BAB V

KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI

5.1 KESIMPULAN

Waralaba merupakan salah satu pengembangan bisnis yang cukup pesat akhir-akhir ini, dengan di dukung oleh semangat jiwa *entrepeneur* / wirausaha yang sedang mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Banyak keuntungan dengan mengembangkan atau membuka usaha dengan sistem waralaba ini. Selain karena bisnis yang diambil telah teruji di pasaran juga masalah persiapan, pemasaran serta manajemen pengelolaan telah memiliki standart operasional yang telah baku dan pewaralaba tinggal menjalankan dan mengembangkan saja tentunya disertai dengan inovasi dan kreatifitas agar usaha yang telah dibelinya dapat memeberikan keuntungan dan dapat berkembang dengan baik dan sesaui harapan baik dari harapan pewaralaba maupun pengwaralaba selaku pemilik merk.

Waralaba yang dibeli terlebih dahulu harus ada perjanjian kerjasama terlebih dahulu antara pengwaralaba dengan pewaralaba. Perjanjian dalam extraqilo laundry kiloan ini disebut dengan perjanjian kerjasama kemitraan. Hal-hal yang diatur dalam perjanjian kerjasama kemitraan ini adalah:

- a. Hak dan kewajiban pihak pertama (pengwaralaba)
- b. Hak dan kewajiban pihak kedua (pewaralaba)
- c. Pengaturan wilayah outlet

- d. Penetapan harga jual
- e. Jangka waktu perjanjian
- f. Tata cara pembayaran imbalan
- g. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan hubungan kerjasama
- h. Sanksi
- i. Penyelesian sengketa

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan serta melakukan analisa, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut:

 Dalam bisnis waralaba extraqilo laundry kiloan, hubungan antara pengwaralaba dengan pewaralaba dibangun atas dasar perjanjian kerjasama kemitraan. Dalam perjanjian ini, dibuat berdasarkan asas kebebasan berkontrak.

Walapun perjanjian yang akan ditanda tangani merupakan bentuk perjanjian yang sudah standart atau baku dalam arti telah dibuat sebelumnya oleh pihak pertama (pengwaralaba) namun sebelum perjanjian kerjasama ini ditanda tangani oleh kedua belah pihak, para pihak masih dapat membicarakan dan mendiskusikan hal-hal yang sekiranya masih memberatkan, akan ditinjau dan dikoreksi kembali. Sehingga perjanjian yang dibuat tidak bersifat kaku tetapi masih terbuka peluang untuk dapat dirubah oleh para pihak baik pihak pengwaralaba maupun pihak pewaralaba. Hal ini dapat dilihat dalam pasal 4 point kedua

Surat Perjanjian Kerjasama Kemitraan extraqilo laundry kiloan tentang hak dan kewajiban pihak pertama / pengwaralaba bahwa Pihak pertama dalam hal ini pengwaralaba berhak atas jasa imbalan penggunaan merk / royalty fee oleh/dari pihak kedua / pewaralaba sebesar 6% setelah bukan kedua usaha beroperasi (pada bulan ketiga) tetapi Ibu Febri (pewaralaba) dan Ibu Reni (pewaralaba) mengajukan usulan 3 (tiga) bulan pertama free. Dan royalty fee baru akan dibayar pada bulan keempat. Dari pihak pengwaralaba juga disebutkan bahwa perjanjian tersebut masih dapat dirubah sepanjang belum ditanda tangani oleh kedua belah pihak dengan alasan bahwa perjanjian kontrak kerjasama kemitraan ini merupakan bagian dari niat guna tercapainya keselarasan dan keadilan dalam kerjasama usaha, hal mana bisnis dilakukan bukan hanya untuk tujuan keuntungan para pihak namun lebih kepada berkembangnya bisnis dan bermanfaat buat lingkungan khususnya karyawan.

2. Perlindungan hukum merupakan hal yang mutlak yang harus ada dalam sebuah perjanjian. Tidak terkecuali dalam perjanjian kerjasama kemitraan *extraqilo laundry* kiloan. Baik pengwaralaba dan pewaralaba, hak-haknya harus dapat terlaksana dan mendapat perlindungan dan jaminan agar dapat terpenuhi akan menjadi hak-hak dari kedua belah pihak. Untuk menjamin hal tersebut, juga telah diatur dan dituangkan dalam surat perjanjian kerjasama kemitraan *extraqilo laundry* kiloan.

