

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP
PRAKTIK BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA
(Studi Kasus di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1

Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah



Oleh :

WAHYU DESYIANA ISSRI
NIM. 1602036130

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang
Telp.(024)7601291 Fax.7624691 Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) Eksemplar Skripsi

Hal : Naskah Skripsi
An. Sdri. Wahyu Desyiana Issri

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

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

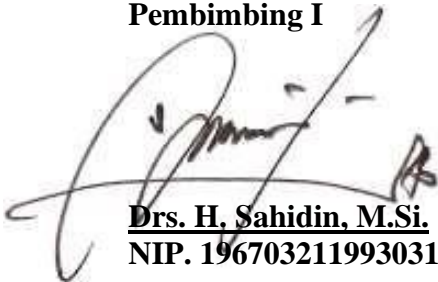
Nama : Wahyu Desyiana Issri
NIM : 1602036130
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Judul : **Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus di Bentungan Steak Ngaliyan, Semarang)**

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi mahasiswa tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

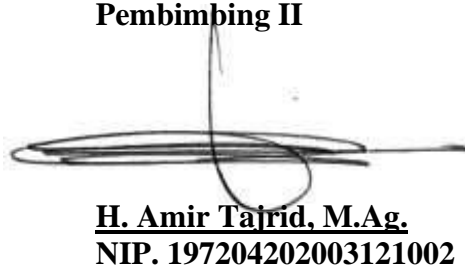
Semarang, 28 September 2020

Pembimbing I



Drs. H. Sahidin, M.Si.
NIP. 196703211993031005

Pembimbing II



H. Amir Tajrid, M.Ag.
NIP. 197204202003121002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang
Telp.(024)7601291 Fax.7624691 Semarang 50185

SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-3773/Un.10.1/D.1/PP.00.9/X/2020

Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN)
Walisongo Semarang menerangkan bahwa skripsi Saudara,

Nama : **Wahyu Desyiana Issri**
NIM : 1602036130
Program studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Judul : Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Bagi Hasil dalam
Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Di Bentuman Steak
Ngaliyan, Semarang)

Pembimbing I : Drs. H Sahidin.M.Si.
Pembimbing II : H. Amir Tajrid, M.Ag.

Telah dimunaqasahkan pada tanggal 15 Oktober 2020 oleh Dewan Penguji
Fakultas Syari'ah dan Hukum yang terdiri dari :

Ketua/ Penguji 1 : Dr. H. Ja'far Baehaqi, M.H.
Sekretaris/ Penguji 2 : H. Amir Tajrid, M.Ag.
Anggota/ Penguji 3 : Prof. Dr. Abdul Ghofur, M.Ag.
Anggota/ Penguji 4 : Dr. H. Akhmad Arif Junaidi, M.

dan dinyatakan **LULUS** serta dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Strata 1 (S.1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan
untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

A.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
& Kelembagaan



Dr. H. Ali Imron, SH., M.Ag.

Semarang, 15 Oktober 2020
Ketua Program Studi,

Supangat, M.Ag.

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)¹

Artinya: “*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 diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada-Mu.*” (Q.S. An-Nisa’ [4] : 29)²

¹ GB Team, *Mushaf Standar Indonesia Kementerian Agama Republik Indonesia*, (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2013), hlm. 83.

² Al-Akhyar, *Terjemahan Tafsir Per Kata*, (Bogor: Institut Quantum Akhyar), hlm. 83.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah dengan memanjatkan puji syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT dan limpahan sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW, karya ini saya persembahkan untuk orang tua, adik, keluarga besar, semua guru dan dosen serta sahabat-sahabat saya.

Terimakasih kepada orang tua saya, Bapak Eko Suwarsono dan Ibu Istiqomah yang selalu memberikan doa, kasih sayang, motivasi serta dukungan moril dan materiil yang luar biasa sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Terimakasih untuk adik saya, Damara Frichella Aurora yang selalu menjadi penyemangat. Terimakasih kepada segenap keluarga besar saya yang tak henti-hentinya mendoakan dan memberi semangat. Terimakasih kepada semua guru dan dosen yang telah membekali saya dengan banyaknya ilmu pengetahuan. Tak lupa juga, terimakasih untuk sahabat-sahabat saya yang setia mendengarkan keluh kesah saya dan berbesar hati untuk selalu membantu saya. Semoga Allah memberi balasan yang lebih untuk kita semua. Aamiin.

DEKLARASI

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

Semarang, 28 September 2020

Deklarator,



WAHYU DESYIANA ISSRI

NIM: 1602036130

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

VI. Vokal Rangkap

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

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

أنتم	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>

ABSTRAK

Waralaba adalah suatu bentuk usaha dimana salah satu pihak mempunyai hak untuk menjual produk, jasa maupun layanan dengan menggunakan merk pihak lain. Sistem bisnis waralaba saat ini banyak digunakan oleh para pebisnis karena dirasa lebih efektif dan efisien. Dalam menjalankan usaha khususnya waralaba, prinsip keadilan kerjasama sangat diperlukan agar tidak merugikan salah satu pihak. Bentuman Steak merupakan salah satu restoran di Kota Semarang yang menggunakan sistem waralaba. Seperti waralaba pada umumnya, Bentuman Steak juga menetapkan adanya bagi hasil. Namun, praktik bagi hasil dalam waralaba di Bentuman Steak dinilai tidak adil karena penerima waralaba wajib membayar *royalty fee* sebesar 5% setiap bulannya baik dalam keadaan untung atau rugi. Oleh karena itu, perlu ditinjau lebih dalam terkait bagaimana pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak menurut hukum Islam. Berdasarkan alasan tersebut, tujuan penelitian ini antara lain: (1) Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang. (2) Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk meneliti dengan rumusan masalah: (1) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang? (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang?

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum normatif-empiris sekaligus menggunakan metode pengumpulan data yang meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah mendapatkan data yang diperlukan, penulis melakukan analisis permasalahan menggunakan alur reduksi data, menyajikan data dan verifikasi atau menarik kesimpulan melalui bukti-bukti yang mendukung.

Dalam penelitian ini peneliti memperoleh kesimpulan: (1) Praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak sesuai dengan konsep *syirkah al-ina>n* dan *syirkah al-wuju>h* yang mana pada kedua konsep tersebut terdapat unsur keadilan dan kerelaan antara dua pelaku usaha yang saling bekerjasama, dalam hal ini *franchisor* sebagai pemilik merk atau pemberi waralaba dan *franchisee* sebagai pembeli merk atau penerima waralaba. (2) Menurut hukum Islam, praktik bagi hasil (*royalty fee*) dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak adalah sah karena tidak bertentangan dengan prinsip *syirkah*. Besarnya *royalty fee* yang harus dibayarkan adalah 5% dari pendapatan bersih. Bahkan jika *franchisee* mengalami kerugian, hal tersebut bisa didiskusikan terlebih dahulu untuk mengambil jalan terbaik.

Kata Kunci: Bagi Hasil, Perjanjian Waralaba, *Syirkah*, *Royalty fee*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, inayah serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang)”.

Shalawat dan salam, tidak lupa penulis haturkan kepada Baginda Muhammad SAW, yang telah membawa risalah Islam yang penuh dengan pengetahuan, semoga kita tergolong umat yang mendapat syafaat beliau di hari akhir.

Waralaba adalah suatu bentuk usaha dimana seseorang bisa mendapatkan hak untuk menggunakan merk seseorang dengan cara membayar *royalte fee* setiap bulannya. Dalam konsep bisnis Islam, waralaba disamakan dengan akad *syirkah* yang berarti kerjasama antara dua orang atau lebih yang menanamkan modalnya dengan keuntungan atau kerugian dibagi bersama oleh para pihak sesuai kesepakatan.

Pada dasarnya, Allah memperbolehkan adanya kerjasama dengan konsep waralaba. Selain itu, setiap orang juga berhak untuk memodifikasi setiap usahanya berdasarkan kebutuhan dan perkembangan zaman. Akan tetapi, pelaksanaan usaha tersebut harus sesuai dengan prinsip syariah. Perjanjian waralaba yang terjadi di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang belum sesuai dengan ketentuan syara' karena adanya ketidakadilan dalam pembagian *royalty fee* (bagi hasil). Dalam perjanjian tersebut, penerima waralaba wajib membayar *royalty fee* sebesar 5%

setiap bulannya, baik dalam keadaan untung atau rugi. Hal tersebut dinilai dapat merugikan salah satu pihak. Dalam skripsi ini penulis membahas bagaimana praktik bagi hasil dalam tinjauan hukum Islam, menjawab permasalahan tersebut penulis berusaha mengungkap pelaksanaan praktik bagi hasil dan bagaimana hukumnya. Penulis berusaha menganalisis praktik tersebut dalam tinjauan hukum Islam.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang terkait, antara lain kepada Bapak Drs. H. Sahidin, M.Si., selaku pembimbing I dan Bapak Amir Tajrid, M.Ag., selaku pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mendampingi, membimbing dan mengarahkan penulis hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Ghofur, M.Ag., selaku Wali Dosen penulis yang telah memotivasi dan meluangkan waktu untuk membimbing serta mengarahkan penulis. Bapak Dr. H. Arja Imroni, S.Ag., M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah memberi kesempatan pada penulis untuk menyelesaikan studi dengan mengerjakan skripsi ini. Bapak Supangat, M.Ag., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Bapak Amir Tajrid, M.Ag., selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah dan Hukum yang senantiasa memotivasi dan membimbing penulis selama kuliah di Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang serta seluruh Dosen Hukum Ekonomi Syariah serta staff Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah membekali berbagai ilmu, pengetahuan, dan pengalaman. Para narasumber yang berkenan memberikan

informasi dan data dalam penyusunan skripsi ini. Kedua orang tua penulis Bapak Eko Suwarsono dan Ibu Istiqomah yang selalu memberikan doa, kasih sayang, motivasi serta dukungan baik moril maupun materiil kepada penulis. Adik dan keluarga besar yang tak henti-hentinya mendoakan dan memberi dukungan. Semua guru dan dosen yang telah memberikan banyak ilmu dan nasihatnya. Teman-teman yang telah mendukung penulis semasa duduk dibangku perkuliahan yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan banyak pengalaman berharga dan telah memberikan support hingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tentunya banyak kekurangan. Maka oleh sebab itu penulis berharap adanya kritik saran yang membangun. Skripsi ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk bidang akademik yang dapat dijadikan sebagai bahan bacaan maupun literatur dalam penelitian selanjutnya.

Semarang, 28 September 2020

Penyusun,

WAHYU DESYIANA ISSRI

NIM: 1602036130

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	0
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN DEKLARASI.....	v
HALAMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	x
HALAMAN KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	9
D. Telaah Pustaka.....	10
E. Metode Penelitian	13
F. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II TEORI HUKUM ISLAM TENTANG AKAD SYIRKAH	
DAN KEADILAN DALAM BISNIS ISLAM	19
A. Akad <i>Syirkah</i>	19
1. Pengertian <i>Syirkah</i>	19
2. Dasar Hukum <i>Syirkah</i>	21

3. Rukun dan Syarat <i>Syirkah</i>	23
4. Macam-macam <i>Syirkah</i>	25
5. Hal-hal yang Membatalkan <i>Syirkah</i>	27
B. Keadilan dalam Bisnis Islam	29
1. Pengertian Keadilan	29
2. Keadilan dalam Bisnis Islam	30
C. Teori Hukum dalam Islam	32

BAB III PRAKTIK BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN

WARALABA DI BENTUMAN STEAK NGALIYAN,

SEMARANG

A. Gambaran Umum Waralaba	36
1. Sejarah dan Perkembangan Waralaba	36
2. Pengertian Waralaba	39
3. Karakteristik Dasar Waralaba	43
4. <i>Royalty Fee</i> (Bagi Hasil)	44
5. Mekanisme Pembagian <i>Royalty Fee</i>	44
B. Gambaran Umum Bentuman Steak	47
1. Sejarah Bentuman Steak	47
2. Syarat Kerjasama	51
3. Manajemen Kerjasama	51
4. Tahapan Kerjasama	52
5. Hak dan Kewajiban Para Pihak	52
C. Praktik Bagi Hasil (<i>Royalty Fee</i>)	54

BAB IV TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK	
BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA DI	
BENTUMAN STEAK NGALIYAN, SEMARANG.....	58
A. Analisis Hukum Islam Terhadap Bentuk Kerjasama	
Waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang	58
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil	
dalam Perjanjian Waralaba di Bentuman Steak	61
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70
C. Penutup.....	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan ajaran Allah SWT yang bersifat universal dan mengatur seluruh aspek kehidupan manusia. Islam juga telah mengenal adanya dua macam hubungan, yakni hubungan vertikal yaitu hubungan antara manusia dengan Allah SWT dan hubungan horizontal yaitu hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Hubungan antara manusia dengan Allah SWT berupa ibadah, sedangkan hubungan antara manusia dengan manusia lainnya berupa muamalah.

Pada dasarnya, manusia lahir sebagai makhluk sosial. Dalam memenuhi kebutuhan hidupnya selalu berhubungan antara yang satu dengan yang lainnya. Muamalah adalah hukum yang mengatur hubungan satu individu dengan individu yang lain, atau antara individu dengan negara Islam, atau hubungan negara Islam dengan negara yang lain.³ Aturan tersebut ada guna menjaga hak-hak manusia, menjaga kemaslahatan dan menjauhkan kemadharatan.

Seiring dengan perkembangan zaman serta ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat, membuat ruang lingkup muamalah semakin luas. Sebagai contohnya adalah jual beli, yang menjadi salah satu aspek terpenting dalam kehidupan. Jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai, secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau

³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 6.

ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.⁴ Jual beli sendiri memiliki bentuk yang bermacam-macam, bisa dilihat dari cara pembayaran, akad yang digunakan, penyerahan barang dan objek yang dijualbelikan. Pada dasarnya, setiap manusia diperbolehkan melakukan jual beli selama tidak melanggar ketentuan-ketentuan syari'at. Sebagaimana ditegaskan dalam firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisa' [4] ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Artinya: “*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 diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada-Mu.*” (Q.S. An-Nisa' [4] : 29)⁵

Ayat tersebut menjelaskan bahwa jual beli dalam Islam itu boleh dan aktifitasnya dihalalkan oleh Allah SWT selama tidak melanggar ketentuan-ketentuan syari'at. Dalam hal ini, kegiatan jual beli juga harus mendatangkan kemaslahatan bagi semua pihak.

Dengan semakin meluasnya ilmu jual beli, persaingan dalam perdagangan juga semakin ketat sehingga perlu adanya konsep pemasaran yang mendukung. Untuk mendapatkan hal itu, tentu saja membutuhkan biaya yang cukup besar. Oleh karenanya, timbul konsep-konsep bisnis yang semakin berkembang melalui cara-cara yang efektif dan efisien, salah satunya adalah waralaba atau biasa dikenal dengan kata *franchise*.

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 68.

⁵ Al-Akhyar, *Terjemahan Tafsir Per Kata*, hlm. 83.

Sebagaimana tercantum dalam PP RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba memberikan definisi bahwa 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.⁶

Waralaba dapat dibedakan dalam dua bentuk, yaitu waralaba produk dan merk dagang (*product and trade franchise*) dan waralaba format bisnis (*business format franchise*). Dalam waralaba produk dan merk dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merk dagang milik pemberi waralaba. Atas pemberian izin penggunaan merk dagang tersebut biasanya pemberi waralaba mendapat suatu bentuk *royalty* dimuka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan melalui penjualan produk (bahan) yang diwaralabakan kepada penerima waralaba.⁷

Perkembangan dunia usaha di Indonesia tampaknya lebih banyak didominasi oleh perdagangan barang yang merupakan hasil kerjasama antara pengusaha Indonesia dengan pengusaha asing, dan antara pengusaha Indonesia dengan pengusaha Indonesia, seperti *Mc Donald's*, *Kentucky Fried Chicken*, *Wendys*, *Pizza Hut*, *Papa Rons Pizza*, *Starbuck*, *Burger King*, *Seven Eleven*, *Es Teller 77*, *Bebek Bali*, *Apotek K-24* dan lain sebagainya. Fenomena tersebut dapat dilihat

⁶ PP RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

⁷ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Predana Media 2005), hlm.194.

apabila kita memasuki pusat-pusat perbelanjaan di kota-kota besar. Fenomena tersebut juga merambah dunia usaha di bidang jasa, seperti *TBI (The British Institute)*, *Direct English*, *Snappy*, *Multiplus*, *Hotel Santika*, dan lain sebagainya.⁸

Perdagangan barang dan jasa dengan sistem waralaba tersebut, dirasa lebih menguntungkan baik bagi pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Bagi pemberi waralaba merupakan cara yang cepat untuk memperluas sistem distribusi dengan modal minimum, kemampuan untuk berkembang tanpa biaya pengembangan manajer kunci secara internal, dan menerima penghasilan dari penerima waralaba. Sedangkan bagi penerima waralaba sendiri merupakan cara untuk berbisnis instan dengan hanya mempunyai cukup modal tanpa kemampuan (*skills*) yang memadai.⁹

Bisnis sinergi seperti ini memang dianggap menguntungkan. Jaringan pemasaran dan omset dapat berkembang lebih cepat sehingga memperoleh kepercayaan yang luas dari masyarakat terhadap citra bisnis waralabanya tanpa harus mengeluarkan modal sendiri. Pewaralaba juga akan mendapat keuntungan berupa *management fee* dan *royalty fee*.¹⁰

Konsep *franchise* berkembang karena di satu sisi ada pengusaha yang sudah berhasil dalam menjalankan bisnisnya, tetapi kekurangan modal untuk mengembangkan usaha lebih besar lagi. Dan di sisi lain ada pihak yang memiliki

⁸ Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hlm. 11-12.

⁹ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising : Konsep & Kasus*, (Jakarta : Harvarindo, 2004), hlm. 18.

¹⁰ Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, (Jakarta: Hikmah, 2007), hlm.176.

modal, tetapi belum/tidak memiliki pengalaman atau keahlian dalam berbisnis di bidang tersebut.¹¹

Adanya kepentingan antara dua pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba, maka terjadilah suatu bentuk kerjasama bisnis. Bentuk kerjasama yang melibatkan antara pengusaha yang kekurangan modal dengan pihak yang ingin membuka usaha tetapi belum memiliki pengalaman atau keahlian berbisnis. Kedua pihak ini melakukan kesepakatan yang biasanya disahkan dalam sebuah kontrak atau perjanjian bisnis. Melalui kontrak tersebut dapat tercipta perikatan atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban pada masing-masing pihak yang membuat kontrak.

