

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

1. Ketentuan kontrak kerjasama waralaba dengan mitra usaha Es Teh Anak Negeri adalah cacat hukum disebabkan karena terdapat ketidaksesuaian antara kontrak yang dibuat dengan hukum yang berlaku sehingga mengakibatkan kontrak tersebut tidak mengikat secara hukum. Kontrak ini juga tidak memenuhi syarat keabsahan kontrak yaitu syarat subjektif tidak terpenuhi, maka konsekuensinya adalah salah satu pihak dapat meminta pembatalan terhadap kontrak tersebut atau singkatnya kontrak tersebut dapat dibatalkan (*voidable*).
2. Kontrak perjanjian Waralaba Es Teh Anak Negeri menurut hukum positif KUHPerdara terdapat ketidakjelasan isi kontrak maka dapat dikatakan perjanjian tersebut tidak memiliki kekuatan hukum, sehingga terjadinya kasus seorang dengan inisial TM menjual kembali merk dagang yang dibelinya dari kemitraan Es Teh Anak Negeri akibat perjanjian yang tidak jelas, jika dilihat dari KUH Dagang *Franchisee* yang menjual kembali merk dagang telah terjadi monopoli atau persaingan usaha tidak sehat namun didalam KUH Dagang terdapat pengecualian yang diatur yaitu perjanjian waralaba yang tidak termasuk kedalam KUH Dagang. Sedangkan menurut Hukum Islam sistem waralaba Es Teh Anak Negeri tidak bertentangan dengan konsep *musyarakah*, Sistem waralaba Es Teh Anak Negeri sejalan dengan prinsip

*musyarakah Al-Abdan* dan *Al-Inan* yang mencakup aspek keadilan dan kesepakatan sukarela antara dua pelaku bisnis yang bekerja sama, yaitu *franchisee* dan *franchisor*. Berdasarkan Al-Quran dan Hadits yaitu terdapat pada Q.S As-Saad ayat 24, praktik akad musyarakah dibolehkan namun dalam hal ini terdapat ingkar janji sehingga dapat dicabut keberkahannya oleh Allah swt, dan dalam ketentuan Hukum Fatwa MUI No. 1/MUNAS/VII/MUI/5/2005 tentang perlindungan hak kekayaan intelektual yaitu *franchisee* Es Teh Anak Negeri yang memperbanyak hak kekayaan intelektual dengan menjual kembali merk dagang yang dibelinya merupakan suatu kezaliman dan hukumnya haram.

## **B. Saran**

1. *Franchisor* sebaiknya memiliki pemahaman yang mendalam mengenai klausula yang harus ada dalam perjanjian sebelum perjanjian tersebut disusun. Langkah ini bertujuan untuk mencegah kemungkinan masalah di masa depan yang tidak di inginkan.
2. *Franchisor* sebaiknya memberikan kebebasan kepada pihak *franchisee* untuk bersama-sama menentukan isi perjanjian waralaba. Hal ini dilakukan agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan kontrak bisnis tidak memberatkan pihak *franchisee*, yang bisa mengakibatkan kerugian bagi mereka.
3. Dalam proses pembuatan perjanjian bisnis waralaba, disarankan untuk melibatkan saksi dalam penandatanganan perjanjian. Langkah ini akan meningkatkan kepercayaan terhadap keabsahan perjanjian tersebut.