

**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BAGI HASIL
DALAM PERJANJIAN WARALABA
(Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)**

SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu dalam
Ilmu Hukum Ekonomi Syariah**



Oleh:

AHMAD ISNAN KAFIL

1402036071

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

2021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id/>

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi an. **AHMAD ISNAN KAFIL**

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

Assalamua'alaikum Wr.Wb.

Setelah melalui proses bimbingan dan perbaikan, bersama ini saya menyetujui naskah skripsi saudara:

Nama : **AHMAD ISNAN KAFIL**
Nim : 1402036071
Prodi : Muamalah (Hukum Ekonomi Syariah)
Judul : **ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK
BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA
(Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)**

Selanjutnya mohon kepada Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang, agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 21 Desember 2021

Pembimbing

Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag

NIP. 19630801 199203 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Alamat : Jl. Prof. DR. HAMKA Kampus III Ngaliyan Telp./Fax. (024) 7601291, 7624691 Semarang 50185

SURAT KETERANGAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-59/Un.10.1/D.1/PP.00.9/1/2022

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

Nama : **Ahmad Isnain Kafil**
NIM : 1402036071
Program studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Judul : Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)
Pembimbing I : Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.
Pembimbing II : -

Telah dimunaqasahkan pada tanggal **27 Desember 2021** oleh Dewan Penguji Fakultas Syariah dan Hukum yang terdiri dari :

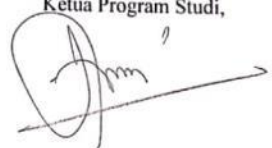
Ketua/Penguji 1 : H. Moh. Arifin. M.Hum.
Sekretaris/Penguji 2 : Dr. H. Nur Khoirin, M.Ag.
Anggota/Penguji 3 : M. Hakim Junaidi, M.Ag.
Anggota/Penguji 4 : Ali Maskur, M.H.

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

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

Dekan,
Dekan Bidang Akademik
Kelembagaan

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

Semarang, 04 Januari 2022
Ketua Program Studi,

Supangat, M.Ag.

MOTTO

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتَذْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ

وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

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

(Q.S. 2 [Al Baqarah]: 188)¹

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surakarta: Pustaka Al Hanan, 2009), 29.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Puji Syukur Kepada Allah SWT

Shalawat serta salam kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW

Karya ini saya persembahkan kepada:

Kedua Orang Tua saya (Bapak Zaini dan Ibu Sukenti) Tercinta

Keluarga besar saya semua

Bapak dan Ibu Guru yang Terhormat

Semua orang yang telah memberikan do'a dan dukungan kepada saya

Sahabat dan teman-teman saya semua

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis

Nama : Ahmad Isnain Kafil

Nim : 1402036071

Jurusan : Muamalah (Hukum Ekonomi Syariah)

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan) tidak berisi materi yang pernah diteliti pihak lain sebelumnya atau diterbitkan pihak manapun. Skripsi ini tidak berisi pemikiran orang lain kecuali pendapat ahli dalam berbagai sumber yang menjadi referensi penulis.

Semarang, 21 Desember 2021

Deklarator


Ahmad Isnain Kafil

1402036071

ABSTRAK

Waralaba adalah satu bentuk konsep kerjasama dalam bisnis. Praktik waralaba dilakukan oleh beberapa pihak yang disebut dengan pewaralaba dan terwaralaba. Dalam Islam, praktik waralaba ini disebut dengan *syirkah*. Salah satu ciri khas waralaba adalah kesepakatan tentang adanya pembagian bagi hasil di dalamnya. Angkringan merupakan salah satu bisnis yang diminati masyarakat yang menerapkan praktik waralaba tersebut.

Pokok permasalahan pada dalam penelitian ini difokuskan pada bagaimana praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan menurut hukum Islam. Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bagi hasil yang dilakukan di Angkringan CEO Ngaliyan dalam perjanjian waralaba dilihat dari perspektif hukum Islam.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan adalah yuridis sosiologis. Objek pada penelitian ini adalah praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Angkringan CEO Ngaliyan. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sumber data primer yaitu wawancara dengan para pihak terkait, dan sekunder yang meliputi literasi, buku-buku yang sesuai dengan penelitian, Cara yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah dengan observasi, wawancara. Serta pengolahan data menggunakan metode deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian, sistem pelaksanaan bagi hasil dalam perjanjian waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan sudah saling ridha dan sepakat dalam ketentuan bagi hasil dalam menjalankan perjanjian waralaba tersebut. Menurut hukum Islam, bagi hasil yang diterapkan sudah memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Namun terdapat perubahan dalam nisbah bagi hasil dikemudian hari tanpa kesepakatan terlebih dahulu dan tidak adanya ketidakjelasan mengenai nisbah bagi hasilnya membuat perjanjian tersebut menjadi tidak sah menurut hukum Islam.

Keyword : Waralaba, Bagi Hasil, Angkringan, Hukum Islam.

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	a'	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	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

II. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* ditulis Rangkap

متعدّد	Ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدّ	Ditulis	<i>'iddah</i>

III. Ta' Marbutah di Akhir Kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

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

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

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

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

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

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

IV. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

V. Vokal Panjang

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

VI. Vokal Rangkap

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

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

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

VIII. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf Qamariyyah

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

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

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

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

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

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan kesehatan. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu kita nantikan syafaatnya.

Alhamdulillah penyusunan skripsi yang berjudul **“Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)”** ini dapat diselesaikan guna memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah & Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa penulisan penelitian ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. H. Nur Khoirin M.Ag. selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.
2. Bapak Supangat, M.Ag. dan Bapak Amir Tajrid, M.Ag., selaku Kepala Jurusan dan Sekretaris Jurusan Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah & Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.
3. Para Dosen Fakultas Syariah & Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Teman-teman seperjuangan Muamalah B angkatan 2014 yang selalu memberikan kritik, saran, motivasi dan semangat.
5. Sahabat-sahabat saya dari lingkungan kampus UIN Walisongo, khususnya An'im, Yazid, Saefulloh, Condromukti yang selalu menjadi tempat berbagi suka dan duka.

6. Semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
7. Yang terakhir, saya memohon kepada Allah SWT semoga melimpahkan kemanfaatan dan keberkahannya atas semua ini.

Penulis memohon maaf apabila pernah melakukan kesalahan baik sengaja maupun tidak sengaja. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat kepada semua pihak dan khususnya para pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 21 Desember 2021

Penulis

Ahmad Isnain Kafil

NIM 1402036071

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Kajian Pustaka	9
F. Metode Penelitian	12
G. Sistematika Pembahasan	17

BAB II TEORI WARALABA, SYIRKAH, AKAD DAN KEADILAN KERJASAMA

A. Tinjauan Umum Waralaba	19
1. Sejarah Waralaba	19
2. Pengertian Waralaba	20
3. Bentuk-bentuk Waralaba	23
4. Pengertian <i>Franchise fee</i> dan <i>Royalty Fee</i> dalam Waralaba	25
B. Prinsip Pembayaran <i>Franchise Fee</i> dan <i>Royalty Fee</i> dalam Waralaba Berbasis Syari'ah	27

1. Konsep pembayaran <i>franchise fee</i> dalam Waralaba Berbasis Syari'ah	27
2. Konsep pembayaran <i>royalty fee</i> dalam Waralaba Berbasis Syari'ah	28
C. Konsep Akad	29
1. Pengertian Akad	29
2. Rukun dan Syarat Akad	30
3. Asas-Asas Akad Dalam Fiqh Muamalah	31
4. Berakhirnya Akad	35
D. <i>Syirkah</i>	36
1. Pengertian <i>Syirkah</i>	36
2. Landasan <i>Syirkah</i>	37
3. Rukun dan Syarat <i>Syirkah</i>	40
4. Pembagian <i>Syirkah</i>	41
5. Hikmah <i>Syirkah</i>	43
6. Hal-hal yang membatalkan <i>Syirkah</i>	43
E. Keadilan Kerja Sama dalam Islam	44

BAB III PRAKTIK BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA ANGKRINGAN CEO NGALIYAN

A. Sejarah dan Perkembangan Angkringan	46
B. Sejarah Angkringan CEO Ngaliyan	50
1. Sejarah Angkringan CEO Ngaliyan	50
2. Deskripsi Umum Angkringan CEO Ngaliyan	52
3. Sistem Rekrutmen Karyawan Angkringan CEO Ngaliyan .	52
4. Daftar Mitra <i>Franchise</i> Angkringan CEO Ngaliyan	53
C. Praktik Bagi Hasil Waralaba di Angkringan CEO Ngaliyan	54
1. Dasar Hukum Angkringan CEO Ngaliyan	54
2. Sistem Pembayaran Franchisee Fee di Angkringan CEO Ngaliyan	58

3. Sistem Pembayaran Royalty Fee di Angkringan CEO Ngaliyan	60
--	----

BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PELAKSANAAN BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA ANGKRINGAN CEO NGALIYAN

A. Analisis Keadilan Kerjasama Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan	65
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan.....	76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	88
B. Saran	89

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Globalisasi membawa dampak yang sangat besar di semua bidang tidak terkecuali di bidang ekonomi. Perkembangan sangat pesat terjadi dalam bidang perdagangan dan jasa, yang salah satunya adalah bisnis waralaba/ *franchise*. Bentuk kerjasama bisnis ini tumbuh subur di Indonesia baik asing maupun lokal. Cepatnya perkembangan dan suksesnya bisnis waralaba ini disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor yang paling mendasar adalah bahwa waralaba merupakan kombinasi dari pengetahuan dan kekuatan satu usaha bisnis yang sudah ada atau mapan.¹

Salah satu wirausahawan yang berhasil dalam menangkap peluang pasar dan mengembangkan cara bisnis dengan metode waralaba ini adalah Isaac M. Singer. Isaac M Singer (1811-1875) menandai munculnya waralaba di Amerika dengan bisnis mesin jahitnya. Dia menggunakan waralaba untuk menambah jangkauan distribusi pasarnya dengan cepat. Format waralabanya adalah dengan memberikan hak penjualan mesin jahitnya dan tanggung jawab pelatihan kepada *franchisee*-nya.²

Waralaba sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralabanya melalui tata cara, proses serta suatu *code of conduct* dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba.³ Format bisnis waralaba ini terdiri atas konsep bisnis yang menyeluruh, sebuah proses permulaan dan pelatihan mengenai seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep waralaba dan proses bantuan yang terus menerus.⁴

¹ Suyud Margono, *Aspek Hukum Komersialisasi Aset Intelektual*, (Bandung: Nuansa Aulia, 2010), 52.