Dengan kata lain, para pihak terikat untuk mematuhi kontrak yang telah mereka buat. Selain untuk mencegah adanya perselisihan, kontrak bisnis juga bisa dijadikan sebagai pegangan, pedoman, dan alat bukti bagi pihak pembuatnya. Pada saat ini, banyak waralaba konvensional yang memakai konsep yang cenderung menguntungkan bagi pewaralaba dan merugikan terwaralaba, misalnya dalam penetapan *royalty fee*. Waralaba konvensional umumnya memberikan kewajiban *royalty fee* pada terwaralaba walaupun terwaralaba dalam kerugian. Tentu saja hal ini sangat merugikan pihak mitra selaku penerima waralaba atau *franchisee*.

Sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, sudah sepatutnya untuk menjalankan usaha bisnis dengan menerapkan prinsip syari'ah yang berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah. Akan tetapi pada kenyataannya

¹¹ Hertanto Widodo, "Franchise Syariah why not?", <http://hertantowidodo.com/franchise-syariah-why-not.html>, diakses pada tanggal 26 Januari 2020 pukul 16.09

banyak para pelaku bisnis khususnya waralaba, yang menjalankan sistem bisnis waralaba hanya berlandaskan pada peraturan pemerintah dan peraturan menteri perdagangan saja, tanpa berlandaskan prinsip bisnis yang islami agar terhindar dari spekulasi (*Maysir*), penipuan (*Gharar*), haram, bunga (Riba), berbahaya (*Dharar*).¹² Di zaman modern ini perlu adanya ketelitian ketika memutuskan untuk mengembangkan usaha dengan cara waralaba dengan memperhatikan dari sisi hukum Islam yang telah di jelaskan dalam *nash* ataupun *al-hadits* dan juga dari sisi hukum positif yang berlaku. Sering kita jumpai di masyarakat pelaksanaan perjanjian waralaba dilakukan dengan hanya sebatas serah terima ala kadarnya ataupun sederhana, dengan kata lain tidak adanya perjanjian (*akad*) yang jelas didalamnya.¹³

Dalam fiqh muamalah terdapat akad-akad yang mengatur tentang bisnis. Terdapat kesamaan konsep antara bisnis waralaba dan akad dalam fiqh muamalah khususnya pada *Akad Syirkah*. *Akad syirkah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (*ra'sh al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak secara proporsional.¹⁴ Dalam syirkah sendiri memiliki peraturan dan tata cara menerapkan akad ini. Sehingga orang-orang yang melakukan akad ini akan semakin dimudahkan dalam bertransaksi. Dalam pengertian *syirkah* juga telah dijelaskan apabila terjadi kerugian salah satu pihak

¹² Linda Firdawati, *Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Islam* (Lampung: IAIN Raden Intan Press, 2011), hlm. 45.

¹³ Linda Firdawati, *Perjanjian Waralaba Menurut Hukum dan Islam*, hlm. 47.

¹⁴ Fatwa DSN MUI NO: 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Syirkah.

akan ditanggung bersama, artinya dalam *akad syirkah* ini tidak menguntungkan dan merugikan salah satu pihak, tetapi dibarengi dengan kerjasama dalam hal pelaksanaannya.

Perkembangan *franchise* di Indonesia pada saat sekarang ini semakin menjamur, hal ini disebabkan oleh adanya keinginan pemilik *franchise* untuk meluaskan usahanya di setiap daerah di Indonesia, tidak hanya dikota besar tetapi jaringan plosok desa juga sudah mampu melebarkan sayapnya untuk membuka peluang *franchise*. Dengan melebarkan sayapnya semakin meluas tersebut juga akan semakin menimbulkan pelanggaran atas perjanjian yang telah dibuat tersebut. Dalam hal ini bisa diprediksi terjadinya hal-hal yang tidak dibenarkan menurut syari'at Islam.

Di Kota Semarang, bisnis waralaba juga berkembang semakin pesat, khususnya dalam bidang kuliner. Salah satu bisnis waralaba yang ada di Kota Semarang adalah Bentuman Steak. Bentuman Steak merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang kuliner. Berdiri sejak tahun 1997 membuat nama Bentuman Steak semakin terkenal dan telah memiliki empat cabang di Kota Semarang. Empat cabang tersebut terletak di Taman Beringin sebagai pusatnya, Banyumanik, Ngaliyan dan Puri Anjasmoro.¹⁵

Berdasarkan bunyi point pertama Pasal 2 Perjanjian Waralaba Bentuman Steak menerangkan bahwa: selama perjanjian ini berlangsung, para pihak sepakat untuk membagi hasil usaha dari restoran (rumah makan) untuk pihak pertama 5% dan untuk pihak kedua 95%. Selanjutnya bunyi point keempat pada pasal yang

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

sama menerangkan bahwa: pembagian hasil usaha restoran tersebut diatas wajib diberikan kepada para pihak paling lambat setiap tanggal 15 setiap bulannya.¹⁶ Kalimat tersebut mengandung arti bahwa setiap bulannya penerima waralaba harus membayar *royalty fee* kepada pemberi waralaba, baik dalam keadaan untung maupun rugi. Sedangkan dalam Fatwa DSN MUI No. : 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Akad Syirkah* terdapat ketentuan yang menjelaskan keuntungan ataupun kerugian harus ditanggung para pihak secara bersama-sama. Itu artinya ketika penerima waralaba dalam keadaan untung atau rugi, harus ada partisipasi dari pemberi waralaba sebagai bentuk tanggung jawab atas kerjasama yang dijalankannya.

Atas dasar tersebut, karena pentingnya untuk mengetahui apakah praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba Bentuman Steak sudah sesuai dengan syariah Islam atau belum maka peneliti tertarik untuk membahas mengenai bisnis waralaba dan mengambil Judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang)”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang?

¹⁶ Perjanjian Kerjasama (*sharing profit*) Bentuman Group

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui akad perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.
- b. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan Ilmu Pengetahuan Hukum Ekonomi Syari'ah sehingga dapat menjadi pengetahuan baru bagi para pembaca yang ingin memperdalam wawasan keilmuan mengenai waralaba yang baik dan benar menurut hukum Islam serta diharapkan dapat menjadi landasan untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Secara praktisnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kesadaran hukum bagi semua pelaku bisnis waralaba, khususnya pemegang merk Bentuman Steak agar dapat menjalankan bisnis waralabanya dengan baik dan benar menurut hukum Islam.

D. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah kajian tentang hasil-hasil penelitian yang relevan dengan masalah yang ingin diteliti. Kegunaan dari telaah pustaka adalah untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian sejenis yang telah dilakukan.

Penelitian Muhammad Yusuf, dengan judul “Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konsep bisnis waralaba (*franchise*) ditinjau dari perspektif hukum Islam dan konsep hukum Islam menghadapi laju dinamika transaksi bisnis modern. Berdasarkan pembahasan diperoleh hasil bahwa perjanjian *franchise* tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tentunya dengan catatan bahwa objek perjanjian *franchise* tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam.¹⁷ Skripsi ini memiliki persamaan dengan skripsi yang akan dibahas oleh penulis karena sama-sama membahas tentang waralaba. Namun, perbedaan mendasar terletak pada fokus penelitian dimana penulis lebih fokus terhadap bagi hasilnya.

Penelitian Annisa Dyah Utami, dengan judul “Konsep *Franchise Fee* dan *Royalty Fee* Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah”. Jenis penelitian ini bersifat deskriptif yang terdiri dari kualitatif dan kuantitatif guna memperoleh data-data tersebut, peneliti menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem bisnis waralaba pada Bakmi Tebet. Hasil penelitian ini

¹⁷ Muhammad Yusuf, “Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam”, Universitas Sebelas Maret.

menunjukkan bahwa sistem waralaba pada Bakmi Tebet tidak bertentangan dengan konsep musyarakah secara Islami.¹⁸ Persamaannya dengan skripsi yang akan dibahas penulis adalah sama-sama membahas tentang waralaba menurut pandangan Hukum Islam. Sedangkan perbedaannya, penulis lebih fokus terhadap isi perjanjian dan praktik bagi hasilnya. Selain itu, penulis hanya menggunakan satu jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (*field research*).

Penelitian Nur Rofi'ah, dengan judul “Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo)”. Jenis penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan kontrak waralaba pada Coklat Klasik cabang UMS Solo. Hasil menunjukkan bahwa kontrak waralaba ini menggunakan akad syirkah dan ijarah, yang mana dalam pelaksanaannya ada yang tidak sesuai dengan kedua akad tersebut.¹⁹ Walaupun sama-sama membahas mengenai waralaba tetapi skripsi ini memiliki perbedaan dengan skripsi yang akan dibahas oleh penulis. Perbedaan yang dimaksudkan terletak pada akad yang digunakan karena penulis hanya menggunakan satu jenis akad, yaitu *akad syirkah*.

Penelitian M. Azwar Nur Akbar, dengan judul “Bisnis Waralaba (*franchise*) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam”. Jenis penelitian ini bersifat analisis deskriptif dengan penelitian yang berorientasi pada penelitian kepustakaan (*library research*). Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana praktik waralaba dalam pendekatan ekonomi islam. Hasil menunjukkan bahwa waralaba

¹⁸ Annisa Dyah Utami, “Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah”, UIN Jakarta.

¹⁹ Nur Rofi'ah, “Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo)”, IAIN Surakarta.

mengandung tiga aspek hukum ekonomi Islam, yaitu aspek hak cipta, aspek kemitraan usaha, dan aspek bagi bagi hasil.²⁰ Sama-sama membahas mengenai waralaba tetapi, dapat diketahui bahwa fokus penelitian ini berbeda dengan fokus penelitian yang akan dibahas oleh penulis karena penulis lebih fokus terhadap praktik bagi hasilnya. Selain itu skripsi ini berorientasi pada penelitian kepustakaan (*library research*) sedangkan penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*).

Jurnal Hukum Novelty oleh Puji Sulistyaningsih dkk, dengan judul “Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam”. Dari jurnal tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa menurut perspektif hukum Islam, keuntungan yang dihasilkan dalam perjanjian waralaba dibagi menggunakan sistem bagi hasil. Adapun persentase bagi hasil yang digunakan yaitu 50:50 atau 60:40 tergantung dari kesepakatan para pihak, yaitu *mudarrrib/franchisor* dan *sāhibul māl/franchisee*. Selain itu, kendala yang sering timbul pada pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba yaitu, jika terjadi kerugian dan juga jika terjadi ketidakseimbangan antara prestasi yang diberikan dengan pembagian keuntungan yang kurang transparan. Penyelesaian kendala dalam pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba perspektif hukum Islam dapat ditempuh dengan musyawarah mufakat, selain itu dapat pula diikuti dengan pembayaran ganti rugi.²¹

²⁰ M. Azwar, “Bisnis Waralaba (Franchise) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam”, UIN Alauddin Makassar.

²¹ Puji Sulistyaningsih, dkk, “Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam”, Universitas Muhammadiyah Magelang.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian hukum normatif empiris. Penelitian hukum normatif empiris adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan ketentuan hukum normatif (kodifikasi, undang-undang atau kontrak) secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat.²²

Penelitian hukum normatif dengan cara mengkaji hukum tertulis yang bersifat mengikat dari segala aspek yang kaitannya dengan pokok bahasan yang diteliti. Penelitian hukum empiris dilakukan dengan cara meneliti secara langsung ke lapangan untuk melihat secara langsung penerapan perundang-undangan atau aturan hukum yang berkaitan dengan pokok bahasan yang akan diteliti, serta melakukan wawancara dengan beberapa *interviewee* yang dinilai dapat memberikan informasi valid mengenai pokok bahasan yang diteliti.

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh. Sumber data pada penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukur atau pengambilan data

²² Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004), hlm. 134.

langsung pada sumber objek sebagai informasi yang dicari.²³ Data tersebut diperoleh dengan cara wawancara langsung dengan pewaralaba dan terwaralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang. Dengan data ini penulis mendapat gambaran umum mengenai bisnis waralaba tersebut.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari bahan kepustakaan. Data ini digunakan untuk melengkapi data primer, mengingat data primer dapat dikatakan sebagai data praktik yang ada secara langsung dilapangan karena penerapan suatu teori.²⁴ Dalam penelitian ini data sekunder dibagi menjadi:

1) Bahan Hukum Primer

Bahan-bahan hukum yang mengikat terdiri dari peraturan perundang-undangan yang terkait dengan objek penelitian.²⁵ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Fatwa DSN MUI No. 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Syirkah.

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan-bahan hukum yang terdiri dari buku-buku dan tulisan-tulisan ilmiah hukum yang terkait dengan objek penelitian ini.²⁶ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan buku Sonny Sumarsono yang berjudul "*Manajemen Bisnis Waralaba*" dan buku Iman

²³ Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), hlm. 91.

²⁴ Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, hlm. 92.

²⁵ Zainuddin Ali, "*Metode Penelitian Hukum*", (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 106

²⁶ Zainuddin Ali, "*Metode Penelitian Hukum*", hlm. 106.

Syahputra Tunggal yang berjudul “*Franchising: Konsep dan Kasus*”. Selain itu, penulis juga menggunakan jurnal yang membahas mengenai penelitian ini, seperti jurnal hukum karya Puji Sulistyaningsih dkk yang berjudul “*Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba Perspektif Hukum Islam*” serta menggunakan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pokok bahasan yang diteliti.

3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian.²⁷ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode observasi non partisipan untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain.²⁸ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode wawancara tak terstruktur karena alternatif jawaban tidak ditentukan oleh peneliti. Metode ini merupakan metode pokok penelitian yang akan

²⁷ Juliansyah Noor, “*Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*.”, (Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2011), hlm.. 140.

²⁸ Juliansyah Noor, “*Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*.”, hlm. 138.

ditujukan kepada pewaralaba dan terwaralaba dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.

c. Dokumentasi

Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi diwaktu silam.²⁹ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dokumen perjanjian, foto-foto dan data tersimpan di web site yang dapat memberikan informasi mengenai pokok bahasan yang diteliti.

4. Analisis Data

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan guna untuk mencari informasi dan menata ulang secara sistematis dari hasil data yang didapatkan. Baik itu dari hasil wawancara, dokumentasi, dan kajian kepustakaan lainnya.³⁰

Menurut Miles & Huberman analisis terdiri dari tiga alur yang terjadi secara bersamaan. Adapun alur tersebut diantaranya sebagai berikut:³¹

a. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi yang diperoleh dari lapangan (data kasar) melalui catatan-catatan wawancara dari responden di lapangan yang jumlahnya cukup banyak, kompleks, dan rumit. Langkah dalam mereduksi data yaitu dengan cara menajamkan

²⁹ Juliansyah Noor, "Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah.", hlm. 141.

³⁰ Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Telaah Positivistik, Rasionalistik, Fenomenologik, dan Realisme Metaphisik*, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1991), hlm. 183.

³¹ Sugiyono, "Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D", (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 240.

analisis, menggolongkan kedalam tiap permasalahan melalui uraian singkat, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sehingga nantinya bisa ditarik sebuah kesimpulan.

b. Penyajian data

Penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian naratif, bagan, hubungan antar kategori serta diagram alur. Dengan demikian data dapat disusun dan semakin mudah untuk dipahami. Penyajian data ini merupakan langkah penting menuju tercapainya analisis kualitatif yang valid.

c. Verifikasi atau penarikan kesimpulan

Langkah selanjutnya yaitu melakukan proses verifikasi atau menarik kesimpulan dari data yang sudah disajikan dan dipahami. Data yang awalnya hanya bersifat sementara akan berubah menjadi sebuah kesimpulan yang kuat dengan adanya bukti-bukti yang mendukung.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : Menjelaskan tentang pendahuluan yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, analisis data dan sistematika penulisan.

BAB II : Berisi tentang landasan teori, yaitu teori hukum Islam tentang Akad *Syirkah* dan keadilan dalam bisnis Islam. Teori Akad *Syirkah* meliputi pengertian *syirkah*, dasar hukum *syirkah*, rukun dan syarat *syirkah*, macam-macam *syirkah* dan hal-hal yang membatalkan *syirkah*. Sedangkan teori keadilan dalam bisnis Islam meliputi pengertian keadilan dan keadilan dalam bisnis Islam.

BAB III : Berisi data penelitian yang mendeskripsikan tentang gambaran umum waralaba, gambaran umum perusahaan yang diteliti yaitu Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang dan praktik bagi hasil di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang.

BAB IV : Berisi tentang tinjauan hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang. Pada bab ini, terdapat dua sub bab yaitu pertama, analisis terhadap bentuk kerjasamanya, dan kedua, terhadap kesesuaian praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang ditinjau dari hukum Islam.

BAB V : Penutup. Bab ini merupakan rangkaian akhir dari penulisan skripsi yang meliputi kesimpulan penelitian, saran-saran dan kata penutup.

BAB II

TEORI HUKUM ISLAM TENTANG AKAD *SYIRKAH*

A. Akad *Syirkah*

1. Pengertian *Syirkah*

Secara bahasa, *syirkah* berasal dari bahasa arab yaitu:

شَرِكٌ - يَشْرِكُ - شَرِكًا - شِرْكَةٌ - شَرِكَةٌ

Artinya: “bersekutu, berserikat”

Secara bahasa, *syirkah* berarti *al-ikhtilāṭ* yang artinya campur atau percampuran. *Syirkah* diartikan *ikhtilāṭ* karena didalamnya terjadi percampuran harta antara beberapa orang yang berserikat, dan harta tersebut kemudian menjadi satu kesatuan modal bersama. Sedangkan Ibrahim Anis mengemukakan arti *syirkah* menurut bahasa ialah “ia bersekutu dalam suatu persekutuan: masing-masing dari kedua peserta itu memiliki bagian dari padanya”.³²

Secara istilah, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syari’ah, *syirkah* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam satu permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.³³ Ulama’ Mazhab beragam pendapat dalam mendefinisikanya, antara lain:³⁴

³² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010, hlm. 202.

³³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2012) , hlm. 220.

