2011/05/19/metode-penelitian-hukum-normatif/>

<1% - <https://seekingalpha.com/filing/4927790>

<1% -

<https://www.slideshare.net/lwanMuklas/usaha5iwan-muklashapzi-alibisnis-konvensional-e-commerce-dan-waralabauniversitas-mercubuana2018>

1% -

<https://skripsi-skripsiun.blogspot.com/2014/09/skripsi-hukum-keperdataanpencantuman.html>

<1% -

<https://harrykatuuk.files.wordpress.com/2011/07/tugas-prof-arfah-tentang-waralaba-franchise.pdf>

1% -

<https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-karakteristik-dan-landasan-hukum-waralaba.html>

<1% - <https://nonham05.blogspot.com/2017/10/hukum-perjanjian.html>

<1% -

<https://subaripemuda.blogspot.com/2016/03/ringkasan-bab-6-13-manajemen-pemasaran.html>

1% - http://eprints.undip.ac.id/17958/1/Krisyalia_Wahyu_Sari.pdf

1% - <https://sinta.unud.ac.id/uploads/wisuda/1390561032-2-BAB%20I.pdf>

<1% -

https://umar-faruq.blogspot.com/2013/02/hukum-perjanjian-jenis-baru_6521.html

<1% -

<http://repository.ekuitas.ac.id/bitstream/handle/123456789/259/BAB%20I.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/32817/Chapter%20I.pdf;sequence=5>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/37050/Chapter%20I.pdf;sequence=4>

<1% - <http://www.bpkp.go.id/uu/filedownload/4/58/788.bpkp>

<1% - <https://alihusain170491.blogspot.com/2012/>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/60838/Reference.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

1% - <http://eprints.ums.ac.id/49748/3/BAB%20I.pdf>

<1% -

<http://waralaba.com/resources/hukum-uu-waralaba/3821-peraturan-menteri-no-31-2008-tentang-waralaba.html>

1% - <http://eprints.ums.ac.id/49748/1/NASKAH%20PUBLIKASI.pdf>

<1% -

<https://subaripemuda.blogspot.com/2015/06/makalah-franchise-waralaba-lengkap.html>

1% - <http://repository.unpas.ac.id/40107/5/H.%20BAB%20I.pdf>

<1% -

<https://duniapengetahuan2627.blogspot.com/2013/02/pengertian-dan-jenis-jenis-perjanjian.html>
<1% - <https://cacingkurcaci.blogspot.com/2017/02/restrukturisasi-dalam-organisasi.html>
<1% - <https://www.ahmadsubagyo.com/strategi-memaksimalkan-kinerja-perusahaan-sistem-evaluasi/>
<1% - <http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/43911/Chapter%20II.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
<1% - <https://id.123dok.com/document/6zk01p4y-efektivitas-restrukturisasi-organisasi-sekretariat-daerah-studi-pada-pemerintahan-daerah-kota-bandar-lampung-tahun-2014.html>
<1% - <https://www.liputan6.com/regional/read/4275744/agar-kenormalan-baru-tak-jadi-bumerang-di-daerah>
<1% - <https://bidiknasional.com/2020/04/keadaan-memaksa-akibat-pandemi-covid-19-dalam-perjanjian-hutang/>
<1% - http://digilib.uin-suka.ac.id/23589/1/12340106_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf
<1% - http://eprints.undip.ac.id/16686/1/BAMBANG_TJATUR_ISWANTO.pdf
<1% - <https://trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/hpph/article/download/3594/3049>
<1% - <https://irfanmauluddin.blogspot.com/2016/06/perlindungan-hukum-terhadap-pemegang.html>
<1% - <http://digilib.unila.ac.id/2200/9/BAB%20III.pdf>
<1% - <https://journal.uui.ac.id/IUSTUM/article/download/4605/4066>
<1% - <https://id.123dok.com/document/myj8kkql-akibat-hukum-kepailitan-pewaralaba-terhadap-perjanjian-waralaba-dalam-bidang-industri-makanan.html>
<1% - https://issuu.com/majalahelshinta/docs/majels_jan_2013__oke
<1% - <http://www.tazkaniadika.xyz/2017/08/pengantar-bisnis-bab-1-sampai-bab-14.html>
<1% - <https://abduhalimutama.blogspot.com/2010/10/normal-0-false-false-false-in-x-none-x.html>
<1% - <https://gudangilmuhukum.blogspot.com/2010/08/konsep-bisnis-waralaba.html>
1% - https://amieruddiensaliem.blogspot.com/2013/03/evaluasi-kinerja-sumber-daya-manusia_25.html