² Tri Wahyudi, "All About Business", <http://yud71bisnis.blogspot.com/2009/10/sejarah-waralaba.html>, diakses pada 16 November 2021.

³ Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 4.

⁴ Martin Mendelsohn, *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, (Jakarta: PT Pustaka Binaman Press Indo, 1993), 4.

Waralaba sendiri 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.⁵ Pada dasarnya yang dimaksud dengan waralaba adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* (pemberi waralaba) dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *franchisee* (penerima waralaba) untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchisee*.⁶

Sebagaimana dalam kontrak lisensi pada kontrak waralaba atau *franchise*, pemegang hak lisensi wajib membayar sejumlah *royalti* untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Disamping harus membayar *royalti*, pihak pemegang *franchise* juga wajib membayar *fee* tersendiri untuk asistensi tersebut. Tidak jarang *franchisor* dalam keperluan pembuatan produknya mewajibkan pemegang *franchise* untuk membeli bahan-bahan dari pemasok yang ditunjuk *franchisor*.⁷

Pemberian hak waralaba dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.⁸

Waralaba merupakan sistem keterkaitan usaha vertikal antara pemilik paten yang menciptakan paket teknologi bisnis yaitu pewaralaba (*franchisor*) dengan

⁵ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 252.

⁶ Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori Dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2004), 83.

⁷ Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2005), 166.

⁸ Adil Samadani, *Dasar-Dasar Hukum Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), 102.

penerima hak pengelolaan operasional bisnis terwaralaba (*franchisee*). Jadi sesungguhnya waralaba dapat dikatakan sebagai teknik menjual “Sukses” dari usaha yang sudah berhasil.

Pada bisnis waralaba seperti yang telah dibahas di atas, seorang *franchisee* (penerima waralaba) harus membayar sejumlah *royalty fee* kepada *franchisor* (pemberi waralaba) sebagai bagi hasil karena telah mengizinkan terwaralaba ini berusaha dengan merek dagangnya. Dan sebaliknya pihak *franchisee* atau *licence franchise* dari *franchisor* untuk menggunakan kekhasan usaha atau spesifikasi usaha waralaba tersebut.⁹

Berbicara tentang waralaba tentu tak bisa lepas dari konsep *franchise fee* dan *royalty fee* yang ada pada waralaba tersebut. *Franchise fee* adalah biaya investasi awal atau biaya yang dikeluarkan *franchisee* untuk menggunakan hak lisensi yang dimiliki *franchisor*. Adapun biaya awal ini adalah termasuk biaya set up, biaya iklan, dan biaya pelatihan.¹⁰ Sedangkan *royalty fee* adalah kontribusi bagi hasil dari pendapatan *franchisee* sebagai penerima waralaba (biasanya dari penjualan).¹¹ Lebih jelasnya *royalty fee* adalah jumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh yang merupakan persentase dari omzet penjualan.¹²

Dengan masuknya waralaba asing seperti McD, Texas, Pizza Hut, dan lain-lain, menumbuhkan minat pengusaha lokal untuk mewaralabakan usahanya, salah satu pengusaha lokal tersebut adalah Najiburrachman dengan usaha waralaba angkringan miliknya. Suatu jenis usaha yang menyajikan makanan dan minuman khas Jawa bernama angkringan yang kemudian ia beri nama Angkringan CEO.

Angkringan CEO didirikan pada 5 November 2019 dengan membuka outlet angkringan di Ngaliyan yang merupakan usaha pertamanya pada saat itu. Namun dengan perkembangan zaman dan antusias masyarakat yang ramai akan tempat

⁹ Martin Mendelsohn, *Franchising.*, 9.

¹⁰ Peni. R. Pramono, *Cara Memilih Waralaba yang Menjanjikan Profit*, (Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2007), 15.

¹¹ Jaya Setiadi, “Yuk Bisnis” <http://yukbisnis.com/content/view/116/47/> diakses pada 16 November 2021

¹² Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), 73.

nongkrong, apalagi kaum muda termasuk mahasiswa/mahasiswi yang membutuhkan tempat untuk kongkow bareng dengan budget terbatas, membuat Najiburrachman melebarkan bisnisnya di sekitaran UNNES PGSD di kawasan bringin Ngaliyan. Pada 2020 beliau membuka waralaba untuk pertama kalinya di daerah tersebut. Pada awal berdirinya usaha angkringan ini, beliau tidak menggunakan nama Angkringan CEO, namun menggunakan nama angkringan ahha. Dari awal pendiriannya sampai dengan saat ini terbukti Angkringan CEO sudah mulai dikenal masyarakat dengan cabangnya yang sampai saat ini berjumlah 10. waralaba tersebut berada di beberapa Kabupaten/Kota, seperti: Semarang, Batang, Salatiga, Tegal, Ungaran, dan Solo.

Selain sistem waralaba reguler yang ditawarkan kepada calon *franchisee*-nya. Angkringan CEO juga menawarkan program waralaba sistem syariah menggunakan akad *syirkah*, dimana calon investor memberikan modal kepada pihak dari Angkringan CEO yang menjalankan bisnis tersebut. *Syirkah* sendiri adalah bentuk kerjasama bisnis yang di dalamnya terdiri dari dua orang atau lebih untuk berbisnis lalu keduanya membagi laba dan kerugian dengan bagian masing-masing sesuai kesepakatan.¹³

Syirkah adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktekkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *syirkah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *syirkah* ini dibolehkan, baik menurut Al-Qur'an, sunnah, maupun ijma'.¹⁴

Secara keseluruhan landasan *musyarakah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan suatu usaha. Sebagaimana Firman Allah SWT :

﴿وَأَخْرُوجُوا فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...﴾ (٢٠)

“...Dan orang-orang yang lain berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah...” (Q.S. 73 [Al Muzzammil]: 20)¹⁵

¹³ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2013), 195.

¹⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), 206.

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, 49.

Dasar perjanjian dengan akad *syirkah* adalah kepercayaan murni, sehingga dalam kerangka pengelolaan dana oleh para pihak tidak diperkenankan melakukan intervensi dalam bentuk apapun selain hak melakukan pengawasan untuk menghindari pemanfaatan dana di luar rencana yang telah disepakati, serta sebagai antisipasi terjadinya kecerobohan atau kecurangan yang dapat dilakukan oleh *muḍārib*. Allah SWT berfirman:

....فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ﴿٢٨٣﴾

“....Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya;.... (Q.S. 2 [Al Baqarah]: 283)¹⁶

Dalam pelaksanaan praktek *syirkah*, pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *syirkah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *syirkah*. Modal harus berupa uang, seperti dinar, dirham, atau sejenisnya, yakni segala sesuatu yang memungkinkan dalam pengkongsian. Modal juga harus disetor tunai, bukan berupa utang. Tanpa adanya setoran modal, berarti pemilik modal tidak memberikan kontribusi apapun, padahal pengelola modal sudah bekerja.¹⁷

Apabila usaha tersebut mendapatkan keuntungan, maka keuntungan tersebut dibagi dua. Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase (%) antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu. Nisbah keuntungan ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang melakukan akad *syirkah*. Pengelola modal mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan pemilik modal mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya.

Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *syirkah*, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Untuk pengembalian modal *syirkah* dilakukan dalam dua cara, yaitu secara

¹⁶ *Ibid*, 405

¹⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), 206.

angsuran ataupun sekaligus pada periode akhir, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *syirkah*.¹⁸

Dalam waralaba sistem syariah yang diterapkan Angkringan CEO, *franchisor* (pemberi hak lisensi) berkontribusi dengan pengalaman, brand, dan sistem bisnisnya. Sedangkan *franchisee* (*ṣāhib al-māl*) selaku pihak yang berkontribusi dengan modalnya. Dengan konsep ini, pihak *franchisor* tetap dapat mengembangkan usahanya dengan modal pihak lain. Nilai investasi tipe gerobak seharga Rp 1.000.000,-.¹⁹ dengan jangka waktu perjanjiannya selama selama 1 tahun.

Setelah bisnis dijalankan oleh Angkringan CEO cabang. Apabila penjualan mendapatkan keuntungan maka Angkringan CEO Ngaliyan (*franchisor*) akan mendapatkan bagi hasil sebesar Rp. 30.000,-. Keuntungan tersebut diberikan setiap hari oleh pihak Angkringan CEO cabang (*franchisee*) kepada Angkringan CEO Ngaliyan (*franchisor*). Selain penyerahan keuntungan tersebut, pihak Angkringan CEO cabang (*franchisee*) juga memberikan laporan laba rugi kepada pemilik waralaba/*franchisor* (Angkringan CEO pusat).

