

## **BAB 4**

### **PENUTUP**

#### **4.1. KESIMPULAN**

Setelah melakukan kajian terhadap ketentuan yang terdapat dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan waralaba dihubungkan dengan perjanjian waralaba di PT. X maka dapat disimpulkan bahwa ketentuan yang terdapat dalam perjanjian waralaba di PT. X telah memenuhi ketentuan minimum yang dipersyaratkan dalam peraturan waralaba, terkecuali terhadap hal-hal sebagai berikut:

1) Klausul Kegiatan Usaha

Perjanjian waralaba di PT. X tidak memuat ketentuan yang secara khusus menjelaskan kegiatan usaha yang dijalankan. Dengan demikian, perjanjian waralaba di PT. X ini sebaiknya ditambahkan satu pasal yang khusus menjelaskan mengenai kegiatan usaha yang diwaralabakan.

2) Klausul tata cara perpanjangan perjanjian

Dalam isi perjanjian waralaba di PT. X, setelah jangka waktu perjanjian berakhir, para pihak dapat memperpanjang jangka waktu perjanjian untuk waktu 5 (lima) tahun berikutnya, selama penerima waralaba dapat memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam huruf a dan b Pasal 3.3 Perjanjian Waralaba PT. X dinyatakan bahwa syarat mengenai kewajiban pembayaran imbalan jasa waralaba, royalti dan imbalan jasa pemasaran besarnya belum ditentukan pada saat penandatanganan awal perjanjian waralaba. Syarat ini tentu dapat menimbulkan ketidakpastian hukum bagi Penerima Waralaba. Dengan demikian, usul perubahan klausul yang dapat ditawarkan, yaitu:

- a. Membayar Imbalan Jasa Waralaba untuk masa perpanjangan selama 5 (lima) tahun, yang nilainya akan ditentukan kemudian oleh Pemberi Waralaba, namun tidak akan melebihi nilai yang ditetapkan pada awal pengikatan perjanjian ini, yang dibayarkan pada saat penandatanganan perpanjangan perjanjian waralaba, yang menjadi addendum atau tambahan

dari Perjanjian ini. Dalam hal perpanjangan perjanjian tidak mencapai jangka waktu 5 (lima) tahun, maka imbalan jasa waralaba untuk masa perpanjangan tersebut, akan dihitung secara prorata.

- b. Membayar kewajiban-kewajiban keuangan lain, meliputi tetapi tidak terbatas pada royalti, imbalan jasa pemasaran, dan pembayaran-pembayaran lain yang ditentukan oleh Pemberi Waralaba, dengan nilai yang mungkin berbeda dari waktu ke waktu sebagaimana ditentukan oleh Pemberi Waralaba, dengan ketentuan bahwa nilai kewajiban-kewajiban keuangan tersebut tidak akan melebihi nilai yang ditetapkan dalam awal pengikatan perjanjian ini.

Sedangkan untuk kajian perjanjian waralaba di tinjau dari peraturan di bidang anti monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, maka ada beberapa klausul dalam perjanjian waralaba tersebut mengarah pada perjanjian-perjanjian yang dilarang menurut Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Adapaun klausul-klausul tersebut meliputi:

- 1) Menetapkan area teritorial toko (*vide* Pasal 5.5 jo. Pasal 1.1 huruf d). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian pembagian wilayah yang diatur dalam pasal 19 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Dalam hal terjadinya sengketa dengan penerima waralaba, maka pemberi waralaba harus mampu memberikan justifikasi atau dasar pembenar bahwa dengan dibukanya sebuah toko baru dalam radius lebih dari 200 meter, tidak mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
- 2) Menetapkan daftar barang dan jasa yang dijual di Toko (*vide* Pasal 6.3 huruf a, b). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian tertutup yang diatur dalam pasal 15 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Perjanjian yang dapat membatasi kebebasan pelaku usaha tertentu untuk memilih sendiri pembeli, penjual atau pemasok disebut dengan istilah perjanjian tertutup. Namun, terkait dengan bisnis yang diwaralabakan, maka jika penerima waralaba diijinkan untuk membeli barang dagang dan jasa dari tempat lain, selain dari gudang pemberi waralaba, maka hal tersebut akan menyulitkan proses pengadministrasian atau pencatatan jumlah dan harga beli barang dagang di

toko. Jika harga beli produk berbeda-beda, maka efek akhirnya adalah sulitnya perhitungan royalti bagi pemberi waralaba. Dengan demikian, untuk klausul ini sebaiknya dikecualikan dari ketentuan yang diatur dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1999, sebagaimana telah ditentukan dalam Pasal 50 sub b.