³⁴ Rachmad Syafe’i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), hlm. 185.

a. Ulama' Hanafiah

Menurut ulama' Hanafiah, *syirkah* adalah ungkapan tentang adanya transaksi akad antara dua orang yang bersekutu pada pokok harta dan keuntungan.

b. Ulama' Malikiyah

Menurut ulama' Malikiyah perkongsian adalah izin untuk mendayagunakan (*tasharuf*) harta yang dimiliki dua orang secara bersama-sama oleh keduanya, yakni keduanya saling mengizinkan kepada salah satunya untuk mendayagunakan harta milik keduanya, namun keduanya masing-masing mempunyai hak untuk bertasharuf.

c. Ulama' Syafi'iyah

Menurut ulama' Syafi'iyah, *syirkah* adalah ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki seseorang atau lebih dengan cara yang *masyhur* (diketahui).

d. Ulama' Hanabilah

Menurut ulama' Hanabilah, *syirkah* adalah Perhimpunan adalah hak (kewenangan) atau pengolahan harta (*tasharuf*).

Setelah diketahui definisi-definisi *syirkah* menurut para ulama, kiranya dapat dipahami bahwa yang dimaksud dengan *syirkah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.³⁵ Pada dasarnya definisi-definisi yang dikemukakan para ulama fiqih di atas hanya berbeda secara redaksional, sedangkan esensi yang

³⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, hlm. 127.

terkandung di dalamnya adalah sama, yaitu ikatan kerja sama yang dilakukan dua orang atau lebih dalam perdagangan. Dengan adanya akad *syirkah* yang disepakati kedua belah pihak, semua pihak yang mengikatkan diri berhak bertindak hukum terhadap harta serikat itu, dan berhak mendapat keuntungan sesuai persetujuan yang disepakati.³⁶

Secara istilah, para fuqaha juga berbeda pendapat mengenai pengertian *syirkah* diantaranya:³⁷

- a. Menurut Sayyid Sabbiq, yang dimaksud dengan *syirkah* ialah:

عَقْدٌ بَيْنَ الْمَتَشَارِكِينَ فِي رَأْسِ الْمَالِ وَالرَّيْحِ

Artinya: “Akad antara dua orang atau lebih yang berserikat pada pokok harta benda (modal) dan keuntungan”.

- b. Menurut Muhammad Al-Syarbini Al-Khatib, yang dimaksud dengan *syirkah* ialah:

تُبُوْتُ الْحَقِّ لِاثْنَيْنِ فَأَكْثَرَ عَلَى جِهَةِ الشُّيُوعِ

Artinya: “Ketetapan hak pada sesuatu untuk dua orang atau lebih dengan cara yang masyhur (diketahui)”.

- c. Menurut Syihab Al-Din Al-Qalyubi wa Umaira, yang dimaksud dengan *syirkah* ialah:

تُبُوْتُ الْحَقِّ لِاثْنَيْنِ فَأَكْثَرَ

Artinya: “Penetapan hak pada sesuatu bagi dua orang atau lebih”.

³⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya media Pratama, 2007), hlm. 166

³⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 125.

- d. Menurut Imam Taqiyuddin Abi Bakr Ibn Muhammad Al-Husaini, yang dimaksud dengan *syirkah* ialah:

عِبَارَةٌ عَنْ ثُبُوتِ الْحَقِّ الشَّيْءِ الْوَاحِدِ لِشَخْصَيْنِ فَصَاعِدًا عَلَى جِهَةِ الشُّيُوعِ

Artinya: “*Ibarat penetapan suatu hak pada sesuatu yang satu untuk dua orang atau lebih dengan cara yang telah diketahui*”.

- e. Menurut Hasbi Ash-Shiddieqie menjelaskan *syirkah* sebagai :

عَقْدٌ بَيْنَ شَخْصَيْنِ فَأَكْثَرَ عَلَى التَّعَاوُنِ فِي عَمَلٍ اِكْتِسَابِيٍّ وَاقْتِسَامِ اَرْبَاحِهِ

Artinya: “*Akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk ta“awun dalam bekerja pada suatu usaha dan membagi keuntungannya*”.

- f. Menurut Imam Syafi’iyah, bahwa yang dimaksud dengan *syirkah* ialah:

ثُبُوتُ الْحَقِّ فِي شَيْءٍ لِاِثْنَيْنِ فَأَكْثَرَ عَلَى جِهَةِ الشُّيُوعِ

Artinya: “*Ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara yang masyhur (diketahui)*”.

Secara fiqih, dalam kitabnya, as-Sailul Jarrar III: 246 dan 248, Imam Asy-Syaukani menulis sebagai berikut, “(Syirkah syar“iyah) terwujud (terealisasi) atas dasar sama-sama ridha di antara dua orang atau lebih, yang masing-masing dari mereka mengeluarkan modal dalam ukuran yang tertentu. Kemudian modal bersama itu dikelola untuk mendapatkan keuntungan, dengan syarat masing-masing di antara mereka mendapat keuntungan sesuai dengan besarnya saham yang diserahkan kepada syirkah tersebut. Namun manakala mereka semua sepakat dan ridha, keuntungannya dibagi rata antara mereka, meskipun besarnya modal tidak sama, maka hal itu boleh dan sah, walaupun saham sebagian mereka lebih sedikit sedang yang lain lebih besar

jumlahnya. Dalam kacamata syariat, hal seperti ini tidak mengapa, karena usaha bisnis itu yang terpenting didasarkan atas ridha sama ridha, toleransi dan lapang dada.³⁸

2. Dasar Hukum Syirkah

a. Al-Qur'an

1) Surat Shad ayat 24:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ، وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ (٢٤)

Artinya: “*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 Shad ayat 24)*”³⁹

2) Surat Al-Isra ayat 64:

وَأَسْتَفْزِرُ مَنِ اسْتَطَعْتَ مِنْهُمْ بِصَوْتِكَ وَأَجْلِبْ عَلَيْهِم بِخَيْلِكَ وَرَجِلِكَ وَشَارِكْهُمْ فِي الْأَمْوَالِ وَالْأَوْلَادِ وَعَدْتَهُمْ وَمَا يَعِدُهُمُ الشَّيْطَانُ إِلَّا غُرُورًا (٦٤)

Artinya: “*Dan hasunglah siapa yang kamu sanggupi di antara mereka dengan ajakanmu, dan kerahkanlah terhadap mereka pasukan berkuda dan pasukanmu yang berjalan kaki dan berserikatlah dengan mereka pada harta dan anak-anak dan beri janjilah mereka*”.⁴⁰

Dari kedua ayat diatas dapat dijelaskan bahwasanya dalam persekutuan atau perserikatan dibangun dengan prinsip perwalian

³⁸ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, cet ke-1, 2014), hlm. 96.

³⁹ QS. Shad (38) ayat 24

⁴⁰ QS. Al-Isra (17) ayat 64

(perwakilan) dan kepercayaanya atau amanah, maka dalam pelaksanaanya hendaklah kedua belah pihak menjunjung tinggi kebersamaan dan menjauhi penghianatan.

b. Hadis

Kemitraan usaha telah dipraktikan di masa Rasulullah SAW. Para sahabat terlatih dan mematuhi dalam menjalankan metode ini.

Rasulullah tidak melarang bahkan menyatakan persetujuannya dan ikut menjalankan metode ini.

Diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abi Hurairah dari Nabi

Muhamad Saw, bersabda:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمِصْبِصِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الرَّبِيعِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يُخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا⁴¹

Artinya: *"Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Az Zibriqan, dari Abu Hayyan At Taimi, dari ayahnya dari Abu Hurairah dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatinya, maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Daud dan disahkan oleh Hakim)"*⁴²

Maksud dari firman Allah, Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat adalah bahwa Allah bersama mereka dengan menjaga, memelihara dan memberi bantuan serta barakah dalam perniagaan mereka. Maksud dari firman-Nya, Selama salah seorang dari mereka

⁴¹ Abu Dawud Sulaiman bin Al-Asy'ats As-Sijistani Sunan abu Dawud, Indonesia, Maktabah Dahlan jus III Kitab Buyu" bab Syirkah, hlm. 256.

⁴² Mohammad Rifa'i, *Fiqih Islam Lengkap*, Karya Toha Putra, Semarang, 1978, hlm. 423.

tidak berkhianat kepada yang lain. Jika ia berkhianat, maka Aku keluar dari perserikatan mereka, adalah bahwa Allah akan mencabut berkah dari perniagaan mereka. Allah SWT. akan menjaga dan menolong dua orang yang bersekutu dan menurunkan berkah pada pandangan mereka. Jika salah seorang yang bersekutu itu mengkhianati temanya, Allah SWT akan menghilangkan pertolongan dan keberkehan tersebut.

Berdasarkan hadits di atas dapat disimpulkan bahwa berserikat atau perkongsian dibolehkan dalam Islam. Dan Allah SWT akan selalu bersama kedua orang yang berkongsi dalam kepengawasannya, penjagaannya dan bantuannya, Allah SWT akan memberikan bantuan pada kemitraan itu dan menurunkan berkah dalam perniagaan mereka. Jika keduanya atau salah satu dari keduanya telah berkhianat, maka Allah SWT akan meninggalkan mereka dengan tidak memberikan berkah dan pertolongan.

c. Al- Ijma'

Umat Islam sepakat bahwa syirkah diperbolehkan. Hanya saja, mereka berbeda pendapat tentang jenisnya.⁴³

3. Rukun dan Syarat *Syirkah*

a. Rukun *Syirkah*

Syirkah memiliki beberapa rukun, antara lain:

1) Ijab-qabul (*s/ijab>ghat*)

⁴³ Rachmad Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 186.

Adalah adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

- 2) Dua pihak yang berakad (*'aqidani*) dan memiliki kecakapan melakukan pengelolaan harta.
- 3) Objek akad (*mahal*), yang disebut juga *ma'qud 'alaihi*, yang mencakup modal atau pekerjaan.
- 4) Nisbah atau bagi hasil.⁴⁴

b. Syarat *Syirkah*

Adapun yang menjadi syarat *syirkah* adalah sebagai berikut:

- 1) Tidak ada bentuk khusus kontrak, berakad dianggap sah jika diucapkan secara verbal/tertulis, kontrak dicatat dalam tulisan dan disaksikan.
- 2) Mitra harus kompeten dalam memberikan/diberikan kekuasaan perwalian.
- 3) Modal harus uang tunai, emas, perak yang nilainya sama, dapat terdiri dari asset perdagangan, hak yang tidak terlihat (misalnya lisensi, hak paten dan sebagainya).
- 4) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan adalah sebuah hukum dasar dan tidak diperbolehkan bagi salah satu dari mereka untuk mencantumkan tidak ikut sertanya mitra lainnya. Namun porsi melaksanakan

⁴⁴ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah.*, hlm. 98.

pekerjaan tidak perlu harus sama, demikian pula dengan bagian keuntungan yang diterima.⁴⁵

4. Macam-macam *Syirkah*

Secara garis besar *syirkah* terbagi menjadi dua, yaitu:⁴⁶

a. *Syirkah al-amlak* (*syirkah milik*)

Syirkah milik adalah suatu *syirkah* dimana dua orang atau lebih bersama-sama memiliki suatu barang tanpa melakukan akad *syirkah*. Contoh, dua orang diberi hibah sebuah rumah. Dalam contoh ini rumah tersebut dimiliki oleh dua orang melalui hibah, tanpa akad *syirkah* antara dua orang yang diberi hibah tersebut.⁴⁷ Dalam *syirkah al-amlak*, terbagi dalam dua bentuk, yaitu:

- 1) *Syirkah al-jabr*, yaitu berkumpulnya dua orang atau lebih dalam pemilikan suatu benda secara paksa.⁴⁸
- 2) *Syirkah Ikhtiyariyah*, yaitu suatu bentuk kepemilikan bersama yang timbul karena perbuatan orang-orang yang berserikat.⁴⁹

b. *Syirkah al-'uqud*,

Syirkah al-'uqud (*contractual partnership*) dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena para pihak yang bersangkutan secara sukarela berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagi untung dan risiko. *Syirkah al-'Uqud* dibagi menjadi 5 jenis, yaitu:

⁴⁵ Abdul Ghafar Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia (konsep, regulasi, dan implementasi)*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press), hlm.119.

⁴⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, hlm. 344.

⁴⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah.*, hlm. 344.

⁴⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 130.

⁴⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, hlm. 344.

- 1) *Syirkah Mufa>wad}ah*, merupakan akad kerja sama usaha antar dua pihak atau lebih, yang masing-masing pihak harus menyerahkan modal dengan porsi modal yang sama dan bagi hasil atas usaha atau risiko ditanggung bersama dengan jumlah yang sama. Dalam *syirkah mufawwadah*, masing-masing mitra usaha memiliki hak dan tanggung jawab yang sama.
- 2) *Syirkah 'Ina>n*, merupakan akad kerja sama usaha antara dua orang atau lebih, yang masing-masing mitra kerja harus menyerahkan dana untuk modal yang porsi modalnya tidak harus sama. Pembagian hasil usaha sesuai dengan kesepakatan, tidak harus sesuai dengan kontribusi dana yang diberikan. Dalam *syirkah ina>n*, masing-masing pihak tidak harus menyerahkan modal dalam bentuk uang tunai saja, akan tetapi dapat dalam bentuk aset atau kombinasi antara uang tunai dan asset atau tenaga.⁵⁰
- 3) *Syirkah Al-Abda>n (Al-'Ama>l)*, adalah kontrak kerja sama dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya kerja sama dua orang arsitek untuk menggarap sebuah proyek atau kerjasama, dua orang penjahit untuk menerima order pembuatan seragam sebuah kantor. *Musya>rakah* ini kadang disebut dengan *syirkah abda>n* atau *sanaa 'i*.⁵¹

⁵⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group), hlm.177-178.

⁵¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2001), hlm. 50.

4) *Syirkah Al-Wuju>h*, yaitu kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prastise yang baik serta ahli dalam bisnis, mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka membagikan berdasarkan jaminan kepada penyedia barang yang disiapkan oleh setiap rekan kerja.

Sayyid Sabiq memberikan definisi *syirkah al-wuju>h* yaitu dua orang atau lebih membeli suatu barang tanpa modal, melainkan semata berdagang kepada nama baik dan kepercayaan pada pedagang kepada mereka. Syirkah ini disebut juga *syirkah* tanggung jawab tanpa kerja dan modal.⁵²

5) *Syirkah Mud}a>rabah*, merupakan kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih yang mana satu pihak sebagai *s}ahib al-ma>l* yang menyediakan dana 100% untuk keperluan usaha, dan pihak lain tidak menyerahkan modal dan hanya sebagai pengelola atas usaha yang dijalankan, disebut *mud}a>rib*.⁵³

5. 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.⁵⁴

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

⁵² Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenatamedia Group, cet ke-1, 2014), hlm.144-145.

⁵³ Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm.179.

⁵⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, hlm. 125-126.

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 *gair al-lazim*, sehingga memungkinkan untuk di-*fasakh*.
- 2) Meninggalnya salah seorang anggota serikat. Apabila salah seorang anggota serikat meninggal dunia, maka *syirkah* menjadi batal atau *fasakh* karena batalnya hak milik, dan hilangnya kecakapan untuk melakukan *tasjarruf* karena meninggal.
- 3) Muradnya 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 *waka>lah*, sedangkan *syirkah* mengandung *waka>lah*.

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 al-amwa>l*.
- 2) Tidak terwujudnya persamaan modal dalam *syirkah mufa>wad}ah* ketika akad akan dimulai. Hal tersebut karena adanya persamaan

antara modal pada permulaan akad merupakan syarat yang penting untuk keabsahan akad.

B. Konsep Keadilan dalam Bisnis Islam

1. Pengertian Keadilan

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.⁵⁵

Keadilan pada dasarnya terletak pada keseimbangan atau keharmonisan antara penuntutan hak dan menjalankan kewajiban. Berdasarkan segi etis, manusia diharapkan untuk tidak hanya menuntut hak dan melupakan atau tidak melaksanakan kewajibannya. Sikap dan tindakan manusia yang semata-mata hanya menuntut haknya tanpa melaksanakan kewajibannya akan mengarah pada pemerasan atau perbudakan terhadap orang lain.⁵⁶

Keadilan dalam Islam merupakan prinsip yang utama. Keadilan adalah dasar dan fondasi kokoh yang memasuki semua ajaran dan Hukum Islam

⁵⁵ Gading Mahendrata, *Keadilan dalam Islam dan Bisnis*, <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

⁵⁶ Gading Mahendrata, *Keadilan dalam Islam dan Bisnis*, <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

berupa akidah, syariah dan akhlak (moral).⁵⁷ Ketika Allah memerintahkan tiga hal, keadilan merupakan hal pertama yang disebutkan. Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ءَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ
لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ (٨)

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al Ma“idah [5] : 8).⁵⁸

2. Keadilan dalam Bisnis Islam

Bisnis merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.

Skinner mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut Anoraga dan Soegiastuti, bisnis memiliki makna dasar sebagai “*the buying and selling of goods and service*”. Sementara dalam pandangan Straub dan Attner, bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit.⁵⁹

⁵⁷ Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Syula, *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006, hlm. 113.

⁵⁸ Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2002*, hlm. 109.

⁵⁹ Gading Mahendrata, *Keadilan dalam Islam dan Bisnis*, <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

Dalam Islam terdapat nilai-nilai dasar etika bisnis, diantaranya adalah tauhid, khilafah, ibadah, tazkiyah dan ihsan. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan (transparansi), kebersamaan, kebebasan, tanggung jawab dan akuntabilitas.⁶⁰ Semua unsur tersebut dalam penerapannya tentu saja boleh jika disesuaikan dengan perkembangan zaman dengan catatan tidak melanggar aturan yang sudah ada.

Adil sangat diperlukan dalam dunia bisnis agar tidak merugikan salah satu pihak dan mengeksploitasi orang lain. Berbuat adil dapat menghindarkan diri dari hal-hal yang mengarah pada perbuatan dosa. Islam sangat menjunjung tinggi nilai keadilan, termasuk adil ketika berbisnis dengan orang lain. Dengan berlaku adil, bisnis menjadi lebih berkah, rekan bisnis menjadi lebih percaya dengan kuantitas dan kualitas barang/ jasa yang diperdagangkan.