Angkringan CEO menggunakan sistem *payback period* dalam pengembalian modal. *Payback period* untuk outlet tipe gerobak, *payback period*-nya di 2 bulan di awal perjanjian. *Payback period* sendiri adalah jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek yang telah direncanakan. Namun dalam sistem *payback period* tidak ada kejelasan mengenai keuntungan dan pengembalian modal, karena setiap harinya adalah bagi hasil. Ketika dalam kurun waktu selama 2 bulan di awal perjanjian sudah mencapai modal awal sebesar Rp 1.000.000,-, maka pihak Angkringan CEO Ngaliyan menganggap bahwa modal awal yang dikeluarkan Angkringan CEO cabang sudah kembali. Padahal dalam perjanjian waralaba sistem syariah dibahas mengenai setiap harinya akan dilakukan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Sama halnya 2 bulan awal di dalam perjanjian tersebut bukan pengembalian modal, melainkan bagi hasil setiap bulannya.

¹⁸ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), 82.

¹⁹ Hasil wawancara dengan Najiburrachman selaku pemilik Angkringan CEO Ngaliyan, 15 November 2021.

Sebagaimana kasus diatas ternyata tidak hanya dialami oleh Angkringan CEO Ngaliyan saja, tetapi Angkringan CEO yang lain, yang menjadi pihak *franchisee* dari Angkringan CEO, seperti Angkringan CEO di Batang, Salatiga, Tegal, Ungaran, dan Solo.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji waralaba Angkringan CEO Ngaliyan ini dilihat dari penetapan bagi hasilnya berupa *franchise fee* dan *royalty fee* dimana pada zaman Rasulullah bisnis waralaba ini belum ada dan hal tersebut dikaitkan dengan prinsip keadilan dalam akad *syirkah*. Untuk meneliti keadilan dalam pembagian *franchise fee* dan *royalty fee* penulis juga menggunakan sudut pandang terwaralaba (*franchisee*) sebagai pihak yang menginvestasikan dananya pada usaha waralaba. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui lebih jauh mengenai penerapan bagi hasil *franchise fee* dan *royalty fee* pada waralaba yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan dalam sebuah skripsi dengan judul “**Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba(Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)**”

B. Rumusan Masalah

Supaya permasalahan tidak melebar dalam penulisan skripsi ini, maka penulis merasa perlu untuk memberikan batasan dan rumusan masalah terhadap objek yang dikaji. Penelitian ini akan dilaksanakan di Angkringan CEO Ngaliyan yang mengembangkan jaringannya dalam bentuk waralaba. Penulis merasa perlu untuk meneliti lebih jauh apakah waralaba Angkringan CEO Ngaliyan menerapkan sistem waralaba yang sesuai syariah di dalamnya.

Adapun batasan masalah terhadap penulisan ini hanya mengenai penerapan bagi hasil *franchise fee* dan *royalty fee* yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan dan mengkaji apakah hal tersebut sudah dilakukan sesuai dengan hukum ekonomi Islam, dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah analisis keadilan kerjasama terhadap pelaksanaan praktik bagi hasil pada Angkringan CEO Ngaliyan?

2. Bagaimanakah analisis hukum Islam terhadap pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang akan dicapai oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui keadilan kerjasama terhadap pelaksanaan praktik bagi hasil pada Angkringan CEO Ngaliyan dalam perspektif hukum Islam.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian Angkringan CEO Ngaliyan dalam perspektif hukum Islam.

D. Manfaat Penelitian

Melalui hasil penelitian ini, peneliti berharap semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, sebagai berikut:

1. Teoritis

Peneliti berharap dengan adanya penulisan karya ilmiah ini, dapat memberikan manfaat secara teoritis khususnya bagi penulis dan bagi para pembaca secara umum. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi informasi dan khazanah keilmuan tentang implementasi akad *syirkah* pada waralaba sistem syariah, dan berguna sebagai salah satu media penyerapan informasi yang bermanfaat untuk penyeimbangan kurikulum dengan perkembangan kebutuhan di lapangan. Serta dapat dijadikan sebagai pedoman dan bahan pertimbangan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

2. Praktis

Secara praktis, peneliti berharap agar hasil penulisan karya ilmiah ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan dijadikan pijakan bagi Angkringan CEO Ngaliyan sebagai media sosialisasi kepada masyarakat karena mengingat perguruan tinggi adalah sektor informal yang memadai untuk menyebarkan informasi kepada publik serta diharapkan menjadi sarana mendapatkan sumber daya insani yang berkualitas.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian atau penelitian yang telah ada.²⁰ Dari referensi yang penulis telusuri sebenarnya sudah pernah peneliti yang menulis tentang *franchise*, diantaranya:

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Kurnia Hertawati, pada tahun 2015 berjudul; “Keadilan Bisnis Waralaba di Tengah Masyarakat Pedagang Kelontong Kecamatan Pesantren Kota Kediri : Studi Kasus Indomaret dan Alfamart”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konstruksi keadilan bisnis waralaba Indomaret dan Alfamart terhadap pedagang kelontong di Kecamatan Pesantren Kota Kediri dalam kenyataannya belum mampu diterapkan dikarenakan belum ada sanksi tegas dari pemerintah bagi para pelaku yang tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan.²¹

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Evy Dita pada tahun 2013 yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perlindungan Hak *Franchisor* dalam Perjanjian *Franchise* di Tela Tela Fried Cassava Yogyakarta”. Setelah dilakukan penelitian, perlindungan hak *franchisor* yang berkenaan dengan hak kekayaan intelektual atas rahasia dagang (know how) adalah sah, karena perlindungan hak *franchisor* tersebut sudah diatur dalam perjanjian *franchise*.²²

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Susi Nurbayani pada tahun 2012 yang berjudul “Kajian Yuridis Terhadap Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Usaha Waralaba Menurut Undang-Undang No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Pada Usaha Waralaba PT Indomaret”. Hasil penelitian menunjukkan apabila terjadi keterlambatan dalam membayar royalti, maka pihak PT Indomaret

²⁰ Solimun dkk, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Perspektif Sistem (Mengungkap Novelty dan Memenuhi Validitas Penelitian)*, (Malang: UB Press, 2018), 63.

²¹ Kurnia Hertawati, “Keadilan Bisnis Waralaba di Tengah Masyarakat Pedagang Kelontong Kecamatan Pesantren Kota Kediri : Studi Kasus Indomaret dan Alfamart”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2015, tidak dipublikasikan.

²² Evy Dita, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perlindungan Hak *Franchisor* dalam Perjanjian *Franchise* di Tela Tela Fried Cassava Yogyakarta”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2013, tidak dipublikasikan.

dapat menuntut si penerima waralaba karena wanprestasi. PT Indomaret (*franchisor*) harus melakukan seleksi ketat terhadap *franchisee* untuk menghindari masalah perjanjian waralaba.²³

Keempat, skripsi oleh Veronica Wulan Dary dengan judul “*Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad Syirkah Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik waralaba 212 mart yang dilakukan oleh Komunitas Koperasi Syariah 212 di Surakarta sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *akad syirkah* dan Peraturan Pemerintah Nomor: 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Namun pada Standar Operasional Manajemen (SOM) Koperasi Syariah 212 belum memenuhi Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah No:11/Per/M.KUKM/XII/2017 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi. Hubungan Hukum antara Koperasi Syariah 212 dengan 212 Mart di daerah Surakarta adalah sebuah hubungan kemitraan bisnis yang memakai sistem waralaba (*Franchise*).²⁴

Kelima, skripsi oleh Annisa Dyah Utami dengan judul “*Konsep Franchis Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah*”. Hasil penelitian tersebut adalah (1) Sistem waralaba Bakmi Tebet tidak bertentangan dengan konsep musyarakah secara Islami, sistem waralaba Bakmi Tebet ini sejalan dengan konsep musyarakah Al Abdan dan Al Inan. (2) *Franchise fee* yang ditetapkan Bakmi Tebet sepanjang tahun 2003-2007 belum memenuhi prinsip syariah karena bertentangan dengan Peraturan Pemerintah nomor 16 tahun 1997 tentang waralaba. Namun sejak tahun 2008 hingga kini dalam waralaba Bakmi Tebet tidak terdapat unsur eksploitasi antara *franchisor* terhadap

²³ Susi Nurbayani, “Kajian Yuridis Terhadap Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Usaha Waralaba Menurut Undang-Undang No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Pada Usaha Waralaba PT Indomaret)”, *Skripsi*, Universitas Sumatra Utara, 2012, tidak dipublikasikan.

²⁴ Veronica Wulan Dary, “Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad Syirkah Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)”, *Skripsi*, Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018, tidak dipublikasikan.

Franchisee karena sejalan dengan prinsip keadilan dan kerelaan dalam bertransaksi secara Islami. (3) Besarnya *Franchise fee* yang ditetapkan manajemen Bakmi Tebet pada setiap cabangnya tidak sama satu sama lain, bergantung pada biaya yang dibutuhkan untuk membuka suatu cabang.²⁵

Keenam, jurnal oleh Maratun Shalihah dengan judul “*Konsep Syirkah Dalam Waralaba*”. Hasil penelitian tersebut yaitu format usaha yang dilakukan dalam usaha waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah*. Waralaba dapat menjembatani pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Dalam kaitan ini format usaha yang dilakukan waralaba, merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah* atau musyarakah yang merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan persentase kerja sama. Bentuk usaha dapat bervariasi. Jika modal yang digabungkan tidaklah sama, maka menjadi *syirkah inan*. Jika modalnya bukan harta, namun berupa tenaga, atau keahlian, maka menjadi *syirkah abdan*. Apabila modalnya tenaga dan kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba, maka bentuknya merupakan *syirkah wujuh*.²⁶

Ketujuh, jurnal oleh Riezka Eka Mayasari dengan judul “*Waralaba (Franchise) Dalam Sistem Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia*”. Hasil dari penelitian tersebut yaitu *Franchisee* adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *Franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang atau jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan oleh franchisor. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap waralaba, sebagai imbalannya *Franchisee* membayar sejumlah uang

²⁵ Annisa Dyah Utami, “Konsep Franchis Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010, tidak dipublikasikan.

