

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP
PRAKTEK WARALABA
(Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
Dalam Hukum Ekonomi Syariah



Disusun oleh:

Muhamad Azmy
1402036069

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2020**



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. 024-7601295 Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 Eks Naskah
Hal : Naskah Skripsi
a.n. Muhamad Azmy

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, maka kami selaku pembimbing menyetujui bahwa skripsi saudara :

Nama : Muhamad Azmy
NIM : 1402036069
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Judul Skripsi : "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang)"

Dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 9 Maret 2020

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.
NIP. 19630801 199203 1 001

Rustam Dahar Apollo Harahap, M.Ag.
NIP. 19690725 199803 1 005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624891, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id/>

**BERITA ACARA
(PENGESAHAN DAN YUDISIUM SKRIPSI)**

Pada hari ini, Kamis tanggal Sembilan Belas Maret tahun Dua Ribu Dua Puluh telah dilaksanakan sidang memgasesah skripsi mahasiswa:

Nama : Muhamad Azmy

NIM : 1402036069

Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (HES)

Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan di Toko Roti Kurma Bakery Mijen Semarang).

Dengan susunan Dewan Penguji sebagai berikut

Ketua/Penguji 1 : Amir Tajrid, M.Ag.

Sekretaris/Penguji 2 : Rustam DKAH, M.Ag.

Anggota/Penguji 3 : Dr. H. Akhmad Arif Junaidi, M.Ag.

Anggota/Penguji 4 : M. Hakim Junaidi, M.Ag.

Yang bersangkutan dinyatakan LULUS dengan nilai: 3,56 (tiga koma lima puluh enam) (B+)

Berita acara ini digunakan sebagai pengganti sementara dokumen PENGESAHAN SKRIPSI dan YUSIDIUM SKRIPSI serta dapat diterima sebagai kelengkapan persyaratan pendaftaran wisuda.

Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah

SUPANGAT

MOTTO

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui”. (QS. Al Baqarah: 188)¹

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995), h. 34.

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan mengarungi samudra Ilahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata kupersembahkan karya tulis skripsi ini teruntuk orang-orang yang selalu hadir dan berharap keindahan-Nya. Kupersembahkan bagi mereka yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupan ku khususnya buat:

Pertama, untuk Istiqomah selaku ibu kandung penulis yang selalu memberi semangat dan motivasi dalam menjalani hidup ini. Kedua, Reni Iskandar selaku ayah kandung penulis yang tidak tau keberadaan. Ketiga, Rosidi Eran selaku ayah sambung penulis yang selalu memberi semangat dan motivasi dalam menjalani hidup ini. Keempat, Saudara Saudara yang ku sayangi yang selalu memberi motivasi dalam menyelesaikan studi.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi sebagai bahan rujukan penulis.

Semarang, 9 Maret 2020

Deklarator



Muhamad Azmy
NIM. 1402036069

ABSTRAK

Perdagangan di Indonesia saat ini banyak didominasi oleh perdagangan barang dan jasa yang merupakan kerjasama antara pengusaha Indonesia dan pengusaha asing atau pengusaha Indonesia dengan pengusaha Indonesia. Salah satu kerjasama barang dan jasa tersebut adalah waralaba (*franchise*). Pada awalnya waralaba merupakan konsep bisnis mengenai pemberian penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*). Penelitian ini ingin membahas bagaimanakah sistem pelaksanaan waralaba pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang? Dan bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktek waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang)?

Penelitian ini mendasarkan pada penelitian hukum yang dilakukan dengan pendekatan yuridis sosiologis. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisa pembahasan ini adalah analisa data deskriptif dengan mendeskripsikan makna atau fenomena yang ditangkap dengan menunjukkan bukti-buktinya.

Berdasarkan hasil penelitian, dalam sistem bisnis Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang pelaksanaan pembayaran *franchise fee* tidak ada, akan tetapi diganti dengan *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha) yang dibayarkan setelah kedua belah pihak menandatangani kerja sama yang telah disepakati. Besarnya *royalty fee* dibebankan kepada pihak *franchisee* yaitu sebesar 80% dari profit yang diperoleh untuk setiap bulannya. Apabila profit yang diperoleh selama satu bulan adalah diatas 2 juta, maka *franchisee* wajib untuk membayar *royalty fee* kepada *franchisor*. Namun, apabila keuntungan yang diperoleh *franchisee* selama satu bulan kurang dari 2 juta, maka pihak *franchisee* tidak diwajibkan untuk membayar *royalty fee* kepada pihak *franchisor*. Menurut hukum Islam, sistem waralaba yang diterapkan pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang sudah memenuhi syarat dan rukun akad *syirkah inan*. Akan tetapi menurut hemat penulis praktek tersebut seharusnya menggunakan *musyarakah mutanaqisah* yang mana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Karena setelah bekerjasama beberapa tahun pihak *franchisor* memberikan kesepakatan baru dengan pihak *franchisee*, yaitu *franchisee* (pihak kedua) diharuskan membayar 50% modal awal dari *franchisor* (pihak pertama) yaitu Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) dan setiap bulannya sudah tidak ada *royalty fee* lagi, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada diperjanjian awal.

Kata Kunci: waralaba (*franchise*), *syirkah*, dan Toko Roti Kurnia Bakery

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Departemen Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, pada tanggal 22 Januari 1988 Nomor: 157/1987 dan 0593b/1987.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	Ṣ	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Ze
ر	ra'	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	ta'	Ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	za'	Ẓ	zet (dengan titik dibawah)

ع	'ain	‘	koma terbalik diatas
غ	Ghain	G	Ge
ف	fa’	F	Ef
ق	Qaf	Q	Oi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Waw	W	W
هـ	ha’	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

II. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis Rangkap

متعدده	Ditulis	<i>muta’addidah</i>
عده	Ditulis	<i>‘iddah</i>

III. Ta’ Marbutah di Akhir Kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak tampak terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafat aslinya).

- b. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>karomah al-auliya</i>
----------------	---------	--------------------------

- c. Bila *ta' marbûtah* hidup maupun dengan harakat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

IV. Vokal Pendek

	Fathah	Ditulis	A
	Kasrah	Ditulis	I
	Dammah	Ditulis	U

V. Vokal Panjang

Fathah + alif جاهلية	Ditulis Ditulis	Ā <i>Jāhiliyah</i>
Fathah + ya'mati تنسى	Ditulis Ditulis	Ā <i>Tansā</i>
Kasrah + ya'mati كريم	Ditulis Ditulis	Ī <i>Karīm</i>
Dammah + wawu mati فروض	Ditulis Ditulis	Ū <i>Furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

Fathah + ya'mati بينكم	Ditulis Ditulis	Ai <i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati قول	Ditulis Ditulis	Au <i>Qaul</i>

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan aposrof

أأنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>

b. Bila diikuti huruf *syamsiyah* ditulis dengan menyebabkan *syamsiyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)nya

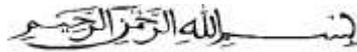
السماء	Ditulis	<i>As-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>Asy-Syams</i>

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>Ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan mengucapkan Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT serta tak lupa shalawat dan salam penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mengajarkan kita sebagai suri tauladan dalam menjalani kehidupan. Karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penyusunan skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang)” ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu persyaratan memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Hukum Ekonomi Syari’ah, Fakultas Syariah & Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

Perdagangan di Indonesia saat ini banyak didominasi oleh perdagangan barang dan jasa yang merupakan kerjasama antara pengusaha Indonesia dan pengusaha asing atau pengusaha Indonesia dengan pengusaha Indonesia. Salah satu kerjasama barang dan jasa tersebut adalah waralaba (*franchise*). Pada awalnya waralaba merupakan konsep bisnis mengenai pemberian penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*). Fokus kajian ini bermaksud untuk membahas pelaksanaan kontrak waralaba dalam perspektif hukum Islam dengan aspek akad, aspek kewajiban dan hak, aspek pembagian keuntungan, dan aspek penanggungan resiko yang bertujuan untuk mencapai kemaslahatan bagi umat manusia.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada: Bapak Dr. H. Nur Khoirin M.Ag. dan Bapak Rustam Dahar Apollo Harahap, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan

bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai. Dan para Dosen Fakultas Syariah & Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, yang telah membekali berbagai pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Selain itu penulis mengucapkan terimakasih kedua orang tua penulis, Bapak Rosidi Eran dan Ibu Istikomah dan keluarga penulis yang selalu mendoakan saya dan memberikan dukungan moral maupun materiil kepada saya dalam studi ini. Dan penulis memohon kepada Allah swt semoga melimpahkan kemanfaatan dan keberkahannya atas semua ini.

Penulis mohon maaf atas segala kesalahan yang pernah dilakukan baik secara sengaja maupun tidak disengaja. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis sendiri dan khususnya untuk para pembaca serta semua pihak.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 6 Maret 2020
Penulis

Muhamad Azmy
NIM: 1402036069

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Telaah Pustaka	7
E. Metode Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan	14
BAB II TEORI WARALABA DAN MUSYARAKAH	
A. Tinjauan Umum Waralaba	15
1. Sejarah Waralaba	15
2. Pengertian Waralaba	16
3. Bentuk-bentuk waralaba	19
4. Pengertian Franchise fee dan Royalty Fee	21
B. Prinsip Pembayaran Franchise fee Dan Royalty Fee Dalam Bisnis Waralaba Berbasis Syari'ah	23
1. Konsep pembayaran franchise fee dalam bisnis waralaba berbasis syari'ah	23
2. Konsep pembayaran royalty fee dalam bisnis waralaba berbasis syari'ah	24

C. Konsep Akad	25
1. Pengertian Akad	25
2. Rukun dan Syarat Akad	25
3. Asas-Asas Akad Dalam Fiqh Muamalah	26
4. Berakhirnya Akad	31
D. <i>Syirkah</i>	32
1. Pengertian <i>Syirkah</i>	32
2. Landasan <i>Syirkah</i>	33
3. Rukun dan Syarat <i>Syirkah</i>	36
4. Pembagian <i>Syirkah</i>	37
5. Hikmah <i>Syirkah</i>	39
6. Hal-hal yang membatalkan <i>syirkah</i>	39
E. Keadilan Kerja Sama dalam Islam	40

BAB III GAMBARAN UMUM TOKO ROTI DONAT DAN

CAKE KURNIA BAKERY

A. Profil Toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery	42
B. Deskripsi Umum Perusahaan	43
C. Struktur Organisasi	43
D. Jenis Usaha yang Dikelola	43
E. Lingkungan Usaha	44
F. Kondisi Pasar	44
G. Rencana Pemasaran	44
H. Alokasi Usaha	44
I. Sistem Franchise yang Digunakan pada Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery	45
J. Pengelolaan, Permodalan dan Bagi Hasil	48

BAB IV ANALISIS SISTEM PELAKSANAAN WARALABA

PADA TOKO ROTI KURNIA BAKERY DI MIJEN KOTA

SEMARANG

A. Analisis Sistem Pelaksanaan Waralaba Pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang	52
B. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang)	55

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	70
---------------------	----

B. Saran	72
C. Penutup	73

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hukum Islam adalah hukum Allah yang menciptakan alam semesta ini, termasuk manusia di dalamnya. Hukumnya pun meliputi semua ciptaan Nya itu. Hanya, ada yang jelas sebagaimana yang tersurat dalam al-Qur'an, ada pula yang tersirat di balik hukum yang tersurat dalam al-Qur'an itu. Selain yang tersurat dan tersirat itu, ada lagi hukum Allah yang tersembunyi di balik al-Qur'an. Hukum yang tersirat dan tersembunyi inilah yang harus dicari, digali dan ditemukan oleh manusia yang memenuhi syarat melalui penalarannya. Pada hukum tersurat yang bersifat *zhanni* (kata atau kalimat yang menunjukkan arti atau pengertian lebih dari satu, masih mungkin ditafsirkan oleh orang yang berbeda dengan makna yang berbeda pula) dalam al-Qur'an dan Hadits serta pada hukum Allah yang tersirat dan tersembunyi di balik *lafaz* atau kata-kata di dalam al-Qur'an dan Hadis itulah *ijtihad* manusia yang memenuhi syarat berperan tanpa batas mengikuti dan mengarahkan perkembangan masyarakat manusia, menentukan hukum dan mengatasi berbagai masalah yang timbul sebagai akibat perkembangan zaman, ilmu, dan teknologi yang diciptakannya.²

Ijtihad dikalangan ulama *ushul* diistilahkan dengan *istafrâg al-wus'î fi talab ad-dann bi syai'i min ahkâm asy-syar'iyah 'alâ wajh min an-nafs al-'ajzi 'an al-mazîd fih*³ (mencurahkan seluruh kemampuan untuk menggali hukum-hukum syariat dari dalil-dalil dzanni hingga batas tidak ada lagi kemampuan melakukan usaha lebih dari apa yang telah dicurahkan. Oleh karenanya akal pikiran manusia terlebih dahulu disyaratkan untuk berusaha, berikhtiar dengan seluruh kemampuan yang ada padanya memahami serta mengambil kaidah-kaidah hukum yang fundamental yang terdapat dalam al-Qur'an, kaidah-kaidah hukum yang bersifat umum yang terdapat dalam Sunnah Nabi dan merumuskannya menjadi garis-garis hukum yang dapat diterapkan pada suatu kasus tertentu, atau

² Mohammad Daud Ali, *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 124.

³ Al-Amidi, *Al-Ihkâm fi Ushûl al-Ahkâm II*, h. 309.

berusaha merumuskan garis-garis atau kaidah-kaidah hukum yang pengaturannya tidak terdapat di dalam kedua sumber utama hukum Islam itu.

Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini. Berbagai jenis bisnis baru telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, termasuk ke negeri kita Indonesia. Salah satu jenis bisnis baru yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda adalah waralaba (*Franchise*).

Kajian ekonomi selalu menarik perhatian oleh berbagai lapisan masyarakat, mulai lapisan ekonomi atas sampai lapisan ekonomi bawah. Semakin berkembangnya perekonomian suatu negara semakin meningkat pula kebutuhan dalam pemenuhan pendanaan untuk membiayai proyek pembangunan, namun dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas, untuk menutupi kebutuhan tersebut, pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan aktif dalam membiayai pembangunan ekonomi bangsa. Disisi lain pihak swasta baik individual maupun kelembagaan memiliki keterbatasan dana untuk memenuhi operasional dan pengembangan usahanya.

Jumlah pengusaha yang ada di Indonesia bisa dikatakan kurang dari teori ekonomi yang disepakati di seluruh dunia. Teori tersebut mengatakan bahwa negara tidak akan maju kalau jumlah pengusahanya tidak mencapai dua persen. David Mc Clelland yang mengemukakan bahwa suatu negara bisa menjadi makmur bila ada *entrepreneur* sedikitnya 2% dari jumlah penduduk. Negara-negara maju memiliki jumlah *entrepreneur* lebih dari angka itu. Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga mengatakan, jumlah wirausaha Indonesia baru mencapai 3,1 persen dari jumlah penduduk. Rasio ini masih lebih rendah dibandingkan dengan negara lain seperti Malaysia 5 persen, China 10 persen, Singapura 7 persen, Jepang 11 persen maupun AS yang 12 persen. Oleh karena itu, Indonesia harus dapat memberdayakan generasi muda sejak dini untuk menjadi pengusaha.⁴

⁴ <http://www.depkop.go.id/content/read/ratio-wirausaha-indonesia-naik-jadi-31-persen/>, diakses pada tanggal 8 Oktober 2019, pada pukul 19:11 WIB.

Pemerintah Indonesia saat ini sedang meningkatkan kegiatan *entrepreneur* untuk mewujudkan keinginan bangsa Indonesia menjadi negara maju. Berbagai cara terus dilakukan melalui acara seminar kewirausahaan maupun melalui pelatihan kewirausahaan yang dilakukan oleh motivator ataupun melalui *entrepreneur* yang sudah menjalankan kegiatan wirausaha. Kegiatan tersebut terus dilakukan agar menciptakan bibit-bibit muda berjiwa *entrepreneur* yang nantinya bisa membuka lapangan pekerjaan baik untuk dirinya sendiri maupun orang lain.

Menurut PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006, waralaba (*Franchise*) adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan.⁵ Sebelumnya sudah tertera juga dalam Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 Tentang Waralaba dalam Pasal 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/ MPP/ KEP/ 7/ 1997 tentang ketentuan dan tatacara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, dengan pengertian Waralaba adalah: “Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa”.⁶

Waralaba merupakan sistem keterkaitan usaha vertikal antara pemilik paten yang menciptakan paket teknologi bisnis pewaralaba (*franchisor*) dengan penerima hak pengelolaan operasional bisnis, terwaralaba (*Franchisee*).⁷ Jadi sesungguhnya waralaba dapat dikatakan sebagai teknik menjual dari usaha yang sudah berhasil. Dalam bisnis waralaba seperti penjelasan di atas, seorang

⁵ PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan RI No.12/M- DAG/PER/3/2006.

⁶ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Kencana 2004), h. 84.

⁷ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, (Yogyakarta: Med Press, 2008), h. 8.

terwaralaba harus membayar sejumlah *royalty fee* kepada pewaralaba sebagai timbal balik karena telah mengizinkan terwaralaba ini berusaha dengan merek dagangannya. Dan sebaliknya pihak terwaralaba atau *licence Franchisee* dari pihak pewaralaba untuk menggunakan konsep usaha dan sistem *management* yang digunakan pewaralaba tersebut.

Sedangkan secara umum, yang dimaksud dengan perjanjian waralaba (*Franchise*) adalah pemberian hak oleh *franchisor* kepada *Franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis di bidang perdagangan atau jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran serta pemberian bantuan yang luas, waktu jam operasional, pakaian dan penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dagang atau jasa milik *Franchisee* sama dengan kekhasan usaha atau bisnis dagang atau jasa milik dagang *franchisor*.⁸

Bagi seorang Muslim, *mu'amalah* adalah persoalan duniawi yang bagi pelakunya diberi kebebasan untuk mengembangkan dan berkreasi menurut perkembangan zaman. Meskipun demikian, kebebasan dalam bermuamalah dan *syirkah* tidak boleh keluar dari prinsip-prinsip Islam seperti keduanya dilakukan atas dasar mendahulukan manfaat dan menghilangkan mudharat. Selain itu dalam bersyirkah seorang muslim dituntut untuk selalu adil dengan rekan bisnisnya. Adil di sini maksudnya adalah bahwa untung rugi dalam suatu usaha ditanggung bersama. Keadilan merupakan sifat yang selalu diterapkan oleh Rasulullah saw dalam berdagang, sehingga sudah selayaknya kita mengikuti sifat beliau yang mulia tersebut dalam kegiatan sehari-hari terutama dalam bersyirkah. Dunia bisnis Islam memberikan pelajaran agar selalu memegang asas keadilan dan keseimbangan. Selain itu juga telah dicontohkan aplikasi nilai-nilai Islam dalam mengelola bisnis oleh Nabi Muhammad saw agar berhasil baik dunia maupun akhirat.

