

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pengaturan hukum mengenai kegiatan usaha waralaba di Indonesia diatur dalam peraturan perundang-undangan yakni Peraturan Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Namun dari segi bentuk perjanjian yang dibuat, tunduk pada ketentuan Buku III KUHPerdara tentang Perikatan mengenai perjanjian dan merujuk kepada asas-asas perjanjian pada umumnya. Dalam kasus perjanjian waralaba LP3I ini banyak melakukan penyimpangan atas dasar hukum Peraturan Perundang-Undangan baik yang menyangkut masalah isi dari perjanjian waralaba yang mengesampingkan putusan pengadilan dalam membuat suatu hukuman denda atau ganti rugi, dan juga terkait wanprestasi yang dilakukan kedua belah pihak yang melakukan perjanjian hingga timbul sengketa perjanjian waralaba. Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No. 2787 K/Pdt/2012 yang menolak gugatan penggugat rekonvensi dan membatalkan putusan Pengadilan Tinggi Jakarta No. 589/PDT/2011/PT.DKI., tanggal 2 Februari 2012 yang memperbaiki putusan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat No. 226/Pdt.G/2010/PN.Jkt.Pst., tanggal 5 Januari 2011 adalah sesuai dengan keadilan karena tidak layak dikabulkan tuntutan jika penggugat rekonvensi sendiri tidak dapat dibuktikan dengan Putusan dari pengadilan Niaga.

2. Dalam hal mencari keadilan bagi penerima waralaba dapat berpedoman pada Peraturan Menteri Nomor 42 tahun 2007 pasal 8 yang bunyinya :

“Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan “.

Pembinaan adalah kewajiban bagi pemberi waralaba, akan tetapi nyata dilanggar oleh pihak LP3I kepada saudara azis. Hal ini yang dikemudian hari kemungkinan juga akan menimbulkan permasalahan baru bagi perjanjian waralaba lainnya. Hanya satu pihak saja yang diuntungkan. Kemana harus dimintai pertanggungjawaban hukum bagi penerima waralaba apabila merasa dirugikan. Pada praktek di lapangan memang perlindungan hukum terhadap penerima waralaba tidak secara eksplisit dijelaskan atau dituangkan dalam perjanjian waralaba. Hal ini yang sering menimbulkan perselisihan terkait kerugian oleh pihak penerima waralaba. Jarang sekali sengketa yang terjadi akibat kerugian yang diderita oleh pihak pemberi waralaba karena kekuatan hukum lebih menguatkan pemberi waralaba.

3. Dalam pertimbangan Majelis Hakim menyatakan bahwa Penggugat yang telah wanprestasi terlebih dahulu, tidak dapat menuntut pihak lain/tergugat, melakukan wanprestasi. Dalam kasus ini, pihak penggugat/franchisor telah terlebih dahulu melakukan wanprestasi dalam hal gugatan penggugat tidak dapat diterima seluruhnya adalah mengingat bahwa pihak penggugat telah melakukan wanprestasi

terlebih dahulu dengan tidak memenuhi prestasinya penggugat/tergugat rekonsensi tidak memberikan laporan bulanan kepada tergugat/Penggugat Rekonsensi, tidak membayar fee organisasi dan fee marketing, dan menyalahgunakan ijin Program Profesi satu tahun.

B. Saran

1. Seharusnya pengadilan tinggi lebih hati-hati dalam memutuskan perkara karena putusannya yang bersifat mengikat dan menimbulkan hukum. Dalam kasus ini majelis hakim salah menerapkan hukum tentunya ini merugikan salah satu pihak. Mengingat pentingnya peran pembuktian dalam suatu perkara perdata dan apabila terjadi kesalahan penerapan hukum putusan *judex facti*.
2. Pemerintah dan Dewan Perwakilan Rakyat seharusnya menyusun dan mengesahkan undang-undang terkait waralaba, mengingat hingga saat ini bisnis waralaba (*franchise*) begitu menjamur dan cukup mendongkrak perekonomian dan membuka peluang usaha kepada UMKM sehingga hadirnya kepastian hukum dalam bisnis waralaba. Hendaknya pemerintah segera membuat regulasi berupa undang-undang mengenai aturan penyelenggaraan waralaba baik berupa pengaturan bisnis waralaba secara keseluruhan dan penyelesaian sengketa bisnis waralaba sehingga dalam penyelenggaraan bisnis waralaba memiliki aturan yang jelas dan tegas dan apabila terjadi sengketa waralaba dapat diselesaikan dengan adil dan seimbang mengingat perjanjian waralaba umumnya merupakan perjanjian baku.

3. Hendaknya para pihak dalam perjanjian waralaba baik pihak pemberi waralaba (franchisor) maupun pihak penerima waralaba (franchisee) sebelum menandatangani kontrak baku perjanjian waralaba harus teliti terlebih dahulu dalam menganalisa isi perjanjian yang akan disepakati bersama. Selain itu hendaknya penerima waralaba menjalankan fungsi, peran serta hak dan kewajiban masing-masing sebagai dasar hukum menjalankan bisnis waralaba tersebut, agar tidak saling merugikan.

