

BAB IV

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian permasalahan dalam Bab II dan III tersebut diatas maka dapat ditarik beberapa kesimpulan :

- a. Asas kebebasan berkontrak tidak diterapkan secara sempurna dalam perjalanan waralaba (*franchise*) bahkan kehendak bebas tidak dapat terwujud secara mutlak namun semata-mata hanya untuk mewujudkan kepentingan umum. Dalam perjanjian waralaba (*Franchise Agreement*) yang tersisa dari penerapan asas kebebasan berkontrak adalah adanya kebebasan pihak *franchisor* untuk menentukan atau memilih patner bisnis sebagai *franchisee*, karena kebebasan menentukan isi dan bentuk perjanjian sudah tidak ada lagi dengan dituangkannya *Franchisee Agreement* dalam bentuk perjanjian baku. Bagi *franchisor* perjanjian baku (*standart form contract*) karena keinginan penyeragaman (*uniformnity*), kedayagunaan (efisiensi) dan pengawasan (*control*) yang lebih mudah. Hal ini sebagai bentuk perlindungan pemerintah terhadap pihak yang lemah (*franchisee*), berdasarkan Pasal 4 ayat 1 dan 2 PP No. 42/2007 dibuat dalam bentuk tertulis antara *franchisor* dan *franchisee*.
- b. *Franchisee* perlu memperoleh perlindungan hukum dari pemutusan perjanjian secara sewenang-wenang *franchisor*. Jika terjadi pemutusan perjanjian sepihak, *franchisee* adalah pihak yang dirugikan, karena sejak awal *franchisee* sudah membayar biaya sebagai imbalan, kompensasi langsung saat awal disepakatinya *franchise agreement*. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 menentukan jangka waktu

minimal 5 tahun bagi masa berlakunya perjanjian waralaba. Jika perjanjian tersebut diputuskan oleh *franchisor* sebagai pemberi waralaba, maka sebelum *franchisor* menentukan *franchisee* yang baru, harus diselesaikan lebih dulu segala permasalahan yang timbul dengan *franchisee* lama, termasuk persoalan ganti rugi. Apabila permasalahan ini belum terselesaikan maka tidak akan diterbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) untuk *franchisee* yang baru, berdasarkan Pasal 8 Kep Menperindag disebutkan bahwa jangka waktu perjanjian waralaba berlaku paling sedikit selama 5 (lima) tahun. Jika perjanjian tersebut diputuskan oleh *franchisor*, maka sebelum menunjuk *franchisee* yang baru harus diselesaikan terlebih dahulu segala permasalahan yang timbul dengan *franchisee* yang lama termasuk persoalan ganti rugi sehingga sebelum permasalahan ini diselesaikan maka tidak akan diterbitkan STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) untuk *franchisee* yang baru.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba, pasal 7 ayat 1 disebutkan bahwa jangka waktu perjanjian waralaba berlaku paling sedikit selama 10 (sepuluh) tahun. Diharapkan setelah 10 tahun *franchisee* telah memperoleh “*return of investment*” dan keuntungan.

Apabila terjadi sengketa, dapat diselesaikan melalui forum pengadilan, namun jika dilihat dari sifatnya, khususnya waralaba format bisnis, penyelesaian melalui forum pengadilan dikhawatirkan oleh *franchisor* sebagai suatu forum “buka-bukaan” bagi penerima waralaba yang tidak beriktikad baik. Untuk menghindari hal tersebut maka sebaiknya setiap sengketa yang berhubungan dengan perjanjian pemberian waralaba diselesaikan dalam

kerangka pranata alternatif penyelesaian sengketa, termasuk dalam pranata arbitrase, di Indonesia saat ini diatur dalam Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa.

2. Saran

- a. Dalam membentuk *franchise* hendaknya didasarkan pada pertimbangan yang layak dengan prinsip keadilan. Hal ini mengingat jika perjanjian tidak dibuat dalam *bergaining position* yang seimbang, maka potensi sengketa akan semakin terbuka.
- b. Pemerintah dalam kebijakan ekonominya tidak bersifat intervensi yang dapat mendistorsi atau mempengaruhi pasar. Peranan pemerintah adalah memfasilitasi kegiatan bisnis sehingga tercapai harmoni. Sebaliknya pelaku bisnis jangan bersikap menghindari persaingan melalui strategi yang dapat menghambat persaingan sehat, misalnya : strategi kartel, strategi praktek perjanjian vertikal, strategi konsentrasi, dan strategi penyalahgunaan kekuatan pasar.