Waralaba merupakan salah satu jenis bisnis modern yang menawarkan, sekaligus menjanjikan keuntungan. Di satu sisi, terdapat ketentuan-ketentuan

⁸ Suharwadi. K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 174.

hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan bisnis waralaba tersebut. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan dari bisnis waralaba (*Franchise*) tersebut dipandang dari sudut hukum Islam. Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini, termasuk menentukan hukumnya bisnis waralaba berdasarkan hukum Islam.⁹

Dalam berdagang banyak sekali jenis-jenisnya, dan setiap jenis perdagangan terdapat aturannya masing-masing. Baik itu hukum berdagang menggunakan sistem kerja sama atau tidak semua terdapat hukum syariahnya. Demikian halnya dengan *syirkah*, salah satu akad kerja sama dagang yang berasaskan Islam. Menurut fatwa DSN-MUI No. 114 Th. 2017 tentang akad *syirkah* bahwa:

*“Akad syirkah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (ra’s al-mal) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak secara proporsional. Syirkah ini merupakan salah satu bentuk Syirkah amwal dan dikenal dengan nama Syirkah inan.”*¹⁰

Dan hukum dagang itu sendiri semakin berkembang seiring berkembangnya zaman. Karena sistem dagang semakin lama semakin berkembang, oleh sebab itu hukum pun mengalami perkembangan. Jika dulu hanya mengenal sistem dagang dari rumah ke rumah dan jual beli di pasar, kini sistem dagang semakin berkembang seperti *E-commerce*, *Multi Level Marketing (MLM)*, dan ada lagi yang kini semakin berkembang pesat yaitu waralaba.

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah no. 42 Th. 2007 tentang waralaba *“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”*¹¹

Contoh beberapa perusahaan yang menggunakan sistem waralaba yaitu McD, Texas, Pizza Hut, Indomaret, dan beberapa resto serta toko kue seperti Toko Roti

⁹ Budi Prasetyo, “Prespektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (franchise)”, *Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat*, Vol. 4 No. 2 April 2007.

¹⁰ Fatwa DSN-MUI no. 114 th. 2017.

¹¹ Peraturan Pemerintah No. 42 th. 2007

Kurnia Bakery. Toko Roti Kurnia Bakery sudah memiliki 7 cabang toko di 6 kota dan beberapa cabang yang ada menggunakan sistem waralaba. Salah satu cabang yang menggunakan sistem waralaba adalah yang terletak di kota Semarang, tepatnya di kelurahan Jatisari kecamatan Mijen.¹² Dikarenakan sang pemilik toko adalah seorang muslim, oleh karenanya dalam menjalankan bisnis toko roti ini haruslah sesuai hukum ekonomi Islam.

Berdasarkan hal tersebut dan atas dasar sumber-sumber hukum terkait, penulis ingin meneliti akad kerjasama yang berlaku yaitu *syirkah* dalam sistem waralaba Toko Roti Kurnia Bakery. Akankah akad yang berlaku sudah dijalankan sesuai aturan yang ada. Dalam penelitian kali ini judul yang digunakan penulis adalah “**Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan diatas maka persoalan yang ingin penulis ketahui jawabannya adalah:

1. Bagaimanakah sistem pelaksanaan waralaba pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang?
2. Bagaimanakah tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktek waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang)?

C. Tujuan dan Manfaat

Penulisan ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui sistem pelaksanaan waralaba pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang.
2. Untuk mengetahui praktek waralaba di toko roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

Dalam penelitian sangat diharapkan adanya manfaat, dan kegunaan yang dapat diambil dari penelitian tersebut. Adapun manfaat yang diharapkan sehubungan dengan penelitian ini adalah, sebagai berikut :

¹² Wawancara dengan Pemilik Toko Roti.

1. Manfaat Teoritis
 - a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan hukum pada umumnya dan hukum masyarakat pada khususnya.
 - b. Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi di bidang karya ilmiah serta bahan masukan bagi penelitian sejenis di masa yang akan datang.
2. Manfaat Praktis
 - a. Untuk Memenuhi tugas akhir dalam rangka mendapatkan gelar Sarjana (S1) bagi penulis.
 - b. Untuk mengembangkan penalaran dan membentuk pola pikir yang dinamis sekaligus untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh penulis.

D. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan upaya mencari dasar atau perspektif ilmiah dari suatu penelitian.¹³ Dan dalam penelitian kali ini penulis memiliki beberapa rujukan terkait penelitian yang ada yaitu:

Skripsi oleh Veronica Wulan Dary dengan judul “*Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad Syirkah Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik waralaba 212 mart yang dilakukan oleh Komunitas Koperasi Syariah 212 di Surakarta sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *akad syirkah* dan Peraturan Pemerintah Nomor: 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Namun pada Standar Operasional Manajemen (SOM) Koperasi Syariah 212 belum memenuhi Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah No:11/Per/M.KUKM/XII/2017 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi. Hubungan Hukum

¹³ Solimun dkk, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Perspektif Sistem (Mengungkap Novelty dan Memenuhi Validitas Penelitian)*, (Malang: UB Press, 2018), h. 63.

antara Koperasi Syariah 212 dengan 212 Mart di daerah Surakarta adalah sebuah hubungan kemitraan bisnis yang memakai sistem waralaba (*Franchise*).¹⁴

Skripsi oleh Annisa Dyah Utami dengan judul “*Konsep Franchis Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah*”. Hasil penelitian tersebut adalah (1) Sistem waralaba Bakmi Tebet tidak bertentangan dengan konsep musyarakah secara Islami, sistem waralaba Bakmi Tebet ini sejalan dengan konsep musyarakah Al Abdan dan Al Inan. (2) *Franchise fee* yang ditetapkan Bakmi Tebet sepanjang tahun 2003-2007 belum memenuhi prinsip syariah karena bertentangan dengan Peraturan Pemerintah nomor 16 tahun 1997 tentang waralaba. Namun sejak tahun 2008 hingga kini dalam waralaba Bakmi Tebet tidak terdapat unsur eksploitasi antara *franchisor* terhadap *Franchisee* karena sejalan dengan prinsip keadilan dan kerelaan dalam bertransaksi secara Islami. (3) Besarnya *Franchise fee* yang ditetapkan manajemen Bakmi Tebet pada setiap cabangnya tidak sama satu sama lain, bergantung pada biaya yang dibutuhkan untuk membuka suatu cabang.¹⁵

Jurnal oleh Maratun Shalihah dengan judul “*Konsep Syirkah Dalam Waralaba*”. Hasil penelitian tersebut yaitu format usaha yang dilakukan dalam usaha waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah*. Waralaba dapat menjembatani pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Dalam kaitan ini format usaha yang dilakukan waralaba, merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah* atau musyarakah yang merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan persentase kerja sama. Bentuk usaha dapat bervariasi. Jika modal yang digabungkan tidaklah sama, maka menjadi *syirkah inan*. Jika modalnya bukan harta, namun berupa tenaga, atau keahlian,

¹⁴ Veronica Wulan Dary, “Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad Syirkah Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018, tidak dipublikasikan.

¹⁵ Annisa Dyah Utami, “Konsep Franchis Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah”, *Skripsi*, tidak dipublikasikan.

maka menjadi *syirkah abdan*. Apabila modalnya tenaga dan kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba, maka bentuknya merupakan *syirkah wujuh*.¹⁶

Jurnal oleh Riezka Eka Mayasari dengan judul “*Waralaba (Franchise) Dalam Sistem Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia*”. Hasil dari penelitian tersebut yaitu *Franchisee* adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *Franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang atau jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan oleh franchisor. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *Franchisee*, sebagai imbalannya *Franchisee* membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*. Jika dalam hukum Islam, waralaba dengan model ini hampir serupa dengan model *syirkah mudharabah* (bagi hasil), tapi sudah mengalami perkembangan seiring berkembangnya zaman dan terdapat gabungan dengan jenis *syirkah* lainnya. *Syirkah* (persekutuan) dalam hukum Islam banyak sekali jenisnya dan terdapat perbedaan oleh para imam madzhab. Dan perlu diketahui bahwa dalam pola transaksi yang diatur oleh hukum Islam adalah menitikberatkan pada sisi moralitas yang lebih tinggi dari pada apapun.¹⁷

E. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu metode cara kerja untuk dapat memahami obyek yang menjadi sasaran yang menjadi ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Metode adalah pedoman cara seorang ilmuwan mempelajari dan memahami lingkungan-lingkungan yang dipahami.¹⁸ Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

¹⁶ Maratun Shalihah, “Konsep Syirkah Dalam Waralaba”, *Jurnal*, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon Vol. XII No. 2, 2016.

¹⁷ Riezka Eka Mayasari, “Waralaba (Franchise) Dalam Sistem Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia”, *Jurnal*, Program Doktor Ilmu Hukum Pascasarjana UMI Makassar Vol. 19 No. 2, 2017.

¹⁸ Soerjono Soekamto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1986), h. 67.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan penelitian lapangan (*field reserch*), yaitu penelitian yang terlibat secara langsung didalam penelitiannya,¹⁹ peneliti terjun langsung pada objek dari penelitian itu sendiri yaitu mengenai kesesuaian praktek sistem pelaksanaan waralaba pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dalam prespektif Hukum Ekonomi Islam.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian yuridis empiris. Penelitian yuridis empiris yaitu suatu metode penelitian hukum yang berfungsi untuk melihat hukum dalam artian nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Penelitian ini diambil dari fakta-fakta yang ada di dalam suatu masyarakat, badan hukum atau badan pemerintah.²⁰ Penelitian yuridis empiris tersebut dilakukan di lingkungan Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang sebagai usaha kuliner yang akan di bahas dalam penelitian ini.

Sifat penelitian ini berdasarkan data yang dimiliki dapat diartikan sebagai fakta atau informasi yang diperoleh dari subjek penelitian, tempat, informasi, serta pelaku yang bersangkutan dengan menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif.

2. Pendekatan penelitian

Pendekatan adalah cara pandang atau paradigma yang terdapat dalam suatu bidang ilmu. Sedangkan sosiologi merupakan ilmu yang mempelajari hidup bersama dalam masyarakat, dan menyelidiki ikatan-ikatan antar manusia. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan yuridis sosiologis yaitu pendekatan yuridis artinya meneliti peraturan perundang-undangan tertentu yang berlaku dalam masyarakat. Artinya meneliti penerapan peraturan yang berlaku untuk diketahui tingkat keefektivasannya di masyarakat. Sedangkan pendekatan sosiologis artinya melakukan penelitian terhadap keadaan nyata dengan maksud dan tujuan

¹⁹ Dolet Unaradjan, *Pengantar Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta, PT. Grasindo, 2000), h. 194.

²⁰ Bahder Jihan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), h. 121.

untuk menemukan fakta (*fact finding*) yang kemudian dilanjutkan dengan menemukan masalah (*problem finding*) kemudian menuju pada identifikasi masalah (*problem identification*).²¹ Pendekatan sosiologi digunakan untuk mendeskripsikan data yang ditemukan di lapangan tentang penerapan akad *syirkah* dalam waralaba di toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang menurut hukum ekonomi Islam.

Penulis juga menggunakan pendekatan kualitatif, dimana peneliti melakukan pengamatan dengan maksud untuk tercapainya tujuan tertentu, dengan sebelumnya sudah mempersiapkan masalah serta konsepnya.²² Pada pendekatan ini yang dilakukan untuk memahami makna maupun proses dari obyek penelitian, karena itu untuk memperoleh data yang akurat peneliti akan langsung terjun ke lapangan dan memposisikan diri sebagai *instrument* penelitian yang menjadi salah satu ciri dari pendekatan kualitatif.

3. Jenis dan Sumber Data

Karena jenis penelitian ini adalah penelitian empiris, bahan yang peneliti pakai yaitu:

a. Data Primer

Peneliti menggunakan pedoman primer, yaitu data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.²³ Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah sumber data yang dihasilkan dari hasil Wawancara kepada *owner* toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang.

b. Data Sekunder

Dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder yang merupakan data yang bukan diusahakan sendiri oleh peneliti. Data sekunder ini meliputi jurnal, literatur, maupun Undang-Undang yang

²¹ Soerjono Soekamto, *Pengantar*, h. 10.

²² Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2004), h. 24.

²³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), h. 22.

berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. Data sekunder yang akan digunakan adalah literatur berupa buku-buku serta literatur yang membahas mengenai *syirkah*, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia beserta peraturan waralaba dalam hukum perdata.

c. Data Tersier

Dalam penelitian ini peneliti juga menyertakan data tersier yang merupakan data pelengkap atas data primer dan sekunder, yang dimaksud adalah bahan hukum yang memberikan petunjuk dan penjelasan atas data hukum sebelumnya seperti Kamus Besar Bahasa Indonesia, ensiklopedia, dan lainnya.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi (*observation*) merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Pengertian lain menyebutkan, observasi juga merupakan teknik pengamatan dan pencatatan yang sistematis, terhadap gejala-gejala yang diteliti.²⁴ Teknik observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap objek yang diteliti yaitu dalam transaksi kerjasama yang dilakukan oleh pemilik *owner* toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang dan kantor pusat.

b. Wawancara

Teknik wawancara (*interview*) juga termasuk diantara bagian dari teknik pengumpulan data, dalam pengertiannya wawancara adalah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang dilakukan secara langsung/ tatap muka (*Face to face*), pewawancara disebut *interviewer*, sedangkan orang yang di wawancarai disebut *interviewee*. Definisi lain menyebutkan, teknik wawancara (*interview*) adalah teknik penelitian yang dilaksanakan dengan cara dialog baik secara langsung maupun melalui

²⁴ Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), h. 54.

antara pewawancara dengan yang diwawancarai sebagai sumber data.²⁵ Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan *owner* toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan langkah awal dari setiap penelitian hukum, karena penelitian hukum selalu bertolak dari premis normatif. Dokumentasi bagi penelitian hukum meliputi studi bahan-bahan hukum yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Setiap bahan hukum ini harus diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya, sebab ini sangat menentukan hasil penelitian.²⁶

5. Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data menjelaskan prosedur pengolahan dan analisis data sesuai dengan pendekatan yang digunakan, misalnya secara kuantitatif artinya menguraikan data dalam bentuk angka dan tabel, sedangkan secara kualitatif artinya menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Pengelolaan data biasanya dilakukan melalui tahap-tahap:

- a. *Editing* yaitu apabila pencari data telah memperoleh data yang diperlukan, maka berkas dan catatan informasi akan diserahkan kepada para pengolah data. Kewajiban pengolah data yang pertama adalah meneliti kembali catatan para pencari data untuk mengetahui apakah catatan tersebut sudah cukup baik dan dapat dilanjutkan kepada proses berikutnya.
- b. *Clasifying* yaitu pengelompokan data, data yang diperoleh dari hasil wawancara atau observasi kemudian dikelompokkan menjadi beberapa kelompok sesuai dengan sub-sub yang telah ditentukan.

²⁵ Wina Sanjaya, *Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 263.

²⁶ Amiruddin dan Zainal, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), h. 31.

- c. *Verifying* adalah pengecekan kembali data yang sudah dikumpulkan untuk memperoleh keabsahan data. *Verifying* digunakan agar proses analisis benar-benar matang karena data yang sudah terkumpul sudah di verifikasi terlebih dahulu.
- d. *Analyzing* adalah menganalisa data yang diketahui kebenarannya. Setelah data diterima dari narasumber dan setelah dikelompokkan sesuai dengan sub pembahasan dan telah melalui pengecekan kembali data-data tersebut oleh peneliti maka data yang telah terkumpul tersebut dianalisa secara rinci agar diketahui kebenarannya.
- e. *Concluding* adalah hasil suatu proses penelitian. Dalam metode ini peneliti membuat kesimpulan dari keseluruhan data-data yang telah diperoleh dari segala proses penelitian.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi merupakan hal yang sangat penting untuk menyatakan garis-garis besar dari masing-masing BAB yang saling berkaitan dan berurutan. Dalam penulisan skripsi ini penulis akan membagi lima BAB, dimana titik fokus yang dipertimbangkan adalah relevansi dari masing-masing bab dengan tema yang diteliti serta tujuan yang memperoleh kemudahan pemahaman terhadap isi yang terkandung dalam skripsi ini, dan terhindar dari kesalahan ketika penyajian pembahasan masalah sebagai berikut:

BAB I, Pendahuluan yang berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II, Pembahasan umum yang berisikan tentang penjelasan waralaba dan akad *syirkah*.

BAB III, Gambaran umum yang berisikan deskripsi tentang objek penelitian yaitu Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Semarang.

BAB IV, Hasil penelitian dan analisis yang menjelaskan tentang penerapan akad *syirkah* pada waralaba Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Semarang.

BAB V, Penutup yang berisikan kesimpulan, saran, dan penutup.

BAB II

TEORI WARALABA DAN MUSYARAKAH

A. Tinjauan Umum Waralaba

1. Sejarah Waralaba

Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit *Singer*, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di AS. Kemudian, caranya ini diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S Pemberton, pendiri *Coca Cola*. Namun, menurut sumber lain, yang mengikuti Singer kemudian bukanlah *Coca Cola*, melainkan sebuah industri otomotif AS, *General Motors Industry* pada tahun 1898. Contoh lain di AS ialah sebuah sistem telegraf, yang telah dioperasikan oleh berbagai perusahaan jalan kereta api, tetapi dikendalikan oleh Western Union serta persetujuan eksklusif antar pabrikan mobil dengan penjual.²⁷

Waralaba saat ini lebih didominasi oleh waralaba rumah makan siap saji. Kecenderungan ini dimulai pada tahun 1919 ketika A&W Root Beer membuka restoran cepat sajanya. Pada tahun 1935, Howard Deering Johnson bekerjasama dengan Reginald Sprague untuk memonopoli usaha restoran modern. Gagasan mereka adalah membiarkan rekanan mereka untuk mandiri menggunakan nama yang sama, makanan, persediaan, logo dan bahkan membangun desain sebagai pertukaran dengan suatu pembayaran.²⁸

Perkembangan sistem waralaba yang demikian pesat terutama di Negara asalnya, Amerika Serikat, menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis di berbagai bidang usaha. Bisnis waralaba mencapai 35 persen dari keseluruhan usaha ritel yang ada di AS. Di Inggris, berkembangnya waralaba dirintis oleh J. Lyons melalui usahanya Wimpy and Golden Egg, pada tahun 1960-an. Bisnis waralaba tidak mengenal

²⁷ Wikipedia.org, diakses 23 Desember 2019.