<1% - <https://endangagustini1234.blogspot.com/2015/01/evaluasi-kinerja-msdm.html>
<1% -
<http://unpal.ac.id/userfiles/PENGARUH%20KOMPENSASI%20TERHADAP%20KINERJA%20KARYAWAN%20HOTEL%20GRAHA%20SRIWIJAYA%20PALEMBANG.pdf>
<1% - <https://klikakupailit.wordpress.com/>
<1% - <http://eprints.ums.ac.id/71152/1/BAB%20I.pdf>
<1% -
<https://id.123dok.com/document/qokn7kky-surat-perjanjian-kerjasama-waralaba-franchise-kemitraan-bmc.html>
<1% -
<http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/1292/04.%20SKRIPSI%20CITRA.doc?sequence=1>
<1% - <https://www.pahlevi.net/pengertian-roi/>
<1% -
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/46275/Chapter%20I.pdf;sequence=5>
<1% - <https://asepsulaemantea.wordpress.com/karya-tulis/>
<1% - <http://eprints.walisongo.ac.id/6511/3/BAB%20II.pdf>
<1% -
<https://www.liputan6.com/news/read/4230064/headline-pelanggar-psbb-tinggi-masih-banyak-warga-dan-perusahaan-yang-meremehkan-bahaya-corona>
<1% -
<https://es.scribd.com/document/266574196/Pajak-Penghasilan-Atas-Bisnis-Franchise>
<1% -
<https://dmagz.id/tokoh/pendapat-dari-segi-hukum-legal-opinion-terkait-dengan-akibat-pandemi-covid-19-terhadap-perjanjian/2/>
<1% -
<https://www.doktorhukum.com/keadaan-memaksa-force-majure-dalam-perjanjian-kontrak/>
<1% -
<https://www.jawapos.com/features/11/08/2020/perjuangan-para-seniman-bertahan-hidup-di-masa-pandemi-covid-19/>
<1% - <http://eprints.walisongo.ac.id/6511/>
<1% - <http://kesmas.kemkes.go.id/portal/konten/search>
<1% - <https://eprints.umk.ac.id/view/year/2014.type.html>
<1% - <http://repository.its.ac.id/3273/1/Tesis%201315201708.pdf>
<1% - <http://erepository.uwks.ac.id/137/1/abstract22.pdf>
<1% - <https://erepository.uwks.ac.id/140/1/Abstract20.pdf>
<1% -
<http://digilib.unila.ac.id/54504/3/SKRIPSI%20TANPA%20BAB%20PEMBAHASAN.pdf>

<1% - <https://widuri.raharja.info/index.php?title=SI1521487943>
<1% - <http://repository.untag-sby.ac.id/1026/4/ABSTRAK.pdf>
<1% - <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/118/1/Ammar.pdf>
<1% -
<https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/11631/Tesis%20S2%20-%20Nanda%20Ladepi.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
<1% - <https://portal-ilmu.com/contoh-kata-pengantar-makalah/>
<1% -
<https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/7251/Daftar%20Pustaka.pdf?sequence=14>
<1% - <https://koleksidapus.blogspot.com/2015/12/daftar-pustaka.html>
<1% - <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/50803/1/Artikel.pdf>