²⁶ Maratun Shalihah, “Konsep Syirkah Dalam Waralaba”, *Jurnal*, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon Vol. XII No. 2, 2016.

berupa initial *fee* dan *royalty*. Jika dalam hukum Islam, waralaba dengan model ini hampir serupa dengan model *syirkah musyarakah* (bagi hasil), tapi sudah mengalami perkembangan seiring berkembangnya zaman dan terdapat gabungan dengan jenis *syirkah* lainnya. *Syirkah* (persekutuan) dalam hukum Islam banyak sekali jenisnya dan terdapat perbedaan oleh para imam madzhab. Dan perlu diketahui bahwa dalam pola transaksi yang diatur oleh hukum Islam adalah menitikberatkan pada sisi moralitas yang lebih tinggi dari pada apapun.²⁷

Dari beberapa penelitian diatas, maka penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya karena titik tekan penelitian ini adalah bagaimana *syirkah* diterapkan dalam perjanjian waralaba sistem syariah, dan apakah sudah sesuai dengan akad *syirkah* di dalam perjanjian waralaba sistem syariah. Dalam skripsi ini analisisnya menggunakan hukum Islam, dan dengan melihat implementasi akad *syirkah* pada perjanjian waralaba sistem syariah di Angkringan CEO Ngaliyan. Jadi pembahasan antara peneliti sebelumnya dengan penulis jelas berbeda.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu metode cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran yang menjadi ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Metode adalah pedoman cara seorang ilmuwan mempelajari dan memahami lingkungan-lingkungan yang dipahami.²⁸ Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang terlibat secara langsung di dalam penelitiannya,²⁹ peneliti terjun langsung pada objek dari penelitian itu sendiri yaitu mengenai kesesuaian praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan dalam perspektif hukum ekonomi Islam.

²⁷ Riezka Eka Mayasari, "Waralaba (Franchise) Dalam Sistem Hukum Islam Dan Hukum Positif Di Indonesia", *Jurnal*, Program Doktor Ilmu Hukum Pascasarjana UMI Makassar Vol. 19 No. 2, 2017.

²⁸ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1986), 67.

²⁹ Dolet Unaradjan, *Pengantar Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta, PT. Grasindo, 2000), 194.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian yuridis empiris. Penelitian yuridis empiris yaitu suatu metode penelitian hukum yang berfungsi untuk melihat hukum dalam artian nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Penelitian ini diambil dari fakta-fakta yang ada di dalam suatu masyarakat, badan hukum atau badan pemerintah.³⁰ Penelitian yuridis empiris tersebut dilakukan di Angkringan CEO Ngaliyan dan cabang waralabanya sebagai usaha kuliner angkringan yang akan dibahas dalam penelitian ini.

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

2. Pendekatan penelitian

Pendekatan adalah cara pandang atau paradigma yang terdapat dalam suatu bidang ilmu. Sedangkan sosiologi merupakan ilmu yang mempelajari hidup bersama dalam masyarakat, dan menyelidiki ikatan-ikatan antar manusia. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan yuridis sosiologis yaitu pendekatan yuridis artinya meneliti peraturan perundang-undangan tertentu yang berlaku dalam masyarakat. Artinya meneliti penerapan peraturan yang berlaku untuk diketahui tingkat keefektivitasannya di masyarakat. Sedangkan pendekatan sosiologis artinya melakukan penelitian terhadap keadaan nyata dengan maksud dan tujuan untuk menemukan fakta (*fact finding*) yang kemudian dilanjutkan dengan menemukan masalah (*problem finding*) kemudian menuju pada identifikasi masalah (*problem identification*).³¹ Pendekatan sosiologi digunakan untuk mendeskripsikan data yang ditemukan di lapangan tentang penerapan akad *syirkah* dalam sistem pelaksanaan waralaba, penerapan pembayaran *franchise fee* dan pembagian bagi hasil *royalty fee* pada Angkringan CEO Ngaliyan menurut hukum ekonomi Islam.

³⁰ Bahder Jihan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), 121.

³¹ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, 10.

Penulis juga menggunakan pendekatan kualitatif, dimana peneliti melakukan pengamatan dengan maksud untuk tercapainya tujuan tertentu, dengan sebelumnya sudah mempersiapkan masalah serta konsepnya.³² Pada pendekatan ini yang dilakukan untuk memahami makna maupun proses dari objek penelitian, karena itu untuk memperoleh data yang akurat peneliti akan langsung terjun ke lapangan dan memposisikan diri sebagai *instrumen* penelitian yang menjadi salah satu ciri dari pendekatan kualitatif.

3. Jenis dan Sumber Data

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

a. Data Primer

Peneliti menggunakan pedoman primer, yaitu data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (*informan*) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.³³ Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah sumber data yang dihasilkan dari hasil wawancara kepada *owner* Angkringan CEO Ngaliyan dengan *franchisee*-nya, yaitu 1 Owner (Pemilik) Angkringan CEO pusat dan 2 pemilik Angkringan CEO Cabang (Bringin dan Ungaran).

b. Data Sekunder

Dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder yang merupakan data yang bukan diusahakan sendiri oleh peneliti. Data sekunder ini meliputi dokumen perjanjian waralaba, jurnal, literatur, maupun Undang-Undang yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. Data sekunder yang akan digunakan adalah literatur berupa buku-buku serta literatur yang membahas mengenai *syirkah*, Dewan

³² Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2004), 24.

³³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), 22.

Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia beserta peraturan waralaba dalam hukum perdata.

c. Data Tersier

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

4. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi (*observation*) merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Pengertian lain menyebutkan, observasi juga merupakan teknik pengamatan dan pencatatan yang sistematis, terhadap gejala-gejala yang diteliti.³⁴ Teknik observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap objek yang diteliti yaitu dalam transaksi kerjasama bagi hasil yang dilakukan oleh pemilik Angkringan CEO Ngaliyan dengan cabangnya.

b. Wawancara

Teknik wawancara (*interview*) juga termasuk diantara bagian dari teknik pengumpulan data, dalam pengertiannya wawancara adalah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang dilakukan secara langsung/tatap muka (*face to face*), pewawancara disebut *interviewer*, sedangkan orang yang diwawancarai disebut *interview*. Definisi lain menyebutkan, teknik wawancara (*interview*) adalah teknik penelitian yang dilaksanakan dengan cara dialog baik secara langsung maupun melalui antara pewawancara dengan yang diwawancarai sebagai sumber data.³⁵ Dalam

³⁴ Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), 54.

³⁵ Wina Sanjaya, *Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), 263.

penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan pemilik Angkringan CEO Ngaliyan dengan cabangnya.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan langkah awal dari setiap penelitian hukum, karena penelitian hukum selalu bertolak dari premis normatif. Dokumentasi bagi penelitian hukum meliputi studi bahan-bahan hukum yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Setiap bahan hukum ini harus diperiksa ulang validitas dan reliabilitasnya, sebab ini sangat menentukan hasil penelitian.³⁶

5. Metode Pengolahan Data

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

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

³⁶ Amiruddin dan Zainal, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), 31.

analisis benar-benar matang karena data yang sudah terkumpul sudah di verifikasi terlebih dahulu.

- d. *Analyzing* adalah menganalisa data yang diketahui kebenarannya. Setelah data diterima dari narasumber dan setelah dikelompokkan sesuai dengan sub pembahasan dan telah melalui pengecekan kembali data-data tersebut oleh peneliti maka data yang telah terkumpul tersebut dianalisis secara rinci agar diketahui kebenarannya.
- e. *Concluding* adalah hasil suatu proses penelitian. Dalam metode ini peneliti membuat kesimpulan dari keseluruhan data-data yang telah diperoleh dari segala proses penelitian.

6. Metode Analisis Data

Setelah semua data terkumpul, maka penulis akan melakukan analisis. Untuk mempermudah analisis penelitian ini maka penulis menggunakan metode deskriptif analisis yaitu memaparkan serta menjelaskan secara mendalam dan menganalisa terhadap semua aspek yang berkaitan dengan penerapan akad *syirkah* pada waralaba sistem syariah di Angkringan CEO Ngaliyan, yang kemudian dianalisis menggunakan hukum Islam sehingga diperoleh jawaban yang benar menurut hukum Islam terhadap implementasi akad *syirkah* pada waralaba sistem syariah.

Pola pikir yang digunakan adalah deduktif, yang diawali dengan mengemukakan pengertian, teori-teori atau fakta-fakta yang bersifat umum, yaitu mengenai *syirkah* dalam hukum Islam, kemudian dipergunakan untuk meninjau praktik dan implementasi akad *syirkah* pada waralaba sistem syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan skripsi ini penulis membagi lima bab yang sistematis. Bab-bab ini merupakan bagian dari penjelasan dari penelitian sebagaimana yang diuraikan dalam rangkaian sebagai berikut:

BAB I merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II merupakan konsep waralaba, *syirkah*, konsep akad keadilan dalam Islam. Bab ini membahas mengenai pengertian waralaba, *royalty fee*, *franchise fee*, manfaat waralaba, mekanisme pembayaran *franchise fee*, mekanisme pembagian *royalty fee*. Kemudian juga membahas pengertian *syirkah*, dasar hukum *syirkah*, rukun dan syarat *syirkah*, macam-macam *syirkah*, hukum *syirkah* dan berakhirnya *syirkah*. Serta membahas konsep keadilan kerjasama dalam Islam.