²⁸ Sonny Sumarso, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), h. 75.

diskriminasi. Pemilik waralaba (*franchisor*) dalam menyeleksi calon mitra usahanya berpedoman pada keuntungan bersama.²⁹

Di Indonesia, lembaga waralaba dikenal sejak tahun 1970 adalah pengusaha Es Teller 77 yang pertama-tama mempopulerkan lembaga waralaba di Indonesia. Pengusaha tersebut mempunyai cabang-cabang di semua kota di Indonesia.³⁰ Namun perkembangan waralaba khususnya dikalangan usahawan local tidak begitu signifikan. Hanya sedikit pengusaha lokal yang menerapkan sistem waralaba dalam mengembangkan usahanya. Akan tetapi hal berbeda Tepatnya ketika Pemerintah Indonesia memberikan dukungan terhadap penerapan sistem waralaba dengan keluarnya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba pada tanggal 18 Juni 1997.

Selain Peraturan tersebut, sistem waralaba di Indonesia juga memiliki landasan hukum berupa Surat Keputusan yang dikeluarkan oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia dengan nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba pada tanggal 30 Juli 1997.³¹

2. Pengertian Waralaba

Waralaba dalam dunia bisnis terkenal dengan istilah “franchise”, yaitu pemberian sebuah lisensi usaha oleh suatu pihak (perorangan atau perusahaan) kepada pihak lain sebagai penerima waralaba. Dengan kata lain, waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pewaralaba kepada pihak terwaralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan standardisasi kesepakatan untuk membuka usaha dengan menggunakan merk dagang/ nama dagangnya.³²

²⁹ Iswi Hariyani dan R. Serfianto, *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*, (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia), h. 138.

³⁰ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), h. 12.

³¹ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 1.

³² Nistains Odop, *Berbisnis Waralaba Murah*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2006), h. 16-17.

Kata *franchise* berasal dari Bahasa Perancis yang berarti “bebas” adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa.³³

Di Indonesia, kata *franchising* diartikan sebagai waralaba yang didasari oleh Peraturan Pemerintah RI No. 16 tahun 1997, tanggal 18 Juni 1997 tentang waralaba yang kemudian diganti dengan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan keputusan menteri perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997.³⁴ Dan kemudian didukung oleh Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/M-DAG/PER/3/2006 Pasal 1 Ayat 1, tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran usaha waralaba. Dalam arti maksud dan tata cara yang ditentukan dalam Peraturan Pemerintah tentang waralaba diatas, maka dapat disimpulkan bahwa waralaba di Indonesia:³⁵

- a. Ada ikatan hukum yang jelas antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*).
- b. Ada proses pertukaran antara hak dan keistimewaan yang diberikan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah uang serta persyaratan lain sebagai syarat perjanjian.
- c. Penerima waralaba wajib memenuhi persyaratan yang telah disetujui dalam ikatan hukum.
- d. Pemberi waralaba juga harus menyediakan dukungan dan pelatihan SDM-nya.

³³ Sonny Sumarso, *Kewirausahaan*, h. 74.

³⁴ Gunawan Wijaya, *Seri*, h. 147.

³⁵ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan, PT. Gelora Aksara Pratama, Penerbit Erlangga, 2011*, h. 522.

Dalam sebuah buku yang ditulis oleh Gunawan Widjaja, menyebutkan ada beberapa pengertian waralaba yang diambil oleh berbagai pakar, diantaranya adalah:³⁶

Suryana memaknai waralaba sebagai suatu persetujuan lisensi menurut hukum antara suatu perusahaan penyelenggara dengan penyalur atau perusahaan lain untuk melaksanakan usaha yang di dalamnya mencakup penggunaan nama, merek dagang, dan prosedur penyelenggaraan secara standar dari *franchisor* (pemberi waralaba) yang berkelanjutan dan dilaksanakan dalam jangka waktu tertentu.³⁷

Sedangkan menurut Amir Karamoy (konsultan Waralaba) “Waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merk dagang dikenal dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap, disebut pewaralaba, dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan merk dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya (fees) kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu dalam suatu perjanjian waralaba.³⁸

Dari uraian beberapa pengertian di atas, terlihat bahwa sistem bisnis waralaba melibatkan dua belah pihak, yaitu:³⁹

a. Pewaralaba

Pemilik merk dagang dan sistem bisnis yang terbukti sukses. Pewaralaba merupakan pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merk tertentu yang biasanya telah dipatenkan.

³⁶ Gunawan Widjaja, *Seri*. h.7-11.

³⁷ Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Revisi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), h. 82.

³⁸ Rizal Calvary Marimbo, *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007), h. 4.

³⁹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), h. 45-46.

b. Terwaralaba

Pihak yang memperoleh hak (lisensi) menggunakan merk dagang dan sistem bisnis, yaitu perorangan atau pengusaha lain yang dipilih oleh pewaralaba untuk menjadi terwaralaba, dengan memberikan imbalan “bagi hasil” kepada pewaralaba berupa fee (uang jaminan awal) dan royalty (uang bagi hasil terus-menerus) serta keduanya bersepakat melakukan kerja sama saling menguntungkan, dengan berbagai persyaratan yang telah disetujui dan dituangkan dalam perjanjian kontrak yang disebut Perjanjian Waralaba.

3. Bentuk-bentuk waralaba

Secara spesifik ada dua bentuk waralaba yang berkembang di Indonesia: Waralaba produk dan merek dagang adalah pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba.⁴⁰ Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalty di muka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalty berjalan).⁴¹

Agak berbeda dengan waralaba produk dan merek dagang, waralaba format bisnis menurut “Queen” dalam buku yang ditulis oleh Darmawan Budi Suseno menjelaskan waralaba format bisnis yaitu seorang pemegang waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi spesifik, dengan menggunakan standard operasional prosedur.⁴²

Sedangkan menurut pengertian yang diberikan oleh Martin Mandelson dalam bukunya yang berjudul “Franchising” mengatakan franchise format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), dan lisensi tersebut memberi hak kepada *franchisee*

⁴⁰ Gunawan Widjaja, *Seri*, h. 13.

⁴¹ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba: Suatu Panduan Praktis*, Cet. 2, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 43.

⁴² Darmawan Budi Suseno, *Waralaba*, h. 47

untuk berusaha dengan menggunakan merk dagang, serta untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebenarnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankan bisnis tersebut dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar ditentukan sebelumnya.⁴³ Format bisnis ini terdiri atas:⁴⁴

a. Konsep bisnis yang menyeluruh

Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari pemberi waralaba.

b. Proses awal dan pelatihan

Penerima waralaba akan diberikan pelatihan mengenai metode bisnis yang diperlukan untuk mengelola bisnis oleh *franchisor*.

c. Proses bantuan dan bimbingan terus-menerus

Pemberi waralaba akan secara terus-menerus memberikan berbagai jenis pelayanan yang berbeda-beda menurut tipe format bisnis yang diwaralabakan. Proses bantuan dan bimbingan yang diberikan meliputi:

- 1) Kunjungan berkala dari pihak *franchisor*.
- 2) Menghubungkan antara *franchisor* dan seluruh *franchisee* secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
- 3) Inovasi produk atau konsep, termasuk penelitian mengenai kemungkinan-kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada.
- 4) Pelatihan dan fasilitas-fasilitas pelatihan kembali untuk *franchisee* dan mereka yang menjadi stafnya.
- 5) Riset pasar.
- 6) Iklan dan promosi.

4. Pengertian *Franchise fee* dan *Royalty Fee*

Aspek keuangan yang utama dalam bisnis waralaba terdiri atas dua biaya, yaitu:

⁴³ Martin Mendelsohn, *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, (PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1993), h. 4.

⁴⁴ Gunawan Wijaja, *Lisensi*, h. 44-46.

a. Biaya waralaba awal / *franchise fee*

Biaya ini dibebankan kepada *franchisee* untuk semua jasa awal yang disediakan, termasuk biaya rekrutmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan oleh *franchisor* untuk kepentingan *franchisee*. Biasanya *franchisor* tidak mengambil keuntungan dari fee-fee tersebut.⁴⁵

Jumlah dan jangka waktu pembayaran awal dicantumkan di dalam perjanjian. Pembayaran yang telah diserahkan sepenuhnya menjadi milik pewaralaba dan tidak dapat dikembalikan kecuali disebutkan di dalam perjanjian.⁴⁶

Fee awal diperlukan oleh pewaralaba untuk membantu terwaralaba, dan terdiri dari:⁴⁷

- 1) Bantuan pra-operasi dan awal operasi bisnis terwaralaba (*franchisee*).
- 2) Pembuatan manual operasi untuk digunakan terwaralaba (*franchisee*).
- 3) Penyelenggaraan pelatihan awal dan biaya konsultasi, khususnya pada operasi bisnis waralaba.
- 4) Biaya promosi/ periklanan, khususnya untuk promosi menjelang pembukaan perusahaan (grand opening terwaralaba).
- 5) Survei pemilikan/seleksi lokasi.

b. Royalty fee

Royalty sering juga disebut uang waralaba terus-menerus. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus-menerus yang diberikan pewaralaba.⁴⁸ Jumlah pembayaran royalty fee dikaitkan dengan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan/atau penjualan barang atau jasa yang mengandung Hak Atas Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan.⁴⁹ Besarnya royalty yang terkait dengan

⁴⁵ Martin Mendelsohn, *Franchising*, h. 154.

⁴⁶ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba*, h. 55

⁴⁷ *Ibid.*, h. 56.

⁴⁸ *Ibid.*, h. 56.

⁴⁹ *Ibid.*, h. 56.

jumlah produksi, penjualan atau yang cenderung meningkat ini pada umumnya disertai dengan penurunan besarnya persentase royalty yang harus dibayarkan, meskipun secara absolut besarnya royalti yang dibayarkan tetap akan menunjukkan kenaikan seiring dengan peningkatan jumlah produksi, penjualan atau keuntungan penerima waralaba.⁵⁰

Umumnya dalam perjanjian waralaba, menyebutkan bahwa terwaralaba membayar sejumlah biaya waralaba (royalty) kepada pewaralaba berdasarkan besarnya penjualan. Isinya antara lain mengenai:⁵¹

- 1) Dasar pembayaran biasanya berdasarkan penjualan kotor.
- 2) Tingkat royalty seminimum mungkin, terutama di tempat terwaralaba memperoleh hak atas wilayah tertentu tanpa persyaratan tingkat kuota terendah.
- 3) Pembayaran secara periodik (mingguan, bulanan, kuartalan, dan sebagainya).
- 4) Waktu pembayaran misalnya, setiap hari kamis, atau berdasarkan penjualan pada minggu sebelumnya, setiap tanggal 10 berdasarkan penjualan pada bulan sebelumnya, dan sebagainya.

B. Prinsip Pembayaran *Franchise fee* Dan *Royalty Fee* Dalam Bisnis Waralaba Berbasis Syari'ah

1. Konsep pembayaran *franchise fee* dalam bisnis waralaba berbasis syari'ah

Dalam pembayaran *franchise fee* bisnis waralaba berbasis syari'ah, sesuai dengan kaidah *syirkah* abdan dan *syirkah* inan yang dalam akadnya pengambilan keuntungan dua mitra yang bekerjasama dalam hal ini pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) diperbolehkan setelah usaha berjalan, tidak boleh mengambil keuntungan jika usaha belum berjalan. *Franchisor* tidak diperbolehkan mengambil keuntungan dari

⁵⁰ Ibid., h. 108.

⁵¹ Ibid., h. 57.

penjualan bahan baku utama yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba.

Berbeda dengan pengambilan keuntungan atas pemanfaatan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) dalam *franchise fee* hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakannya hak atas kekayaan intelektual *franchisor* oleh *franchisee* yang ditegaskan dalam keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/ Munas VII/ MUI/ 15/ 2005 tentang perlindungan hak atas kekayaan intelektual.⁵²

Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain terdapat dalam surat Al Baqarah ayat 188.⁵³

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِنَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ

وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui”. (QS. Al Baqarah: 188)⁵⁴

Franchise fee yang dibebankan *franchisor* kepada *franchisee* sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan hak atas kekayaan intelektual yang telah dimiliki oleh *franchisor* tidak boleh terdapat kompensasi, tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*). Hak atas kekayaan intelektual seseorang harus dihargai.⁵⁵

2. Konsep pembayaran *royalty fee* dalam bisnis waralaba berbasis syari’ah.

⁵² Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah”, *Jurnal Ilmiah*, 2015, h. 2.

⁵³ Departemen Agama RI, Mushaf Al-Qur’an Terjemah Edisi Tahun 2002, (Depok, Al Huda, 2005), h. 29.

⁵⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995), h. 34.

⁵⁵ Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip, h. 7.

Pembayaran *royalty fee* tidak boleh dilakukan oleh *franchisee* jika nilai keuntungan dibawah nilai batas yang telah disepakati, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat an-Nahl ayat 90.⁵⁶

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ

لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

“*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*”.

Dalam pembagian keuntungan bisnis waralaba berbasis syari’ah harus berdasarkan prinsip bagi hasil sebagai berikut:

- a. *Gross profit* yaitu keuntungan kotor yang belum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan sebelum usaha.
- b. *Net profit* yaitu keuntungan bersih yang sudah dikurangi oleh biaya-biaya selama usaha.

Berbeda dengan waralaba konvensional yang dalam prakteknya ada sebagian yang melakukan bagi hasil yang diambil dari omset penjualan. Hal ini tentu bisa merugikan *franchisee* karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.⁵⁷

C. Konsep Akad

1. Pengertian Akad

Akad dari segi bahasa adalah *al-Aqdah* dan *al-ahdah* yang artinya sambungan dan janji. *Al-‘Aqd* dipergunakan dalam banyak makna, yang keseluruhannya kembali ke makna ikatan atau penggabungan dua hal.⁵⁸ Dari segi terminologi terdapat beberapa makna akad yang dijelaskan oleh para

⁵⁶ Departemen Agama RI Mushaf Al-Qur’an Terjemah Edisi Tahun 2002, h. 278.

⁵⁷ Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip, h. 8.

⁵⁸ Rahmat Syaifei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2006), h. 44.

ulama, salah satunya adalah perikatan yang ditetapkan dengan *ijab qabul* berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.⁵⁹

Ijab adalah pernyataan dari seseorang penjual, contohnya adalah “Saya telah menjual barang ini kepadamu.” Contoh dari qabul adalah “Saya beli barang kamu.” Maksud dari ijab qabul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakad di antara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara'.⁶⁰ Ijab qabul dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk yang dapat menunjukkan kehendak dan kesepakatan. Bisa dengan menggunakan ucapan, tindakan, isyarat ataupun korespondensi. Ucapan dapat diungkapkan dalam berbagai macam bentuk, yang terpenting dapat merepresentasikan maksud dan tujuannya.⁶¹

2. Rukun dan Syarat Akad

Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk terjadinya akad. Tidak adanya rukun menjadikan tidak adanya akad. Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari:

- a. *Al-aqidain* (pihak-pihak yang berakad), syaratnya:
 - 1) Pihak yang berakad (disyaratkan tamyiz);
 - 2) Adanya kewenangan atas tindakan hukum yang dilakukan, dimana pihak yang melakukan akad adalah mereka yang cakap atas hukum.
- b. Obyek akad, syaratnya:
 - 1) Dapat diserahkan, dapat ditransaksikan, benda yang bernilai dan dimiliki;
 - 2) Penyerahan objek tidak menimbulkan mudharat (bebas dari gharar dan bebas dari riba);
 - 3) Adanya kewenangan sempurna atas obyek akad, dimana obyek tersebut tidak tersangkut dengan hak orang lain.
- c. Sighat akad (pernyataan untuk mengikat diri)

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ *Ibid.*, h. 45.

⁶¹ Dimyauddin Djuaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h.

- 1) Adanya kesesuaian ijab dan qabul dalam satu majlis akad;
- 2) Pernyataan kehendak harus dilaksanakan secara bebas tanpa ada paksaan.

d. Tujuan akad

- 1) Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara’;
- 2) Terbebas dari khiyar, dimana akad yang masih tergantung pada khiyar baru mengikat tatkala hak khiyar tersebut berakhir. Selama hak khiyar belum berakhir, akad tersebut belum mengikat.⁶²

Berbeda dengan jumhur ulama, madzhab Hanafi berpendapat bahwa rukun akad hanya satu yaitu *sighatu al-‘aqd*. Bagi madzhab Hanafi, yang dimaksud dengan rukun akad adalah unsur pokok yang membentuk akad, yaitu hanyalah pernyataan kehendak dari masing- masing pihak.⁶³

3. Asas-Asas Akad Dalam Fiqh Muamalah

Dalam pandangan fiqh muamalah, akad yang dilakukan oleh pihak-pihak yang berakad mempunyai asas tertentu. Asas ini merupakan prinsip yang ada dalam akad dan menjadi landasan bila mana sebuah akad dilakukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dengannya. Asas tersebut adalah:

a. Asas Kebolehan (Ibahah)

Sebagaimana qaidah fiqh:

والأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليل على البطلان والتحريم

“*Hukum asal dalam berbagai perjanjian dan muamalat adalah sah sampai adanya dalil yang menunjukkan kebatilan dan keharamannya*”.⁶⁴

Hadis di atas menunjukkan bahwa segala sesuatunya adalah boleh atau mubah dilakukan. Kebolehan ini dibatasi sampai ada dasar hukum yang melarangnya. Hal ini berarti bahwa Islam memberi kesempatan luas kepada yang berkepentingan untuk mengembangkan bentuk dan macam

⁶² Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Garuda Press, 2013), h. 62.

⁶³ *Ibid.*, h. 60.

⁶⁴ Imam Musbikin, *Qawa'id Al-Fiqhiyah*, Cet. 1, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h.

transaksi baru sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat.⁶⁵

b. Asas Kebebasan (*mabda' hurriyatu al-aqd*)

Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu perikatan. Bentuk dan isi perikatan tersebut ditentukan ditentukan oleh para pihak. Apabila telah disepakati bentuk dan isinya, maka perikatan tersebut mengikat para pihak yang menyepakatinya dan harus dilaksanakan segala hak dan kewajibannya. Namun kebebasan ini tidak absolute. Sepanjang tidak bertentangan dengan syari'ah Islam, maka perikatan tersebut boleh dilaksanakan. Menurut Faturrahman Djamil bahwa, Syari'ah Islam memberikan kebebasan kepada setiap orang yang melakukan akad sesuai dengan yang diinginkan, tetapi yang menentukan syarat sahnya adalah ajaran agama. Dalam QS Al-Maidah ayat 1 disebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ هَيْمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلِي

الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah *aqad-aqad* itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.⁶⁶

c. Asas Konsensualisme (*mabda' al-radla'iyah*)

Dalam QS. An-Nisa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan

⁶⁵ *Ibid.*, h. 14.