Begitupun dengan bisnis waralaba, keadilan menjadi unsur utama dalam penentuan bagi hasil (*royalty fee*). Dalam penentuan *royalty fee*, seorang pemberi waralaba harus adil untuk menentukan berapa persen keuntungan yang harus diberikan kepada masing-masing pihak. Tidak boleh ada jumlah terselubung dalam hal tersebut dan hendaknya pemberi waralaba juga bijak dalam menentukan pengeluaran penerima waralaba agar tidak membebankan mitra bisnisnya.

⁶⁰ Gading Mahendrata, *Keadilan dalam Islam dan Bisnis*, <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 30 Mei 2016.

Al-Quran 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 Q.S. Hud [11] ayat 18:

وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أُولَٰئِكَ يُعْرَضُونَ عَلَىٰ رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَٰؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا عَلَىٰ رَبِّهِمْ
أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ (١٨)

Artinya: “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, laknat Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim.” (Q.S. Hud [11] : 18).⁶¹

C. Teori Hukum Dalam Islam

Hukum syara' merupakan kata majemuk yang berasal dari bahasa Arab; (*al-hukm asy-syar'i*) yang terdiri atas dua kata yaitu, hukum dan syara'. Secara etimologi kata hukum (*al-hukm*) berarti mencegah, memutuskan, menetapkan, dan menyelesaikan. Sedangkan kata *asy-syara'* secara etimologi berarti jalan menuju aliran air, atau jalan yang mesti dilalui, atau aliran sungai.⁶²

Secara garis besar para Ulama ushul fiqh membagi hukum kepada dua macam, yaitu hukum *taklifi*, dan hukum *wad'i*.

1. Hukum taklifi menurut para ulama ahli ushul fiqh adalah : ketentuan-ketentuan Allah dengan Rasul-nya yang berhubungan langsung dengan orang mukllaf, baik dalam bentuk perintah, anjuran untuk melakukan, larangan, anjuran untuk tidak melakukan, atau dalam bentuk memberi kebebasan untuk memilih, untuk berbuat atau tidak berbuat.⁶³ Hukum taklifi terbagi menjadi lima, yaitu :

⁶¹ Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2002*, hlm. 224.

⁶² Abdurahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Amzah, cet. ke-4, 2006), hlm.33.

⁶³ Satria Efendi, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Prenada Media Group, cet.ke-1, 2005), hlm.41.

a. Wajib

Ulama ushul fiqh menjelaskan bahwa wajib secara etimologi berarti tetap. Sedangkan secara terminologi ialah perbuatan yang dituntut oleh Allah untuk dilaksanakan oleh mukallaf dengan sifat mesti (tidak boleh tidak) dilakukan, yang jika perbuatan itu dilakukan, maka pelakunya diberi pahala, dan jika ditinggalkan, maka ia dikenakan dosa.⁶⁴

b. Mandub

Kata mandub dari segi bahasa berarti sesuatu yang dianjurkan. Sedangkan menurut istilah, seperti dikemukakan Abdul Karim Zaidan adalah suatu perbuatan yang dianjurkan oleh Allah dan Rasulnya, dimana akan diberi pahala orang yang melaksanakannya, namun tidak dicela orang yang tidak melaksanakannya.⁶⁵

c. Haram

Adalah tuntutan syari terhadap mukallaf untuk meninggalkan suatu perbuatan secara tegas dan mengikat.⁶⁶ Dalam redaksi lain dijelaskan bahwa haram ialah suatu perbuatan yang syari menuntut mukallaf harus meninggalkannya (melarang melakukan), yang jika mukallaf menjauhi larangan itu karena patuh kepada Allah, maka ia akan diberi pahala, sedangkan jika melanggar larangan itu, maka ia dinilai melakukan pendurhakaan kepada Allah, sehingga akan dikenai dosa dan ancaman siksa.⁶⁷

d. Makruh

Secara bahasa kata makruh berarti sesuatu yang dibenci. Dalam istilah ushul fiqh kata makruh, menurut mayoritas ulama berarti sesuatu yang dianjurkan syariat untuk meninggalkannya, dimana bilamana ditinggalkan akan mendapat pahala dan apabila dilanggar tidak berdosa.⁶⁸

e. Mubah

⁶⁴ Abdurahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, hlm.45.

⁶⁵ Satria Efendi, *Ushul Fiqh*, hlm.52.

⁶⁶ Romli, *Pengantar Ilmu Ushul Fiqh; Metode Penetapan Hukum Islam*, (Depok: Kencana, cet ke-1, 2017), hlm.28.

⁶⁷ Abdurahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, hlm.59.

⁶⁸ Satria Efendi, *Ushul Fiqh*, hlm.58.

Secara bahasa mubah berarti dibolehkan atau diizinkan. Menurut istilah ushul fiqh berarti sesuatu yang diberi pilihan oleh syariat apakah seorang mukallaf akan melakukannya atau tidak melakukannya, dan tidak ada hubungan dengan dosa dan pahala.⁶⁹

2. Hukum Wad'i adalah khitob (tuntutan) syar'i yang mengandung pengertian bahwa terwujudnya suatu perbuatan dikatkan dengan faktor sebab, syarat, atau penghalang. Dengan kata lain, ditegaskan bahwa hukum wad'i itu menyangkut lingkungan suatu perbuatan bak faktor penyebabnya (sebab), faktor ketergantungannya kepada zsesuatu yang lain (syarat) dan/atau berkaitan dengan faktor penghalangnya (mania').⁷⁰ Disamping itu, termasuk pula dalam pembahasan hukum wad'i pembahasan yang berkaitan dengan 'azimah dan rukhsoh, sah dan batal. Untuk jelasnya, dibawah ini hukum wad'i diuraikan secara lebih terperinci :

- a. Sebab

Menurut bahasa adalah sesuatu yang dapat menyampaikan kepada sesuatu yang lain. menurut istilah adalah suatu sifat yang dijadikan syari sebagai tanda adanya hukum.⁷¹

- b. Syarat

Yaitu sesuatu yang berada diluar syara', tetapi keberadaan hukum syara' bergantung kepadanya. Apabila syara' tidak ada, hukumpun tidak ada, tetapi adanya syara' tidak mengharuskan adanya hukum syara'. Oleh sebab itu, suatu hukum taklifi tidak dapat diterapkan, kecuali bila telah memenuhi syarat yang telah ditetapkan syara'.⁷²

- c. Mani'

Kata mani' secara etimologi berarti penghalang dari sesuatu. Secara terminologi seperti yang telah dikemukakan oleh Abdul Karim Zyaidan, kata mani' berarti sesuatu yang ditetapkan oleh syariat sebagai

⁶⁹ Satria Efendi, hlm.60.

⁷⁰ Romli, *Pengantar Ilmu Ushul Fiqh; Metode Penetapan Hukum Islam*, hlm.28.

⁷¹ Rachmat Syafei, *Ilmu Ushul Fiqh*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2015, hlm. 313.

⁷² Rachmat Syafei, *Ilmu Ushul Fiqh*, hlm. 313.

penghalang bagi adanya hukum atau penghalang bagi berfungsinya suatu sebab.⁷³

d. ‘Azimah dan Rukhsah

‘Azimah adalah hukum-hukum yang disyariatkan Allah kepada seluruh hambanya sejak semula. Artinya belum ada hukum sebelum hukum itu disyariatkan Allah, sehingga sejak disyariatkannya seluruh mukallaf wajib mengikutinya.⁷⁴ Sedangkan rukhsah adalah hukum-hukum yang disyariatkan untuk keringanan bagi mukallaf dalam keadaan tertentu.⁷⁵

e. Sah dan batal

Yang dimaksud sah ialah perbuatan yang telah memiliki sebab, memenuhi berbagai rukun dan persyaratan syara’ dan tidak ada penghalang padanya. Adapun yang dimaksud batal ialah kebalikan dari pengertian sah, yaitu perbuatan yang tidak memenuhi semua kriteria yang dituntut oleh syara’. Dengan kata lain, jika salah satu persyaratan atau rukun dari suatu perbuatan yang disyariatkan tidak terpenuhi, maka perbuatan tersebut disebut batal.⁷⁶

⁷³ Satria Efendi, *Ushul Fiqh, cet ke 1*, hlm.66.

⁷⁴ A. Basiq Djalil, *Ilmu Ushul Fiqh*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), hlm. 47.

⁷⁵ Abdurahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, hlm. 76.

⁷⁶ Abdurahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, hlm. 83.

BAB III

PRAKTIK BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA DI

BENTUMAN STEAK NGALIYAN, SEMARANG

A. Konsep Waralaba

1. Sejarah dan Perkembangan 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.⁷⁷ Demikian pula perusahaan-perusahaan bir memberikan lisensi kepada perusahaan kecil sebagai upaya mendistribusikan bir produksi pabrik yang bersangkutan, serta distribusi atau penjualan mobil dan bensin. *Franchise* pada saat itu dilakukan pada tingkat distributor.⁷⁸

⁷⁷ Wikipedia.org, diakses pada tanggal 2 Maret 2020 pukul 12.55

⁷⁸ Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 166.

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 diskriminasi. Pemilik waralaba (*franchisor*) dalam menyeleksi calon mitra usahanya berpedoman pada keuntungan bersama.⁷⁹ *Franchise* dengan cepat menjadi model yang dominan dalam mendistribusikan barang dan jasa di Amerika Serikat. Menurut *International Franchise Association*, sekarang ini satu dari dua belas usaha perdagangan di Amerika Serikat adalah *franchise*. *Franchise* menyerap delapan juta tenaga kerja dan mencapai empat puluh satu persen dari seluruh bisnis eceran di Amerika Serikat.⁸⁰

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 sajinnya. 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.⁸¹

⁷⁹ Iswi Hariyani dan R. Serfianto, *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*, (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia), hlm. 138.

⁸⁰ Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisis Kasus*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 82.

⁸¹ Sonny Sumarso, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm. 75.

Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu pewaralaba tidak sekedar menjadi penyalur, tetapi juga memiliki hak untuk memproduksi produknya.⁸²

Pada awal tahun 1990-an *International Labour Organization* (ILO) pernah menyarankan Pemerintah Indonesia untuk menjalankan sistem *franchise* guna memperluas lapangan kerja. Akhirnya, dengan bantuan *International Labour Organization* (ILO) dan Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, kemudian didirikan *Asosiasi Franchise Indonesia* (AFI) pada tanggal 22 November 1991. Pada tahun 1995 berdiri pula *Asosiasi Restoran Waralaba Indonesia* (ARWI) yang mengkhususkan diri di bidang usaha restoran. Asosiasi ini bertujuan mengembangkan sumber daya manusia berkualitas di bidang usaha restoran *franchise* serta mengembangkan informasi dan inovasi teknologi di bidang usaha restoran terutama mengenai teknologi makanan, peralatan masak, kemasan, kesehatan dan gizi, pengawetan, dan manajemen pelayanan. Melalui sistem *franchise* ini, kegiatan usaha pengusaha kecil di Indonesia dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, dan merek dagang/jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi *franchise*.⁸³

⁸² Wikipedia.org, diakses pada tanggal 2 Maret 2020 pukul 12.55

⁸³ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), hlm. 555.

2. Pengertian Waralaba

Waralaba dalam dunia bisnis dikenal dengan istilah “*franchise*”. Waralaba terdiri atas kata “wara” dan “laba”. Wara artinya lebih atau istimewa, sedangkan laba artinya untung. Jadi, waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan untung lebih atau laba istimewa. Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) di Jakarta. Namun, dalam dunia bisnis para pelaku bisnis di Indonesia lebih mengenal dan senang menggunakan istilah aslinya *franchise* daripada waralaba. Kedua istilah tersebut muncul dalam hukum bisnis di Indonesia.⁸⁴

Franchise berasal dari Bahasa Latin yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *franchise* dari Bahasa Perancis pada abad pertengahan, diambil dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan) yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu pengertian *franchise* diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang.⁸⁵

Amerika Serikat melalui IFA (*International Franchise Association*) mendefinisikan waralaba sebagai hubungan kontraktual antara *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* berkewajiban menjaga kepentingan secara kontinyu pada bidang usaha yang dijalankan oleh *franchisee*, misalnya lewat pelatihan,

⁸⁴ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, hlm.560-561.

⁸⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), hlm. 6.

di bawah merek dagang yang sama dengan format dan standard operasional atau kontrol *franchisor*, dimana *franchisee* menanamkan investasi pada usaha tersebut dari sumber dananya sendiri. Sementara itu, *British Fanchise Association* mendefinisikan waralaba sebagai garansi kontraktual oleh satu orang (*franchisor*) ke pihak lain (*franchisee*) dengan mengizinkan atau meminta *franchisee* menjalankan usaha dalam periode tertentu dalam bisnis yang menggunakan merek yang dimiliki oleh *franchisor*.⁸⁶

Sedangkan menurut Asosiasi *Franchise* Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba ialah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan (*franchisee*) untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.⁸⁷

Waralaba di Indonesia saat ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba yang kemudian diganti dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba yang diperkuat dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang

⁸⁶ Qisthi Abidy, *Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (Dsn-Mui) Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Terhadap Bisnis Waralaba*, Skripsi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.

⁸⁷ <http://id.wikipedia.org/wiki/Waralaba/>, diakses pada tanggal 3 Maret 2020 pukul 12.08

Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

Dalam PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba ditegaskan bahwa “waralaba” (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menggunakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Dalam peraturan ini juga dijelaskan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba. Sedangkan penerima waralaba (*franchisee*) adalah badan usaha atau perseorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.⁸⁸

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strateginya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem

⁸⁸ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hlm. 12.

waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.⁸⁹

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 standarisasi kesepakatan untuk membuka usaha dengan menggunakan merk dagang/ nama dagangnya.⁹⁰

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

- a. Pewaralaba adalah 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.
- b. Terwaralaba adalah orang 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

⁸⁹ Lathifah Hanim, *Perlindungan Hukum HKI dalam Perjanjian Waralaba di Indonesia*, Artikel pada Jurnal Hukum, No. 2, Vol. XXVI, Agustus 2011, hlm. 572.

⁹⁰ Nistains Odop, *Berbisnis Waralaba Murah*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2006), hlm.16-17.

berbagai persyaratan yang telah disetujui dan dituangkan dalam perjanjian kontrak yang disebut Perjanjian Waralaba.⁹¹

3. Karakteristik Dasar Waralaba

Adapun karakteristik dasar *franchise* antara lain sebagai berikut:

- a. Harus ada suatu perjanjian (*kontrak*) tertulis, yang mewakili kepentingan yang seimbang antara *franchisor* dengan *franchisee*.
- b. *Franchisor* harus memberikan pelatihan dalam segala aspek bisnis yang akan dimasukinya.
- c. *Franchisee* diperbolehkan (dalam kendali *franchisor*) beroperasi dengan menggunakan nama/merek dagang, format dan atau prosedur, serta segala nama (*reputasi*) baik yang dimiliki *franchisor*.
- d. *Franchisee* harus mengadakan investasi yang berasal dan sumber dananya sendiri atau dengan dukungan sumber dana lain (misalnya kredit perbankan).
- e. *Franchisee* berhak secara penuh mengelola bisnisnya sendiri.
- f. *Franchisee* membayar *fee* dan atau royalti kepada *franchisor* atas hak yang didapatnya dan atas bantuan yang terus menerus diberikan oleh *franchisor*.
- g. *Franchisee* berhak memperoleh daerah pemasaran tertentu dimana ia adalah satu-satunya pihak yang berhak memasarkan barang atau jasa yang dihasilkannya.

⁹¹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), hlm. 45-46.

h. Transaksi yang terjadi antara *franchisor* dengan *franchisee* bukan merupakan transaksi yang terjadi antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.⁹²

4. *Royalty Fee* (Bagi hasil)

Royalty fee adalah jumlah yang dibayarkan secara periodik oleh terwaralaba kepada pewaralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh terwaralaba yang merupakan persentasi dari omset penjualan terwaralaba. Nilai *royalty fee* sangat bervariasi dan ditarik pewaralaba secara rutin diperlukan untuk membiayai pemberian bantuan teknik selama kedua belah pihak terikat dalam perjanjian. Biaya *royalty* dihitung dari persentasi omset yang didapat setiap bulannya.⁹³

Selain itu, dikenal adanya istilah *franchise fee*. *Franchise fee* adalah jumlah yang harus dibayar sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba, yang dibayar untuk satu kali (*one time fee*) yaitu pada saat bisnis waralaba akan dimulai atau pada saat penandatanganan akta perjanjian waralaba. Nilai *franchise fee* ini sangat bergantung pada jenis waralaba. Semakin terkenal suatu waralaba semakin mahal *franchise fee* yang harus dibayarkan.⁹⁴

5. Mekanisme Pembagian *Royalty Fee*

Franchise atau waralaba diartikan sebagai suatu format bisnis yang dituangkan dalam suatu perjanjian antara *franchisor* sebagai pemilik dari hak

⁹² Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hlm. 58-59.

⁹³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hlm. 73.

⁹⁴ Nistains Odop, *Berbisnis Waralaba Murah*, hlm.16-17.

intelektual, brand, logo dan sistem operasi dan *franchisee* sebagai penerima. Oleh karenanya, ada besaran *royalty fee* yang harus dibayar oleh *franchisee* kepada *franchisor*. *Royalty fee* wajib dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* sesuai yang diperjanjikan dan dalam hal ini wajib dibyarkan setiap bulan/ triwulan, yang diambil dari penjualan dengan tingkat persentase tertentu. Besar *royalty fee* tergantung jenis usaha serta hitung-hitungan dari *franchisor* yang mencakup aspek *feasibility* atau kelakayannya suatu usaha *franchise*.⁹⁵

Menurut Anang Sukandar, ketua Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI) besarnya *royalty fee* yang wajar yakni antara 1%-12%. Kalau lebih dari itu sudah tidak wajar. Dan prosentase tersebut harus diambil dari omset kotor bukan profit. Bila dihitung dari profit akan menyusahkan karena profit itu sudah masuk dalam pembukuan sehingga perhitungan harus memperhatikan banyak aspek. Keberadaan *royalty fee* sudah seharusnya dijadikan sumber utama pendapatan *franchisor* demi kelangsungan usahanya, karena bagaimanapun juga *franchisor* membutuhkan dana tersebut untuk membiayai segala pengeluaran untuk men-support usahanya seperti: membayar biaya supervisi, biaya *monitoring* dan biaya *on going* asistensi secara terus menerus.⁹⁶

Dari keterangan diatas, dapat disimpulkan bahwa *franchisor* harus bisa membuat membuat untung bukan dari *franchisor* tapi melalui *franchisee*. Maksudnya adalah ketika *franchisee* untung, maka *franchisor* juga harus

⁹⁵ Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), hlm. 108-109.