- 3) Menetapkan harga jual barang dan jasa (*vide* Pasal 6.3 huruf c). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian penetapan harga yang diatur dalam pasal 5 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Meskipun demikian, tanpa adanya ketentuan ini akan merusak atau mengganggu konsep bisnis waralaba yang ditawarkan oleh pemberi waralaba secara keseluruhan. Dengan demikian, untuk klausul ini sebaiknya dikecualikan dari ketentuan yang diatur dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1999, sebagaimana telah ditentukan dalam Pasal 50 sub b.
- 4) Menetapkan sistem aplikasi komputer yang digunakan di toko (*vide* Pasal 6.6). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian tertutup yang diatur dalam pasal 15 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Namun tanpa adanya ketentuan ini, akan mengganggu konsep bisnis waralaba secara keseluruhan, karena semua transaksi dilakukan dengan menggunakan sistem aplikasi komputer yang telah dibentuk oleh Pemberi Waralaba. Dengan demikian, untuk klausul ini sebaiknya dikecualikan dari ketentuan yang diatur dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1999, sebagaimana telah ditentukan dalam Pasal 50 sub b.
- 5) Memasok barang dan jasa dengan harga beli yang ditentukan oleh Pemberi Waralaba (*vide* Pasal 10.1 jo. 10.2 jo. 10.3 huruf b, c dan d). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian tertutup yang diatur dalam pasal 15 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Namun demikian, jika melihat pada konsep bisnis yang diwaralabakan, akan sangat sulit untuk melakukan kontrol apabila penerima waralaba diperbolehkan untuk membeli barang dan jasa dari pemasok lain. Dengan demikian, untuk klausul ini sebaiknya dikecualikan dari ketentuan yang diatur dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1999, sebagaimana telah ditentukan dalam Pasal 50 sub b.

- 6) Melakukan pengiriman barang (*vide* Pasal 10.1). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian tertutup yang diatur dalam pasal 15 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Ketentuan ini akan sangat menarik, jika ditinjau dari segi peraturan dibidang anti monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Bisnis retail merupakan suatu mekanisme distribusi barang dan jasa yang mengedepankan usahanya pada proses pemilihan dan pembelian barang dari sumber yang tepat, untuk kemudian menetapkan margin yang sesuai agar menarik bagi konsumen akhir. Dengan demikian, sangat tidak masuk akal, jika kewajiban ini tidak dikecualikan dari ketentuan-ketentuan yang diatur dalam undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang larangan anti monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.
- 7) Melakukan pendirian dan renovasi toko dengan kontraktor yang ditunjuk Pemberi Waralaba, melalui surat kuasa (*vide* Pasal 5.3 huruf b). Klausul ini dapat dikategorikan melanggar ketentuan-ketentuan yang diatur dalam pasal 15 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 mengenai perjanjian tertutup. Dengan demikian untuk klausula ini sebaiknya diubah menjadi sebagai berikut, “melakukan pendirian dan renovasi toko dengan kontraktor yang direkomendasikan oleh pemberi waralaba, melalui surat kuasa.”
- 8) Non kompetisi: 1 tahun setelah tandatangan perjanjian waralaba (*vide* Pasal 20.2). Jika dilihat secara sekilas, maka klausul ini dapat dianggap mengarah pada perjanjian pemboikotan yang diatur dalam pasal 10 Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. Jika pemberi waralaba ingin mencantumkan klausul non kompetisi, maka pemberi waralaba tersebut harus mampu memberikan dasar pembenar (justifikasi) dimuatnya klausul ini, seperti bahwa sistem usaha yang diwaralabakan merupakan sesuatu yang unik, sehingga secara hukum, pemberi waralaba bersangkutan berhak untuk mendapat perlindungan dari pemerintah berkaitan dengan hal atas kekayaan intelektual yang diwaralabakannya tersebut.

## 4.2. SARAN

Berdasarkan uraian yang terdapat pada bagian pendahuluan hingga kesimpulan tersebut diatas, maka ada beberapa saran yang ingin disampaikan oleh Penulis sebagai bahan penyempurnaan, yaitu:

- 1) Perjanjian waralaba di PT. X perlu ditambahkan dan disempurnakan dengan ketentuan mengenai kegiatan usaha dan perpanjangan perjanjian waralaba, agar memenuhi ketentuan yang diatur dalam peraturan dibidang waralaba.
- 2) Perjanjian waralaba di PT. X perlu disempurnakan untuk ketentuan mengenai pembukaan dan renovasi toko, sehingga penunjukan kontraktor dapat dilakukan sendiri oleh penerima waralaba dengan spesifikasi teknis yang ditentukan oleh pemberi waralaba. Sedangkan untuk klausul-klausul yang seharusnya dikecualikan dari ketentuan yang terdapat dalam Undang-undang Nomor 5 tahun 1999 sebagaimana ditentukan dalam pasal 50 sub b, maka sebaiknya tetap dapat dikecualikan. Sedangkan dalam kaitannya dengan pelaksanaan SK KPPU mengenai pedoman pengecualian pasal 50 b tentang waralaba, maka dalam rangka meningkatkan kepastian hukum dalam berinvestasi di Indonesia, perlu dilakukan suatu penyempurnaan yang lebih menyeluruh mengenai ketentuan-ketentuan yang diatur dalam SK KPPU tersebut. KPPU perlu untuk melakukan suatu kajian yang lebih menyeluruh mengenai kekhususan karakteristik usaha waralaba, sehingga untuk perjanjian waralaba sebaiknya tetap dapat dikecualikan dari Undang-undang Nomor 5 tahun 1999. KPPU sebagai komisi pengawas tidak perlu membuat SK yang hanya memiliki keberlakuan secara internal. Untuk mencegah dilakukannya praktek-praktek anti monopoli dan persaingan usaha, pengawasan sebaiknya dilakukan secara proaktif dan kasuistis, menyesuaikan dengan setiap peristiwa hukum yang terjadi.