⁶⁶ Faturrahman Djamil, *Hukum Perjanjian Syari'ah*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), h. 249.

janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".⁶⁷

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar suka sama suka atau kerelaan antara masing-masing pihak tidak diperbolehkan ada tekanan, paksaan, penipuan, dan *mis-statement*. Jika hal ini tidak dipenuhi maka transaksi tersebut dilakukan dengan cara yang batil.⁶⁸ Asas ini terdapat juga dalam hadis riwayat Ibn Hibban dan al-Baihaqi yang artinya: "Sesungguhnya jual beli berdasarkan perizinan (ridha)".

Selain itu asas ini dapat pula di lihat dalam pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata. Dalam pasal tersebut ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak, yang merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat oleh kedua belah pihak.⁶⁹

d. Asas Janji itu mengikat

Asas ini berasal dari hadis firman Allah SWT, terdapat pada QS Al-Isra' ayat 34

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ

مَسْئُولًا ﴿٣٤﴾

"Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawabnya".⁷⁰

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa setiap orang yang melakukan perjanjian terikat kepada isi perjanjian yang telah disepakati

⁶⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995).

⁶⁸ *Ibid.*, h. 250.

⁶⁹ Rahmani Timorita, "Asas dalam Perjanjian", *Jurnal La-Riba*, Vol. 2 No. 1, 2008, h. 97.

⁷⁰ Yazid Afandi, *Fiqh*, h. 65, dan Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995).

bersama pihak lain dalam perjanjian.⁷¹ Sehingga seluruh isi perjanjian adalah sebagai peraturan yang wajib dilakukan oleh para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian.

e. Asas keseimbangan

Hubungan mu'amalah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Seringkali terjadi bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya. Oleh karena itu sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Maka antara manusia yang satu dengan yang lain, hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya. Dalam melakukan kontrak para pihak menentukan hak dan kewajiban masing-masing didasarkan pada asas persamaan dan kesetaraan.⁷² Tidak diperbolehkan terdapat kezaliman yang dilakukan dalam kontrak tersebut. Sehingga tidak diperbolehkan membeda-bedakan manusia berdasar perbedaan warna kulit, agama, adat dan ras. Dalam QS.al-Hujurat ayat 13 disebutkan:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

*“Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa di antara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”.*⁷³

f. Asas kemaslahatan

Asas ini mengandung pengertian bahwa semua bentuk perjanjian yang dilakukan harus mendatangkan kemanfaatan dan kemaslahatan baik bagi para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian maupun bagi masyarakat sekitar meskipun tidak terdapat ketentuannya dalam al

⁷¹ *Ibid.*, h. 66.

⁷² Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Cet. 2, (Jakarta: Kencana Penada Media Group, 2006), h. 33.

⁷³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995).

Qur'an dan Al Hadis.⁷⁴ Asas kemanfaatan dan kemaslahatan ini sangat relevan dengan tujuan hukum Islam secara universal. Sebagaimana para filosof Islam di masa lampau seperti al-Ghazali (w.505/1111) dan asy-Syatibi (w 790/1388) merumuskan tujuan hukum Islam berdasarkan ayat-ayat al-Qur'an dan al-Hadis sebagai mewujudkan kemaslahatan. Dengan masalahat dimaksudkan memenuhi dan melindungi lima kepentingan pokok manusia yaitu melindungi religiusitas, jiwa-raga, akal-pikiran, martabat.

g. Asas amanah (iktikad yang baik)

Asas ini dapat disimpulkan dari pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata yang berbunyi, "Perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik".⁷⁵ Asas ini mengandung pengertian bahwa para pihak dalam suatu perjanjian harus melaksanakan substansi kontrak atau prestasi berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh serta kemauan baik dari para pihak agar tercapai tujuan perjanjian.

h. Asas keadilan

Dalam QS. Al-Hadid ayat 25 disebutkan bahwa Allah berfirman:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيُقِيسَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ

عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

*“Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. Dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama) Nya dan rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa”.*⁷⁶

⁷⁴ Rahmani Timorita, “Asas, h. 98.

⁷⁵ *Ibid.*, h. 99.

⁷⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1995).

Selain itu disebutkan pula dalam QS. Al A'raf (7): 29 yang artinya “Tuhanku menyuruh supaya berlaku adil”. Dalam asas ini para pihak yang melakukan kontrak dituntut untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kehendak dan keadaan, memenuhi perjanjian yang telah mereka buat, dan memenuhi semua kewajibannya.⁷⁷

i. Asas Tertulis

Suatu perjanjian hendaknya dilakukan secara tertulis agar dapat dijadikan sebagai alat bukti apabila di kemudian hari terjadi persengketaan.⁷⁸ Dalam QS Al-Baqarah ayat 282-283 dapat dipahami bahwa Allah SWT menganjurkan kepada manusia agar suatu perjanjian dilakukan secara tertulis, dihadiri para saksi dan diberikan tanggung jawab individu yang melakukan perjanjian dan yang menjadi saksi tersebut. Selain itu dianjurkan pula jika suatu perjanjian dilaksanakan tidak secara tunai maka dapat dipegang suatu benda sebagai jaminannya.

4. Berakhirnya Akad

Dalam Islam, berakhirnya suatu akad selain telah tercapai tujuannya, akad dipandang berakhir apabila terjadi fasakh (pembatalan) atau telah berakhir waktunya. *Fasakh* terjadi dengan sebab-sebab sebagai berikut:⁷⁹

- a. Di-fasakh, karena adanya hal-hal yang tidak dibenarkan syara’;
- b. Dengan sebab adanya khiyar, baik khiyar rukyat, cacat, syarat, atau majelis;
- c. Salah satu pihak dengan persetujuan pihak lain membatalkan karena merasa menyesal atas akad yang baru saja dilakukan. Karena kewajiban yang ditimbulkan oleh akad tidak dipenuhi oleh pihak-pihak yang bersangkutan;
- d. Karena habis waktunya;
- e. Karena tidak mendapat izin pihak yang berwenang;

⁷⁷ Gemala Dewi, dkk, *Hukum*, h. 33.

⁷⁸ *Ibid.*, h. 37-38.

⁷⁹ Fery Andriansyah, “Kontrak Warlaba Dalam Perspektif Hukum Positif Dan Hukum Syariah (Studi Kasus Pada Bakmi Raos Dan Bakmi Tebet)”, *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah 2011, h. 49, tidak dipublikasikan.

f. Karena kematian.

D. *Syirkah*

1. Pengertian *Syirkah*

Syirkah atau perkongsian secara etomologi berarti *al-ikhtilath*, yang artinya campuran atau percampuran. Adapun *Syirkah* secara terminologi menurut beberapa ulama' fikih berbeda-beda:⁸⁰ adapun menurut Syafi'iyah "Perkongsian adalah ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara masyhur (diketahui)."

Dari pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwasanya *Syirkah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dengan kesepakatan yang telah diketahui dan disetujui oleh kedua belah pihak, baik pada penggunaan, hasil, dan kerugiannya sesuai dengan proporsi masing-masing.

Menurut para fuqoha, yang dimaksud dengan *Syirkah* adalah:⁸¹

عقد بين المتشاركين فأكثر لتصرف في رأس المال والربح على جهة الشيوخ.

"Akad antara dua orang yang berserikat atau lebih untuk bertasharruf dalam modal dan keuntungan sesuai kesepakatan".

Syirkah sangat dianjurkan dan dituntut oleh agama karena dapat mempererat hubungan antara seseorang dengan yang lainnya, yang dapat menimbulkan perasaan setia kawan dan memperdalam ukhuwah Islamiyah selama tidak ada yang berkhianat.⁸²

Konsep *syirkah* dalam pandangan Imam Syafi'i dalam pembahasan tentang *syirkah* ada beberapa hal yang harus diperhatikan sehingga *syirkah* itu baru boleh dilakukan, adapun yang menjadi pertimbangan bagi Imam Syafi'i didalam melakukan serikat (*syirkah*) adalah menyangkut masalah *aqad*, harta bentuk usaha (bentuk *syirkah*). *Syirkah* dalam pandangan Imam Syafi'i adalah perkonsian yang dilakukan dalam suatu urusan tertentu.

⁸⁰ Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), h. 183-184.

⁸¹ Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), Cet. 1, h. 102.

⁸² Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S., *Fiqih Madzhab Syafi'I*, buku 2, (Bandung: Pustaka Setia, 2007), h. 111.

Konsep *syirkah* menurut Imam Syafi'i harus memenuhi beberapa unsur diantaranya adalah:

- a. Adanya percampuran harta.
- b. Pekerjaan pada harta itu (badan usaha).
- c. Pembagian keuntungan.⁸³

Imam Syafi'i menjelaskan dalam bukunya "*Al-Umm*" bahwa: *syirkah mufâwadah* itu batal. Kecuali bahwa keduanya itu berserikat, yang keduanya mempersiapkan secara sama-sama (*mufâwadah*) percampuran harta, bekerja pada harta itu dan membagi untung bersama, maka hal ini tidak mengapa. Sebagian ulama bagian timur mengatakan bahwa *syirkah* ini adalah *syirkah 'inân*. Imam Syafi'i tidak membenarkan semua *syirkah* tersebut kecuali *syirkah 'inân*.⁸⁴

Dalam melakukan *syirkah* menurut Imam Syafi'i harus memenuhi beberapa syarat antara lain:

- a. Jenis harta dari masing-masing pihak harus sama sifatnya, misalnya salah satu pihak memiliki dirham sedangkan yang lain dinar, atau salah satu pihak sendiri sedangkan yang lain adalah utang, maka *syirkah* itu tidak sah.
- b. Harta masing-masing pihak itu harus sama dalam jumlahnya. Misalnya kalau harta itu berupa barang ia hendaklah bersekutu dalam usaha, maka masing-masing menjual sebagian barangnya dengan barang sekutunya, sehingga menjadi kerja sama diantara keduanya.
- c. Laba dari kerja sama tersebut harus dibagi menurut jumlah modal yang mereka berikan. Misalnya apabila mereka memberikan jumlahnya sama, lalu mereka mensyaratkan meminta keuntungan lebih dari salah satunya, maka akad tersebut menjadi batal.⁸⁵

Imam Syafi'i hanya membenarkan *syirkah 'inân*, sedangkan yang lainnya tidak disetujuinya. Dalam melakukan *syirkah 'inân* ini ada tiga rukun yang harus dipenuhi. Pertama; harta modal. Kedua; kadar perkerjaan dari dua

⁸³ Syafi'i, *Al-Umm*, Juz IV, (Mansurah : Darul Wafa', 2001), h. 487.

⁸⁴ Hafid Abdullah, *Kunci Fiqih Syafi'i*, (Semarang : Asy-Asifa', 1992), h. 154.

⁸⁵ *Ibid.*, h. 155.

perserikatan berdasarkan besarnya harta. Ketiga; kadar keuntungan dari kadar harta yang diserikatkan.

2. Landasan *Syirkah*

Landasan *Syirkah* terdapat dalam al-Qur'an, dan Al-Hadits, sebagai berikut:⁸⁶

وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُنَّ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمْ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكْنَ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصِيَنَّ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَالْهَنْئُ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكْتُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَكُمْ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ الثُّمُنُ مِمَّا تَرَكْتُمْ مِّنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ تُوصُونَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَإِنْ كَانَ رَجُلٌ يُورَثُ كَالِأَلَّةِ أَوْ امْرَأَةٌ وَهِيَ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ فَلِكُلِّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا السُّدُسُ فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَى بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَلِيمٌ ﴿١٢﴾^{٨٧}

“Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh isteri-isterimu, jika mereka tidak mempunyai anak. Jika isteri-isterimu itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya sesudah dipenuhi wasiat yang mereka buat atau (dan) sesudah dibayar hutangnya. Para isteri memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak. Jika kamu mempunyai anak, maka para isteri memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar hutang-hutangmu. Jika seseorang mati, baik laki-laki maupun perempuan yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan anak, tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris). (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai) syari`at yang benar-benar dari Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Penyantun.” (QS. An-Nisaa’: 12)

Firman Allah SWT. dalam surat Al-Maidah ayat 2:

⁸⁶ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 101-102.

⁸⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya special for woman*, (Jakarta: PT.Sigma Examedia Arkanleema, 2009) h. 79.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ
 الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَادُوْكُمْ
 عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا
 اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾^{٨٨}

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi`ar-syi`ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari karunia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian (mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah: 2)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa semua perbuatan dan sikap hidup membawa kebaikan kepada seseorang (individu) atau kelompok masyarakat digolongkan kepada perbuatan baik dan taqwa dengan syarat perbuatan tersebut didasari dengan niat yang ikhlas. Tolong menolong (Syirkah al-ta'awun) merupakan satu bentuk perkongsian, dan harapan bahwa semua pribadi muslim adalah sosok yang bisa berguna/menjadi partner bersama-sama dengan muslim lainnya.

Selanjutnya dalam surat lain juga dijelaskan dalil mengenai Syirkah, QS. As Shad (38): 24 sebagai berikut:

⁸⁸ Ibid., h. 106.

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا
 الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا
 وَأَنَابَ {س} . ﴿٢٤﴾⁸⁹

“Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.” (QS. Shaad : 24)

Dalam sebuah Hadits, Nabi juga bersabda:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمَصْبُوعِيُّ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ زَيْدَانَ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ ، عَنْ أَبِيهِ ، عَنْ
 أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ : أَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ
 بَيْنَهُمَا (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ).⁹⁰

“Telah bercerita kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al-Mashishi dari Muhammad Al-Zabriqan dari Abi Hayyana Al-Taimi dari ayahnya dari Abi Hurairah telah berkata Rasulullah : Aku adalah yang ke tiga dari dua orang yang bersekutu selama salah satu diantara keduanya tidak berkhianat terhadap lainnya dan apabila mereka berkhianat aku keluar dari mereka”.⁹¹ (HR. Abu dawud dan Hakim dan menyahihkan sanadnya).

Selain itu Nabi juga bersabda:

⁸⁹ Ibid., h. 454.

⁹⁰ Imam Abu Daud, *Sunan Abu Daud, Juz II*, (Beirut: Dārul Kutub al-Ilmiyah, 1996), Kitab Buyu’ Bab Syirkah, h. 462.

⁹¹ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), h. 75.

حدثنا عبيد الله بن معاذ, ثنا يحيى, ثنا سفيان, عن أبي إسحاق, عن أبي عبيدة, عن عبد الله قال: اشتركت أنا وعمّار وسعد فيما نصيب يوم بدر, قال: فجاء سعد بأسيرين ولم أجد أنا وعمّار بشيء.⁹²

“Telah bercerita kepada kami ‘Ubaidullah ibn Mu’adz, diceritakan oleh Yahya, diceritakan oleh Sufyan, dari Abi Ishaq, dari Abi Ubaidah, dari Abdillalh berkata : “Aku, Ammar, dan Sa’ad berkongsi (bersyarikat) dengan harta rampasan yang kami peroleh dari perang Badar”. (HR. Abu Dawud)⁹³

3. Rukun dan Syarat Syirkah

Sebagai sebuah perjanjian, *Syirkah* atau perserikatan harus memenuhi rukun dan syaratnya agar perjanjian itu sah dan mempunyai akibat hukum seperti undang-undang bagi pihak-pihak yang mengadakannya. Adapun yang menjadi rukun *Syirkah* menurut ketentuan syariat Islam adalah sebagai berikut:⁹⁴

a. Shighat (lafadz akad)

Dewasa ini seseorang dalam membuat perjanjian *Syirkah* pasti dituangkan dalam bentuk tertulis berupa kata. Shighat pada hakikatnya adalah kemauan para pihak untuk mengadakan kerjasama dalam menjalankan suatu kegiatan usaha.

b. Orang (pihak-pihak yang mengadakan serikat)

Orang-orang yang mengadakan perjanjian perserikatan harus memenuhi syarat yaitu, bahwa masing-masing pihak yang hendak mengadakan *Syirkah* ini harus sudah dewasa (*baligh*), sehat akalnya dan atas kehendaknya sendiri.

c. Pokok pekerjaan (bidang usaha yang dijalankan)

Setiap perserikatan mempunyai tujuan dan kerangka kerja yang jelas, serta dibenarkan menurut syarak. Untuk menjalankan pokok

⁹² Imam Abu Daud, *Sunan Abu Daud, Juz II*, (Beirut: Dārul Kutub al-Ilmiyah, 1996), Kitab Buyu’ Bab Syirkah, h. 463.

⁹³ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum*, h. 83.

⁹⁴ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), h. 118-119.

pekerjaan ini tentu saja pihak-pihak yang adaharus memasukkan barang modal yang telah ditentukan jumlahnya.

Disamping adanya syarat-syarat khusus yang berlaku pada macam-macam *Syirkah*, ketentuan umum yang perlu diperhatikan dalam *Syirkah* adalah sebagai berikut:⁹⁵

- a. Masing masing pihak yang berserikat mempunyai wewenang melakukan tindakan hukum atas nama persekutuan dengan izin pihak lain. Segala akibat dari tindakan tersebut, baik keuntungan atau kerugian akan ditanggung bersama-sama.
- b. Sistem pembagian keuntungan harus ditetapkan secara jelas, baik dari segi nisbah (%) maupun periode pemberiannya.
- c. Sebelum dilakukan pembagian, seluruh keuntungan yang didapat menjadi milik bersama, dengan demikian sejumlah keuntungan tertentu yang dihasilkan salah satu pihak merupakan kepemilikan *Syirkah* dan tidak boleh dipandang sebagai keuntungan pribadinya.

4. Pembagian *Syirkah*

Syirkah terbagi menjadi 2 (dua) macam, yaitu *Syirkah amlak* (Kepemilikan), dan *Syirkah uqud* (kontrak). *Syirkah amlak* adalah perkongsian yang bersifat memaksa dalam hukum positif, sedangkan *Syirkah uqud* adalah perkongsian yang bersifat *ikhtiyariyah* (pilihan sendiri).⁹⁶

Adapun *Syirkah uqud* terbagi menjadi empat bentuk, yaitu:⁹⁷

a. *Syirkah Abdan*

Syirkah Abdan yaitu perjanjian antara dua orang atau lebih untuk bersyarikat dalam suatu usaha, dalam satu jenis pekerjaan atau berlainan tanpa menyatukan hartanya masing-masing. *Syirkah Abdan* dinamakan juga persekutuan kerja (*Syirkah amal*), pada *syirkah* ini tidak mewajibkan adanya kesamaan keahlian/kemampuan, melainkan mensyaratkan pekerjaan halal. Keuntungan yang diperoleh dari hasil

⁹⁵ Burhanuddin S, *Hukum*, h. 104.