⁹⁶ Anang Sukandar, *Aspek Royalty Fee pada Franchise*, <http://bisnis2121.com/2008/content/view/192/73/>, diakses pada tanggal 3 Maret 2020

untung. Jadi hubungan *franchisee* dan *franchisor* harus *win-win*, tidak hanya memungut *royalty fee* kemudian dilepas begitu saja. Sebab itu, sudah sewajarnya dalam *franchise* ada *royalty fee*. Meskipun *royalty fee* sewajarnya ada dan harus ada dalam *franchise* namun penetapannya harus sama untuk setiap *franchisee*. Jadi tidak boleh ada diskriminasi meskipun *franchisor* memiliki *franchisee* di beberapa daerah dan omsetnya berbeda-beda. Misalnya, kalau *franchisor* mematok *royalty fee* 5% maka semua *franchisee* harus membayar 5%. Karena itu, *franchisee* harus memiliki omset yang memadai.⁹⁷ Selain itu, dalam usaha *franchise* juga harus terbuka dan tidak boleh menutup-nutupi berapa keuntungan yang didapat.

Setiap waralaba memiliki mekanisme pembagian *royalty fee* tersendiri. Pada umumnya dalam perjanjian waralaba menyebutkan bahwa terwaralaba membayar sejumlah biaya waralaba (*royalty fee*) kepada pewaralaba berdasarkan besarnya penjualan. Isinya antara lain mengenai:

- a. Dasar pembayaran biasanya berdasarkan penjualan kotor
- b. Tingkat *royalty* seminimum mungkin, terutama ditempat terwaralaba memperoleh hak atas wilayah tertentu/ *exclusive territory* tanpa persyaratan tingkat kuota terendah
- c. Pembayaran secara *periodic* (mingguan, bulanan, kuartalan, dan sebagainya)

⁹⁷ Anang Sukandar, *Aspek Royalty Fee pada Franchise*, <http://bisnis2121.com/2008/content/view/192/73/>, diakses pada tanggal 3 Maret 2020

- d. Waktu pembayaran (misalnya setiap hari kamis, atau berdasarkan pada penjualan minggu sebelumnya, setiap tanggal sepuluh berdasarkan penjualan pada bulan sebelumnya dan sebagainya).⁹⁸

Besarnya *royalty fee* pada setiap usaha *franchise* memang berbeda-beda, begitupun cara penetapannya. Tidak semua *fee* dan *royalty fee* disyaratkan oleh pewaralaba kepada terwaralaba. Setiap pewaralaba juga mempunyai kebijakan tersendiri mengenai cara penentuan besarnya *fee* atau *royalty fee*.

B. Gambaran Umum Bentuman Steak

1. Sejarah Bentuman Steak

Tidak dapat dipungkiri, usaha dibidang kuliner berkembang dengan sangat pesat, baik olahan berupa makanan ataupun minuman. Kebutuhan pangan manusia dari waktu ke waktu semakin bervariasi, hal itulah yang membuat peluang untuk mengembangkan usaha kuliner tidak pernah surut. Jumlah penduduk yang semakin bertambah juga membuat kebutuhan pangan selalu meningkat.

Perkembangan kuliner di kota-kota besar khususnya di Kota Semarang sangatlah signifikan, banyak pengusaha yang membuka usaha dibidang kuliner, baik makanan maupun minuman. Berbagai macam usaha makanan baru mendapatkan respon positif, khususnya dari masyarakat di Kota Semarang. Hal tersebut yang membuat banyak pengusaha kuliner dari berbagai macam daerah membuat dan membuka usaha kuliner di Semarang.

Meluasnya usaha-usaha kuliner yang ada, kebanyakan memiliki konsep menjajakan kuliner khas negara lain. Hal tersebut memotivasi pengusaha untuk membuka usaha dengan cara memodifikasi. Pengusaha melihat hal tersebut sebagai peluang usaha yang menjanjikan untuk dilakukan. Salah satu yang menjadi produk kuliner yang banyak diminati masyarakat dan dirasa cocok dengan lidah Indonesia adalah Steak.

Bentuman Steak merupakan salah satu usaha di Kota Semarang yang eksistensinya sudah tidak diragukan lagi di kalangan masyarakat sekitar. Usaha yang bergerak dibidang Warung Makan ini bermula dari hobi memasak yang dimiliki oleh Ibu Ajeng Astri Denaya sebagai *owner*. Bermula dari hobi memasak sehingga melahirkan ide usaha yang terus dikembangkan hingga sekarang. Selain sebagai pemilik, Ibu Ajeng Astri Denaya jugalah yang membuat menu dan memasaknya.

Bentuman Steak berdiri pada tahun 1997 dengan konsep *Western Food* yang pada saat itu terletak di Jl. Kyai Saleh dengan kapasitas pengunjung 8 (delapan) seat/kursi yang kemudian pindah di Jl. Taman Beringin dan memiliki kapasitas pengunjung 56 (lima puluh enam) seat/kursi. Dengan berbekal konsep “Steak Jawa” yang mana rasa *western* bisa dimodifikasi sehingga cocok dengan lidah citarasa Indonesia terutama Jawa.⁹⁹

Nama Bentuman berasal dari kata “*Ben Tuman*” yang dalam bahasa Indonesia berarti “Agar Kembali”. Bentuman Steak setelah mengalami perkembangan selama dua puluh tahun bergelut didunia Kuliner Indonesia

⁹⁹ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

pada umumnya dan Kuliner Semarang pada khususnya, yang saat ini memiliki kapasitas (300) tiga ratus seat/kursi. Nama bentuman Steak sendiri juga sudah didaftarkan di Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) sejak tahun 1998-1999an dan telah beberapa kali dilakukan perpanjangan.¹⁰⁰

Kantor Bentuman Steak beralamat di Jl. Taman Beringin No. 3 Semarang. Di tahun 2020 ini Bentuman Steak memiliki empat cabang rumah makan, antara lain:

1. Jl. Taman Beringin No. 3 Sekayu, Semarang sebagai pusatnya.
2. Jl. Durian Raya No. 3 Banyumanik, Semarang.
3. Jl. Prof. Dr. Hamka No. 105 Ngaliyan, Semarang (Deretan Ruko Citadell G dan H)
4. Jl. Kompleks Ruko Puri Anjasmoro Blok H No. 54 Semarang.¹⁰¹

Mengusung konsep *Western* dan *Traditional Food* khususnya makanan Jawa, Bentuman hadir memeriahkan pentas Kuliner Semarang pada tahun 2008. Tidak hanya menyajikan steak, Bentuman Steak juga menyajikan masakan rumahan dengan citarasa yang pedas dan tentunya disesuaikan dengan selera masyarakat Jawa.

Menu dari Bentuman steak ini antara lain: *Chicken Cordon Blue*, *Aborigin Beef Steak*, *Aborigin Chicken Steak*, *American Grill*, *Bentuman Salad*, *MM Sapi Bingung*, *NZ Sirloin Steak*, *Boozy Sirloin*, *Onion Ring*, *Ring-Ring Soup*, *Yawaraka Sirloin Steak*, *Stir Fried Salmon*, *T-Bone Steak*,

¹⁰⁰ Proposal Kerjasama Bentuman Steak

¹⁰¹ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

Tenderloin, Veal Escalope Cordon Blue, Ayam Rambut Setan dan masih banyak lagi.

Konsep pelayanan makanan dan minuman dengan konsep warung makan tradisional Jawa yang menyediakan berbagai menu *Western* dan *Traditional Food* ini mempunyai target pasar yang bisa menjangkau semua lapisan masyarakat. Tidak hanya sebatas menyediakan berbagai macam menu, Bentuman Steak juga mengemas menu secara higienis dan profesional. Keistimewaan Bentuman Steak dengan rumah makan sejenis lainnya terletak pada saus dan bumbu masakannya, yang mana Bentuman Steak menggunakan resep dari *owner*.

Tidak hanya itu, Rumah Makan Bentuman Steak juga memiliki interior yang unik dan sangat ke-jawa-an. Pada dindingnya terdapat rak-rak yang tergantung dan diisi dengan rantang mulai dari yang kecil hingga yang besar. Selain itu juga terdapat kain batik. Disisi dinding yang lain tergantung foto-foto yang dipigura, lukisan-lukisan unik dan ada juga karikatur pemiliknya. Suasana resto yang kejawaan ini membuat pengunjung merasa nyaman dan ingin berlama-lama sambil menikmati hidangan yang disajikan.

Berada dibawah naungan Bentuman Group, Bentuman Steak ini tidak berdiri sendiri. Bentuman Group juga mengembangkan usaha dibidang yang sama namun dengan sajian menu yang berbeda. Usaha tersebut diberi nama “Mbah Jingkrak” yang artinya “Nenek-nenek yang loncat jejingkrakan karena kepedesan” dengan variasi menu yang diberi nama-nama “nyleneh” seperti sambal iblis, teri buto ijo, sayur mangut, aneka ikan asap dan masih banyak

lagi. Ditahun 2020 ini Bentuman Group uga akan launching brand baru lagi yang diberi nama “Mung Siji”. Mung Siji ini bergerak dibidang makanan juga, akan tetapi jika Bentuman Steak dan Mbah Jingkrak berupa restoran yang menyajikan makanan dan minuman, sedangkan Mung Siji menyediakan makanan beku (frozen food).¹⁰²

2. Syarat Kerjasama

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi jika akan melakukan kerjasama dengan Bentuman Steak adalah sebagai berikut:

- a. Menyediakan lokasi usaha yang terletak di area umum, pemukiman atau pinggir jalan raya dan merupakan area bisnis dengan konsep usaha berdiri sendiri.
- b. Luas tempat usaha minimal 400 meter persegi.
- c. Area parkir 20% dari kapasitas tempat duduk.
- d. Jangka waktu 10 tahun.
- e. *Share profit negotiable* (dapat ditentukan dari jumlah penyertaan modal).
- f. Biaya survei ditanggung investor.¹⁰³

3. Manajemen Kerjasama

Adapun manajemen kerjasama dengan Bentuman Steak adalah sebagai berikut:

- a. Jumlah karyawan 40-50 orang/outlet
- b. Kepemilikan atas nama investor atau penerima waralaba
- c. Setiap kontrak hanya untuk satu warung makan

¹⁰² Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

¹⁰³ Proposal Kerjasama Bentuman Steak

- d. Dalam satu wilayah hanya diperbolehkan satu warung makan, bila ingin menambah outlet harus mendapat izin dari Pemegang Merk (membuat perjanjian baru)
- e. Kebutuhan tempat minimal 400 meter persegi dengan konsep warung makan stand alone di pinggir jalan.¹⁰⁴

4. Tahapan Kerjasama Bentuman Steak

Beberapa tahapan yang harus dilakukan untuk mendapat franchise Bentuman Steak:

- a. Presentasi bisnis
- b. Mengisi form aplikasi
- c. Survey lokasi
- d. Time schedule, penandatanganan akta notaris dan pelunasan investasi
- e. Renovasi
- f. Pekerjaan persiapan pembukaan
- g. *Grand Opening*.¹⁰⁵

5. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Dalam sebuah perjanjian tentu ada yang namanya hak dan kewajiban bagi para pihak, begitupun dalam usaha waralaba khususnya di Bentuman Steak. Para pihak yang dimaksud disini adalah Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba. Berikut hak dan kewajiban pemberi waralaba Bentuman Steak:

¹⁰⁴ Proposal Kerjasama Bentuman Steak

¹⁰⁵ Proposal Kerjasama Bentuman Steak

- a. Melakukan survei lokasi termaksud survei pasar (dengan biaya survei ditanggung oleh calon penerima waralaba)
- b. Memberikan konsep design interior dan eksterior warung makan
- c. Memberikan panduan manajemen
- d. Menyediakan *Standard Operational Procedur* (SOP) baik manajemen maupun produksi
- e. Melakukan training karyawan untuk semua departemen yang ada
- f. Membantu strategi penjualan dan promosi
- g. Melakukan quality control meliputi: produksi, pelayanan dan penyajian
- h. Mendapat royalti per bulan dari hasil penjualan.

Sedangkan, hak dan kewajiban penerima waralaba Bentuman Steak adalah sebagai berikut:

- a. Menyukai usaha dibidang kuliner
- b. Memberikan proposal lokasi yang digunakan untuk warung Bentuman Steak
- c. Bersedia berperan aktif dalam mengoperasikan, mensukseskan dan memajukan bisnis warung makan Bentuman Steak
- d. Bersedia untuk mematuhi standarisasi dan kerjasama warung makan Bentuman Steak saat ini maupun yang akan datang
- e. Memiliki dana yang cukup untuk investasi
- f. Bersedia menjalankan sendiri usahanya atau menunjuk orang-orang profesional untuk menjalankan usaha warung makan Bentuman Steak
- g. Bertanggung jawab atas operasional warung makan Bentuman Steak

- h. Memberikan Royalty Fee sesuai jadwal yang sudah disepakati di akta notaris
- i. Melakukan local store marketing
- j. Bertanggung jawab atas hasil penjualan
- k. Memahami keuntungan dan resiko menjadi investor warung makan Bentuman Steak.¹⁰⁶

C. PRAKTIK BAGI HASIL (*ROYALTY FEE*)

Sebelum melakukan perjanjian, pihak *franchisor* menawarkan *prospectus* kepada *franchisee*, yang mana *prospectus* tersebut merupakan berkas penawaran yang diberikan oleh *franchisor* kepada calon *franchisee*. Dalam sebuah *prospectus* tersebut terdapat data-data yang berhubungan usaha waralaba yang akan dijalankan. Data-data yang ada dalam perjanjian waralaba tersebut berupa:

1. Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk didalamnya target pasar yang akan dibidik.
2. Biaya-biaya yang dibutuhkan, termasuk didalamnya syarat lokasi untuk memulai bisnis usaha tersebut.
3. Peruntukan dari *franchise fee*, dimana *franchise fee* tersebut termasuk pelatihan, pengadaan alat dan perizinan untuk membuka usaha waralaba tersebut dengan pihak-pihak terkait.
4. Jangka waktu kontrak.

¹⁰⁶ Proposal Kerjasama Bentuman Steak

Langkah selanjutnya adalah meninjau lokasi yang akan digunakan untuk membuka restoran Bentuman Steak. Syarat lokasi tersebut haruslah lokasi yang strategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat, mudah dijangkau dan tidak berada ditempat terpencil. Untuk penempatan restoran di berbagai daerah jaraknya sudah ditentukan oleh *franchisor* yaitu antara 10-20km hanya diperbolehkan terdapat satu restoran Bentuman Steak. Akan tetapi, untuk pencarian lokasi, pihak *franchisor* tidak ikut turun tangan didalamnya, calon *franchisee* harus mempunyai lokasi terlebih dahulu sebelum bergabung dengan waralaba Bentuman Steak.

Setelah kedua pihak setuju dengan *prospectus* yang ditawarkan, langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian waralaba antara *franchisor* dan *franchisee*. Dalam perjanjian tersebut terdapat hal-hal yang harus disepakati oleh kedua belah pihak.

Langkah terakhir sebelum usaha waralaba dijalankan adalah manajemen Bentuman Steak melakukan pelatihan (*training*) agar usaha yang dijalankan *franchisee* sesuai dengan standar operasional yang berlaku pada Bentuman Steak.

Selain itu dalam hal penentuan harga juga sudah ditetapkan oleh *franchisor*. Dalam hal ini harga jual sepenuhnya berada dibawah kendali dan pengawasan *franchisor* sehingga selain kualitas harga jual juga akan terjaga.

Pembukaan restoran dilakukan dengan pola kemitraan dimana seluruh permodalan ditanggung oleh *franchisee*. Adapun tahapan proses kemitraan adalah sebagai berikut:

1. Mengisi formulir dan membuat perjanjian

2. Survei lokasi dan kelayakan usaha
3. Persiapan pembukaan restoran
4. Promosi
5. *Soft opening*.

Modal awal pihak yang ingin bergabung menjadi mitra Bentuman Steak sebesar Rp 250.000.000,- untuk jangka waktu lima tahun. Biaya tersebut dikeluarkan untuk biaya pengadaan peralatan, bahan baku dan desain interior. Pembayaran modal awal ini dapat dilakukan dengan cara pembayaran pertama sebesar 10% dari jumlah *franchise fee* sebagai tanda jadi. Selain dari *franchise fee*, pihak *franchisor* juga mendapat keuntungan dari penjualan bahan baku dari Bentuman Steak Pusat yang dimaksudkan untuk menjaga kualitas bahan baku agar tidak terjadi perbedaan rasa antara restoran Bentuman Steak yang satu dengan yang lainnya.

Selain itu, dalam menentukan *royalty fee* (bagi hasil) pada waralaba Bentuman Steak tidak jauh berbeda dengan usaha waralaba pada umumnya. Ibu Ajeng selaku *owner brand* menetapkan *royalty fee* bagi rekan bisnisnya, dalam hal ini adalah penerima waralaba. Besarnya *royalty* yang harus dibayarkan oleh penerima waralaba setiap bulannya adalah 5%.

Royalty fee sebesar 5% tersebut ditetapkan berdasarkan pendapatan bersih. Hal tersebut tentunya juga sudah disetujui oleh penerima waralaba di awal perjanjian. Dari hasil wawancara dengan Bapak Husni selaku Bagian Operasional, yang menjadi dasar alasan perhitungan tersebut karena ketika pembagian *royalty fee* berdasarkan pendapatan bersih itu artinya sudah jelas berapa keuntungan yang

diperoleh penerima waralaba. Akan tetapi ketika persentase bagi hasil diambil dari pendapatan kotor, hal tersebut akan menjadi keresahan bagi penerima waralaba karena masing-masing pihak belum mengetahui berapa besar keuntungan atau kerugian yang didapatkan oleh penerima waralaba.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

BAB IV

TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BAGI HASIL

DALAM PERJANJIAN WARALABA DI BENTUMAN STEAK

NGALIYAN, SEMARANG

A. Analisis Hukum Islam Terhadap Bentuk Kerjasama Waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang

Waralaba (*franchise*) 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 system yang diberikan.