Selain itu perlindungan hukum yang diberikan juga berupa adanya jalur musyawarah (adanya toleransi) dalam menyelesaikan sengketa atau pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan baik dari pihak pengwaralaba maupun dari pihak pewaralaba. Hal ini dapat dilihat dari :

- d. Kewajiban monitoring/supervisi sebulan sekali yang seharusnya dilakukan oleh pengwaralaba, ternyata tidak datang dan tidak dilakukan
- e. Pengiriman *royalty fee* sebesar 6% melebihi dari tanggal yang telah ditentukan yaitu paling lambat tanggal 10 setiap bulannya, tetapi pewaralaba kadang-kadang mengirimkannya melebihi dari tanggal 10.
- f. Kewajiban pewaralaba untuk menyerahkan laporan keuangan kepada pihak pengwaralaba paling lama tanggal 5 (lima) setiap bulannya, tetapi pewaralaba sering menyampaikan laporannya melebihi dari tanggal 5.
- 3. Dari pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan baik oleh pengwaralaba dan pewaralaba walaupun telah disepakati bersama dalam surat perjanjian kerjasama kemitraan, tetapi dalam hal ini tidak menjadi persoalan yang berarti bagi kedua belah pihak. Dalam hal ini disikapi dan diselesaikan berdasarkan toleransi.

Walaupun sebenarnya dalam pasal 12 surat perjanjian kerjasama kemitraan *extraqilo laundry* kiloan, dalam hal terjadinya perselisihan,

para pihak akan menyelelsaikannya secara musyawarah, namun apabila tidak tercapai kesepakatan maka para pihak memilih domisili hukum di kantor Panitera Pengadilan Negeri Batam.

5.2 KETERBATASAN

Dalam penelitian ini, dimana penulis melihat pada kontrak kerjasama kemitraan extraqilo laundry kiloan, penulis hanya melakukan wawancara dengan pengwaralaba selaku pemberi merk (franchisor) dan mengambil sampel dua pewaralaba / penerima waralaba (franchise), dikarenakan keterbatasan waktu dan tempat maka disarankan adanya penelitian lebih lanjut yang lebih banyak lagi melibatkan pewaralaba, lebih baik lagi setiap pewaralaba dari setiap outlet yang telah ada, sehingga diharapkan hasil penelitian berupa kesimpulan terhadap perjanjian kerjasama kemitraan ini akan lebih baik lagi dan lebih lengkap lagi. Bahkan cakupannya bisa diperluas lagi, tidak hanya waralaba dalam bidang jasa laundry saja tetapi bisa diperluas untuk bidang waralaba yang lainnya, seperti kesehatan, makanan, dan lain sebagainya.

Sehingga aspek-aspek yang lain selain dari sisi perjanjian baku, perlindungan para pihak dan penyelesaian sengketa diantara para pihak masih bisa digali lebih mendalam lagi.

5.3 REKOMENDASI

Diharapkan dengan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi para pelaku usaha dibidang waralaba dibidang jasa *laundry* khususnya dan pelaku usaha waralaba pada umumnya, sekaligus kepada para calon pengwaralaba dan calon pewaralaba yang akan terjun dalam bisnis jasa *laundry* khususnya dan jasa lainnya pada umumnya, sehingga sebelum terjun dalam bisnis waralaba khususnya waralaba *laundry* kiloan dan waralaba pada umumnya dapat lebih mengenal lebih mendalam.

Dengan demikian akan dapat diketahui seluk beluk berkaitan dengan persiapan dan pelaksanaan sebelum melakukan perjanjian kerjasama kemitraan. Hal ini juga untuk lebih mematangkan persiapan bagi semua pihak yang benar-benar serius untuk mengembangkan usahanya melalui jalur waralaba maupun calon wirausaha baru yang akan terjun dan membuka usaha baru melalui jalur waralaba.

Dari uraian diatas, diharapkan akan semakin cepat untuk mendorong munculnya wirausaha – wirausaha baru yang akan berkembang sengan pesat. Hal ini sejalan dengan program yang telah dicanangkan oleh pemerintah untuk menciptakan pengusaha-pengusaha baru melalui jalur wirausaha, salah satu diantaranya dengan membeli waralaba.