⁹⁶ Rachmat Syafe'I, *Fiqih*, h.186.

⁹⁷ Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S., *Fiqih*, h. 112-114.

kerja dibagi berdasarkan kesepakatan yang nisbahnya boleh sama atau berbeda diantara mereka (syarîk).⁹⁸

b. *Syirkah Mufawadhah*

Ialah penunjukan seseorang dari dua orang yang bersyarikat atau lebih untuk memperdagangkan hartanya, baik ketika ia berada ditempat atau tidak. *Mufawadhah* menurut bahasa berarti persamaan. Dengan kata lain *mufawadhah* merupakan bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih untuk menjalankan usaha melalui kesamaan penyertaan modal, pembagian kerja dan keuntungan. Disamping itu persyaratan lain yang berlaku dalam *Syirkah Mufawadhah* ialah masing-masing sekutu berhak menjadi wakil bagi mitranya.⁹⁹

c. *Syirkah Wujuh*

Ialah perjanjian antara dua orang yang bersyarikat atau lebih untuk berdagang menurut kesanggupan masing-masing dan pembagian keuntungan dilakukan secara rata. Adapun dalam serikat ini yang dihimpun bukan modal dalam bentuk uang atau skill, akan tetapi dalam bentuk “tanggung jawab“, dan tidak ada sama sekali (keahlian pekerjaan) atau modal uang. Serikat ini misalnya dua orang atau lebih membeli sesuatu tanpa permodalan, yang ada hanyalah berpegang pada nama baik mereka dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka, dengan keuntungannya yang diperoleh untuk mereka.¹⁰⁰

d. *Syirkah Inan*

Ialah perjanjian antara dua orang atau lebih yang bersyarikat dengan harta kepunyaan masing-masing untuk sama-sama berdagang, sedangkan keuntungan dibagi menurut banyaknya pokok masing-masing. Pada *Syirkah Inan* tidak disyaratkan adanya kesamaan dalam hal modal (mâl) maupun pembagian kerjanya (amal). Meskipun jumlahnya tidak sama, modalnya harus diwujudkan dalam bentuk uang. Dengan demikian berarti barang tidak boleh dijadikan modal *Syirkah* kecuali

⁹⁸ Burhanuddin S, *Hukum*, h. 108

⁹⁹ *Ibid.*, h. 106-107.

¹⁰⁰ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum*, h. 82.

barang tersebut telah dihitung nilainya pada saat akad. Ketentuan ini dimaksudkan untuk memudahkan ketika akan membagi keuntungan yang dihitung berdasarkan kesepakatan, atau kerugian yang ditanggung berdasarkan jumlah modal yang disertakan.¹⁰¹

5. Hikmah *Syirkah*

Ajaran Islam, mengajarkan supaya kita menjalin kerja sama dengan siapa pun terutama dalam bidang ekonomi dengan prinsip saling tolong menolong dan menguntungkan, tidak menipu dan tidak merugikan. *Syirkah* pada hakikatnya adalah sebuah kerja sama yang saling menguntungkan dalam mengembangkan potensi yang dimiliki baik berupa harta atau pekerjaan. Maka hikmah yang dapat kita ambil dari *syirkah* yaitu adanya tolong menolong, saling membantu dalam kebaikan, menjauhi sifat egoisme, menumbuhkan saling percaya, dan menimbulkan keberkahan dalam usaha jika tidak berkhianat.¹⁰²

6. Hal-hal yang membatalkan *syirkah*

Hal-hal yang membatalkan *syirkah* ada yang sifatnya umum dan berlaku untuk semua *syirkah*, dan ada yang khusus untuk *syirkah* tertentu, tidak untuk *syirkah* yang lain.¹⁰³

a. Sebab-sebab yang membatalkan *syirkah* secara umum.

Sebab-sebab yang membatalkan *syirkah* secara umum adalah sebagai berikut:

- 1) Pembatalan oleh salah seorang anggota serikat. Hal tersebut dikarenakan akad *syirkah* merupakan akad yang *jaiz* dan *ghair lazim*, sehingga memungkinkan untuk di-*fasakh*.
- 2) Meninggalnya salah seorang anggota serikat. Apabila salah seorang anggota serikat meninggal dunia, maka *syirkah* menjadi batal atau

¹⁰¹ Burhanuddin, *Hukum*, h. 107-108.

¹⁰² Abdul Rahman Ghazaly, et al., *Fiqh Muamalah*, edisi pertama, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, h. 135.

¹⁰³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010, h. 125-126.

fasakh karena batalnya hak milik, dan hilangnya kecakapan untuk melakukan *tasarruf* karena meninggal.

- 3) *Murtadnya* salah seorang anggota serikat dan berpindah domisilinya ke *Darul Harb*. Hal ini disamakan dengan kematian.
- 4) Gilanya peserta yang terus menerus, karena gila menghilangkan status wakil dari *wakalah*, sedangkan *syirkah* mengandung *wakalah*.

b. Sebab-sebab yang membatalkan *syirkah* secara khusus

Adapun hal-hal yang menyebabkan batalnya *syirkah* secara khusus adalah sebagai berikut:

- 1) Rusaknya harta *syirkah* seluruhnya atau harta salah seorang anggota serikat sebelum digunakan untuk membeli barang dalam *syirkah* amwal.
- 2) Tidak terwujudnya persamaan modal dalam *syirkah* mufawadah ketika akad akan dimulai. Hal tersebut karena adanya persamaan antara modal pada permulaan akad merupakan syarat yang penting untuk keabsahan akad.

E. Keadilan Kerja Sama dalam Islam

Keadilan adalah pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Keadilan juga dapat berarti suatu tindakan yang tidak berat sebelah atau tidak memihak ke salah satu pihak, memberikan sesuatu kepada orang sesuai dengan hak yang harus diperolehnya. Bertindak secara adil berarti mengetahui hak dan kewajiban, mengerti mana yang benar dan yang salah, bertindak jujur dan tepat menurut peraturan dan hukum yang telah ditetapkan serta tidak bertindak sewenang-wenang.¹⁰⁴

Syaikh Al-Qaradhawi mengatakan, sesungguhnya pilar penyangga kebebasan ekonomi yang berdiri atas pemuliaan fitrah dan harkat manusia disempurnakan dan ditentukan oleh pilar penyangga yang lain, yaitu keadilan. Keadilan dalam Islam bukanlah prinsip yang sekunder. Ia adalah dasar dan

¹⁰⁴ <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

fondasi kokoh yang memasuki semua ajaran dan hukum Islam berupa akidah, syariah, dan akhlak (moral).¹⁰⁵

Ketika Allah memerintahkan tiga hal, keadilan merupakan hal pertama yang disebutkan. Firman Allah QS. Al Maaidah: 8.¹⁰⁶

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا

هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al Ma’idah: 8).

Al-Qur’an memperingatkan para pelaku bisnis yang tidak memperhatikan kepentingan orang lain, sebagaimana Islam juga memperingatkan sesuatu yang akan menimbulkan kerugian kepada orang lain, dan bahwa itu bukan hanya tidak disetujui tetapi lebih dari itu, perilaku demikian sangatlah dikutuk. Seperti dalam QS. Hud ayat 18.¹⁰⁷

وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنِ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أُولَٰئِكَ يُعْرَضُونَ عَلَىٰ رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَٰؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا

عَلَىٰ رَبِّهِمْ أَلَّا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾

“Dan siapakah yang lebih zalim daripada orang yang membuat-buat dusta terhadap Allah? Mereka itu akan dihadapkan kepada Tuhan mereka dan para saksi akan berkata: "Orang-orang inilah yang telah berdusta terhadap Tuhan mereka". Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim”. (QS. Huud: 18)

¹⁰⁵ Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Syula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), h. 113

¹⁰⁶ Departemen Agama RI, *Mushaf al-Qur’an Terjemah Edisi Tahun 2002*, Depok, Al Huda, 2005, h. 109.

¹⁰⁷ *Ibid.*

BAB III

GAMBARAN UMUM TOKO ROTI DONAT DAN CAKE KURNIA BAKERY

A. Profil Toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery

Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery merupakan salah satu wirausaha yang berada di Kabupaten Tulungagung yang eksistensinya sudah tidak menjadi sebuah yang tabu lagi dikalangan mahasiswa, masyarakat, dan kalangan anak kecil. Awalnya Ichsanuddin ini mempunyai goresan impian, bermulai pada tahun 2006 dengan bermodal tekad, semangat, dan sedikit tabungan uang. Ia segera membuat konsep bisnis yang menjual roti. Dia memulai bisnis dengan toko kecil-kecilan yang ada didepan rumahnya. Konsep bisnis dengan toko kecil-kecilan tersebut rupanya membawa keuntungan. Hasilnya ternyata mendapat respon yang sangat positif. Oleh karena itu diputuskan untuk menjadikannya sebagai produk usaha.

Pada tahun 2006 itu juga gerai Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery mulai berdiri. Lokasi Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery bertempat di Jalan KH. Agus Salim No. 63, Desa Kenayan, Tulungagung, Kenayan, Kec. Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66212, Indonesia. Alasan didirikannya Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery selain karena banyaknya respon positif dari masyarakat, juga karena bahan bakunya kering sehingga tidak mudah basi. Di samping itu juga mudah diperoleh dan tidak membutuhkan modal yang besar.

Seiring berjalannya waktu Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery mulai diminati dari berbagai wisatawan antarkota. Ichsanuddin memutuskan untuk mengembangkan bisnis Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery dengan konsep kemitraan. Bisnis Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery saat ini sudah tersebar di berbagai kota di Indonesia yang di mulai dari kemitraan di beberapa Kecamatan di Tulungagung. Pemasaran Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery dilakukan melalui berbagai sosial media dan juga berbagai media cetak di berbagai daerah. Hasilnya, semakin lama jumlah mitra yang bergabung semakin banyak dan juga permintaan bahan baku semakin bertambah. Itu membuktikan bahwa Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery semakin dikenal masyarakat dan semakin disukai oleh banyak

pelanggan. Harga untuk setiap produk Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery mulai dari Rp. 2.000,- hingga puluhan ribu.

Saat ini, Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery sudah memiliki izin legalitas berupa Surat Ijin Usaha Perdagangan Kecil (SIUP-K) No. 503.1/1693/601/2016 dan Tanda Daftar Perusahaan Perorangan (PO) No. 13.32.5.47.13959.

B. Deskripsi Umum Perusahaan Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang

Berawal ingin mencari pengalaman dalam berbisnis, Muhammad Imam Syafi'i yang biasa dipanggil Syafi'i memulai menjalankan bisnis franchise coklat klasik dari tahun 2010. Syafi'i tidak sepenuhnya menjalankan bisnis *franchise* ini sendirian, dia dibantu oleh keluarganya. Syafi'i menjadi satu-satunya pelopor *franchisee* Toko Roti Kurnia Bakery di kota Semarang. Ternyata usaha bisnis Syafi'i berjalan dengan baik. Belum genap seminggu saja roti sudah banyak dibeli oleh konsumen. Dikarenakan respon positif dari konsumen meningkat setahun kemudian Syafi'i menambah persediaan rotinya.

Nama Perusahaan : Toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery
 Tahun Berdiri : Mei 2010
 Alamat Perusahaan : Jln. RM Hadi Soebeno Rt 04/Rw 02 Kelurahan Jatisari
 Kecamatan Mijen kota Semarang
 Jenis Perusahaan : *Home Industry*
 Jumlah Karyawan : 4 orang
 Produk : kue basah, cake, dan roti
 Akun instagram : @kurnia_bakery_semarang
 Email : anniesyafa27@gmail.com

C. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi yang ada di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang, yaitu :

Pengelola perusahaan : Muhammad Imam Syafi'i
 Karyawan : 1. Agustus
 2. Ima

3. Fulis

4. Ani

D. Jenis Usaha yang Dikelola

Toko roti Kurnia Bakery mengelola segala jenis cake atau bolu, juga roti isi, roti tawar, kue tart, dan juga menerima pesanan untuk tart ulang tahun atau pernikahan dan roti untuk hantaran maupun acara lainnya. Semua produk tersebut diproduksi langsung oleh pengelola dengan dibantu oleh karyawan. Selain itu, Kurnia Bakery juga menerima pesanan pembuatan snack dan kue basah serta kue-kue tradisional. Hanya saja produk snack dan kue basah ini Kurnia Bakery bekerja sama dengan suatu kelompok yaitu Kampung Jajanan yang terletak di RW 02 Kelurahan Jatisari Kecamatan Mijen Kota Semarang.

E. Lingkungan Usaha

Di Kota Semarang usaha dibidang makanan memiliki peluang yang sangat menjanjikan, karena warga Semarang sendiri memang terbilang cukup konsumtif. Terlebih pada bidang cake and bakery. Jumlah toko roti di Semarang yang sudah memiliki nama besar terdapat 14 merek, tentunya hal tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Semarang gemar terhadap jenis olahan pangan ini. Oleh karena itu pemilik brand Kurnia Bakery berinisiatif untuk membuka cabang di Semarang tepatnya di Kelurahan Jatisari Kecamatan Mijen.

F. Kondisi Pasar

Tidak dapat dipungkiri bahwa di Semarang banyak sekali toko-toko roti yang lebih ternama karena lebih dahulu berdiri di Semarang. Namun tidak sedikit juga kompetitor-kompetitor baru yang terus bermunculan. Dengan demikian Kurnia Bakery menyiasatinya dengan menghadirkan produk dengan rasa yang lebih enak, rasa yang bervariasi, harga lebih ekonomis, dan sehat serta higienis karena Kurnia Bakery tidak menggunakan bahan pengawet. Dengan ini Kurnia Bakery yakin produknya mampu bersaing dan laku dipasaran.

G. Rencana Pemasaran

Kurnia Bakery melakukan pemasaran dengan cara mempromosikannya melalui brosur, mengikuti bazar-bazar, dan juga melalui media sosial. Kurnia Bakery juga melayani pesanan melalui online, dan melayani pengiriman diseluruh wilayah Semarang, Kendal, dan Demak.

H. Alokasi Usaha

Kurnia Bakery terletak di Jl. RM Hadi Soebeno RT 04 RW 02 Kelurahan Jatisari Kecamatan Mijen Kota Semarang. Pemilihan tempat tersebut karena berdekatan dengan banyak perumahan. Dan wilayah tersebut juga termasuk wilayah yang cukup padat penduduk.

I. Sistem *Franchise* yang Digunakan pada Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery

1. Sistem Pembuatan Akad atau Perjanjian

Untuk sistem *franchise*¹⁰⁸ yang diterapkan pada Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery adalah sistem *franchise* lepas, yaitu dari segi manajemen dan secara keseluruhan dilakukan oleh pihak kedua yaitu pihak investor. Akad yang dilakukannya pun dengan cara membayar sejumlah uang *franchise* atau *initial fee* dan membayar uang *commitment fee* di awal perjanjian.¹⁰⁹ Pihak-pihak dalam perjanjian waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery adalah Ichsanuddin sebagai Pihak Pertama atau Pihak Pemberi Waralaba atau Manajemen Pusat atau Pemilik Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat yang berdomisili di Kabupaten Tulungagung, dan Muhammad Imam Syafi'i

¹⁰⁸ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising: Konsep dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo, 2005), h. 1. *Franchise* berasal dari bahasa Perancis, yang berarti bebas atau bebas dari perhambaan atau perbudakan (*free from servituade*). Bila dikaitkan dengan konteks usaha, *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seseorang untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu pula. Sedangkan pewartalaba (*franchising*) adalah salah satu aktifitas dengan sistem waralaba, yaitu suatu sistem keterkaitan usaha yang saling menguntungkan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*).

¹⁰⁹ <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-Waralaba-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 30 Desember 2019, Pukul 20:16 "Waralaba fee atau biaya awal waralaba adalah biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum gerai waralaba mulai beroperasi. Pada prinsipnya biaya ini dibayarkan untuk : Lisensi atau hak untuk menggunakan merk yang diwaralabakan selama jangka waktu waralaba, serta Hak untuk menggunakan (meminjam) pedoman operasional selama jangka waktu waralaba".

sebagai Pihak Kedua atau Pihak Penerima Waralaba atau Mitra Usaha atau Pemilik Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang yang berdomisili di Kota Semarang.

Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang adalah usaha bisnis waralaba yang menggunakan tipe waralaba format bisnis, yaitu tipe waralaba yang mana penerima waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan berupa barang dan jasa dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba.¹¹⁰ Jenis format bisnis ini banyak disebut sebagai waralaba yang sebenarnya, karena konsep yang dijalankan benar-benar mencerminkan sebuah konsep waralaba, dimana pihak pemberi waralaba ikut berperan dalam pengembangan usaha bahkan sampai kepada kegiatan operasional dari penerima waralaba.

Sebelumnya ada tiga tawaran mengenai konsep perjanjian tersebut, yaitu waralaba lepas, waralaba sebagian dan waralaba total.¹¹¹ Waralaba lepas artinya pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba serta tidak terdapat *royalty fee*¹¹² setiap bulan akan tetapi hanya terdapat biaya kemitraan atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.

¹¹⁰ V. Winarto, "Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum", *Makalah* dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya, 23 Oktober 1993, h. 8.

¹¹¹ Hasil Wawancara dengan Saudara Muhammad Imam Syafi'i, Sebagai Penerima Waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, di Outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, 29 Desember 2019, Pukul 19:20 WIB.

¹¹² <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-FranchisingFranchisor-Waralabae-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 30 Desember 2019, Pukul 20:21 WIB. "Royalty Fee adalah biaya yang harus dibayar setelah gerai waralaba mulai beroperasi. Pada umumnya pewaralaba menetapkan pembayaran harus dilakukan setiap bulan, misalnya sebelum tanggal 10 setiap bulan".

Waralaba sebagian adalah sitem waralaba yang pembagian modalnya dibagi dua yaitu sebagian berasal dari pihak pemberi waralaba sebagai kemitraannya dan sebagiannya lagi berasal dari pihak penerima waralaba, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran dari pihak pemberi waralaba, adanya campur tangan pihak pemberi waralaba dalam pengembangan usaha dan sistem manajemen, serta terdapat *royalty fee*.

