

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perjanjian kerjasama antara rumah makan dan *Go-Jek* melalui layanan *Go-Food* di Kota Padang merupakan perjanjian *Innominat*. Perjanjian Kerjasama ini merupakan bentuk kesepakatan tertulis yang mengikat antara kedua belah pihak. Perjanjian tersebut memiliki tujuan untuk saling menguntungkan antara rumah makan dan *Go-Jek*, dimana rumah makan dapat memperluas jangkauan pemasaran mereka melalui platform *Go-Food*, dan *Go-Jek* dapat meningkatkan pendapatannya melalui biaya komisi yang dikenakan pada setiap transaksi. Namun pihak rumah makan tidak memahami isi perjanjian yang menyebabkan pihak rumah makan merasa keuntungan yang didapatkan oleh pihak *Go-Jek* lebih besar dan pihak rumah makan merasa keberatan dengan komisi yang telah ditentukan dalam perjanjian walaupun telah disetujui oleh rumah makan itu sendiri. Dalam isi perjanjian kemitraan antara Restoran dengan PT. GoTo Gojek Tokopedia berisi hal-hal yang memperjanjikan mengenai hak dan kewajiban keduabelah pihak. Terbukti bahwa dalam hal ini isi perjanjian kemitraan merupakan unsur murni dari hukum perdata, lebih khusus tentang hubungan hukum melakukan kerjasama yang lahir atas dasar kemitraan yang berdasarkan asas perjanjian atau asas kebebasan berkontrak. Dalam perjanjian tersebut, terdapat beberapa syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh rumah makan sebagai mitra *Go-Jek*, seperti persyaratan kualitas makanan, kebersihan dan tata letak restoran, pelayanan yang

baik dan ramah kepada pelanggan, serta persyaratan administrasi seperti memiliki izin usaha yang sah dan mengikuti peraturan pajak yang berlaku. Selain itu, juga diatur mengenai pembagian pendapatan antara rumah makan dan *Go-Jek*. Dengan adanya perjanjian kerjasama ini, diharapkan dapat tercipta hubungan yang baik dan saling menguntungkan antara rumah makan dan *Go-Jek* dalam layanan *Go-Food* di Kota Padang.

2. Berdasarkan wawancara dengan beberapa pihak rumah makan, banyak di antara mereka yang tidak memahami isi perjanjian kerjasama dengan *Go-Jek*, sehingga mengeluh tentang komisi yang ditetapkan. Padahal, sebenarnya komisi tersebut telah mengalami penurunan dari 12% + Rp.5.000 menjadi 20% + Rp.1.000 sejak Maret 2021. Namun banyak rumah makan yang tidak memperhatikan hal tersebut dan menganggap bahwa komisi tersebut terlalu besar. Beberapa rumah makan mengaku harus menaikkan harga makanan yang dijual di layanan *Go-Food* agar tetap mendapatkan keuntungan, namun konsumen menjadi lebih memilih membeli makanan langsung. Meskipun perjanjian kemitraan yang berbentuk kontrak elektronik tetap harus berlandaskan peraturan perundang-undangan yang berlaku, pemahaman rumah makan mengenai isi perjanjian Kerjasama dengan *Go-Jek* kurang memadai. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman mereka terhadap isi perjanjian dan syarat-syarat yang ditawarkan, sehingga memunculkan ketidakpuasan dan rencana beberapa rumah makan untuk memutuskan kerjasama dengan *Go-Jek*.

B. Saran

1. Saran untuk Rumah Makan agar tidak tergesa-gesa dalam menyetujui perjanjian kerjasama dan melakukan kajian terlebih dahulu terhadap ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam perjanjian tersebut, termasuk menghitung dengan cermat besaran komisi yang harus dikeluarkan kepada PT. GoTo Gojek Tokopedia. Dengan melakukan kajian tersebut, Rumah Makan dapat mengetahui dengan pasti apakah perjanjian tersebut menguntungkan atau merugikan usahanya dan dapat mengambil keputusan yang tepat. Kemudian, rumah makan harus benar-benar memahami isi perjanjian sebelum menyetujui perjanjian ini. Hal ini akan membantu Rumah Makan memahami kewajiban dan hak mereka dalam kerjasama tersebut dan mengetahui bahwa perjanjian Kerjasama ini menguntungkan kedua belah pihak, bukan hanya PT. GoTo Gojek Tokopedia saja.
2. Saran untuk PT. GoTo Gojek Tokopedia agar dalam hal ini memandang pihak *merchants* sebagai rekan kerja yang setara, sehingga tidak terlalu menunjukkan power mereka sebagai Pelaku Usaha Besar yang menakut-nakuti Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. dalam melakukan perjanjian kerjasama kemitraan, pihak PT. GoTo Gojek Tokopedia sebagai Pelaku Usaha Besar yang paham dengan hukum harus menjelaskan secara detail hak-hak dan kewajiban yang harus dilakukan keduabelah pihak, karena rata-rata pihak Pelaku UMKM merupakan orang yang awam akan hukum dan perjanjian. PT. GoTo Gojek Tokopedia sebaiknya memberikan bimbingan dan

pemahaman yang rutin kepada pihak *merchant* di kantor cabang. Hal ini penting untuk mewujudkan prinsip saling menguntungkan antara pihak *merchant* dan PT. GoTo Gojek Tokopedia sesuai dengan amanat Undang-Undang UMKM tentang Kemitraan yang berlaku di Indonesia. Dengan memberikan pemahaman yang baik, pihak *merchant* dapat memahami perjanjian yang dibuat dan mengetahui hak dan kewajibannya dengan lebih jelas, sehingga dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan.

