

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan dan analisis yang penulis lakukan, selanjutnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Jika dalam suatu kontrak, ada pihak yang memiliki kewajiban namun tidak dilaksanakan tentunya hal ini akan merugikan kreditur. Dalam hal ini, yaitu *franchisee* tidak menunaikan prestasinya sebagaimana yang sudah dijanjikan seperti membayar royalti. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak gagal memenuhi kewajibannya, yang dapat mengakibatkan kerugian, pembatalan kontrak, atau tuntutan hukum. Dalam kasus hukum, seperti Putusan No.612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel, tergugat telah melakukan wanprestasi yaitu tidak membayar *royalty fee* sejak Juni 2016 hingga September 2017 yang mengakibatkan kerugian bagi penggugat. Pentingnya itikad baik dan kepatuhan pada kontrak menjadi penekanan utama untuk menjaga keadilan dan kelangsungan kerja sama bisnis.
2. Penyelesaian konflik dalam bisnis waralaba dapat dilakukan melalui jalur litigasi maupun non-litigasi, tergantung pada jenis sengketa dan preferensi para pihak. Jalur litigasi melibatkan pengadilan negeri atau niaga sesuai dengan cakupan permasalahan, sementara jalur non-litigasi mencakup berbagai metode seperti mediasi, arbitrase, dan negosiasi yang menawarkan fleksibilitas lebih tinggi.

Dalam menyelesaikan konflik wanprestasi pada *franchise agreement* ini, penggugat memilih jalur litigasi yaitu mengajukan gugatan ke Pengadilan Negeri setelah teguran dan musyawarah gagal. Namun dalam hal ini, berdasarkan bukti dan keterangan saksi di persidangan Majelis Hakim memutuskan menolak tuntutan provisi penggugat. Menyatakan gugatan penggugat tidak dapat diterima untuk seluruhnya.

B. Saran

1. Mengingat perkembangan serta peningkatan waralaba saat ini, pemerintah membuat aturan karena adanya kekhawatiran timbul permasalahan dari kontrak waralaba yang sifatnya mengikat pihak terlibat. Selain itu, PP No.42 Tahun 2007 tentang waralaba hanya mengatur ketentuan yang sifatnya lebih rendah dari peraturan perundangan yang berada dalam hierarki tertinggi. Di Indonesia, ketentuan terkait waralaba yang ada saat ini diharapkan dapat dikodifikasikan secara hukum ke tingkat yang lebih tinggi.
2. Khusus calon mitra atau calon pengusaha yang menggunakan sistem *royalty fee dalam franchise agreement* untuk selalu mencari tahu terlebih dahulu bagaimana proses dalam menjalankan usaha tersebut sesuai dengan peraturan-peraturan dan syarat ketentuan yang wajib dipenuhi, baik secara yuridis ataupun secara hukum positif di Indonesia, karena tujuan sistem *royalty fee dalam franchise agreement* untuk memperbaiki taraf kehidupan perekonomian dan membangun perekonomian masyarakat di masa mendatang.