Pelaksanaan praktik bisnis waralaba pada Bentuman Steak tidak jauh berbeda dengan bisnis *franchise* lainnya. Sama halnya dengan waralaba lainnya, Bentuman Steak juga menerapkan pembayaran *franchise fee* dan *royalty fee* kepada mitra bisnisnya (*franchisor*). Sebelum menjalin kerja sama dengan mitranya tersebut, hal pertama yang dilakukan Bentuman Steak (*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*.

Setelah penandatanganan kontrak, pihak *franchisee* membayarkan sejumlah uang (*franchise fee*) 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 itu, 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, 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 Bentuman Steak.

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 Bentuman Steak.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa bentuk kerjasama dalam waralaba Bentuman Steak termasuk dalam bentuk *syirkah al-ina>n* dan *syirkah al-wuju>h*. Dikatakan termasuk kedalam bentuk kerjasama *syirkah al-ina>n* karena dalam *syirkah al-ina>n*, modal yang digabungkan oleh masing-masing pihak jumlahnya tidak harus sama, demikian halnya dengan tanggung jawab kerja, keuntungan dan kerugian yang terjadi jumlahnya tidak harus sama dan dilaksanakan berdasarkan perjanjian atau kontrak yang telah disepakati. Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa waralaba Bentuman Steak termasuk

bentuk kerjasama *syirkah al-ina>n* karena modal yang dikeluarkan oleh *franchisor* dan *franchisee* besarnya tidak sama. Selain itu, yang membuat waralaba Bentuman Steak termasuk kedalam *syirkah al-ina>n* karena adanya perbedaan tanggung jawab kerja, yang mana *franchisor* bertanggung jawab untuk membimbing *franchisee* dalam mengelola usahanya, sedangkan *franchisee* bertanggung jawab untuk menjaga nama baik merek Bentuman Steak milik *franchisor* yang digunakannya. Selanjutnya dalam hal keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pihak antara *franchisor* dan *franchisee* besarnya tidak sama. Dalam hal ini, keuntungan yang diperoleh oleh *franchisor* sebesar 5% dari pendapatan bersih dan sisanya adalah keuntungan milik *franchisee*. Selanjutnya, waralaba di Bentuman Steak juga dapat dikategorikan *syirkah al-wuju>h* karena *syirkah al-wuju>h* merupakan bentuk kerjasama yang dilakukan karena adanya kepercayaan antara pihak pertama dan pihak kedua. Dalam hal ini, *franchisor* memberikan kepercayaan kepada *franchisee* untuk ikut serta mengembangkan usahanya dan menjaga nama baik merk yang ia miliki.

Pada waralaba Bentuman Steak, beberapa kebutuhan *franchisee* terkait bahan-bahan yang digunakan untuk memasak di rumah makan harus diambil dari pusat seperti, ayam, daging, aneka ikan dan bumbu-bumbu lainnya. Dari hal tersebut dapat diketahui bahwa pemilik merk Bentuman Steak sangat menjaga kualitas dan mutu produk yang dijual sehingga bahan baku utama wajib dibeli dari Bentuman Steak Pusat dengan margin yang diambil diketahui oleh *franchisee* sebagai bentuk adanya transparansi dalam bisnis waralaba Bentuman Steak.¹⁰⁸

¹⁰⁸ Wawancara dengan Agus selaku Penerima Waralaba Bentuman Steak Cabang Ngaliyan pada tanggal 17 Juni 2020

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba di Bentuman Steak

Bapak Husni mengaku bahwa penentuan *royalty fee* sebesar 5% tersebut baru berjalan sekitar lima tahun. Sebelumnya, sejak berdirinya Bentuman Steak dari tahun 1997 menerapkan konsep “semakin besar keuntungan yang diperoleh *franchisee* maka semakin kecil persentase *royalty fee* yang harus dibayarkan”. Akan tetapi aturan tersebut dirasa kurang efektif dan efisien bagi pihak *franchisor* hingga akhirnya mulai tahun 2015 dilakukan penyetaraan persentase *royalty fee* yang harus dibayarkan oleh setiap *franchisee* kepada *franchisor*, sebesar 5% dari pendapatan bersih.¹⁰⁹

Mekanisme pembagian bagi hasil pada waralaba Bentuman Steak dapat dilihat dari pembagian *royalty fee* yang telah disepakati. Bagi hasil ini ditetapkan berdasarkan keuntungan bersih, dengan ketentuan berikut ini:

- a. Penerima waralaba harus membayar *royalty fee* sebesar 5% dari pendapatan bersih.
- b. Pembayaran *royalty fee* dilakukan paling lambat tanggal 15 setiap bulannya.
- c. Apabila penerima waralaba mengalami kerugian dan merasa keberatan untuk membayar *royalty fee* bisa didiskusikan dengan pemberi waralaba untuk mencapai kesepakatan bersama.¹¹⁰

¹⁰⁹ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

¹¹⁰ Wawancara dengan Agus selaku Penerima Waralaba Bentuman Steak Cabang Ngaliyan pada tanggal 17 Juni 2020

Berbeda dengan usaha waralaba pada umumnya, kebanyakan *franchisor* menetapkan *royalty fee* dari pendapatan kotor tetapi Bentuman Steak menetapkan berdasarkan pendapatan bersih. Selain itu, jika dalam usaha waralaba pada umumnya menetapkan batasan minimal pembayaran *royalty fee* tetapi Bentuman Steak tidak menerapkan hal tersebut, tentu dengan pertimbangan-pertimbangan yang telah dipikirkan oleh pihak *franchisor*.

Dari ketentuan diatas dapat dilihat bahwa *royalty fee* yang ditetapkan oleh *franchisor* kepada *franchisee* bersifat *fleksibel*. Hal tersebut tentunya telah diperhitungkan secara matang agar tidak merugikan *franchisee*. Jika dalam mengelola usahanya ternyata *franchisee* mengalami kerugian maka, ada beberapa cara yang bisa dilakukan, diantaranya:

- a. Manajemen pusat akan melakukan pembenahan terhadap manajemen *franchisee* dengan cara melakukan pemeriksaan laporan keuangan secara menyeluruh.
- b. Jika dalam keadaan normal pembelian bahan baku dibayar dengan sistem *cash* oleh *franchisee*, lain halnya ketika dalam keadaan keuangan tidak aman, maka *franchisee* boleh membayar dengan cara cicil.
- c. Jika langkah-langkah yang sudah disebutkan tidak berhasil membuat keuangan *franchisee* membaik, *franchisor* akan menyarankan *franchisee* untuk pindah lokasi rumah makan dan tidak dikenakan *franchise fee* lagi.
- d. Sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara *franchisor* dan *franchisee* diawal, apabila terjadi kerugian pada salah satu pihak yang bukan dikarenakan kesalahan pihak pertama (*franchisor*) maka seluruh biaya

kerugian ditanggung oleh pihak kedua (*franchisee*) sebagai bagian dari resiko usaha.¹¹¹

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *franchisor* telah berusaha sebaik mungkin untuk membantu *franchisee* dalam mengatasi permasalahan yang ada. Akan tetapi, jika usaha tersebut belum berhasil maka kerugian ditanggung oleh *franchisee* sebagai bagian dari resiko usaha. Praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak sudah sesuai dengan Hukum Islam. Hal tersebut dapat dilihat dari penentuan *royalty fee* sebesar 5% dari pendapatan bersih yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* setiap bulannya. Oleh karena 5% tersebut diambil dari pendapatan bersih, itu artinya masing-masing pihak antara *franchisor* dan *franchisee* saling mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh *franchisee*. Selain itu, ketika *franchisee* dalam keadaan rugi dan keuangan usaha tidak aman maka bisa didiskusikan untuk mencapai kesepakatan agar tidak merugikan salah satu pihak. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah SWT, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ءَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ

لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ (٨)

Artinya: “Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al Ma’idah [5] : 8).¹¹²

¹¹¹ Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak pada tanggal 15 Juni 2020.

¹¹² Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur’an Terjemah Edisi Tahun 2002*, hlm. 278.

Ayat tersebut secara tegas dan jelas menganjurkan kaum Muslimin untuk selalu berlaku adil. Adil dalam arti harus seimbang antara hak dan kewajiban, hak yang diperoleh harus sesuai dengan kewajiban yang telah dilaksanakan.

Keadilan sangat diperlukan dalam sebuah bisnis agar bisnis tersebut bisa membawa berkah untuk kedua belah pihak dan tidak merugikan salah satu pihak yang bekerjasama, baik itu *franchisor* maupun *franchisee*. Dalam menjalin kerjasama harus didasarkan 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 dua macam bagi hasil, yakni:

- 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, pembelanjaan bahan baku, dan juga listrik).

Dalam waralaba Bentuman Steak, yang digunakan dalam pengambilan *royalty fee* adalah *net profit*. Pihak *franchisor* memilih dari keuntungan bersih agar tidak merugikan mitranya, dalam hal ini adalah *franchisee*. Keuntungan yang diambil oleh *franchisor* sebesar 5% dari keuntungan bersih yang diperoleh *franchisee* tentu tidak akan merugikan kedua belah pihak dalam menjalin kerjasama.

Lain halnya dengan waralaba pada umumnya yang dalam praktiknya sebagian besar menentukan *royalty fee* diambil dari omset penjualan. Hal ini tentu bisa merugikan *franchisee* karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.

Selain itu, dalam hal pembelian bahan baku utama wajib dibeli di Bentuman Steak Pusat, hal itu tidak bertentangan dengan syariah Islam. Harus diperhatikan bahwa tujuan utama yang mengharuskan *franchisee* membeli bahan baku utama di Bentuman Steak Pusat adalah agar terjadi keseragaman rasa disemua outlet Bentuman Steak, agar rasa tersebut bisa dinikmati oleh pelanggan tanpa rasa ragu akan kepalsuan antara Rumah Makan Bentuman Steak yang satu dengan yang lainnya. Hal tersebut sesuai dengan Qowaid Fiqh “menghindarkan mufsatat harus didahulukan atas mendatangkan maslahat”. Jika bahan baku utama tidak dibeli di satu tempat yang sama, maka cita rasa dan kualitas makanan yang disajikan disemua outlet berbeda-beda dan bisa merusak *image* Bentuman Steak dimata masyarakat serta bisa merugikan salah satu pihak. Bapak Husni selaku manajer operasional Bentuman Steak menjamin tidak adanya perbedaan harga bahan baku yang ada di pasaran. Hal tersebut dilakukan semata-mata untuk menjaga cita rasa agar terjadi keseragaman di semua cabang restoran Bentuman Steak.

Dari pernyataan mengenai kewajiban pembelian bahan baku di Bentuman Steak Pusat dapat disimpulkan bahwa hal tersebut tidak melanggar ketentuan *syirkah* karena kedua belah pihak sama-sama tau dan saling rela sehingga tidak

melanggar ketentuan *syirkah* dan kode etik bisnis. Dalam hal tersebut juga terdapat adanya transparansi harga bahan baku yang akan dibeli oleh *franchisee*.

Pajak usaha ditanggung oleh *franchisee* karena dalam operasionalnya *franchisee* yang memiliki usaha tersebut, sedangkan *franchisor* hanya mengontrol usaha tersebut agar tidak melanggar *Standard Operasional Procedur (SOP)*.

Dari semua uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa *franchisor* sangat memikirkan keuntungan dan kerugian mitra bisnisnya dan tidak serta merta hanya memikirkan keuntungan untuk pihaknya saja. Islam telah secara jelas menjelaskan adanya unsur kerelaan dan transparansi dalam bermuamalah, termasuk waralaba. Allah SWT berfirman:

وَكَذَٰلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ وَيَكُونَ الرَّسُولُ عَلَيْكُمْ شَهِيدًا ۗ وَمَا جَعَلْنَا الْقِبْلَةَ الَّتِي كُنْتَ
عَابِدًا إِلَّا لِتَعْلَمَ مَنْ يَتَّبِعِ الرَّسُولَ مِمَّنْ يَنْقَلِبُ عَلَىٰ عَقِبَيْهِ ۗ وَإِن كَانَتْ لَكَبِيرَةً إِلَّا عَلَى الَّذِينَ هَدَىٰ اللَّهُ ۗ وَمَا كَانَ اللَّهُ
لِيُضَيِّعَ إِيمَانَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ بِالنَّاسِ لَرَءُوفٌ رَّحِيمٌ (١٤٣)

Artinya: “Dan demikian (pula) Kami telah menjadikan kamu (umat Islam), umat yang adil dan pilihan agar kamu menjadi saksi atas (perbuatan) manusia dan agar Rasul (Muhammad) menjadi saksi atas (perbuatan) kamu. Dan Kami tidak menetapkan kiblat yang menjadi kiblatmu (sekarang) melainkan agar Kami mengetahui (supaya nyata) siapa yang mengikuti Rasul dan siapa yang membelot. Dan sungguh (pemindahan kiblat) itu terasa amat berat, kecuali bagi orang-orang yang telah diberi petunjuk oleh Allah; dan Allah tidak akan menyia-nyiakan imanmu. Sesungguhnya Allah Maha Pengasih lagi Maha Penyayang kepada manusia.” (Q.S. Al-Baqarah [2] : 143)

Dr Mustaq Ahmad mengatakan para pelaku bisnis muslim diharuskan berhati-hati agar jangan sampai melakukan tindakan yang merugikan dan membahayakan orang lain atau malah merugikan dirinya sendiri akibat tindakan-

tindakannya dalam dunia bisnis.¹¹³ seorang pelaku usaha hendaknya menghindari dan menahan diri dari bisnis yang dapat merugikan orang lain ataupun dirinya sendiri dan jangan sampai melakukan kezaliman ataupun merampas hak orang lain, jangan sampai menghalalkan segala cara untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan tidak memedulikan orang lain karena hal tersebut termasuk manifestasi keserakahan yang hanya akan menimbulkan kerugian.

Muamalah adalah aturan Allah yang mengatur hubungan antara manusia dengan manusia. Jadi, dalam bisnis apapun dalam praktiknya dapat berkembang mengikuti perubahan zaman dan menyesuaikan kebutuhan setiap individu yang ada. Hal tersebut dikarenakan persoalan muamalah dalam al-Quran dan as-Sunnah hanya dijelaskan secara umum dan global. Oleh karenanya, Allah memberi kesempatan kepada umatnya untuk melakukan inovasi terhadap semua kegiatan bermuamalah, tak terkecuali waralaba, tentunya dengan catatan untuk tetap pada peraturan yang ada. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kerjasama waralaba di Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang adalah sah karena sudah sesuai dengan syariat Islam, yang pada dasarnya untung dan rugi harus ditanggung bersama sesuai kesepakatan serta tidak keluar dari prinsip-prinsip syariat Islam.

¹¹³ Hermawan Kartajaya, *Syariah Marketing*, hlm. 117

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak, maka peneliti dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pelaksanaan praktik bagi hasil (*royalty fee*) pada Bentuman Steak dibayarkan setelah terjadi kesepakatan antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* menandatangani kontrak kerjasama. Pembayaran *royalty fee* pada Bentuman Steak dilakukan paling lambat tanggal 15 setiap bulannya. Besarnya *royalty fee* yang harus dibayarkan oleh pihak *franchisee* kepada *franchisor* adalah 5% dari keuntungan bersih. Namun apabila *franchisee* dalam keadaan rugi dan keuangan dalam keadaan tidak aman, maka *franchisee* bisa mendiskusikan hal tersebut dengan pihak *franchisor* untuk mencari kesepakatan agar tidak merugikan salah satu pihak. Praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak sesuai dengan konsep *syirkah al-ina* dan *syirkah al-wuju* yang mana pada kedua konsep tersebut terdapat unsur keadilan dan kerelaan antara dua pelaku usaha yang saling bekerjasama, dalam hal ini *franchisor* sebagai pemilik merk atau pemberi waralaba dan *franchisee* sebagai pembeli merk atau penerima waralaba.
2. Menurut hukum Islam, praktik bagi hasil (*royalty fee*) dalam perjanjian waralaba di Bentuman Steak adalah sah karena tidak bertentangan dengan

prinsip *syirkah*. Sistem pembagian *royalty fee* dalam waralaba di Bentuman Steak sudah sejalan dengan prinsip keadilan kerjasama dalam bisnis Islam karena *franchisor* tidak menetapkan persentase *royalty fee* yang besar sehingga tidak akan memberatkan *franchisee*. Besarnya *royalty fee* yang harus dibayarkan adalah 5% dari pendapatan bersih. Bahkan jika *franchisee* mengalami kerugian, hal tersebut bisa didiskusikan terlebih dahulu untuk mengambil jalan terbaik. *Franchisor* tidak serta-merta memaksa *franchisee* membayar *royalty fee* jika dalam keadaan tertentu. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah SWT, sebagai berikut:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَتَانُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ

لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ (٨)

Artinya: “Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al Ma’idah [5] : 8).¹¹⁴

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis ingin menyampaikan saran-saran yang bisa bermanfaat bagi umat Islam khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya. Adapun saran-saran tersebut sebagai berikut:

1. Setiap umat muslim hendaknya mempelajari lebih dalam tentang hukum-hukum bermuamalah sesuai ajaran Islam.

¹¹⁴ Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2002*, hlm. 278.

2. Setiap orang yang melakukan kerjasama dalam sebuah bisnis, khususnya bisnis waralaba harus bersikap adil dalam menentukan besarnya biaya *royalty fee* kepada mitra bisnisnya agar silaturahmi terhadap mitranya tetap terjaga dengan baik.

C. Penutup

Alhamdulillah atas bimbingan dan petunjuk-Mu skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis sadar bahwa apa yang telah dipaparkan dalam penelitian ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi penulisan bahasa maupun isi yang terkandung didalamnya.

Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan penulis demi kesempurnaan penulisan berikutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca. Aamiin.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidy, Qisthi, *Tinjauan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (Dsn-Mui) Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Terhadap Bisnis Waralaba*, Skripsi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2013.
- Al-Akhyar, *Terjemahan Tafsir Per Kata*, Bogor: Institut Quantum Akhyar.
- Ali, Zainuddin, 2014, "*Metode Penelitian Hukum*", Jakarta: Sinar Grafika, 2014
- Anshori, Abdul Ghafar, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia (konsep, regulasi, dan implementasi)*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Ascarya, 2001, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Press.
- Azwar, M., "*Bisnis Waralaba (Franchise) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam*", UIN Alauddin Makassar.
- Azwar, Syaifuddin, 2001, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad, 2010, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*, Jakarta: Amzah.
- Dahlan, Abdurahman, 2006, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Amzah.
- Dawud, Abu Dawud Sulaiman bin Al-Asy'ats As-Sijistani Sunan Abu, Indonesia, Maktabah Dahlan jus III Kitab Buyu" bab Syirkah.
- Dewi, Gemala, dkk, 2005, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Predana Media.
- Djalil, A. Basiq, 2014, *Ilmu Ushul Fiqh*, Jakarta: Prenada Media Group
- Efendi, Satria, 2005, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Prenada Media Group.

