

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Akibat Hukum atas Kepailitan Pemberi Waralaba bagi Penerima Waralaba berdasarkan perjanjian timbal balik yang belum terpenuhi atau sebagian terpenuhi diatur pada Pasal 36 dan 37 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang. Penerima Waralaba yang dalam perjanjian waralabanya terdapat klausula keberlanjutan apabila Pemberi Waralaba pailit harus mengikuti apa yang tercantum pada perjanjian, baik itu menyebabkannya bisnis waralabanya dapat dilanjutkan atau tidak sesuai dengan Asas *pacta sunt servanda*.

Bagi Penerima waralaba yang didalam perjanjiannya tidak terdapat klausula keberlanjutan perjanjian berdasarkan Pasal 36 dan 37 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang dapat mengalami kerugian apabila kurator memutuskan untuk tidak meneruskan perjanjian waralaba sehingga penerima waralaba tidak dapat melanjutkan bisnis waralabanya. Pasal 36 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang, menyatakan apabila terdapat perjanjian timbal balik yang belum

terpenuhi maka Penerima Waralaba dapat meminta kepastian akan keberlanjutan perjanjian waralabanya kepada Kurator. Apabila Kurator tidak melanjutkan perjanjian tersebut maka penerima waralaba dapat mengajukan diri sebagai kreditor konkuren untuk mendapatkan ganti rugi.

Berdasarkan Pasal 37 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban, mengatakan bahwa apabila pada perjanjian timbal balik yang didalamnya terdapat kewajiban debitor untuk melakukan penyerahan barang dagangan maka perjanjian tersebut hapus. Sehingga Waralaba dengan jenis *distributorship* atau Waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*) atau *Product Franchise* perjanjian waralabanya menjadi hapus. Sehingga Pemberi waralaba dapat mengajukan dirinya sebagai kreditor konkuren untuk mendapatkan ganti rugi.

2. Perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam hal pemberi waralaba mengalami kepailitan dapat dilakukan secara preventif dan represif. Perlindungan Hukum Preventif dapat dilakukan dengan membubuhkan klausula keberlanjutan perjanjian waralaba apabila pemberi waralaba mengalami kepailitan. Hal ini dikarenakan Perjanjian Waralaba yang didalamnya terdapat klausula keberlanjutan perjanjian apabila Pemberi Waralaba dapat memberikan kepastian kepada Penerima waralaba akan bisnisnya dan Penerima Waralaba dapat menyiapkan dirinya dengan resiko kepailitan pemberi waralaba.

Selanjutnya Perlindungan represif kepada penerima waralaba dalam hal pemberi waralaba dipailitkan diatur dalam Pasal 36 atau Pasal 37 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang, Pertama yaitu untuk meminta kepastian kepada Kurator mengenai keberlanjutan perjanjian waralaba tersebut. Kedua, apabila tidak terdapat kepastian dari Kurator atau Kurator tidak akan melanjutkan perjanjian waralaba maka Penerima Waralaba dapat bertindak sebagai kreditor konkuren dan segera mungkin mengajukan dirinya sebagai kreditor sebelum masa tagihan kreditor kadaluarsa,

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tugas akhir penulis mengenai tinjauan yuridis terhadap indentifikasi masalah, maka saran yang diberikan oleh penulis sebagai berikut:

1. Untuk pemerintah

Menurut penulis perlu adanya dibentuk sebuah aturan yang menjelaskan secara tegas untuk memberikan perlindungan hukum baik preventif ataupun represif kepada penerima waralaba sehingga tidak terdapat kerugian-kerugian yang akan dialami oleh Penerima Waralaba. Selain itu pemerintah dapat memberikan penyuluhan mengenai mengenai bisnis sehingga dapat membantu Indonesia dalam penguatan di sektor ekonomi.

2. Untuk Masyarakat

Bisnis waralaba sangat berdampak baik bagi masyarakat Indonesia, karena dapat membantu roda perekonomian di Indonesia. Masyarakat yang tertarik terhadap bisnis waralaba perlu pemikiran pemikiran kritis terhadap perjanjian waralaba itu perlu dikembangkan, sehingga dapat memperkecil kemungkinan kerugian yang akan dialami oleh masyarakat.

3. Untuk akademisi

Menurut penulis dalam penelitian ini masih terkendala kesulitan dalam mencari studi literatur baik itu jurnal, ataupun buku yang membahas tentang waralaba di Indonesia, tentu hal tersebut sangat disayangkan padahal Waralaba ini banyak digemari oleh para pemula untuk berbisnis karena bisnis waralaba memiliki banyak kelebihan.