Waralaba total adalah sistem waralaba yang sebagian besar modalnya berasal dari pihak pemberi waralaba, konsep, desain, standar operasional dan pemasarannya berasal dari pihak pemberi waralaba, terdapat *royalty fee*, pihak penerima waralaba hanya menjalankan manajemen dengan segala aturan yang berasal dari pihak pemberi waralaba.

Untuk perjanjiannya dilakukan semua diawal dan ada *share profit* atau bagi hasil setelahnya, jadi untuk pendapatan secara keseluruhan diperuntukkan 80% untuk pihak pertama dan 20% untuk pihak kedua atau pihak investor, dengan catatan adanya bimbingan dan pemantauan dari manajemen pusat. Adapun dari isi surat perjanjian kerjasama ini memiliki beberapa ketentuan berdasarkan ketentuan utama yang dituangkan dalam pasal-pasal yang dibuat oleh manajemen pusat antara lain adalah di Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat yaitu:¹¹³

- a. Manajemen pusat melakukan penilaian lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan mitra usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery dengan cara melihat proposal yang diajukan oleh mitra usaha.
- b. Manajemen pusat memberikan hasil penilaian lokasi atau tempat sesuai Pasal 1 maksimal (2) dua hari setelah penilaian dilakukan.
- c. Manajemen pusat memberikan training kepada karyawan mengenai panduan operasional pengelolaan toko, cara pembuatan menu serta teknik

¹¹³ Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat.

penyajian menu Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery selama 4 (empat) hari kerja di Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat.

- d. Manajemen pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional toko selama 4 (empat hari) kerja terhitung dari pembukaan cabang Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery yang mitra usaha miliki.
- e. Manajemen pusat memberikan konsultasi gratis kepada mitra usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery yang mitra usaha miliki.

Kemudian di Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha disebutkan diantaranya adalah:¹¹⁴

- a. Mitra usaha menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh manajemen pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari manajemen pusat.
- b. Bahwa keuntungan nantinya akan dibagi dengan prosentase Pihak Pertama 80% dan Pihak Kedua 20%. Keuntungan akan dibagi setiap bulannya.

2. Sistem Pemesanan Barang

Perihal terkait pemesanan barang dan peralatan yang menunjang operasional dilakukan dari pihak kedua, namun pihak pertama hanya membantu dalam melengkapi kebutuhan, sedangkan mulai dari renovasi bangunan outlet, peralatan dapur, interior dan segala macamnya itu dilakukan oleh tim manajemen pihak kedua.¹¹⁵

3. Sistem Penyerahan Barang

Untuk penyerahan barang di Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang dilakukan secara internal atau dilakukan oleh pihak kedua tanpa

¹¹⁴ Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

¹¹⁵ Hasil Wawancara oleh Saudara Muhammad Imam Syafi'i, Sebagai Penerima Waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, di Outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, 29 Desember 2019, Pukul 19:20 WIB.

ada sangkut pautnya dengan pihak manajemen pusat karena tidak ada barang-barang yang diwajibkan untuk *drop equipment* dari manajemen pusat, hanya saja secara personal dari salah satu manajemen pusat membantu dalam pembelanjaan barang-barang yang sifatnya sulit untuk didapatkan, sehingga semua barang yang masuk maupun keluar dilakukan sendiri oleh manajemen pihak kedua.¹¹⁶

J. Pengelolaan, Permodalan dan Bagi Hasil

1. Sistem Pengelolaan

Pengelolaan manajemen dan seluruh karyawan dilakukan secara independen oleh manajemen pihak kedua, tanpa ada sangkut pautnya dari pihak pertama yang terdiri dari empat pengurus manajemen inti yaitu *owner* yang juga merangkap sebagai *general manager* kemudian *manager operational*, *manager marketing* dan *manager inventory*. Berdasarkan perjanjian yang disepakati, perjanjian tersebut menggunakan konsep waralaba sebagian, sehingga pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba akan tetapi terdapat *royalty fee* setiap bulan dan terdapat biaya kemitraan atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.

Secara otoritas manajemen pihak penerima waralaba tidak berhak atas pengelolaan outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang termasuk perekrutan calon pegawai, pengembangan manajemen dan sumberdaya karyawan, pembelanjaan bahan-bahan baku serta ketentuan pembagian gaji

¹¹⁶ *Ibid*,

serta pengadaan event sebagai pendongkrak ataupun daya tarik konsumen dari setiap elemen masyarakat.¹¹⁷

2. Sumber Permodalan

Sumber modal berasal dari kedua pihak, yaitu pihak pertama memberikan uang Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) dan pihak kedua memberikan modal sebidang tanah untuk tempat toko. Pihak kedua selaku investor pemilik Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang yang bertanggung jawab penuh atas segala biaya yang ditanggung sebagai modal dalam mendirikan usaha, pengelolaan serta pendanaan terhadap hal-hal yang dibutuhkan terkait outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang.¹¹⁸

Terkait dana yang perlu dikeluarkan berdasarkan ketentuan dari pemberi waralaba adalah menyerahkan *commitment fee* senilai Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha¹¹⁹.

3. Sistem Bagi Hasil

Setelah melakukan perjanjian, *franchisor* menyerahkan investasi sebesar 100% (Rp. 150.000.000,-), dan *franchisee* mulai melakukan bisnis *franchise*-nya. *Franchisee* memberikan training untuk karyawan-karyawannya. *Franchisee* juga mulai mempersiapkan *grand opening outlet*, seperti pembangunan outlet, seragam, bahan baku, karyawan, dan lain-lain. Jika semua sudah siap, maka *franchisee* melakukan grand opening.

Jika bisnis sudah berjalan 1 bulan, maka *franchisee* melakukan analisa keuangan. Dari analisa keuangan tersebut *franchisee* mengetahui apakah bisnis yang dijalani mendapatkan laba atau malah merugi. Apabila bisnis mendapatkan keuntungan, maka *franchisee* membagi keuntungan secara

¹¹⁷ Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 4 ayat (9) Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

¹¹⁸ Hasil Wawancara oleh Saudara Muhammad Imam Syafi'i, Sebagai Penerima Waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, di Outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, 29 Desember 2019, Pukul 19:20 WIB

¹¹⁹ Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 2 Tentang Biaya-Biaya.

profit sharing (keuntungan bersih dari penjualan) yaitu pihak pertama 80% dan pihak kedua 20%.¹²⁰

Dalam mengelola outlet milik investor apabila mengalami kerugian, terlebih dahulu Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat mengamati penjualan di outlet tersebut selama 6 bulan. Kemudian dianalisa apakah penjualan di outlet tersebut sudah maksimal atau belum. Jika belum, maka cara mengatasi kerugiannya adalah¹²¹

- a. Menganalisa bagaimana kerugian dapat terjadi. *Public control* menganalisa mengenai apa saja kekurangan yang ada didalam outlet tersebut dan disesuaikan dengan *Standart Operational Procedure*.
- b. Jika memang sudah sesuai dengan *Standart Operational Procedure* milik Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat, namun penjualan masih kurang maksimal, penyelesaian yang terakhir adalah melakukan relokasi.
- c. Sebelum merelokasi tempat, pihak Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat mencari tempat yang rencananya akan dipindahkan. Jika sudah mendapatkan tempat, maka outlet tersebut segera dipindahkan.

Sistem kerjasama ini bersifat selamanya, sehingga pihak *franchisee* tidak harus memperbarui kontrak untuk peminjaman merk dan mendapatkan hak *franchise* kembali. Akan tetapi pihak *franchise* mendapatkan evaluasi terhadap gerai tersebut. Bahkan di toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang setelah beberapa tahun bermitra dengan Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat, mendapat kesepakatan baru jika *franchisee* (pihak kedua) diharuskan membayar 50% dari investasi pihak *franchisor* (pihak pertama) sesuai dengan modal awal yaitu Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) dan setiap bulannya sudah tidak ada *royalty fee* lagi, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada diperjanjian awal.¹²²

¹²⁰ Hasil Wawancara oleh Saudara Muhammad Imam Syafi'i, Sebagai Penerima Waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, di Outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, 29 Desember 2019, Pukul 19:20 WIB.

¹²¹ *Ibid.*

¹²² *Ibid.*

BAB IV
ANALISIS SISTEM PELAKSANAAN WARALABA PADA TOKO ROTI
KURNIA BAKERY DI MIJEN KOTA SEMARANG

A. Analisis Sistem Pelaksanaan Waralaba Pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang

Analisis pelaksanaan sistem bisnis waralaba Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dapat diartikan sebagai suatu sistem bisnis kerja sama yang dilakukan oleh dua belah pihak, dimana pihak *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjual produk atau jasa dengan memanfaatkan merk dagang yang dimiliki oleh pihak pertama (*franchisor*) sesuai dengan prosedur atau sistem yang diberikan.

Pelaksanaan sistem bisnis waralaba pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang tidak jauh berbeda dengan bisnis *franchise* lainnya. Sama halnya dengan waralaba lainnya, Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang juga menerapkan pembayaran *franchise fee* dan juga *royalty fee* kepada mitra bisnisnya (*franchisee*). Sebelum menjalin kerja sama dengan mitranya tersebut, hal pertama yang dilakukan Toko Roti Kurnia Bakery (*franchisor*) adalah menawarkan terlebih dahulu usaha waralabanya tersebut kepada calon *franchisee*. Setelah calon *franchisee* tertarik dan berminat, kemudian langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian dan penandatanganan kontrak *franchise*, dimana dalam kontrak berisikan perjanjian agar terdapat ikatan hukum yang jelas antara pihak *franchisor* dan *franchisee*. Isi dalam perjanjian tersebut sebagaimana kesepakatan yang ada dilampiran.

Dari isi perjanjian tersebut, dapat dilihat bahwa manajemen yang dilakukan pihak *franchisor* adalah dengan sistem syariah, hal ini dapat kita lihat pada pasal 1. Masing-masing pihak mempunyai kewenangan tersendiri dalam menjalankan kerja sama tersebut. Dalam isi dari perjanjian tersebut juga tidak ada hal merugikan bagi kedua belah pihak yang bekerja sama, baik dari *franchisor* sendiri maupun *franchisee*.

Setelah penandatanganan kontrak, langkah selanjutnya dalam sistem waralaba Toko Roti Kurnia Bakery adalah pihak *Franchisee* membayarkan sejumlah uang *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha) kepada *franchisor* yang nantinya akan digunakan untuk memulai usahanya tersebut. Dalam hal ini pihak *franchisee* akan memperoleh peralatan yang nantinya akan digunakan dalam memulai menjalankan usahanya tersebut.

Selain mendapatkan peralatan tersebut, pihak *franchisee* juga mendapatkan hak dan keistimewaan yang diberikan oleh *franchisor* dengan sejumlah uang yang telah dibayarkan oleh *franchisee*, hak dan keistimewaan yang diperoleh oleh *franchisee* diantaranya adalah *franchisee* dapat mengelola manajemen perusahaan sendiri, dapat melakukan konsultasi mengenai bisnis yang dijalankan kepada pihak *franchisor* selama perjanjian masih berlangsung, mendapatkan merk dagang gratis, dan juga untuk promosi akan ditanggung oleh pihak *franchisor* yaitu Toko Roti Kurnia Bakery. Selanjutnya pihak *franchisor* memberikan pelatihan terlebih dahulu kepada karyawan dan juga pihak *franchisee* sebelum melakukan promosi dan pembukaan usaha tersebut. Pelatihan ini nantinya bertujuan untuk menyamakan operasional yang ada dalam Toko Roti Kurnia Bakery.

Franchise fee merupakan biaya awal yang harus dibayarkan pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebelum memulai usaha. Umumnya *franchise fee* dibayarkan satu kali saja dan biasanya biaya ini akan diberikan kepada *franchisee* dalam bentuk fasilitas pelatihan awal dan dukungan *set up* awal dari outlet pertama yang akan dibuka *franchisee*. Biaya ini dibebankan kepada *franchisee* untuk semua jenis jasa yang disediakan termasuk biaya rekrutmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan oleh *franchisor* untuk kepentingan *franchisee*.¹²³

Dalam sistem bisnis Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang pelaksanaan pembayaran *franchise fee* tidak ada, akan tetapi diganti dengan *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha) yang dibayarkan setelah kedua belah pihak menandatangani kerja sama yang telah disepakati. Kemudian *franchisee* membayarkan sejumlah uang yang

¹²³ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), h. 55-56.

telah ditetapkan oleh pihak *franchisor* yaitu Toko Roti Kurnia Bakery. Jumlah *commitment fee* yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* adalah Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) dengan masa kerja sama selamanya karena pembagian hasilnya dibagi menjadi 80% untuk *franchisor* dan 20% untuk *franchisee*. Pembayaran *commitment fee* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dibayarkan keseluruhan langsung setelah penandatanganan kontrak dan sisanya dibayarkan setelah pengiriman barang. Setelah membayar dari biaya *commitment fee*, maka *franchisee* akan mendapatkan bahan baku untuk memulai usahanya.

Selain mendapatkan peralatan dan perlengkapan, *franchisee* juga mendapatkan merek dagang dari Toko Roti Kurnia Bakery. Tidak hanya itu, *Franchisee* juga akan mendapatkan pelatihan terlebih dahulu dari *franchisor* sebelum usaha tersebut mulai dijalankan. Dan juga *franchisee* bisa melakukan konsultasi kepada *franchisor* terkait bisnis waralaba selama masa perjanjian masih berlangsung. Untuk masalah promosi/periklanan pihak Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang yang akan menanggung biayanya sendiri.

Jadi, setelah memperoleh bahan baku, mendapat pelatihan, dan juga melakukan promosi usahanya tersebut, pihak *franchisee* bisa menjalankan usahanya. Namun demikian untuk masalah lokasi yang akan digunakan dalam bisnis waralaba tersebut, pihak *franchisee* sendiri yang menyediakan. Akan tetapi pihak *franchisor* tetap meninjau apakah lokasi yang akan digunakan sudah cukup strategis untuk digunakan usaha, misalnya berada di pusat keramaian seperti kos, perumahan atau pinggir jalan. Karena nantinya lokasi akan sangat berpengaruh terhadap kemajuan bisnis.

Royalty fee adalah pembayaran oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebagai imbalan dari pemakaian hak *franchise* oleh *franchisee*. Besarnya *royalty fee* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang yang dibebankan kepada pihak *franchisee* yaitu sebesar 80% dari profit yang diperoleh untuk setiap bulannya.

Royalty fee yang dibebankan kepada *franchisee* adalah keuntungan bersih. Jadi setelah keuntungan yang diperoleh selama satu bulan, maka akan dipotong

untuk keperluan-keperluan seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, pembayaran air, pembelian bahan baku, baru kemudian sisa dari hasil tersebut dipotong sebesar 80% untuk pembayaran *royalty fee* kepada pihak *franchisor*.

Apabila profit yang diperoleh selama satu bulan adalah diatas 2 juta, maka *franchisee* wajib untuk membayar *royalty fee* kepada *franchisor*. Namun, apabila keuntungan yang diperoleh *franchisee* selama satu bulan kurang dari 2 juta, maka pihak *franchisee* tidak diwajibkan untuk membayar *royalty fee* kepada pihak Toko Roti Kurnia Bakery.

B. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Kota Semarang)

Islam adalah agama yang tidak melarang setiap bentuk kerjasama pada setiap umatnya yang memungkinkan terbentuknya bisnis yang menguntungkan satu sama lain. Semua bentuk bisnis dalam berbagai bidang seperti perdagangan, perniagaan, pendidikan, transportasi, pembangunan, dan masih banyak lagi dibentuk kaum muslimin untuk melangsungkan perekonomian dalam rangka menjalankan tugasnya sebagai khilafah di bumi ini. Ada ribuan lebih bisnis dapat dibentuk berdasarkan prinsip-prinsip yang sama untuk pembangunan ekonomi kita dan untuk memenuhi tuntutan zaman modern pada saat ini. Kerjasama untuk saling memperoleh keuntungan, apabila sesuai dengan etika bisnis dalam Islam, maka hal tersebut dibolehkan, bahkan dianjurkan.

Dalam fiqh muamalah, ukuran kebolehan menjadikan sesuatu sebagai objek perjanjian adalah selama tidak mengandung unsur keharaman, baik ditinjau dari segi zatnya maupun haram selain zatnya, serta selama tidak bertentangan ketentuan akad-akad syariah itu sendiri. Terdapat satu kaidah yang membolehkan bermuamalah. Kaidahnya adalah¹²⁴

الأصل في الأشياء الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم

“*Pada dasarnya segala sesuatu itu boleh, sampai ada dalil yang mengharamkannya*”.

¹²⁴ A Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Bandung: Kencana Prenada Media, 2010), h. 130.

Maksud dari kaidah di atas adalah dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama, perwakilan. Muamalah yang mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba adalah sudah tegas diharamkan.

Sebagai bentuk modern dari bentuk kerjasama antar individu saat ini yang sedang marak adalah bentuk bisnis waralaba (*franchise*). Format bisnis ini dipilih selain karena risiko usaha yang lebih kecil, para pihak yang terlibat misalnya *franchisor* (pewaralaba) dapat memperoleh keuntungan dengan melakukan perluasan usaha kegiatan tanpa melakukan investasi sendiri dan akan mendapatkan nilai jual lebih tinggi dari mitra usahanya serta mendapatkan royalti atas hak kekayaan intelektual yang dipergunakan. Sedangkan pihak *franchisee* (pewaralaba) mendapat keuntungan karena tidak perlu repot-repot membangun merk dan melakukan promosi besar-besaran untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Waralaba sendiri melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang dan/atau jasa.¹²⁵

Oleh karena itu untuk menciptakan suatu sistem bisnis waralaba yang Islami, dibutuhkan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*). Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi 7 pantangan yaitu:

1. *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.
2. *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.
3. *Gharar*, yaitu segala bentuk transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah

¹²⁵ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Penada Media Group, 2006), Cet. 2, h. 193.

5. Riba, yaitu segala bentuk distorsi mata uang yang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman dan pertukaran/barter lebih antar barang ribawi sejenis.
6. *Ikhtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.
7. Berbahaya, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.¹²⁶

Kegiatan hubungan manusia dengan manusia dalam bidang ekonomi menurut Syariah harus memenuhi rukun dan syarat tertentu. Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dan menjadi dasar terjadinya sesuatu, yang secara bersama-sama akan mengakibatkan keabsahan. Rukun transaksi ekonomi syariah adalah:¹²⁷

1. Adanya pihak-pihak yang melakukan transaksi, misalnya penjual dan pembeli, penyewa dan pemberi sewa, pemberi jasa dan penerima jasa.
2. Adanya barang atau jasa yang menjadi obyek transaksi.
3. Adanya kesepakatan bersama dalam bentuk kesepakatan menyerahkan bersama dengan kesepakatan menerima.