Fatwa DSN MUI NO: 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Syirkah.

Firdawati, Linda, 2011, *Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Islam*, Lampung:
IAIN Raden Intan Press.

Hanim, Lathifah, 2011, *Perlindungan Hukum HKI dalam Perjanjian Waralaba di
Indonesia*, Artikel pada Jurnal Hukum, No. 2, Vol. XXVI.

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

Haroen, Nasrun, 2007, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya media Pratama.

<http://id.wikipedia.org/wiki/Waralaba/>

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.

Kartajaya, Hermawan, Muhammad Syakir Syula, 2006, *Syariah Marketing*,
Bandung: PT. Mizan Pustaka

Mahendrata, Gading, *Keadilan dalam Islam dan Bisnis*,
<https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>

Mardani, 2014, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenatamedia Group, cet ke-1.
Yusuf, Muhammad, “*Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise)
Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam*”, Universitas Sebelas Maret.

Muhadjir, Noeng, 1991, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Telaah Positivistik,
Rasionalistik, Phenomenologik, dan Realisme Metaphisik*, Yogyakarta:
Rake Sarasin.

- Muhammad, Abdulkadir, 2004, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Muhammad, Abdulkadir, 2010, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Muslich, Ahmad Wardi, 2010, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, cet ke-1.
- Naf'an, 2014, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, cet ke-1.
- Najma, Siti, 2007, *Bisnis Syariah dari Nol*, Jakarta: Hikmah.
- Noor, Juliansyah, 2011, "*Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah.*", Jakarta: Kencana Prenamedia Group.
- Odop, Nistains, 2006, *Berbisnis Waralaba Murah*, Yogyakarta: Media Pressindo.
- Perjanjian Kerjasama (sharing profit) Bentuman Group
- PP RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
- Proposal Kerjasama Bentuman Group
- Quran Surat An-Nisa': 29
- Rifa'i, Mohammad, 1978, *Fiqh Islam Lengkap*, Semarang: Karya Toha Putra.
- RI, Departemen Agama, 2005, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2002*, Depok, Al Huda.
- Rofi'ah, Nur, "*Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo)*", IAIN Surakarta.
- Romli, 2017, *Pengantar Ilmu Ushul Fiqh; Metode Penetapan Hukum Islam*, Depok: Kencana.

- S., Salim H., 2010 *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Simatupang, Richard Burton, 2007, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono, 2007, “*Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*”, Bandung: Alfabeta.
- Suharnoko, 2009, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisis Kasus*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Suhendi, Hendi, 2014, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sukandar, Anang, *Aspek Royalty Fee pada Franchise*, <http://bisnis2121.com/2008/content/view/192/73/>
- Sulistyaningsih, Puji, dkk, “*Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam*”, Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Sumarso Sonny, 2013, *Kewirausahaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sumarsono, Sonny, 2009, *Manajemen Binis Waralaba*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suseno, Darmawan Budi, 2008, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, Yogyakarta: Cakrawala.
- Sutedi, Adrian, 2008, *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Syafe'i, Rachmad, 2000, *Fiqih Muamalah*, Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Syafei, Rachmat, 2015, *Ilmu Ushul Fiqh*, Bandung : CV. Pustaka Setia.
- Team, GB, 2013, *Mushaf Standar Indonesia Kementerian Agama Republik Indonesia*, Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri.

Tunggal, Iman Sjahputra, 2004, *Franchising : Konsep & Kasus*, Jakarta :
Harvarindo.

Utami, Annisa Dyah, “*Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee Pada Waralaba
Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah*”, UIN Jakarta.

Wawancara dengan Agus selaku Penerima Waralaba Bentuman Steak Cabang
Ngaliyan pada tanggal 17 Juni 2020

Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak
pada tanggal 15 Juni 2020.

Widjaja, Gunawan, 2003, *Waralaba*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Widodo, Hertanto, “*Franchise Syariah why not?*”,

<http://hertantowidodo.com/franchise-syariah-why-not.html>

Wikipedia.org

Yusuf, Muhammad, “*Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan
Ketentuan Hukum Islam*”, Universitas Sebelas Maret.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

A. Wawancara dengan Bapak Husni selaku Manajer Operasional Bentuman Steak mewakili pemberi waralaba

1. Bagaimana Latar belakang berdirinya Bentuman Steak?
2. Sejak kapan Bentuman Steak berdiri? Dimana alamat kantornya?
3. Mengapa memilih nama “Bentuman Steak”?
4. Pada bulan Juni tahun 2020, sudah berapa outlet yang dimiliki?
5. Berapa jumlah orang yang bekerjasama (penerima waralaba)? Dimana saja?
6. Apa keistimewaan Bentuman Steak?
7. Kendala apa saja yang pernah dihadapi?
8. Bagaimana mekanisme mendapat waralaba Bentuman Steak?
9. Apakah Bentuman Steak sudah terdaftar merk nya?

B. Wawancara dengan Bapak Agus selaku penerima waralaba Bentuman Steak Ngaliyan

1. Sejak kapan menjadi mitra usaha Bentuman Steak?
2. Apa alasan memilih waralaba Bentuman Steak?
3. Apa alasan membuka usaha di tempat ini?
4. Berapa *franchisee fee* yang harus dibayarkan untuk memperoleh waralaba Bentuman Steak?
5. Apa saja yang diperoleh dari pembayaran tersebut?

6. Bagaimana mekanisme kerjasamanya?
7. Berapa pendapatan kotor dan bersih per bulannya?
8. Bagaimana mekanisme bagi hasilnya?

Lampiran 2: Dokumentasi Observasi

Lokasi : Bentuman Steak Ngaliyan, Semarang

Pemilik *Brand* : Ibu Ajeng Astri Denaya

Penerima waralaba : Bapak Agus



Gambar 2.1

Lampiran 3: Dokumentasi Wawancara



Gambar 3.1
Wawancara dengan Bapak Husni (wakil pemberi waralaba)



Gambar 3.2
Wawancara dengan Bapak Agus (penerima waralaba)

Lampiran 4: Daftar Menu Bentuman Steak

<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">PIZZA</h3> <p>MEAT LOVER 25.0 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, SARGENT SLICE, MIZARELLA)</small></p> <p>MUSHROOM 25.0 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, MUSHROOM, MIZARELLA)</small></p> <p>SUPER BENTUMAN 27.5 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, MUSHROOM, SARGENT SLICE, MIZARELLA)</small></p> <p>CORN PIZZA 27.5 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, CORN, MIZARELLA)</small></p> <p>EXTRAVAGANZA 35.5 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, SINKI BEEF, OVEN BAKED MIZARELLA)</small></p> <p>SUPER SUPREME 35.5 <small>(SPECIAL TOMATO SAUCE, SINKI BEEF, MUSHROOM, MIZARELLA)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">PASTA</h3> <p>SPAGHETTI 16.0</p> <p>BOLONAISE 18.0</p> <p>AYAM PEDAS 19.5</p> <p>SAPI PEDAS 22.5</p> <p>CARBONARA 22.5</p> <p>PETUCINI 17.0</p> <p>BOLONAISE 17.5</p> <p>AYAM PEDAS 18.5</p> <p>SAPI PEDAS 22.5</p> <p>PENNE 16.0</p> <p>BOLONAISE 18.0</p> <p>AYAM PEDAS 19.5</p> <p>SAPI PEDAS 22.5</p> <p>CARBONARA 22.5</p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">SOUP</h3> <p>ORIENTAL CHICKEN 10.0</p> <p>CRAB CORN 17.0</p> <p>ZUPPA SOUP 19.5</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">MIE HOT PLATE ORIGINAL</h3> <p><small>(Mie, sawi, hijau, ayam, mushroom sauce)</small> 20.0</p> <p>MIE HOT PLATE BAKSO 24.5 <small>(Mie, bakso, sawi, hijau, ayam, mushroom sauce)</small></p> <p>MIE HOT PLATE SAPI 27.5 <small>(Mie, sapi, sawi, hijau, ayam, mushroom sauce)</small></p> <p>MIE HOT PLATE IKAN 27.5 <small>(Mie, ikan, sawi, hijau, ayam, mushroom sauce)</small></p> <p>MIE HOT PLATE KOMPLIT 32.5 <small>(Mie, sawi, hijau, ayam, bakso, sapi, mushroom sauce)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">HOT PLATE</h3> <p>CHICKEN CRISPY 25.5</p> <p>CHICKEN CHEESE 28.0</p> <p>CHICKEN CRISPY DOUBLE 33.5</p> <p>CHICKEN CHEESE DOUBLE 35.75</p> <p>BEEF CRISPY 27.5</p> <p>BEEF CHEESE 30.0</p> <p>BEEF CRISPY DOUBLE 38.0</p> <p>BEEF CHEESE DOUBLE 41.5</p> <p>CHICKEN SPICY CHEESE 31.0</p> <p>CHICKEN SPICY CHEESE DOUBLE 38.5</p> <p>BEEF SPICY CHEESE 35.5</p> <p>BEEF SPICY CHEESE DOUBLE 43.0</p> <p>PITIK SUMPAL 30.5</p> <p>MM SAPI BINGUNG 47.0</p> <p>SPESTIAL SAPI KOBONG 39.0</p> <p>ABORIGIN CHICKEN STEAK 41.0</p> <p>ABORIGIN BEEF STEAK 52.5</p> <p>TENDERLOIN 50.0</p> <p>NZ SIRLOIN 74.0</p> <p>SPESTIAL BENTUMAN 76.0</p> <p>T BONE 52.0</p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">KEBAB</h3> <p>ORIGINAL 20.0</p> <p>SCRAMBLE EGG 22.5</p> <p>BOLONAISE 25.0</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">ON PLATE STEAK</h3> <p>AYAM MABUK 39.0</p> <p>AYAM CUTLET 39.0</p> <p>CHICKEN CORDON BLUE 45.0 <small>(Gada ayam fillet di isi keju + smoke beef di goreng tepung roti)</small></p> <p>WIENER SCHNITZEL 50.5</p> <p>BEEF CORDON BLUE (VECB) 59.0</p> <p>VEAL PICATA 50.0 <small>(Daging sapi di isi keju cheddar di goreng tepung roti)</small></p> <p>TENDERLOIN 200 85.0 <small>(Tenderloin matic 200 gr, mash/baby potato)</small></p> <p>SIRLOIN 200 100.0 <small>(NZ Sirloin matic 200 gr, mash/baby potato)</small></p> <p>SALMON TORNEDOES 62.5 <small>(Salmon 150 gr, spaghetti, sate kebab, bakso)</small></p> <p>SALMON GRILL 85.0 <small>(Salmon 200 gr, mash/baby potato)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">PENYET</h3> <p>PENYET TELUR 19.6 <small>(Nasi, telur, tahu, tempe, lalapan, sambal, sosro)</small></p> <p>PENYET AYAM 26.0 <small>(Nasi, ayam, tahu, tempe, lalapan, sambal, sosro)</small></p> <p>PENYET BANDENG 29.5 <small>(Nasi, bandeng, tahu, tempe, lalapan, sambal, sosro)</small></p> <p>PENYET DURI 31.5 <small>(Nasi, duri, tahu, tempe, lalapan, sambal, sosro)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">SALAD</h3> <p>POTATO SALAD 17.0 <small>(Kentang rebus + smoke beef, telur rebus, mayones, tomat, keju)</small></p> <p>BENTUMAN SALAD 17.0 <small>(Wortel, tomat, jagung, kacang, timun, mayones)</small></p> <p>MIXED VEGETABLES 17.0 <small>(Wortel, brokoli, jagung, kacang, kacang polong, mushroom, tomat)</small></p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">APPETIZER</h3> <p>FRENCH FRIES 12.5 <small>(On, BBQ, spicy)</small></p> <p>GARLIC BREAD 12.5</p> <p>GARLIC CHEESE BREAD 17.0</p> <p>BRUCHETTA BEEF 18.5</p> <p>BRUCHETTA CHICKEN 17.5</p> <p>CHICKEN BASKET 18.0</p> <p>MIXED SAUSAGE BASKET 18.0</p> <p>CALAMARI 19.0</p> <p>POTATO CHIP 13.5 <small>(On, BBQ, spicy)</small></p> <p>MUSHROOM BASKET 16.0</p> <p>ONION RING 7.75</p> <p>NACHOS 17.5</p> <p>TERONG BASKET 12.5</p> <p>TERONG & MUSH-ROOM BASKET 22.5 <small>(On, BBQ, spicy)</small></p> <p>CHICKEN WING 20.0</p> <p>- ORIGINAL 22.5</p> <p>- WITH SAUCE 27.6</p> <p>- SPICY 27.6</p> <p>- CABE GARAM 27.5</p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">WITH RICE</h3> <p>CHICKEN KATSU 31.0</p> <p>BEEF KATSU 35.0</p> <p>CHICKEN BULGOGI 33.0</p> <p>BEEF BULGOGI 38.5</p> <p>CHICKEN BLACKPEPPER 31.0</p> <p>BEEF BLACKPEPPER 35.5</p> <p>CHICKEN STROGANOFF 35.5</p> <p>BEEF STROGANOFF 37.5</p> <p>FISH STROGANOFF 37.5</p> <p>AYAM GEPREK SAYAP 18.0</p> <p>AYAM GEPREK PAHA 21.0</p> <p>AYAM GEPREK DADA 25.0</p> <p>SATE TAZCHAN 28.5</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px;">Masakan NUSANTARA</h3> <p><i>Masakan Jember</i></p> <p>GORENGAN</p> <p>MENDOAN 7.5</p> <p>TEMPE GORENG 5.0</p> <p>TELUR</p> <p>TELUR MATA SAPI 4.0</p> <p>TELUR DADAR 9.0</p> <p>TELUR GETAR 17.5</p> <p>OSENG</p> <p>OSENG MERCON (KIKIL) +NASI 30.0</p> <p>OSENG PARI +NASI 38.0</p> <p>OSENG PARE 10.0</p> <p>OSENG DAUN PEPAYA 10.0</p> <p>SAMBAL</p> <p>SAMBAL TBLIS 5.0</p> <p>SAMBAL BAWANG 5.0</p> <p>SAMBAL TERASI 5.0</p> <p>SAPI</p> <p>ASEM KOYOR 32.0</p> <p>ASEM BAGING 32.0</p> <p>AYAM</p> <p>AYAM GORENG + nasi 30.0</p> <p>AYAM RAMBUT SETAN + nasi 30.0</p> <p>AYAM WEWE + nasi 30.0</p> <p>AYAM BAKAR + nasi 30.0</p> <p>GARANG ASEM 25.0</p> <p>BOTOK</p> <p>BOTOK TELUR ASIN 15.5</p> <p>BOTOK TERI 6.0</p> <p>PAKET NASI</p> <p>NASI-LELE RAMBUT SETAN 25.0</p> <p>NASI-NILA RAMBUT SETAN 28.0</p> <p>BEBEK PROLL 90.0</p> <p>NASI PUTIH 5.0</p>
--	---	--	--	---

