

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penulis, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada proses pelaksanaan kontrak waralaba Duba Kebab, tahapan awal yang dilakukan oleh para pihak yaitu disebut dengan *pre contractual fase* artinya tahap negosiasi yang disebut dengan proses untuk mencapai kesepakatan mengenai satu kerjasama dimana para pihak saling memberikan konsensi satu sama lain. Pada tahap ini pihak pertama selaku pemberi waralaba melakukan negosiasi secara langsung mengenai isi dari kontrak bersama pihak kedua selaku penerima waralaba. Di tahap ini pihak kedua memberikan beberapa pendapatnya mengenai isi dari kontrak yang akan diubah. Negosiasi berakhir dan terciptalah kontrak yang akan ditandatangani oleh kedua belah pihak, tetapi terjadi kesalahpahaman antara pihak pertama dengan pihak marketing karena kurangnya komunikasi yang mengakibatkan penundaan penandatanganan kontrak serta penundaan pembukaan outlet selama 2 bulan oleh pihak kedua. Setelah hasil kontrak yang sudah dinegosiasikan dituangkan di dalam kontrak yang baru, maka terjadilah penandatanganan yang sah, yang kemudian terjadi *fase contractual* yaitu tahap pelaksanaan kontrak yang telah ditandatangani. Pada tahap ini pihak kedua telah melakukan apa yang sudah tertera dalam kontrak begitu juga dengan pihak pertama, setelah berjalan selama sebulan pembukaan outlet, pihak pertama melakukan kesalahan yang mengakibatkan pihak kedua merasa dirugikan.

2. Penerapan asas itikad baik sangatlah penting didalam pembuatan maupun pelaksanaan kontrak. Penerapan asas itikad baik pada kontrak waralaba Duba Kebab ini dapat dilihat dari hasil negosiasi yang dilakukan oleh pihak pertama dengan pihak kedua karena secara langsung melakukan negosiasi. Pihak pertama beritikad baik terhadap pihak kedua karena memberikan kesempatan kepada pihak kedua untuk berpendapat terhadap kontrak yang diberikan oleh pihak pertama serta mengubah isi dari pada kontrak tersebut. Saat sebulan setelah pembukaan outlet oleh pihak kedua, pihak kedua kehabisan bahan baku yang mengharuskan pihak kedua memesan bahan baku tersebut kepada pihak pertama. Tetapi pihak pertama melakukan wanprestasi yang disebut *mora kreditoris*, dimana pihak pertama tidak melakukan apa yang seharusnya menjadi kewajibannya. Pihak pertama salah alamat dalam pengiriman bahan baku menyebabkan keterlambatan dalam pengiriman terhadap pihak kedua. Pihak kedua melakukan komplain terhadap pihak pertama yang mana pihak kedua ingin pihak pertama tetap memenuhi kewajibannya sebagai pemasok bahan baku. Pihak pertama tetap melaksanakan kewajibannya untuk mengirimkan bahan baku baru terhadap pihak kedua walaupun tidak sesuai dengan waktu yang sudah dijanjikan.
3. Akibat hukum dari adanya pelanggaran terhadap asas itikad baik adalah dapat diberikan sanksi perdata. Dimana sanksi yang diberikan berupa penggantian biaya, ganti kerugian, serta bunga. Dalam kontrak waralaba Duba Kebab, pihak pemberi waralaba melakukan wanprestasi terhadap pihak kedua yang mana pihak kedua tidak dipenuhi haknya sesuai dengan pasal 2 ayat (2) kontrak waralaba Duba Kebab. Pihak kedua tidak meminta ganti rugi

terhadap hal yang dilakukan oleh pihak pertama, akan tetapi pihak kedua tetap meminta pemenuhan kewajiban oleh pihak pertama. Karena hal yang terjadi memang kesalahan dari pihak pertama. Pihak pertama tetap melaksanakan pemenuhan atas kewajibannya kepada pihak kedua walaupun tidak sesuai dengan waktu yang sudah diperjanjikan.

## **B. Saran**

1. Di dalam melaksanakan kontrak, para pihak sebaiknya mengedepankan penerapan daripada asas itikad baik, sebagaimana disebutkan didalam pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara. Pelaksanaan asas itikad baik di dalam kontrak, harus lebih mengedepankan keterbukaan informasi, pemenuhan kontrak yang sudah ditandatangani, serta ketepatan waktu dalam hal pengiriman barang sudah dipesan.
2. Peraturan hukum yang mengatur mengenai waralaba lebih banyak mengatur tentang administrasi waralaba di Indonesia, belum mengatur mengenai substansi hukum dari waralaba itu sendiri. Seharusnya butuh peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai substansi hukum daripada waralaba serta perlindungan hukum terhadap pihak yang dirugikan dalam suatu perjanjian waralaba.
3. Ketika diberi kesempatan untuk melakukan negosiasi terhadap kontrak yang ada, alangkah lebih baiknya masing-masing pihak memang lebih memperjelas daripada isi kontrak tersebut. Sehingga ketika salah satu pihak ada yang melakukan wanprestasi bisa dimintai ganti kerugian atau bisa dituntut terhadap wanprestasi yang dilakukannya.