Di samping itu harus pula dipenuhi syarat atau segala sesuatu yang keberadaannya menjadi pelengkap dari rukun yang bersangkutan. Contohnya syarat pihak yang melakukan transaksi adalah cakap hukum, syarat obyek transaksi adalah spesifik atau tertentu, jelas sifat-sifatnya, jelas ukurannya, bermanfaat dan jelas nilainya. Obyek transaksi menurut syariah dapat meliputi barang (*maal*) atau jasa, bahkan jasa dapat juga termasuk jasa dari pemanfaatan binatang. Kegiatan hubungan manusia dengan manusia ini merupakan suatu kewajiban yang dasar bagi setiap kegiatan muamalah demi terciptanya bisnis Islami khususnya bisnis waralaba yang Islami.

Suatu perjanjian (akad) dapat dikatakan sah apabila memenuhi syarat dan rukunnya. Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk sesuatu, sehingga sesuatu itu terwujud karena adanya unsur-unsur tersebut yang membentuknya. Rukun akad terdiri dari:

¹²⁶ *Ibid.*, h. 194.

¹²⁷ Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), h. 46.

1. *Al-aqidain* (pihak-pihak yang berakad);
2. Obyek akad;
3. *Sighat* akad (pernyataan untuk mengikat diri);
4. Tujuan akad.

Beberapa unsur dalam akad kemudian dikenal dengan rukun, dan masing-masing rukun membutuhkan syarat agar akad dapat terbentuk dan mengikat.

Beberapa syarat meliputi:

1. Syarat terbentuknya akad, meliputi:
 - a. Pihak yang berakad (disyaratkan *tamyiz*);
 - b. *Sighat* akad (adanya kesesuaian ijab dan qabul dalam satu majlis akad).;
 - c. Obyek akad (dapat diserahkan, dapat ditransaksikan, benda yang bernilai dan dimiliki);
 - d. Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara'.
2. Syarat keabsahan akad, meliputi:
 - a. Pernyataan kehendak harus dilaksanakan secara bebas tanpa ada paksaan;
 - b. Penyerahan objek tidak menimbulkan *mudharat*;
 - c. Bebas dari *gharar*;
 - d. Bebas dari riba.
3. Syarat-syarat berlakunya akibat hukum, meliputi:
 - a. Adanya kewenangan sempurna atas obyek akad, dimana obyek tersebut tidak tersangkut dengan hak orang lain;
 - b. Adanya kewenangan atas tindakan hukum yang dilakukan, dimana pihak yang melakukan akad adalah mereka yang cakap atas hukum.
4. Syarat mengikat, meliputi:
 - a. Terbebas dari *khiyar*, dimana akad yang masih tergantung pada *khiyar* baru mengikat tatkala hak *khiyar* tersebut berakhir. Selama hak *khiyar* belum berakhir, akad tersebut belum mengikat.¹²⁸

Dalam kerjasama *franchise*, salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah penggunaan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dan pola kemitraan kerjasama. *Franchise* adalah sebuah perjanjian kerjasama mengenai pendistribusian barang

¹²⁸ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Garuda Press, 2013), h. 62.

dan/atau jasa kepada konsumen dimana salah satu pihak pewaralaba (*franchisor*) memberikan lisensi kepada pihak lain terwaralaba (*franchisee*) untuk melakukan pendistribusian barang dan/atau jasa di bawah nama identitas atau merk *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut memiliki suatu sistem operasional tertentu yang sudah ditetapkan pihak *franchisor* (pewaralaba) yang wajib dijalankan oleh *franchisee* (terwaralaba) sebagai penerima lisensi. *Franchisor* memberikan bantuan kepada *franchisee* dan sebagai imbalannya *franchisee* membayar jumlah uang berupa *innitial fee (franchise fee)* dan *royalty fee*.¹²⁹

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dalam sistem waralaba meliputi logo, merk, buku petunjuk pengoperasian bisnis, brosur pamflet serta arsitektur atau desain tertentu yang berciri khas dari usahanya. Adapun imbalan dari penggunaan hak cipta ini adalah pembayaran *fee* awal dari pihak terwaralaba kepada pihak pewaralaba.

Sebagai konsekuensi penggunaan HKI milik *franchisor* (pewaralaba) oleh *franchisee* (terwaralaba) ini, pihak *franchisor* berhak mendapatkan *fee*. Menurut Karamoy, bahwa *fee* dan royalti merupakan sumber pendapatan utama dari suatu jenis usaha yang diwaralabakan. Jenis *fee* dan royalti yang biasa diminta oleh *franchisor* kepada *franchisee* adalah biaya waralaba, royalti, biaya iklan, pembelian bahan baku, biaya pelatihan, biaya konsultasi. Tidak semua jenis *fee* atau royalti disyaratkan oleh pewaralaba. Setiap pewaralaba mempunyai kebijakan sendiri dalam menentukan jenis *fee* dan royaltinya. Besaran *fee* yang dibebankan kepada pihak *franchisee* hendaknya logis dan tidak terlalu memberatkan. Misalnya dalam pengadaan bahan baku, hendaknya *fee* yang dikenakan disesuaikan dengan kualitas dari bahan baku itu sendiri dan dengan harga yang sesuai dipasaran. Walaupun penetapan besaran *fee* menjadi wewenang dari *franchisor* selaku pemilik lisensi, hendaknya jangan terlalu tinggi besarnya agar tidak mendzalimi pihak *franchisee*.¹³⁰

¹²⁹ Eko Wibowo, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Jaringan Waralaba", *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. VI No. 1. h. 301.

¹³⁰ *Ibid.*, h. 302.

Selain HKI, hal lain yang perlu diperhatikan adalah dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (*syirkah*). Hal ini disebabkan oleh karena dengan adanya perjanjian *franchise* itu, maka secara otomatis antara *franchisor* dengan *franchisee* terbentuk hubungan kerjasama untuk jangka waktu dan syarat tertentu.

Karena adanya suatu hubungan kerjasama inilah maka perlu diatur adanya pembagian kerugian juga selain distribusi keuntungan yang disesuaikan dengan modal, baik masing-masing sekutu yang bertanggung jawab atas pekerjaan yang sama atau berbeda. Dalam waralaba sendiri juga mengandung unsur-unsur yang lazim, sehingga kerjasama tersebut berjalan baik. Unsur yang dimaksud adalah¹³¹

1. Kesepakatan (perjanjian waralaba);
2. Pelaku (pewaralaba dan terwaralaba);
3. Peralatan (alat atau sarana yang digunakan dalam operasional bisnis waralaba yang biasa disebut modal);
4. Keuntungan.

Konsep kerjasama pada waralaba ada kaitannya dengan *syirkah uqud*, yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam usaha untuk mendapatkan hasil yang dapat dinikmati bersama. Waralaba memiliki salah satu konsep dari *syirkah*, yang mana penerima waralaba mengeluarkan modal untuk operasional usahanya, sedangkan pemberi waralaba memberikan hak patennya berupa hasil dari penelitian dan suplai barang atau produk yang yang diwaralabakan, maka keadaan ini dapat dikategorikan *syirkah al-Inan*, dikarenakan keduanya mengeluarkan modal dan tenaga. Akan tetapi bila jenis waralaba hanya berupa pemberian merek dagang/lisensi, pelatihan standar mutu produk dan manajemen operasional, adapun biayanya murni ditanggung penerima waralaba maka ini bisa disebut *syirkah al-mudharabah*, karena pemberi waralaba akan menerima royalti dari tenaganya atau biasa disebut HAKI (Hak Kekayaan Intelektual).¹³²

¹³¹ Yazid Afandi, *Fiqh*, h. 72.

¹³² Qisthi Abidy, "Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Terhadap Bisnis Waralaba", *Skripsi*, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam *franchise* dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama bisnis. Hal ini disebabkan oleh karena dengan adanya perjanjian *franchise* itu, maka secara otomatis antara *franchisor* dengan *franchisee* terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerjasama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Franchise adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima *franchisee*. Dalam *franchise* diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem *franchise* ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, selama obyek perjanjian *franchise* tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam.

Bisnis *franchise* Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang khususnya pada sistem pengelolaan *franchise* syariah, jika ditinjau dari sisi muamalah tentang hukum asal sesuatu adalah boleh, selama tidak ada dalil yang melarang/mengharamkannya. Ini menjelaskan bahwa sistem syariah pada *franchise* Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang disebutkan boleh, selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Dari sisi akad, dalam fiqh muamalah berarti perikatan yang diterapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya. Rukun dari akad sendiri yang dapat ditemui didalam *franchise* Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang yaitu:¹³³

1. *Sighat* akad (ijab dan qabul) adalah ucapan atau perbuatan yang keluar dari dua orang yang berakad (*aqidain*) dan menunjukkan keridhaan keduanya.
2. *Aqidain* (Orang yang berakad), Pihak yang berakad didalam sistem *franchise* syariah disini yakni Pihak Toko Roti Kurnia Bakery (*franchisor*) dan pihak

¹³³ Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016), h.13-18.

pemilik modal/ Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang (*franchisee*).

3. *Ma'qud 'alaih* (Objek akad), didalam waralaba ini objeknya ialah bentuk usaha outlet (gerobak atau gerai).

Franchise sistem syariah pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang ini termasuk bentuk kerjasama bisnis dengan menggunakan akad *syirkah*. Tercantum dalam “Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 114/DSN-MUI/IX/2017”, Tentang Akad *Syirkah* yakni akad *syirkah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (*ra's al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak secara proporsional.¹³⁴

Bentuk kerja sama yang dipakai oleh Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dalam sistem *franchise* syariah ini adalah *syirkah uqud*, lebih spesifiknya adalah *syirkah Inan* yaitu kerjasama diantara dua orang atau lebih yang berserikat dalam modal dan keuntungan. Teknisnya dengan cara melakukan bisnis dengan prosentase yang ditentukan pada waktu akad dan tidak diharuskan adanya kesamaan dalam modal, keuntungan, kerja, rugi dan agama.¹³⁵ Dapat dilihat bahwa dalam berbisnis *franchise* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dengan sistem syariah bahwa *franchisor* memberikan sejumlah modal, yakni Rp. 150.000.000,- kepada pihak *franchisee* untuk berusaha (mengelola) modalnya untuk bisnis *franchise*. Disini *franchisor* mempunyai modal berupa sistem bisnis *franchise*. Jadi, *franchisee* bermodal uang dan *franchisor* bermodal sistem. Sebagai imbalannya, pihak *franchisee* bisa memakai merek milik Toko Roti Kurnia Bakery (*franchisor*) untuk berjualan dan nantinya pihak Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang yang mengelolanya. Apabila outlet memperoleh keuntungan bersih lebih dari 2 juta, maka akan dibagi hasil yakni 80:20 (*franchisor : franchise*) begitu juga dengan kerugiannya.

¹³⁴ Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad *Syirkah*.

¹³⁵ Enang Hidayat, *Transaksi*, h. 147.

Dalam pembayaran *franchise fee* bisnis waralaba berbasis syari'ah, sesuai dengan kaidah *syirkah abdan* dan *syirkah inan* yang dalam akadnya pengambilan keuntungan dua mitra yang bekerjasama dalam hal ini pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) diperbolehkan setelah usaha berjalan, tidak boleh mengambil keuntungan jika usaha belum berjalan.¹³⁶

Franchise fee yang ditetapkan oleh Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang sudah sesuai dengan *syirkah inan* dan *syirkah abdan* dimana dalam keduanya terdapat syarat bahwa pengambilan keuntungan diambil saat perjanjian sudah berlangsung, dengan kata lain prinsip *syirkah* dalam Islam juga melarang adanya kompensasi tidak langsung (*indirect monster compensation*) karena hal tersebut mendzalimi mitra usahanya. Hal ini tidak diperbolehkan sesuai dengan Firman Allah dalam QS. Hud ayat 18.¹³⁷

وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنِ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أُولَٰئِكَ يُعْرَضُونَ عَلَىٰ رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَٰؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا

عَلَىٰ رَبِّهِمْ أَلَّا لَعَنَهُ اللَّهُ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾

“Dan siapakah yang lebih zalim daripada orang yang membuat-buat dusta terhadap Allah? Mereka itu akan dihadapkan kepada Tuhan mereka dan para saksi akan berkata: "Orang-orang inilah yang telah berdusta terhadap Tuhan mereka". Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim.” (QS. Al-Huud: 18).

Franchise fee yang diterapkan oleh Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang saat ini juga sudah memenuhi prinsip syariah karena *franchise fee* yang dibebankan *franchisor* kepada *franchisee* tidak terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*). *Franchise fee* dibebankan kepada *franchisee* sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan atas kekayaan intelektual yang telah dimiliki oleh *franchisor*. Dengan pengambilan keuntungan atas pemanfaatan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) dalam *franchise fee* hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakannya hak atas kekayaan intelektual *franchisor* oleh *franchisee* yang

¹³⁶ Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah”, *Jurnal Ilmiah*, 2015, h. 2.

¹³⁷ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surakarta: Pustaka Al Hanan, 2009), h. 224.

ditegaskan dalam keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/ Munas VII/ MUI/ 15/2005 tentang perlindungan hak atas kekayaan intelektual. Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain. Hal ini juga dijelaskan dalam QS. Al Baqarah ayat 188.¹³⁸

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui”. (QS. Al Baqarah: 188)

Pembayaran *royalty fee* ditinjau dari prinsip kerjasama Islam. Hal ini bisa dilihat dari bagi hasil yang dibebankan kepada pihak *franchisee* dengan ketentuan jika dibawah 2 juta maka *franchisee* tidak harus membayar *royalty fee* sebesar 80%. Karena hal itu keuntungan yang diperoleh pihak *franchisee* tidak banyak, sehingga pihak Toko Roti Kurnia Bakery memaklumi dengan tidak membebankan *royalty fee* tersebut. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT yaitu pada QS. Al Maidah ayat 8.¹³⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا

هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al Ma’idah: 8).

Firman Allah tersebut secara tegas menganjurkan kepada kaum Muslimin untuk berlaku adil. Adil dalam arti bahwa harus senantiasa terdapat keseimbangan

¹³⁸ *Ibid.*, h. 29.

¹³⁹ *Ibid.*, h. 278.

antara hak dan kewajiban, antara hak yang diperoleh seseorang dengan kewajiban yang harus ditunaikan.¹⁴⁰

Maka dari itu keadilan sangat diperlukan dalam kegiatan sebuah bisnis supaya bisnis tersebut bisa membawa berkah untuk kedua belah pihak dan tidak merugikan salah satu pihak yang bekerja sama, baik itu *franchisor* sendiri maupun *franchisee*. Dalam menjalin kerja sama bisnis waralaba berbasis syariah harus didasari dengan pada prinsip keadilan dan saling menguntungkan kedua belah pihak, hal itu bertujuan untuk mencapai tingkat laba yang optimal yang nantinya akan dibagi sesuai perjanjian awal.

Dalam pembagian keuntungan dalam bisnis, biasanya didasarkan pada bagi hasil yaitu:

1. *Gross profit* (keuntungan kotor yang belum dikurangi biaya yang dikeluarkan selama usaha).
2. *Net profit* (keuntungan bersih yang sudah dikurangi biaya-biaya selama usaha, seperti untuk membayar gaji karyawan, pembelian bahan baku, dan juga listrik).

Dalam usaha bisnis Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang, yang digunakan dalam pengambilan *royalty fee* adalah *net profit*. Pihak *franchisor* memilih dari keuntungan bersih agar tidak merugikan mitranya yaitu *franchisee*. Jadi, keuntungan yang diambil oleh *franchisor* adalah 80% dari keuntungan bersih yang diperoleh *franchisee*. Hal ini tentunya tidak akan merugikan kedua belah pihak dalam menjalin kerjasama.

Berbeda dengan waralaba konvensional yang dalam prakteknya ada sebagian yang melakukan bagi hasil yang diambil dari omset penjualan. Hal ini tentu bisa merugikan *franchisee* karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.

Perjanjian yang diterapkan dalam *franchise* ataupun kerjasama lainnya haruslah sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut syariat Islam, dan juga menghindari transaksi yang bersifat *gharar* (ketidakjelasan), dan sesuai asas akad

¹⁴⁰ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), h. 114.

yaitu *Ash-Shidiq* (kejujuran dan keadilan) serta *Al-Khitabah* (tertulis), juga memenuhi prinsip-prinsip bermuamalah yaitu usaha yang mengandung kemaslahatan, menjunjung prinsip keadilan, jujur, saling tolong menolong, tidak mempersulit, suka sama suka, menjauhi segala bentuk riba, memenuhi syarat sahnya perjanjian serta menghindari dari sifat sifat dzalim dan menghindari hal yang batil.

Dari penjelasan tersebut, menurut penulis, sistem waralaba yang diterapkan pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang sudah memenuhi syarat dan rukun akad, yaitu adanya para pihak (*franchisor* dan *franchisee*), adanya obyek akad (barang yang diwaralabakan berupa produk Roti Kurnia Bakery), adanya sighat akad (ijab/ penawaran dan qabul/ penerimaan yang sudah disetujui), dan adanya tujuan akad (terbebas dari khiyar). Sehingga aspek akad *syirkah* dalam bisnis waralaba di Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang ini sudah sah.

Meskipun dalam prakteknya sudah sesuai dengan akad *syirkah*, tetapi menurut hemat penulis masih ada masalah dalam prakteknya, yaitu sistem kerjasama (kontrak) *franchise* ini bersifat selamanya, sehingga pihak *franchisee* tidak harus memperbarui kontrak untuk peminjaman merk dan mendapatkan hak *franchise* kembali. Akan tetapi pihak *franchise* mendapatkan evaluasi terhadap gerai tersebut. Bahkan di toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang setelah beberapa tahun bermitra dengan Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat, mendapat kesepakatan baru jika *franchisee* (pihak kedua) diharuskan membayar 50% modal awal dari *franchisor* (pihak pertama) yaitu Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) dan setiap bulannya sudah tidak ada *royalty fee* lagi, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada diperjanjian awal.

Pada awalnya segala bentuk persyaratan dalam bermuamalah diperbolehkan menurut hukum Islam, yaitu pihak-pihak yang berhubungan dengan suatu akad diperbolehkan untuk menambahkan suatu persyaratan guna tercapainya suatu akad sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan semua pihak. Perubahan dalam pelaksanaan akad lahir atas dasar persetujuan. Para pihak membuat persetujuan dengan jalan menghapuskan perjanjian lama, dan pada saat yang bersamaan

dengan penghapusan tersebut, perjanjian diganti dengan perjanjian baru, dengan hakikat perjanjian baru serupa dengan perjanjian terdahulu.