Gambar 4.1

<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">MILK SHAKE</h3> <p>CHOCOLATE 23.0</p> <p>STRAWBERRY 23.0</p> <p>OREO 23.0</p> <p>MOCCA 23.0</p> <p>VANILLA 23.0</p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">TEA FLAVOUR</h3> <p>ORANGE TEA 15.0</p> <p>LIME TEA 15.0</p> <p>PINEAPPLE TEA 15.0</p> <p>LECY TEA 15.0</p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">JUICE</h3> <p>APEL 12.5</p> <p>MELON 12.5</p> <p>PINEAPPLE 12.5</p> <p>ORANGE 12.5</p> <p>TOMAT 12.5</p> <p>GUAVA 15.0</p> <p>BUAH NAGA 13.0</p> <p>SIRSAK 15.0</p> <p>AVOCADO 23.0</p> <p>BENTUMAN 15.0</p> <p>WORTEL 15.0</p> <p>STRAWBERRY 15.0</p> <p>MANGGA 23.0</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">ES CAMPUR</h3> <p>ES JUTUR 17.5 <small>(KELAPA MUDA, JERUK NIPIS, SELASIH)</small></p> <p>ES KLAMUD 17.5 <small>(KELAPA MUDA, SIRUP)</small></p> <p>ES JUDEG 17.5 <small>(KELAPA MUDA, JERUK)</small></p> <p>ES JAKEM 17.5 <small>(KELAPA MUDA, MUTZARA, SELASIH, AVOCADO)</small></p> <p>ES SEGER 17.5 <small>(KELAPA MUDA, MELON, KOLANG KALING, JERUK NIPIS)</small></p> <p>ES TOMBO BUDREG 17.5 <small>(TIMUN, SELASIH, LIDAH BUAYA, JERUK NIPIS)</small></p> <p>ES SELASIH 17.0 <small>(SELASIH, MELON, SKM, NANGAS, SIRUP)</small></p> <p>ES AWAN MENDUNG 17.5 <small>(KELAPA MUDA, CENCAU, SELASIH)</small></p> <p>ES GODER 17.5 <small>(KELAPA MUDA, SELASIH, MELON)</small></p> <p>ES MUDA MUDI 17.5 <small>(KELAPA MUDA, MELON, KOLANG KALING, MUTZARA, SIRUP)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">WEDANGAN</h3> <p>BERAS KENCUR 10.0</p> <p>KUNYIT ASEM 10.0</p> <p>WEDANG JAHE 10.0</p> <p>WEDANG UWUH 10.0</p> <p>TEH SERAI 10.0</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">HOT & COLD DRINK</h3> <p>TEH TAWAR 3.0</p> <p>ES TEH TAWAR 5.0</p> <p>AIR MINERAL 3.0</p> <p>TEH MANIS 5.0</p> <p>ES TEH MANIS 7.0</p> <p>GOODDAY 5.0</p> <p>TEH BOTOL SOSRO 3.0</p> <p>TEBS / FRUIT TEA 3.5</p> <p>GREEN TEA JASMINE 5.0</p> <p>COFFEMIX 5.0</p> <p>WHITE COFFEE 5.0</p> <p>GOKE/SPRITE/FANTA 5.0</p> <p>KOPI 5.5</p> <p>PEPPERMINT TEA 7.5</p> <p>CAPPUCINO H/C 18.0/20.0</p> <p>COKLAT H/C 19.0/22.0</p> <p>CHOCO SWEAT 25.0</p> <p>MOCHACINO H/C 23.0/25.0</p> <p>COMMOLIE TEA 20.0</p> <p>ORANGE SQUASH 20.0</p> <p>LEMON SQUASH 20.0</p> <p>APPLE SQUASH 20.0</p> <p>PINEAPPLE SQUASH 20.0</p> <p>LECY SQUASH 23.0</p> <p>MANGGO SQUASH 23.0</p> <p>JERUK H/C 10.0/11.0</p> <p>MILO H/C 12.0/13.0</p>	<h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">Mocktail</h3> <p>VIRGIN MOJITO 22.0 <small>(TOPFICO MOJITO, LIME, WEDGES, LIME, SODA)</small></p> <p>LECY BLOSSOM 22.0 <small>(TOPFICO LECY, TOPFICO MOJITO, LIME, WEDGES, SODA)</small></p> <p>BUMBLE BEE 23.0 <small>(TOPFICO MOJITO, ORANGE, MANGGO)</small></p> <p>DRAGON BALL 24.0 <small>(BUAH NAGA, YOGURT, SUSU, TOPFICO VANILLA)</small></p> <p>WONEY KIWI 22.0 <small>(MELON, TOPFICO KIWI, SUSU)</small></p> <p>BLUE OCEAN 24.0 <small>(TOPFICO BLUE, TOPFICO LECY, SELASIH, S, M, S, SODA)</small></p> <h3 style="text-align: center; background-color: #2e7d32; color: white; padding: 5px;">Rum Holic</h3> <p>RUM COFFEE 8.5</p> <p>CUBA LIBRA 19.0 <small>(COKE, SKM, RUM)</small></p> <p>SULTAN PUNCH 16.0 <small>(SUSU ULTRA, SIRUP, STRAWBERRY, RUM)</small></p> <p>AVOCADO FLIZZ 32.5 <small>(AVOCADO, COFFEE, SUSU ULTRA, RUM)</small></p> <p>BLACK DEVIL 21.0 <small>(CAPPUCINO, OREO, RUM)</small></p> <p style="text-align: center;">outlet bentuman steak</p> <p style="text-align: center;">PUSAT Jl. Taman Berlight No 3 Sekayu Semarang 024 - 3568500 / 024 - 3553366</p> <p style="text-align: center;">CABANG Jl. Duriyan Raya No 3 Banyumanik Semarang 024 - 76404832 Jl. Prof Hamka No 105 Ngaliyan Semarang 024-76674237</p> <p style="text-align: center;">Bentuman Group</p> <p style="text-align: center;">NOW AVAILABLE ON GO! FOOD</p>
--	--	---	--

Gambar 4.2

Lampiran 5: Perjanjian Kerjasama (*sharing profit*) Bentuman Group

CONTOH

PERJANJIAN KERJASAMA

(*sharing profit*)

BENTUMAN GROUP

Hari iniPukulmenghadap kepada sayaNotaris Kota Semarang, dengan di hadiri para saksi yang akan di sebut di akhir akta ini dan telah saya Notaris Kenal

1. NYlahir di WNI bertempat tinggal di.....dengan NO KTP.....
Untuk Selanjutnya di sebut PIHAK PERTAMA
2. NYlahir di WNI bertempat tinggal di.....dengan NO KTP.....
Untuk Selanjutnya di sebut PIHAK KEDUA

Para Penghadap saya Notaris Kenal

Para Penghadap terlebih dahulu menerangkan kepada saya Notaris bahwa

- A. Bahwa penghadap Pihak Kedua memiliki Tempat yang untuk selanjutnya di sebut "Persil" yang berada di JL.....
Dalam hal ini persil tersebut berikut fasilitasnya yang ciri-cirinya telah di ketahui oleh para Pihak akan di gunakan untuk usaha Restoran / Rumah Makan, yang di hitung / di perhitungkan sebagai modal untuk kerjasama yang akan di sebut di bawah.
- B. Bahwa para penghadap Kedua Belah Pihak memasukan berupa modal yang jumlah dan perinciannya akan di sebut dan di buat dalam daftar tersendiri serta di ketahui oleh para pihak.
- C. Bahwa Pihak Pertama adalah Pemegang Merk dan skill yang akan di gunakan untuk restoran (rumah makan) serta menyediakan tenaga kerja untuk mengelola restoran / rumah makan.

PASAL 3

- Pembukuan / pengelolaan keuangan di jalankan oleh Pihak Kedua dengan ketentuan akan di lakukan pengawasan bersama oleh para pihak.
- Laporan pembukuan wajib di beritahukan kepada para pihak selambat-lambatnya tanggal 5 (lima) setiap bulannya.
- Management system pembayaran kasir akan di sediakan dan di kelola oleh Pihak Pertama.

PASAL 4

- Dalam hal mengenai untung dan rugi akan di periksa dan di audit oleh pihak Pertama
- Penentuan mengenai keuntungan kerjasama ini di tentukan oleh pihak pertama.

PASAL 5

Bahan baku produksi di sediakan oleh Pihak Pertama dengan biaya dari Pihak Kedua yang tidak menutup kemungkinan dapat di sediakan oleh pihak kedua dengan ketentuan harga bahan bakunya lebih rendah dengan kualitas sama.

PASAL 6

- Tenaga ahli dalam kerjasama ini disediakan oleh Pihak Pertama
- Pihak Kedua berkewajiban memberikan gaji, bonus, dan atau hak yang harus di peroleh untuk tenaga ahli maupun karyawan restoran.
- Pihak kedua sanggup untuk menyediakan tempat tinggal kepada tenaga ahli yang di tugaskan dan di sediakan oleh Pihak Pertama untuk bekerja di restoran tersebut.

PASAL 7

- Hasil produksi berupa masakan yang di sajikan adalah Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) pihak pertama.
- Pihak Kedua tidak berwenang untuk melakukan intervensi terhadap produksi masakan pihak pertama.
- Pihak kedua dapat memberikan saran mengenai masakan dengan cara musyawarah terlebih dahulu dengan pihak pertama.

PASAL 8

- Para pihak di haruskan memelihara dan merawat serta membersihkan persil tersebut atas biaya, resiko dan tanggungan dari rumah makan, melaksanakan segala peraturan yang berkewajiban berkenaan dengan pemeliharaan bangunan dan pekarangan secara tertib dan teratur (bertindak sebagai tuan rumah yang baik)
- Selama perjanjian ini berlangsung Pajak Bumi Dan Bangunan, Kebersihan, keamanan, langganan listrik & air serta pajak-pajak yang timbul akibat operasional restoran menjadi tanggungan atau beban dari pengeluaran restoran.
- Kerusakan kecil pada bangunan, maupun yang besar yang di sebabkan force major atau kejadian yang tidak dapat di duga sebelumnya dan di luar kemampuan manusia untuk mengatasi sepenuhnya menjadi tanggung jawab dan diperbaiki oleh pihak kedua.
- Pihak Kedua wajib mengasuransikan persil tersebut selama perjanjian ini berlangsung dari kebakaran dll dan biaya asuransi menjadi tanggung jawab pihak kedua.

PASAL 9

Perjanjian kerjasama ini dapat di batalkan dengan kesepakatan bersama oleh para pihak.

PASAL 10

Dalam melaksanakan perjanjian ini para pihak saling percaya mempercayai dan tidak akan melakukan sikap, perbuatan dan tindakan yang dapat menimbulkan kerugian kepada salah satu

pihak atau pihak lainnya dengan di lakukan pemeriksaan internal oleh / berdasar kesepakatan bersama.

PASAL 11

- Perjanjian ini dapat di perpanjang dengan cara pihak kedua mengajukan / memberitahukan secara tertulis kepada pihak pertama selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sebelum perjanjian berakhir.
- Mengenai perpanjangan perjanjian dengan ketentuan isi perjanjian akan di bicarakan pada saat perjanjian baru di buat.

PASAL 12

Hal-hal yang belum cukup di atur dalam perjanjian ini akan di selesaikan oleh para pihak secara musyawarah menuju mufakat dengan perjanjian tersendiri dan berpedoman pada apa apa yang tersebut di atas.

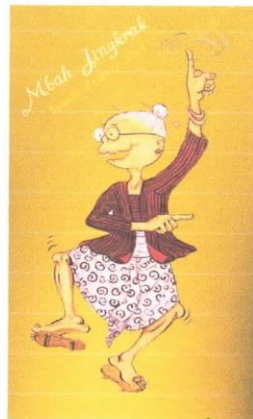
DEMIKIAN AKTA INI

Di buat dan di resmikan sebagai minuta akta di Semarang pada hari...tanggal....di hadapan para saksi.....

Lampiran 6: Proposal Kerjasama Bentuman Steak

PROPOSAL
KERJA SAMA

Mbah Jingkrak & Bentuman Steak



Jl. Taman Beringin No 3 Semarang

024-3568500 / 024-3553366

A. Latar Belakang

Setiap orang pasti ingin menjadi bos atau usaha sendiri, hanya orang-orang berpikiran sempitlah yang seumur hidup ingin menjadi orang gajian. Banyak sekali jalan menuju kesuksesan, salah satu di antaranya dengan membuat sebuah cikal-bakal bisnis yang di harapkan mampu mengembangkan daya kreatifitas dan inovasi. Hal ini sangat membutuhkan keberanian yang luar biasa. Hanya orang bernyali besarlah yang mampu menggelontorkan sejumlah dana demi sebuah harapan yang belum pasti.

Bisnis adalah sebuah pembelajaran, dimana di butuhkan analisa yang sangat dalam tentang prospek dan kelayakan dalam usaha itu. Oleh karena itu, bisnis itu harus di mulai sejak dini sehingga kita memiliki banyak waktu dapat berpikir dan mengolah otak demi kesuksesan usaha tersebut.

Peluang usaha di depan mata, tidak ada salahnya kalau kita mulai dari sekarang, inilah yang melatar belakangi berdirinya Bentuman Steak & Mbah Jingkrak, karena saat ini belum ada dalam satu tempat yang mana Rumah Makan berisi menu Western & Traditional Food menjadi satu tempat dengan harga yang terjangkau yang memiliki kualitas yang setara dengan Restaurant terkenal di kota anda.

B. Sejarah Singkat Bentuman Steak & Mbah Jingkrak

Bentuman Steak Berdiri pada tahun 1997 dengan konsep Western Food dengan hanya memiliki kapasitas pengunjung 56 seat / kursi, dengan berbekal konsep "Steak Jawa" yang mana rasa western bisa di modifikasi sehingga cocok dengan lidah citarasa Indonesia terutama Jawa.

Mengambil nama "Ben Tuman" yang dalam bahasa Indonesia Berarti "Agar Kembali" Bentuman Steak telah mengalami perkembangan selama 20th bergelut di dunia Kulinair Indonesia pada umumnya & Kulinair Semarang pada khususnya, yang saat ini memiliki kapasitas 300 seat / kursi.

Lain Halnya dengan Mbah Jingkrak, mengusung konsep Tradisional Food khususnya makanan Jawa, Mbah Jingkrak hadir memeriahkan pentas Kuliner Semarang pada tahun 2008 yang namanya berarti "Nenek-nenek yang loncat Jejingkrakan karena kepedasan", tidak hanya citarasa yang pedas saja yang di sajikan dalam Mbah Jingkrak, tetapi juga masakan masakan rumahan yang di kemas restaurant ada di Mbah Jingkrak.

Variasi menu yang "nyleneh" dengan nama-nama yang "nyleneh" pula seperti Ayam Rambut Setan, Ayam Wewe, Sambal Iblis, Teri Buto ijo, dll. Saat ini Mbah Jingkrak telah berkembang di berbagai kota besar di Indonesia, seperti Jakarta, Tangerang, Pekanbaru, Jogja, Depok, Kuta Bali dll.

Nama Perusahaan	: Bentuman Group
Alamat	: Jl. Taman Beringin No 3 Semarang
Telp.	: (024) 3568500
Fax	: (024) 3549799
Email	: bentuman_steak168@yahoo.co.id
Contact Person	: 085.3535.38668 (Moch Husni)
Bidang Usaha	: Warung Makan (Western & Tradisional Food)
Bentuk Kerjasama	: Sistem Bagi Hasil, dimana modal pembangunan & peralatan dll di bagi 2 (dua) atau lebih (Negotiable) dan keuntungan yang di bagi 2 (dua) atau lebih.
Konsep Bisnis	: Konsep pelayanan makanan dan minuman dengan konsep Warung Makan tradisional jawa dengan menu rumahan yang dikemas secara higienis dan professional
Sajian utama	: Ayam Rambut Setan, Sayur Mangut, Aneka Ikan Asap, Brongkos, dan masih banyak ratusan menu yang akan kami sajikan.
Target Pasar	: Semua Lapisan Masyarakat

DATA UMUM PERUSAHAAN

Berdiri pada tahun : 1997 (Bentuman Steak)

Data Outlet :

- **Bentuman Steak**
Jl. Taman Beringin No 3 Semarang 024-3568500
- **Mbah Jingkrak**
Jl. Taman Beringin No 3 Semarang 024-3553366
- **Mbah Jingkrak Tangerang**
Jl. Ciater Barat No 25 BSD Serpong Tangerang 021-7565126
- **Bentuman Toast Box**
Jl. Komplek Ruko Puri Anjasmoro Blok H No 54 Semarang 024-76670880
- **Rengkot Buyut**
Jl. Ki Mangun Sarkoro No 42 Jepara 0291-593445
- **Alibi Bar & Food**
Jl. Veteran No 11 Semarang 024-76421701

SKEMA KERJASAMA

1	Lokasi Usaha	Public area, pemukiman, pinggir jalan raya area bisnis	Konsep Usaha berdiri sendiri
2	Luas Tempat Usaha	Min 400m2	
3	Area Parkir	20 % dari kapasitas tempat duduk	
4	Jangka waktu	10 tahun	
5	Share Profit	Negotiable (dapat di tentukan dari jumlah penyertaan modal)	Untuk Jangka waktu 10 tahun

- Biaya Survei Di Tanggung oleh pihak Pemilik Tempat / Investor.

MANAGEMENT

Jumlah Karyawan	: 40-50 orang / outlet
Kepemilikan	: Investor
Perjanjian Pengembangan	: Setiap kontrak hanya untuk satu warung makan
Pengaturan wilayah	: Dalam satu wilayah hanya diperbolehkan satu warung makan, bila ingin menambah outlet harus mendapat ijin dari Pemegang Merk (membuat perjanjian baru)
Kebutuhan Tempat	: Min 400m2 dengan konsep warung makan stand alone di pinggir jalan

KEWAJIBAN PEMILIK MERK

1. Melakukan survey lokasi termasuk survey pasar (dengan biaya survey di tanggung oleh Investor)
2. Memberikan konsep design interior dan eksterior warung makan
3. Memberikan panduan manajemen
4. Menyediakan Standard Operasional Procedur baik manajemen maupun produksi
5. Melakukan Training karyawan untuk semua departemen yang ada
6. Membantu strategi penjualan dan promosi
7. Melakukan Quality Control meliputi : produksi, pelayanan, dan penyajian

SYARAT DAN KEWAJIBAN INVESTOR :

1. Menyukai usaha di bidang kuliner
2. Memberikan proposal lokasi yang di gunakan untuk warung mbah jingkrak
3. Bersedia berperan aktif dalam mengoperasikan, mensukseskan, dan memajukan bisnis warung makan Mbah Jingkrak
4. Bersedia untuk mematuhi standarisasi dan kerjasama warung makan Mbah Jingkrak saat ini maupun yang akan datang
5. Memiliki dana yang cukup untuk investasi
6. Bersedia menjalankan sendiri usahanya atau menunjuk orang-orang profesional untuk menjalankan usaha warung makan Mbah Jingkrak.
7. Bertanggung jawab atas operasional warung makan Mbah Jingkrak
8. Memberikan Royalty Fee sesuai jadwal yang sudah disepakati di akta Notaris
9. Melakukan Local Store Marketing
10. Bertanggung Jawab atas hasil penjualan
11. Memahami keuntungan dan resiko menjadi Investor warung makan Mbah Jingkrak

TAHAPAN KERJASAMA MBAH JINGKRAK

1. Presentasi bisnis
2. Mengisi Form aplikasi
3. Survey Lokasi
4. Time schedule, penandatanganan akta notaries dan pelunasan investasi
5. Renovasi
6. Pekerjaan persiapan pembukaan
7. Grand Opening

DEMIKIAN SEKILAS KAMI SAMPAIKAN MENGENAI TATA CARA ATURAN MAIN DALAM MELAKUKAN KERJASAMA YANG DI LANDASI DENGAN SEMANGAT KEKELUARGAAN & KEMAJUAN BERSAMA.

TUNGGU APA LAGI??

APAKAH ANDA TERMASUK ORANG YANG BERANI MELANGKAH DAN
KELUAR DARI ZONA NYAMAN ATAU HANYA JALAN DI TEMPAT ???

JAWABAN ADA DI TANGAN ANDA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Wahyu Desyiana Issri
Tempat/tanggal Lahir : Pati, 20 Desember 1998
Alamat Rumah : Desa Tambakromo RT 01/ RW 01 Kecamatan
Tambakromo Kabupaten Pati, Jawa Tengah
Nomor Hp : 0877-1055-6565
Email : wahyudess@gmail.com

Riwayat Pendidikan

A. Formal

1. SD Negeri Tambakromo 02, Lulus Tahun 2010
2. SMP Negeri 1 Tambakromo, Lulus Tahun 2013
3. SMA Negeri 2 Pati, Lulus Tahun 2016

B. Non Formal

1. Lembaga Bimbingan Belajar Neutron Yogyakarta

Pengalaman Organisasi

1. UKM Musik UIN Walisongo Semarang
2. Himpunan Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (HMJ HES)
Tahun 2017
3. Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII)
4. Komunitas Mahasiswa Pelajar Pati (KMPP)

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 15 Oktober 2020

Wahyu Desyiana Issri

NIM: 1602036130