

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan dan sekaligus menjawab atas beberapa rumusan permasalahan pada skripsi ini, sebagai berikut:

1. Pada dasarnya terjadi perbedaan mengenai pembagian keuntungan antara pihak *franchisor* selaku pemberi merk dagang dan *franchisee* selaku penerima merk dagang dari ketiga usaha yang diteliti diatas. Untuk Ayam Geprek Mbok Moro tidak ada *Royalty fee* secara langsung hanya saja manajemen Mbok Moro pusata menentukan mitra harus membayar sewa merk sebesar 60 juta Rupiah setiap tiga tahun sekali dan membeli bahan baku tiap harinya ke manajemen pusat Mbok Moro. Kemudian Melia Laundry, Manajemen Melia Laundry & Dry Cleaning pusat menentukan *royalty fee* sebesar 6 % dari omset perbulan. Setiap bulan mitra harus membagi keuntungan (membayar *Royalty*) sebesar 6% dari omset yang yang didapat dari workshop yang dikelola mitra tersebut. Yang terakhir adalah Arfa Barbershop, salah satu barbershop terbesar dan terlaris di Yogyakarta ini memberi beberapa opsi kepada mitranya, yaitu keuntungan seluruhnya untuk mitra, tetapi mitra mengelola dengan sendiri outletnya dan harus membeli peralatan dari manajemen pusat, kemudian manajemen memberi opsi mitra hanya menerima keuntungan saja tanpa harus repot mengurus outlet, tetapi mitra harus membayar 15

% dari omset perbulan untuk komisi yang dibayarkan kepada franchisor sebagai imbalan pengelolaan gerai.

2. Asas proporsional merupakan pembagian hak dan kewajiban bagi para pihak sesuai dengan proporsi atau kedudukan *franchisor* dan *franchisee* dalam perjanjian waralaba. Asas keseimbangan merupakan hasil akhir yang menempatkan posisi bagi para pihak dalam berkontrak secara seimbang untuk menentukan hak dan kewajibannya. Dalam pembagian keuntungan ataupun pengenaan *royalty fee* hendaknya *franchisor* melihat dari kesesuaian mengenai sebesar apa kewajiban dan tugas yang harus dilakukan oleh *franchisee* untuk mengelola sebuah workshop atau Gerai yang akan *franchisekan*, agar pembagiannya tetap sesuai dan tidak bertentangan dengan Asas Proporsionalitas dalam perjanjian *franchise*. Dari ketiga *franchise* yang diteliti dan telah dijelaskan di atas, yaitu Ayam Geprek Mbok Moro, Melia Laundry & Dry Cleaner, Arfa Barbershop. Menurut penulis keduanya yaitu Ayam Geprek Mbok Moro dan Melia Laundry & Dry Cleaner sudah menjalankan dan sesuai dengan asas proporsionalitas dalam *franchise*. Tetapi Arfa Barbershop justru menurut penulis belum memenuhi Asas Proporsionalitas karena beban yang ditanggung *franchisor* terlalu berat sementara keuntungannya hanya dari biaya sewa merek saja. Mengenai hak dan kewajiban ketiga *franchise* tersebut telah sesuai dengan peraturan pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri perdagangan Nomor 53 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat penulis berikan terhadap apa yang dibahas dalam skripsi ini, sebagai berikut:

1. Dalam penetapan pembagian keuntungan ataupun *Royalty fee* yang hendaknya sesuai dengan Asas Proporsional atau terjadi keseimbangan antara pihak franchisor dan franchisee, beban yang ditanggung masing masing pihak harus sesuai dengan keuntungan yang akan didapatkan. Dan juga untuk *franchisee* hendaknya meneliti dan lebih mendalami serta menghitung secara detail jika ingin *memfranchise* suatu usaha, jangan hanya tergiur dengan omset yang tinggi karena bisa saja hal tersebut tidak sesuai dengan apa yang didapat setelah usaha tersebut dibuka oleh *franchisee*. Dan hendaknya kedua belah pihak bernegosiasi terlebih dahulu untuk menentukan klausula-klausula perjanjian agar klausula perjanjian tersebut sesuai dengan peraturan yang berlaku, tujuannya yaitu agar para pihak dalam *franchise* mendapatkan keadaan yang seimbang dalam perjanjian *franchise* sebelum perjanjian tersebut disetujui, pihak-pihak yang terkait terutama pihak *franchisee* harus benar-benar memahami klausula-klausula yang ditetapkan oleh *franchisor*.
2. Disarankan kepada pemerintah untuk lebih tegas dalam memberlakukan peraturan terkait Waralaba, karena waralaba di Indonesia sudah sangat berkembang pesat sekali. Pemerintah juga ikut mengawasi para pengusaha yang akan membuka waralaba. Tujuannya yaitu agar *franchisee* benar-benar percaya dan tahu tentang eksistensi usaha tersebut hal ini dapat dibuktikan dengan menunjukkan keberhasilan usahanya dan usaha tersebut telah berjalan

lama (kurang lebih lima tahun) serta menghasilkan keuntungan. Dengan adanya pembuktian tersebut atau biasa disebut dengan *disclosure*, pihak *franchisee* akan percaya dan tidak merasa dirugikan. Hal ini semata mata untuk melindungi pihak agar tidak dirugikan dalam usaha Waralaba, dan juga agar Waralaba terkontrol dan terjadi persaingan secara sehat antara pelaku usaha yang satu dengan yang lainnya.