BAB III merupakan penerapan sistem waralaba, *franchise fee* dan *royalty fee* pada Angkringan CEO Ngaliyan. Dalam bab ini akan dibahas mengenai kondisi internal Angkringan CEO Ngaliyan yang meliputi sejarah pendirian, aplikasi *franchise fee* dan *royalty fee* pada Angkringan CEO Ngaliyan.

BAB IV merupakan analisis hukum Islam terhadap praktik bagi hasil dalam perjanjian waralaba (studi kasus Angkringan CEO Ngaliyan). Dalam bab ini akan dibahas lebih jauh mengenai *franchise fee* dan *royalty fee* dalam perspektif *syirkah* dan keadilan Islam.

BAB V merupakan penutup. Dalam bab ini penulis menyimpulkan seluruh permasalahan yang telah dibahas dan atas dasar hal tersebut diajukan pula beberapa saran sebagai pertimbangan.

BAB II

TEORI WARALABA, AKAD, SYIRKAH DAN KEADILAN

A. Tinjauan Umum Waralaba

1. Sejarah Waralaba

Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an M oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit Singer. Ketika ia ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di Amerika Serikat. 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 di Amerika Serikat, *General Motors Industry* pada tahun 1898 M. Contoh lain di Amerika Serikat adalah 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.¹

Waralaba saat ini lebih didominasi oleh waralaba rumah makan siap saji. Kecenderungan ini dimulai pada tahun 1919 ketika A&W Root Beer membuka restoran cepat sajanya. Pada tahun 1935 Howard Deering Johnson bekerjasama dengan Reginald Sprague untuk memonopoli usaha restoran modern. Gagasan mereka adalah membiarkan rekanan mereka untuk mandiri menggunakan nama yang sama, makanan, persediaan, logo dan bahkan membangun desain sebagai pertukaran dengan suatu pembayaran.²

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 Amerika Serikat.

¹ Wikipedia.org, diakses pada 27 November 2021.

² Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 75.

Selanjutnya perkembangan waralaba di Inggris, 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.³

Di Indonesia, lembaga waralaba dikenal sejak tahun 1970 adalah pengusaha Es Teller 77 yang pertama-tama mempopulerkan lembaga waralaba di Indonesia. Pengusaha tersebut mempunyai cabang-cabang di semua kota di Indonesia.⁴ Namun perkembangan waralaba khususnya di kalangan usahawan lokal tidak begitu signifikan. Hanya sedikit pengusaha lokal yang menerapkan sistem waralaba dalam mengembangkan usahanya. Akan tetapi hal berbeda tepatnya ketika Pemerintah Indonesia memberikan dukungan terhadap penerapan sistem waralaba dengan keluarnya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba pada tanggal 18 Juni 1997.

Selain Peraturan tersebut, sistem waralaba di Indonesia juga memiliki landasan hukum berupa Surat Keputusan yang dikeluarkan oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia dengan nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba pada tanggal 30 Juli 1997.⁵

2. Pengertian Waralaba

Waralaba dalam dunia bisnis terkenal dengan istilah "*franchise*", yaitu pemberian sebuah lisensi usaha oleh suatu pihak (perorangan atau perusahaan) kepada pihak lain sebagai penerima waralaba. Dengan kata lain, waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pewaralaba kepada pihak terwaralaba untuk menjual

³ Iswi Hariyani dan R. Serfianto, *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*, (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia), 138.

⁴ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), 12.

⁵ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 1.

produk atau jasa sesuai dengan standarisasi kesepakatan untuk membuka usaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagangnya.⁶

Kata *franchise* berasal dari Bahasa Perancis yang berarti “bebas” adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan atau penjualan barang dan jasa.⁷

Di Indonesia, kata *franchising* diartikan sebagai waralaba yang didasari oleh Peraturan Pemerintah RI No. 16 tahun 1997, tanggal 18 Juni 1997 tentang waralaba yang kemudian diganti dengan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba dan keputusan menteri perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997.⁸ Dan kemudian didukung oleh Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/M-DAG/PER/3/2006 Pasal 1 Ayat 1, tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran usaha waralaba. Dalam arti maksud dan tata cara yang ditentukan dalam Peraturan Pemerintah tentang waralaba diatas, maka dapat disimpulkan bahwa waralaba di Indonesia:⁹

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

⁶ Nistains Odop, *Berbisnis Waralaba Murah*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2006), 16-17.

⁷ Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan.*, 74.

⁸ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis.*, 147.

⁹ Hendro, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), 522.

- d. Pemberi waralaba juga harus menyediakan dukungan dan pelatihan SDM-nya.

Dalam sebuah buku yang ditulis oleh Gunawan Widjaja, menyebutkan ada beberapa pengertian waralaba yang diambil oleh berbagai pakar, diantaranya adalah:¹⁰

Menurut PH Collin dalam *law dictionary* mendefinisikan waralaba sebagai sebuah lisensi untuk menjual dengan menggunakan sebuah nama dari sebuah perusahaan dan sebagai timbal balik atas ini adalah dengan membayar *royalty*. Dan waralaba sebagai satu tindakan menjual sebuah lisensi untuk diperdagangkan sebagai sebuah waralaba. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan *royalty*.

Kemudian dalam *Dictionary of Marketing Term* oleh Betsy-Ann Toffler dan Jane Imber, waralaba diartikan sebagai lisensi yang diberikan oleh sebuah perusahaan (*franchisor*) kepada seorang atau perusahaan untuk menjalankan outlet penjualan retail, makanan, atau obat-obatan di mana penerima lisensi (*franchisee*) setuju untuk menggunakan nama *franchisor*, produk, pelayanan-pelayanan, promosi, penjualan, distribusi, dan cara-cara periklanan, serta hal-hal lain yang merupakan pendukung dari perusahaan. Dalam pengertian ini dijelaskan bahwa waralaba melibatkan suatu kewajiban untuk menggunakan suatu sistem dan metode yang ditetapkan oleh pemberi waralaba termasuk di dalamnya hak untuk mempergunakan merek dagang.

Suryana memaknai waralaba sebagai suatu persetujuan lisensi menurut hukum antara suatu perusahaan penyelenggara dengan penyalur atau perusahaan lain untuk melaksanakan usaha yang di dalamnya mencakup penggunaan nama, merek dagang, dan prosedur penyelenggaraan secara standar dari *franchisor* (pemberi waralaba) yang berkelanjutan dan dilaksanakan dalam jangka waktu tertentu.¹¹

¹⁰ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis.*, 7-11.

¹¹ Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Revisi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 82.

Sedangkan menurut Amir Karamoy (konsultan Waralaba) “Waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merk dagang dikenal dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap, disebut pewaralaba, dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya (*fee*) kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu perjanjian waralaba.¹²

Dari uraian beberapa pengertian di atas, terlihat bahwa sistem bisnis waralaba melibatkan dua belah pihak, yaitu:¹³

a. Pewaralaba

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

b. Terwaralaba

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

3. Bentuk-bentuk waralaba

Secara spesifik ada dua bentuk waralaba yang berkembang di Indonesia: Waralaba produk dan merk dagang adalah pewaralaba memberikan hak kepada terwaralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai pemberian izin untuk menggunakan merk dagang

¹² Rizal Calvary Marimbo, *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007), 4.

¹³ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syaria*, 45-46.

milik pewaralaba.¹⁴ Atas pemberian izin dalam penggunaan merek dagang tersebut biasanya pewaralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran *fee* di awal dan selanjutnya terwaralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan *royalty*).¹⁵

Agak berbeda dengan waralaba produk dan merek dagang, waralaba format bisnis menurut “*Queen*” dalam buku yang ditulis oleh Darmawan Budi Suseno menjelaskan waralaba format bisnis yaitu seorang pemegang waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi spesifik, dengan menggunakan standard operasional prosedur.¹⁶

Sedangkan menurut pengertian yang diberikan oleh Martin Mandelson dalam bukunya yang berjudul “*Franchising*” mengatakan *franchise* format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seorang *franchisor* kepada pihak *franchisee*, dan lisensi tersebut memberi hak kepada terwaralaba untuk berusaha dengan menggunakan merk dagang, serta untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebenarnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankan bisnis tersebut dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar ditentukan sebelumnya.¹⁷ Format bisnis ini terdiri atas:¹⁸

a. Konsep bisnis yang menyeluruh

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

b. Proses awal dan pelatihan

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

c. Proses bantuan dan bimbingan terus-menerus

¹⁴ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis*, 13.

¹⁵ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, 43.

¹⁶ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, 47.

¹⁷ Martin Mendelsohn, *Franchising*, 4.

¹⁸ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, 44-46.

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

- 1) Kunjungan sebagai bimbingan berkala dari pihak pemberi waralaba kepada pihak yang menerima waralaba.
- 2) Menghubungkan antara pemberi waralaba dan seluruh penerima waralaba secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
- 3) Inovasi produk atau konsep, termasuk penelitian mengenai kemungkinan-kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada.
- 4) Pelatihan dan fasilitas-fasilitas pelatihan kembali.
- 5) Riset pasar.
- 6) Iklan dan promosi.