Perubahan dalam pelaksanaan akad dapat terjadi karena beberapa hal, yakni sebagai berikut:

1. Akad dalam perjanjian tersebut telah rusak sehingga harus diperbarui dengan akad lain;
2. Adanya *khiyar*;
3. Adanya pembatalan akad secara sepihak;
4. Pihak yang melakukan akad tidak dapat melaksanakan akad pada waktu yang disepakati.

Menurut Syamsul Anwar akad merupakan keterkaitan atau pertemuan Ijab dan Qabul yang berakibat timbulnya akibat hukum. Ijab adalah penawaran yang diajukan oleh salah satu pihak. Qabul adalah jawaban persetujuan yang diberikan mitra akad sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak pertama, akad tidak terjadi apabila pernyataan kehendak masing-masing pihak tidak terikat satu sama lain karena akad adalah keterikatan kehendak kedua belak pihak yang tercermin dalam Ijab dan Qabul.¹⁴¹

Menurut penelitian praktik perubahan akad di Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang dapat terjadi akibat pihak yang melaksanakan akad yaitu *franchisor* menilai bahwa pihak *franchisee* sudah mampu untuk menjalankan usaha sendiri karena tiap bulannya selalu mendapatkan *net profit* diatas kesepakatan awal. Selain itu Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery juga beralasan tidak ingin merepotkan dan menyulitkan mitra (*franchisee*) dalam berbisnis franchise-nya serta pihak *franchisor* ingin sama-sama saling membantu dalam berbisnis secara Islami, sehingga pihak *franchisor* membuat kesepakatan baru dengan pihak *franchisee* untuk mengembalikan investasi awal dari pihak franchisor sebesar 50% yaitu Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta) dan tiap bulannya sudah tidak memberikan *royalty fee* lagi.

¹⁴¹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), h.

Keridhaan dalam praktik ini artinya adalah para pihak yang berakad itu melakukan suatu perubahan atas dasar kerelaan masing-masing pihak. Tidak adanya paksaan ataupun dipaksa. Menurut Islam setiap ada transaksi akibat adanya paksaan dari salah satu pihak maka akad tersebut tidak dapat dilanjutkan. Namun berbeda dengan praktik yang dilaksanakan di Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang yaitu yang mana praktik perubahan akad yang dilakukan atas kesepakatan bersama.

Berdasarkan uraian di atas praktik perubahan akad yang dilakukan oleh pihak *franchise* Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang sudah sesuai dengan hukum Islam, meski landasan hukum secara khusus mengenai perubahan akad belum dijelaskan secara spesifik akan tetapi perubahan tersebut dapat dijelaskan menurut kaidah fiqh.

Menurut kaidah fiqh yang berbunyi

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمَتَعَاقدَيْنِ وَنَتَيْجَتُهُ مَا إلتَزَمَاهُ بِاتِّعَاقِدِ

“*Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan, kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang diakadkan*”¹⁴²

atas dasar tersebut diperbolehkan suatu transaksi dengan alasan kedua belah pihak sama-sama menyetujui suatu perjanjian yang dilakukan, dan tidak ada keterpaksaan atau dipaksa oleh salah satu pihak. Hukum Islam mengenai hal muamalah harus didasari atas dasar suka sama suka dan saling merelakan, dengan adanya dasar suka sama suka dan tanpa adanya paksaan maka sah melakukan transaksi asal tidak ada dalil yang mengharamkannya.

Dari penjelasan di atas menurut hemat penulis jika menggunakan praktek yang seperti di atas jangan menggunakan akad *syirkah/musyarakah* yang berupa *syirkah inan*, akan tetapi menggunakan *musyarakah mutanaqisah*. *Musyarakah mutanaqisah* berasal dari dua kata *musyarakah* dan *mutanaqisah*. Secara bahasa *musyarakah* berasal dari kata *syaraka* (*syaraka-yusyriku-syarkan-syarikan-syirkatan-syirkah*) yang berarti bekerja sama, berkongsi, berserikat atau bermitra (*cooperation, partership*). *Musyarakah* adalah kerjasama antara dua pihak atau

¹⁴² A Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Bandung: Kencana Prenada Media, 2010), h. 132.

lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Dan *Mutanaqisah* (*tanaqisha-yatanaqishu-tanaqishan mutanaqishun*) berarti mengurangi secara bertahap (*to diminish*). Jadi, *musyarakah mutanaqisah* (*diminishing partnership*) adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau asset. Dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak lain. Sehingga menurut hemat penulis praktek *frenchise* Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang tidak perlu untuk melakukan perubahan atau perpindahan akad/perjanjian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang berhasil dihimpun oleh peneliti dalam judul skripsi “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Waralaba (Studi Lapangan Di Toko Roti Kurnia Bakery Mijen Semarang)”, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam sistem bisnis Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang pelaksanaan pembayaran *franchise fee* tidak ada, akan tetapi diganti dengan *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha) yang dibayarkan setelah kedua belah pihak menandatangani kerja sama yang telah disepakati. Jumlah *commitment fee* yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* adalah Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) dengan masa kerja sama selamanya karena pembagian hasilnya dibagi menjadi 80% untuk *franchisor* dan 20% untuk *franchisee*. Pembayaran *commitment fee* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dibayarkan keseluruhan langsung setelah penandatanganan kontrak dan sisanya dibayarkan setelah pengiriman barang. Setelah membayar dari biaya *commitment fee*, maka *franchisee* akan mendapatkan bahan baku untuk memulai usahanya. *Royalty fee* adalah pembayaran oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebagai imbalan dari pemakaian hak *franchise* oleh *franchisee*. Besarnya *royalty fee* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang yang dibebankan kepada pihak *franchisee* yaitu sebesar 80% dari profit yang diperoleh untuk setiap bulannya. Apabila profit yang diperoleh selama satu bulan adalah diatas 2 juta, maka *franchisee* wajib untuk membayar *royalty fee* kepada *franchisor*. Namun, apabila keuntungan yang diperoleh *franchisee* selama satu bulan kurang dari 2 juta, maka pihak *franchisee* tidak diwajibkan untuk membayar *royalty fee* kepada pihak Toko Roti Kurnia Bakery.

2. Bentuk kerja sama yang dipakai oleh Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dalam sistem *franchise* syariah ini adalah *syirkah uqud*, lebih spesifiknya adalah *syirkah Inan* yaitu kerjasama diantara dua orang atau lebih yang berserikat dalam modal dan keuntungan. Dapat dilihat bahwa dalam berbisnis *franchise* pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang dengan sistem syariah bahwa *franchisor* memberikan sejumlah modal, yakni Rp. 150.000.000,- kepada pihak *franchisee* untuk berusaha (mengelola) modalnya untuk bisnis *franchise*. *Franchise fee* yang diterapkan oleh Toko Roti Kurnia Bakery saat ini sudah memenuhi prinsip syariah karena *franchise fee* yang dibebankan *franchisor* kepada *franchisee* tidak terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*). Karena *franchise fee* di Toko Roti Kurnia Bakery diganti dengan *commitment fee* sebesar 5.000.000,-. Pembayaran *royalty fee* yang dibebankan kepada pihak *franchisee* dengan ketentuan jika dibawah 2 juta maka *franchisee* tidak harus membayar *royalty fee* sebesar 80%. Karena hal itu keuntungan yang diperoleh pihak *franchisee* tidak banyak, sehingga pihak Toko Roti Kurnia Bakery memaklumi dengan tidak membebankan *royalty fee* tersebut. Dari penjelasan tersebut, menurut penulis, sistem waralaba yang diterapkan pada Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang sudah memenuhi syarat dan rukun akad, yaitu adanya para pihak (*franchisor* dan *franchisee*), adanya obyek akad (barang yang diwaralabakan berupa produk Roti Kurnia Bakery), adanya sighthat akad (ijab/ penawaran dan qabul/ penerimaan yang sudah disetujui), dan adanya tujuan akad (terbebas dari *khiyar*). Sehingga aspek akad *syirkah* dalam bisnis waralaba di Toko Roti Kurnia Bakery di Mijen Kota Semarang ini sudah sah. Meskipun dalam prakteknya sudah sesuai dengan akad *syirkah*, tetapi menurut hemat penulis masih ada masalah dalam prakteknya, yaitu sistem kerjasama (kontrak) *franchise* ini bersifat selamanya, sehingga pihak *franchisee* tidak harus memperbarui kontrak untuk peminjaman merk dan mendapatkan hak *franchise* kembali. Akan tetapi pihak *franchise* mendapatkan evaluasi terhadap gerai tersebut. Bahkan di toko Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang setelah beberapa tahun

bermitra dengan Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pusat, mendapat kesepakatan baru jika *franchisee* (pihak kedua) diharuskan membayar 50% modal awal dari *franchisor* (pihak pertama) yaitu Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) dan setiap bulannya sudah tidak ada *royalty fee* lagi, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada diperjanjian awal. Dari penjelasan diatas menurut hemat penulis jangan menggunakan akad *syirkah/musyarakah* yang berupa *syirkah inan*, akan tetapi menggunakan *musyarakah mutanaqisah*. *Musyarakah mutanaqisah (diminishing partnership)* adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau asset. Dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak lain. Sehingga menurut hemat penulis praktek *frenchise* Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery di Mijen Semarang tidak perlu untuk melakukan perubahan atau perpindahan akad/perjanjian.

B. Saran

Berkaitan dengan permasalahan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Walaupun secara umum kontrak bisnis pada waralaba adalah kontrak bawah tangan, hendaknya juga melibatkan saksi dari dalam penandatanganan kontrak agar lebih dapat dipercaya mengenai keabsahan kontrak.
2. Dengan semakin menjamurnya lembaga-lembaga usaha yang berlabel syariah di Indonesia, bukan tidak mungkin akan semakin banyak pula waralaba-waralaba yang menerapkan sistem syariah. Maka dari itu, hendaknya juga memperhatikan operasional dan kontrak bisnis yang dibuat agar sesuai dengan syariah dan mengatur hal-hal yang memang diperlukan dengan lebih terperinci untuk menghindari persengketaan dikemudian hari, karena bagaimanapun juga, perjanjian tertulis lebih kuat dalam pembuktian di mata hukum dibandingkan dengan perjanjian tidak tertulis.

3. MUI sebagai wadah bagi para ulama Indonesia dalam merumuskan tentang berbagai hal-hal yang berkaitan dengan fenomena-fenomena kehidupan yang terjadi dimasyarakat muslim Indonesia yang bersifat kontemporer/baru, hendaknya juga mengeluarkan fatwa mengenai waralaba ini sebagaimana mengeluarkan fatwa mengenai penjualan langsung berjenjang syariah atau *multi level marketing* dan usaha-usaha lainnya. Penerbitan fatwa ini dimaksudkan untuk menjadi acuan mengenai tata cara waralaba yang sesuai syariah.
4. Skripsi ini membahas tentang hal-hal yang masih sangat umum yang terdapat dalam hukum Islam. Masih banyak sekali yang dapat digali dari suatu kontrak bisnis seperti pengaplikasian asas-asas dalam hukum perjanjian, penyelesaian sengketa perjanjian, dan lain-lain. Maka dari itu alangkah baiknya bila dikemudian hari ada yang mencoba untuk mengkaji hal-hal tersebut lebih jauh.
5. Ditujukan kepada pelaku usaha di Indonesia terkhusus dengan menggunakan sistem waralaba *franchise* untuk tetap mengetahui betul bentuk usaha yang akan dijalani berdasarkan klausul maupun syarat-syarat yang harus dipenuhi baik secara yuridis maupun manfaat bagi agama, negara dan masyarakat karena kegiatan tersebut salah satunya guna membangun perekonomian masyarakat agar dapat memperbaiki taraf hidupnya sehingga menjadi suatu bentuk ibadah dan ladang pahala bagi para pelakunya.
6. Ditujukan kepada pihak Toko Roti Kurnia Bakery agar dapat konsisten dalam menjalankan sistem yang telah ada serta diharapkan dapat mengembangkannya serta menyempurnakannya agar lebih baik.

C. Penutup

Puji syukur alhamdulillah yang patut dipersembahkan kepada Allah S.W.T. yang dengan karunia dan rahmatnya telah mendorong penyusun hingga dapat menyelesaikan penelitian yang sederhana ini. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad S.A.W.

Demikian penyusunan Skripsi sebagai tugas akhir dan syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) dalam Hukum Ekonomi Islam (Muamalah) ini dibuat. Penyusun memahami bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak sekali kekurangan yang harus dibenahi untuk menuju proses penyesuaian hinggamendekati kesempurnaan. Dalam hubungan ini sangat didasari bahwa tulisan ini dari segi metode dan materinya jauh dari kata sempurna. Namun demikian tiada gading yang tak retak dan ingin memeluk gunung tapi apa daya tangan tak sampai serta tiada usaha besar akan berhasil tanpa diawali dari yang kecil. Untuk itu saran dan kritik konstruktif sangat penyusun harapkan. Harapan saya semoga karya ini dapat bermanfaat bagi penyusun dan para pembaca yang budiman pada umumnya. Terimakasih.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-Buku

- Abu Daud, Imam. *Sunan Abu Daud. Juz II, Kitab Buyu' Bab Syirkah*. Beirut: Dārul Kutub al-Ilmiyah, 1996.
- Afandi, Yazid. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Garuda Press, 2013.
- Al-Amidi. *Al-Ihkâm fî Ushûl al-Ahkâm II*.
- Ali, Mohammad Daud. *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Amiruddin dan Zainal. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2014.
- Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2004.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: PT.Syigma Examedia Arkanleema, 2009.
- _____, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2002*, Depok, Al Huda, 2005.
- Dewi, Gemala. dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Cet. 2. Jakarta: Kencana Penada Media Group, 2006.
- Djamil, Faturrahman. *Hukum Perjanjian Syari'ah*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Bandung: Kencana Prenada Media, 2010.
- Djuaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Ghazaly, Abdul Rahman. et al., *Fiqh Muamalah, edisi pertama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Hakim, Lukman. *Info Lengkap Waralaba*. Yogyakarta: Med Press, 2008.
- Hariyani, Iswi. dan R. Serfianto. *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia.
- Hendro. *Dasar-dasar Kewirausahaan*, PT. Gelora Aksara Pratama: Erlangga, 2011.
- Hidayat, Enang. *Transaksi Ekonomi Syariah*. Bandung: Remaja Rosdkarya, 2016.

- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Jundiani. *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Malang: UIN Malang Press, 2009.
- Kartajaya, Hermawan. dan Muhammad Syakir Syula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surakarta: Pustaka Al Hanan, 2009.
- Lubis, Suharwadi. K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Marimbo, Rizal Calvary. *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007.
- Mas'ud, Ibnu dan Zainal Abidin S. *Fiqh Madzhab Syafi'I*. Buku 2. Bandung: Pustaka Setia, 2007.
- Mendelsohn, Martin. *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1993.
- Musbikin, Imam/ *Qawa'id Al-Fiqhiyah*, Cet. 1. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Nasution, Bahder Jihan. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju, 2008.
- Odop, Nistains. *Berbisnis Waralaba Murah*. Yogyakarta: Media Pressindo, 2006.
- Pasaribu, Chairuman, dan Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- S, Burhanuddin. *Hukum Kontrak Syariah*. Y Cet. 1. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009.
- Sanjaya, Wina. *Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014.
- Soekamto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press, 1986.
- Solimun dkk. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Perspektif Sistem (Mengungkap Novelty dan Memenuhi Validitas Penelitian)*. Malang: UB Press, 2018.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana 2004.
- Sumarso, Sonny. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Revisi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), h. 82.
- Suseno, Darmawan Budi. *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*. Yogyakarta: Cakrawala, 2008.
- Syafei, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.
- _____, *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2006.

- Tunggal, Iman Sjahputra. *Franchising: Konsep dan Kasus*. Jakarta: Harvarindo, 2005.
- Unaradjan, Dolet. *Pengantar Metode Penelitian Sosial*. Jakarta, PT. Grasindo, 2000.
- Usman, Husaini. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba: Suatu Panduan Praktis*. Cet. 2. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- _____, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Jurnal

- Machrus, Balgis Bin Faruk. "Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah". *Jurnal Ilmiah*. 2015.
- Mayasari, Riezka Eka. "Waralaba (Franchise) Dalam Sistem Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia". *Jurnal*. Program Doktor Ilmu Hukum Pascasarjana UMI Makassar Vol. 19 No. 2, 2017.
- Prasetyo, Budi. "Prespektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (franchise)". *Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat*. Vol. 4 No. 2 April 2007.
- Shalihah, Maratun. "Konsep Syirkah Dalam Waralaba". *Jurnal*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon Vol. XII No. 2, 2016.
- Timorita, Rahmani. "Asas dalam Perjanjian". *Jurnal La-Riba*. Vol. 2 No. 1, 2008..
- Wibowo, Eko. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Jaringan Waralaba". *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. VI No. 1.

Regulasi

- Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad *Syirkah*.
- Peraturan Pemerintah No. 42 th. 2007
- PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan EI No.12/M- DAG/PER/3/2006.

Skripsi.

- Abidy, Qisthi "Tinjauan Fatwa DewanSyariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Terhadap Bisnis Waralaba", *Skripsi*, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.
- Andriansyah, Fery. "Kontrak Warlaba Dalam Perspektif Hukum Positif Dan Hukm Syariah (Studi Kasus Pada Bakmi Raos Dan Bakmi Tebet)". *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah 2011. tidak dipublikasikan.

Dary, Veronica Wulan. "Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad *Syirkah* Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)". *Skripsi*. Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018. tidak dipublikasikan.

Utami, Annisa Dyah. "Konsep Franchis Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah". *Skripsi*. tidak dipublikasikan.

V. Winarto, "Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum", *Makalah* dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya, 23 Oktober 1993, h. 8.

Wawancara

Hasil Wawancara dengan Saudara Muhammad Imam Syafi'i, Sebagai Penerima Waralaba Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, di Outlet Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Semarang, 29 Desember 2019, Pukul 19:20 WIB.

Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat.

Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 4 ayat (9) Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

Surat Perjanjian Kerjasama Roti Donat dan Cake Kurnia Bakery Pasal 2 Tentang Biaya-Biaya.

Internet

<http://www.depkop.go.id/content/read/ratio-wirusaha-indonesia-naik-jadi-31-persen/>, diakses pada tanggal 8 Oktober 2019, pada pukul 19:11 WIB.

<http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 30 Desember 2019, Pukul 20:16

<http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 30 Desember 2019, Pukul 20:21 WIB.

<https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

Wikipedia.org, diakses 23 Desember 2019.