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

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

a. *Franchise Fee*

Biaya ini dibebankan kepada penerima waralaba untuk semua jasa awal yang disediakan, termasuk biaya rekrutmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan kepada pemberi waralaba sebagai pemegang hak atas suatu nama produk usaha untuk kepentingan penerima waralaba tersebut. Biasanya pewaralaba tidak mengambil keuntungan dari *fee-fee* tersebut.¹⁹

Jumlah dan jangka waktu pembayaran awal dicantumkan di dalam perjanjian. Pembayaran yang telah diserahkan sepenuhnya menjadi milik pewaralaba dan tidak dapat dikembalikan kecuali disebutkan di dalam perjanjian.²⁰

¹⁹ Martin Mendelsohn, *Franchising*, 154.

²⁰ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, 55.

Fee awal diperlukan oleh pewaralaba untuk membantu terwaralaba, dan terdiri dari:²¹

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

b. *Royalty fee*

Royalty sering juga disebut uang waralaba terus-menerus. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus-menerus yang diberikan pewaralaba.²² Jumlah pembayaran *royalty fee* dikaitkan dengan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan/atau penjualan barang atau jasa yang mengandung Hak Atas Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan.²³ Besarnya *royalty* yang terkait dengan jumlah produksi, penjualan atau yang cenderung meningkat ini pada umumnya disertai dengan penurunan besarnya persentase *royalty* yang harus dibayarkan, meskipun secara absolut besarnya royalti yang dibayarkan tetap akan menunjukkan kenaikan seiring dengan peningkatan jumlah produksi, penjualan atau keuntungan penerima waralaba.²⁴

Umumnya dalam perjanjian waralaba, menyebutkan bahwa terwaralaba membayar sejumlah biaya waralaba (*royalty*) kepada pewaralaba berdasarkan besarnya penjualan.

²¹ *Ibid.*, 56.

²² *Ibid.*, 56.

²³ *Ibid.*, 56.

²⁴ *Ibid.*, 108.

Isinya antara lain mengenai:²⁵

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

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

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

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

Berbeda dengan pengambilan keuntungan atas pemanfaatan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) dalam *franchise fee* hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakannya hak atas kekayaan intelektual *franchisor* oleh *franchisee* yang ditegaskan dalam keputusan fatwa Majelis Ulama

²⁵ *Ibid.*, 57.

Indonesia Nomor 1/ Munas VII/ MUI/ 15/ 2005 tentang perlindungan hak atas kekayaan intelektual.²⁶

Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain terdapat dalam kitab-Nya yang berbunyi:²⁷

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

“Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui” (Q.S. 2 [Al Baqarah]: 188)

Franchise fee yang dibebankan pewaralaba kepada terwaralaba sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan hak atas kekayaan intelektual yang telah dimiliki oleh pewaralaba tidak boleh terdapat kompensasi, tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*). Hak atas kekayaan intelektual seseorang harus dihargai.²⁸

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

Pembayaran *royalty fee* tidak boleh dilakukan oleh terwaralaba jika nilai keuntungan dibawah nilai batas yang telah disepakati, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT yang berbunyi:²⁹

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji,

²⁶ Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah”, *Jurnal Ilmiah*, 2015, 2.

²⁷ Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur’an Terjemah Edisi Tahun 2002*, (Depok, Al Huda, 2005), 29.

²⁸ Balgis Bin Faruk Machrus, “Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah”, 7.

²⁹ Departemen Agama RI, *Mushaf*, 278.

kemungkarannya dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran” (Q.S. 16[An Nahl]: 90)

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

a. *Gross profit*

Keuntungan kotor atau pendapatan seutuhnya yang belum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan sebelum usaha.

b. *Net profit*

Keuntungan bersih yang sudah dikurangi oleh biaya-biaya selama usaha.

Berbeda dengan waralaba konvensional yang dalam prakteknya ada sebagian yang melakukan bagi hasil yang diambil dari omset penjualan. Hal ini tentu bisa merugikan terwaralaba karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.³⁰

C. Konsep Akad

1. Pengertian Akad

Akad dari segi bahasa adalah *al-aqdah* dan *al-ahdah* yang artinya sambungan dan janji. *Al-‘aqd* dipergunakan dalam banyak makna, yang keseluruhannya kembali ke makna ikatan atau penggabungan dua hal.³¹ Dari segi terminologi terdapat beberapa makna akad yang dijelaskan oleh para ulama, salah satunya adalah perikatan yang ditetapkan dengan *ijab qabul* berdasarkan ketentuan syara’ yang berdampak pada objeknya.³²

Ijab adalah pernyataan dari seseorang penjual, contohnya adalah “Saya telah menjual barang ini kepadamu.” Contoh dari *qabul* adalah “Saya beli barang kamu.” Maksud dari *ijab qabul* adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakad di antara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara’.³³ *Ijab qabul* dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk yang dapat menunjukkan kehendak dan kesepakatan. Bisa dengan

³⁰ Balgis Bin Faruk Machrus, “*Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah*”, 8.

³¹ Rahmat Syaefi, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2006), 44.

³² *Ibid.*, 44.

³³ *Ibid.*, 45.

menggunakan ucapan, tindakan, isyarat ataupun korespondensi. Ucapan dapat diungkapkan dalam berbagai macam bentuk, yang terpenting dapat merepresentasikan maksud dan tujuannya.³⁴

2. Rukun dan Syarat Akad

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

- a. *Al-aqidain* yakni:
 - 1) Pihak yang berakad (disyaratkan *tamyiz*);
 - 2) Adanya kewenangan atas tindakan hukum yang dilakukan, dimana pihak yang melakukan akad adalah mereka yang cakap atas hukum.
- b. Objek yakni:
 - 1) Dapat diserahkan-terimakan, bernilai dan dimiliki sendiri;
 - 2) Penyerahan objek tidak menimbulkan mudharat;
 - 3) Hak milik penuh atau kewenangan penuh.
- c. Sighat akad (pernyataan untuk mengikat diri)
 - 1) Adanya kesesuaian ijab dan qabul dalam satu majlis akad;
 - 2) Pernyataan kehendak harus dilaksanakan secara bebas tanpa ada paksaan.
- d. Tujuan akad
 - 1) Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara';
 - 2) Terbebas dari khiyar, dimana akad yang masih tergantung pada khiyar baru mengikat tatkala hak khiyar tersebut berakhir. Selama hak khiyar belum berakhir, akad tersebut belum mengikat.³⁵

Berbeda dengan jumhur ulama, madzhab Hanafi berpendapat bahwa rukun akad hanya satu yaitu *sighatu al-'aqd*. Bagi madzhab Hanafi, yang dimaksud dengan rukun akad adalah unsur pokok yang membentuk akad, yaitu hanyalah pernyataan kehendak dari masing-masing pihak.³⁶

51. ³⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008),

³⁵ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Garuda Press, 2013), 62.

³⁶ *Ibid.*, 60.

3. Asas-Asas Akad Dalam Fiqh Muamalah

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

a. Asas Kebolehan (*Ibahah*)

Sebagaimana kaidah fiqh:

والأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليل على البطلان والتحريم

*“Hukum asal dalam berbagai perjanjian dan muamalat adalah sah sampai adanya dalil yang menunjukkan kebatilan dan keharamannya”.*³⁷

Hadits di atas menunjukkan bahwa segala sesuatunya adalah boleh atau mubah dilakukan. Kebolehan ini dibatasi sampai ada dasar hukum yang melarangnya. Hal ini menunjukkan bahwa hukum itu bersifat dinamis sehingga dapat terus mengikuti perkembangan zaman yang terus terjadi.³⁸

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

Sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka perikatan tersebut boleh dilaksanakan. Menurut Faturrahman Djamil bahwa, Syari'ah Islam memberikan kebebasan kepada setiap orang yang melakukan akad sesuai dengan yang diinginkan, tetapi yang menentukan syarat sahnya adalah ajaran agama. Dalam surat Al Maidah dijelaskan :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي

الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang

³⁷ Imam Musbikin, *Qawa'id Al-Fiqhiyah*, Cet. 1, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001),

³⁸ *Ibid.*, 14.

mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya” (Q.S. 5[Al-Maidah]: 1)³⁹

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

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

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. 4 [An Nisa]:29)

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar suka sama suka atau kerelaan antara masing-masing pihak tidak diperbolehkan ada tekanan, paksaan, penipuan, dan *mis-statement*. Jika hal ini tidak dipenuhi maka transaksi tersebut dilakukan dengan cara yang batil.⁴⁰ Asas ini terdapat juga dalam hadis riwayat Ibn Hibban dan al-Baihaqi yang artinya: ”Sesungguhnya jual beli berdasarkan perizinan (*ridha*)”.

Selain itu asas ini dapat pula di lihat dalam pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata. Dalam pasal tersebut ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak, yang merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat oleh kedua belah pihak.⁴¹

d. Asas Janji itu mengikat

Asas ini berasal dari hadis firman Allah SWT :

³⁹ Fathurrahman Djamil, *Hukum Perjanjian Syari'ah*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), 249.

⁴⁰ *Ibid.*, 250.

⁴¹ Rahmani Timorita, “Asas dalam Perjanjian”, *Jurnal La-Riba*, Vol. 2 No. 1, 2008, 97.

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

مَسْئُولًا ﴿٣٤﴾

“Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawaban” (Q.S. 17 [Al Isra’]: 17)⁴²

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa setiap orang yang melakukan perjanjian terikat kepada isi perjanjian yang telah disepakati bersama pihak lain dalam perjanjian.⁴³ Sehingga seluruh isi perjanjian adalah sebagai peraturan yang wajib dilakukan oleh para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian.

e. Asas Keseimbangan

Hubungan muamalah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Seringkali terjadi bahwa seseorang memiliki kelebihan dari yang lainnya. Oleh karena itu sesama manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Maka antara manusia yang satu dengan yang lain, hendaknya saling melengkapi atas kekurangan yang lain dari kelebihan yang dimilikinya. Dalam melakukan kontrak para pihak menentukan hak dan kewajiban masing-masing didasarkan pada asas persamaan dan kesetaraan.⁴⁴ Tidak diperbolehkan terdapat kezaliman yang dilakukan dalam kontrak tersebut. Sehingga tidak diperbolehkan membedakan manusia berdasar perbedaan warna kulit, agama, adat dan ras. Allah SWT berfirman :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ

عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

⁴² Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, 65.

⁴³ *Ibid.*, 66.

⁴⁴ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Cet. 2, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), 33.

“Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa di antara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal” (Q.S. 49 [Al Hujurat]: 13)

f. Asas Kemaslahatan

Asas ini mengandung pengertian bahwa semua bentuk perjanjian yang dilakukan harus mendatangkan kemanfaatan dan kemaslahatan baik bagi para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian maupun bagi masyarakat sekitar meskipun tidak terdapat ketentuannya dalam Al-Qur'an dan Hadits.⁴⁵ Asas kemanfaatan dan kemaslahatan ini sangat relevan dengan tujuan hukum Islam secara universal. Sebagaimana para filosof Islam di masa lampau seperti al-Ghazali (w. 505/1111) dan asy-Syatibi (w. 790/1388) merumuskan tujuan hukum Islam berdasarkan ayat-ayat al-qur'an dan hadits sebagai mewujudkan kemaslahatan. Dengan maslahat dimaksudkan memenuhi dan melindungi lima kepentingan pokok manusia yaitu melindungi religiusitas, jiwa-raga, akal-pikiran, martabat.

g. Asas Itikad yang baik

Asas ini dapat disimpulkan dari pasal 1338 ayat (3) KUHPdata yang berbunyi, "Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik".⁴⁶ Asas ini mengandung pengertian bahwa para pihak dalam suatu perjanjian harus melaksanakan substansi kontrak atau prestasi berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh serta kemauan baik dari para pihak agar tercapai tujuan perjanjian.

h. Asas Keadilan

Dalam Surah Al Hadid disebutkan bahwa Allah SWT berfirman:

⁴⁵ Rahmani Timorita, "Asas dalam Perjanjian", *Jurnal La-Riba*, Vol. 2 No. 1, 2008, 98.

⁴⁶ *Ibid.*, 99.

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

عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

“Sesungguhnya Kami telah mengutus rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al Kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. Dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama) Nya dan rasul-rasul-Nya padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa”(Q.S. 57 [Al Hadid]: 25)

Dalam asas ini para pihak yang melakukan kontrak dituntut untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kehendak dan keadaan, memenuhi perjanjian yang telah mereka buat, dan memenuhi semua kewajibannya.⁴⁷

i. Asas Tertulis

Suatu perjanjian hendaknya dilakukan secara tertulis, agar dapat dijadikan sebagai alat bukti apabila di kemudian hari terjadi persengketaan.⁴⁸ Allah SWT menganjurkan kepada manusia agar suatu perjanjian dilakukan secara tertulis, dihadiri para saksi dan diberikan tanggung jawab individu yang melakukan perjanjian dan yang menjadi saksi tersebut. Selain itu dianjurkan pula jika suatu perjanjian dilaksanakan tidak secara tunai maka dapat dipegang suatu benda sebagai jaminannya.

4. Berakhirnya Akad

⁴⁷ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, 33.

⁴⁸ *Ibid.*, 37-38.

Dalam Islam, berakhirnya suatu akad selain telah tercapai tujuannya, akad dipandang berakhir apabila terjadi *fasakh* (pembatalan) atau telah berakhir waktunya. *Fasakh* terjadi dengan sebab-sebab sebagai berikut:⁴⁹

- a. Bertentangan dengan syara’;
- b. Salah satu pihak membatalkan perjanjian;
- c. Berakhirnya masa waktu;
- d. Karena kematian.

D. SYIRKAH

1. Pengertian *Syirkah*

Syirkah atau perkongsian secara etimologi berarti *al-ikhtilath*, yang artinya campuran atau percampuran. Adapun *syirkah* secara terminologi menurut beberapa ulama’ fiqih berbeda-beda.⁵⁰ Menurut Syafi’iyah “Perkongsian adalah ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara masyhur (diketahui).”

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

Menurut para *fuqaha*, yang dimaksud dengan *syirkah* adalah⁵¹, akad antara dua orang yang berserikat atau lebih untuk bertasharruf dalam modal dan keuntungan sesuai kesepakatan.

Syirkah sangat dianjurkan dan dituntut oleh agama karena dapat mempererat hubungan antara seseorang dengan yang lainnya, yang dapat

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

⁵⁰ Rachmat Syafei , *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), 183-184.

⁵¹ Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), Cet. 1, 102.

menimbulkan perasaan setia kawan dan memperdalam *ukhuwah islamiyah* selama tidak ada yang berkhianat.⁵²

2. Landasan Syirkah

Landasan Syirkah terdapat dalam Al-Qur'an dan hadits sebagai berikut, dalam Al-Qur'an:⁵³

وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُنَّ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمْ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكْنَ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصِيَنَّ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَلَهُنَّ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكْتُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَكُمْ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ الثُّلُثُ مِمَّا تَرَكْتُمْ مِّنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ تُوصُونَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَإِنْ كَانَ رَجُلٌ يُورِثُ كَالْأَلَةِ أَوْ امْرَأَةٌ وَلَهُ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ فَلِكُلِّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا الشُّدُسُ فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ

مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَى بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ خَلِيمٌ ﴿١٢﴾⁵⁴

“Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh isteri-isterimu, jika mereka tidak mempunyai anak. Jika isteri-isterimu itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya sesudah dipenuhi wasiat yang mereka buat atau (dan) sesudah dibayar hutangnya. Para istri memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak. Jika kamu mempunyai anak, maka para istri memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar hutang-hutangmu. Jika seseorang mati, baik laki-laki maupun perempuan yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan anak, tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris). (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai) syari'at yang benar-benar dari Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Penyantun”(Q.S. 4 [An Nisa]: 12)

Firman Allah SWT :

⁵² Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S., *Fiqh Madzhab Syafi'I*, buku 2, (Bandung: Pustaka Setia, 2007), 111.

⁵³ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), 101-102.

⁵⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya special for woman*, (Jakarta: PT.Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 79.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ
 الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ
 عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا

اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٥﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi`ar-syi`ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari karunia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaNya” (Q.S. 5 [Al Maidah: 2])

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

Selanjutnya dalam surat lain juga dijelaskan dalil-dalil mengenai *syirkah*, sebagai berikut:

⁵⁵ Ibid., 106.

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْتَغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا
الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا
وَأَنَابَ {س} . ﴿٢٤﴾⁵⁶

“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.” (Q.S. 38 [As-Shad]: 24)

Dalam sebuah Hadits, Nabi juga bersabda:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمَصِيشِيُّ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ زَيْدٍ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّيْمِيِّ عَنْ أَبِيهِ ، عَنْ
أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ : أَنَا ثَلَاثُ الشَّرِّكَائِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ
بَيْنَهُمَا (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ).⁵⁷

“Telah bercerita kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al-Mushishi dari Muhammad Al-Zabrian dari Abi Hayyana Al-Taimi dari ayahnya dari Abi Hurairah telah berkata Rasulullah : Aku adalah yang ke tiga dari dua orang yang bersekutu selama salah satu diantara keduanya tidak berkhianat terhadap lainnya dan apabila mereka berkhianat aku keluar dari mereka”.⁵⁸ (HR. Abu dawud dan Hakim dan menyahihkan sanadnya).

Selain itu, Rasulullah SAW juga bersabda:

⁵⁶ Ibid., 454.

⁵⁷ Imam Abu Daud, *Sunan Abu Daud, Juz II*, (Beirut: Dārul Kutub al-Ilmiyah, 1996), Kitab Buyu’ Bab Syirkah, 462.

⁵⁸ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), 75.

حدثنا عبيد الله بن معاذ, ثنا يحيى, ثنا سفيان, عن أبي إسحاق, عن أبي عبيدة, عن عبد الله قال: اشتركت أنا وعمّار وسعد فيما نصيب يوم بدر, قال: فجاء سعد بأسيرين ولم أجد أنا وعمّار بشيء.⁵⁹

“Telah bercerita kepada kami ‘Ubaidullah ibn Mu’adz, diceritakan oleh Yahya, diceritakan oleh Sufyan, dari Abi Ishaq, dari Abi Ubaidah, dari Abdillalh berkata : “Aku, Ammar, dan Sa’ad berkongsi (bersyarikat) dengan harta rampasan yang kami peroleh dari perang Badar” (HR. Abu Dawud)⁶⁰

3. Rukun dan Syarat Syirkah

Sebagai sebuah perjanjian, *syirkah* atau perserikatan harus memenuhi rukun dan syaratnya agar perjanjian itu sah dan mempunyai akibat hukum seperti undang-undang bagi pihak-pihak yang mengadakannya. Adapun yang menjadi rukun *syirkah* menurut ketentuan syariat Islam adalah sebagai berikut:⁶¹

a. *Shighat*

Sighat pada hakikatnya adalah kemauan para pihak untuk mengadakan kerjasama dalam menjalankan suatu kegiatan usaha.

b. Para Pihak

Dewasa (*baligh*), sehat jasmani dan rohaninya dan atas kehendaknya sendiri.

c. Pokok pekerjaan (bidang usaha yang dijalankan)

Setiap perserikatan mempunyai tujuan dan kerangka kerja yang jelas, serta dibenarkan menurut syara. Untuk menjalankan pokok pekerjaan ini tentu saja pihak-pihak yang ada harus memasukkan barang modal yang telah ditentukan jumlahnya.

⁵⁹ Imam Abu Daud, *Sunan Abu Daud.*, 463.

⁶⁰ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, 83.

⁶¹ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), 118-119.

Disamping adanya syarat-syarat khusus yang berlaku pada macam-macam *syirkah*, ketentuan umum yang perlu diperhatikan dalam *syirkah* adalah sebagai berikut:⁶²

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

4. Pembagian *Syirkah*

Syirkah terbagi menjadi 2 (dua) macam, yaitu *syirkah amlak* (Kepemilikan), dan *syirkah uqud* (kontrak). *Syirkah amlak* adalah perkongsian yang bersifat memaksa dalam hukum positif, sedangkan *syirkah uqud* adalah perkongsian yang bersifat *ikhtiyariyah* (pilihan sendiri).⁶³

Adapun *Syirkah uqud* terbagi menjadi empat bentuk, yaitu:⁶⁴

a. *Syirkah Abdan*

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

⁶² Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), Cet. 1, 104.

⁶³ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, 186.

⁶⁴ Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S., *Fiqh Madzhab Syafi'I*, buku 2, (Bandung: Pustaka Setia, 2007), 112-114.

berdasarkan kesepakatan yang nisbahnya boleh sama atau berbeda diantara mereka.⁶⁵

b. *Syirkah Mufawadhah*

Syirkah Mufawadhah adalah penunjukan seseorang dari dua orang yang berserikat atau lebih untuk memperdagangkan hartanya, baik ketika ia berada ditempat atau tidak. *Mufawadhah* menurut bahasa berarti persamaan. Dengan kata lain *mufawadhah* merupakan bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih untuk menjalankan usaha melalui kesamaan penyertaan modal, pembagian kerja dan keuntungan. Disamping itu persyaratan lain yang berlaku dalam *Syirkah Mufawadhah* adalah masing-masing sekutu berhak menjadi wakil bagi mitranya.⁶⁶

c. *Syirkah Wujuh*

Adalah perjanjian antara dua orang yang berserikat atau lebih untuk berdagang menurut kesanggupan masing-masing dan pembagian keuntungan dilakukan secara rata. Adapun dalam serikat ini yang dihimpun bukan modal dalam bentuk uang atau skill, akan tetapi dalam bentuk “tanggung jawab“, dan tidak ada sama sekali (keahlian pekerjaan) atau modal uang. Serikat ini misalnya dua orang atau lebih membeli sesuatu tanpa permodalan, yang ada hanyalah berpegang pada nama baik mereka dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka, dengan keuntungannya yang diperoleh untuk mereka.⁶⁷

d. *Syirkah Inan*

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

⁶⁵ Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, 108.

⁶⁶ *Ibid.*, 106-107.

⁶⁷ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian.*, 82.

kecuali barang tersebut telah dihitung nilainya pada saat akad. Ketentuan ini dimaksudkan untuk memudahkan ketika akan membagi keuntungan yang dihitung berdasarkan kesepakatan, atau kerugian yang ditanggung berdasarkan jumlah modal yang disertakan.⁶⁸

5. Hikmah *Syirkah*

Ajaran Islam, mengajarkan supaya kita menjalin kerja sama dengan siapapun terutama dalam bidang ekonomi dengan prinsip saling tolong menolong dan menguntungkan, tidak menipu dan tidak merugikan. *Syirkah* pada hakikatnya adalah sebuah kerja sama yang saling menguntungkan dalam mengembangkan potensi yang dimiliki baik berupa harta atau pekerjaan. Maka hikmah yang dapat kita ambil dari *syirkah* yaitu adanya tolong menolong, saling membantu dalam kebaikan, menjauhi sifat egoisme, menumbuhkan saling percaya, dan menimbulkan keberkahan dalam usaha jika tidak berkhianat.⁶⁹

6. Hal-hal yang membatalkan *syirkah*

Hal-hal yang membatalkan *syirkah* ada yang sifatnya umum dan berlaku untuk semua *syirkah*, dan ada yang khusus untuk *syirkah* tertentu, tidak untuk *syirkah* yang lain.⁷⁰

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

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

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

⁶⁸ Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, 107-108.

⁶⁹ Abdul Rahman Ghazaly, et al., *Fiqh Muamalah, edisi pertama*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 135.

⁷⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 125-126.

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

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

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

E. Keadilan Kerjasama dalam Islam

Keadilan adalah pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Keadilan juga dapat berarti suatu tindakan yang tidak berat sebelah atau tidak memihak ke salah satu pihak, memberikan sesuatu kepada orang sesuai dengan hak yang harus diperolehnya. Bertindak secara adil berarti mengetahui hak dan kewajiban, mengerti mana yang benar dan yang salah, bertindak jujur dan tepat menurut peraturan dan hukum yang telah ditetapkan serta tidak bertindak sewenang-wenang.⁷¹

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

⁷¹ <https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/>, diakses pada 27 November 2021.

pondasi kokoh yang memasuki semua ajaran dan hukum Islam berupa akidah, syariah, dan akhlak (moral).⁷²

Ketika Allah SWT memerintahkan tiga hal, keadilan merupakan hal pertama yang disebutkan. Firman Allah :⁷³

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

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

“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Q.S. 5 [Al Maidah]: 8)

Al-Qur'an memperingatkan para pelaku bisnis yang tidak memperhatikan kepentingan orang lain, sebagaimana Islam juga memperingatkan sesuatu yang akan menimbulkan kerugian kepada orang lain, dan bahwa itu bukan hanya tidak disetujui tetapi lebih dari itu, perilaku demikian sangatlah dikutuk. Seperti dalam firman Allah SWT :⁷⁴

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

عَلَىٰ رَبِّهِمْ أَلَّا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨﴾

“Dan siapakah yang lebih zalim daripada orang yang membuat-buat dusta terhadap Allah? Mereka itu akan dihadapkan kepada Tuhan mereka dan para saksi akan berkata: "Orang-orang inilah yang telah berdusta terhadap Tuhan mereka". Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim” (Q.S. 11 [Hud]: 18)

⁷² Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 113.

⁷³ Departemen Agama RI, *Mushaf*, 109.

⁷⁴ Ibid., 224.

BAB III

PRAKTIK BAGI HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA

ANGKRINGAN CEO NGALIYAN

A. Sejarah dan Perkembangan Angkringan

Angkringan merupakan kaki lima makanan khas di Yogyakarta. “Angkringan merebak di Yogyakarta sebagai bentuk dari imbas krisis ekonomi yang melanda pada tahun 1997-1998. Usaha ini termasuk dalam usaha informal, yang berjenis warung kaki lima, menggunakan gerobak, dan bersifat bergerak atau mobile.”¹

Kata angkringan berasal dari bahasa pergaulan Jawa, angkring atau nangkring yang memiliki arti duduk santai dan lebih bebas. Para pembeli yang duduk di bangku kayu memanjang di sekitar gerobak angkringan dapat mengangkat atau melipat satu kaki naik ke atas kursi.

Angkringan merupakan salah satu bentuk variasi dari kaki lima. Penjual kaki lima yang menggunakan pikulan juga dapat ditemui di daerah-daerah lain. Kaki lima pikulan yang menjual makanan dengan harga murah seperti angkringan dapat pula ditemui di Solo dan Klaten. Menurut Klara, “Masyarakat setempat menyebut kaki lima tersebut dengan nama ‘HIK’, (hidangan istimewa kampung). Istilah ini masih digunakan di Solo, tetapi istilah yang populer di Yogyakarta adalah angkringan.”²

Pada awalnya, penjual angkringan tidak menggunakan gerobak dorongan beroda dua, melainkan pikulan yang terbuat dari belahan batang bambu. Di kedua ujungnya digantungkan dua set perangkat, serta dilengkapi sebuah bangku untuk penjual. Satu set angkringan dilengkapi alat dan bahan minuman yang akan diolah, termasuk anglo atau tungku berbahan bakar arang. Sementara, set yang lain memuat bahan makanan siap saji yang hanya perlu dibakar kembali di atas

¹ Hanum Musyri'ah, *Kiat Menekuni Bisnis Catering, Warung Tenda, Angkringan*, (Yogyakarta: ABSOLUT, 2007), 198.

² Klara Puspa Indrawati, “Pembentukan Ruang Kolektif Oleh Masyarakat (Studi Kasus : Angkringan Tugu Yogyakarta)”, *Skripsi*, Jakarta: Universta Indonesia, 2012, 31, tidak dipublikasikan.

tungku. Perlengkapan kios berjalan ini masih sangat sederhana mengingat frekuensi perpindahannya cukup tinggi.³

Konsep angkringan yang kita kenal kini adalah gerobak dorong dari kayu dengan tungku arang. Di atasnya ceret besar berjumlah tiga buah sebagai alat utama untuk menghidangkan bahan minuman. Tak lupa yang menambah suasana remang-remang eksotis adalah lampu minyak kaca semprong (lampu teplok) menerangi di tengahnya. Tempat duduk menggunakan kursi kayu panjang mengelilingi sekitar gerobak yang dinaungi terpal plastik gulung sebagai tenda. Perpaduan bersahaja ini menjadi estetika angkringan yang terbentuk melawan waktu dan perkembangan zaman. Meski begitu, inilah yang menjadi daya tarik luar biasa dari warung angkringan.⁴

Dengan konsep kebersahajaan ini warung angkringan mencoba menghadirkan berbagai pilihan menu kuliner yang bersahaja pula. Pertama adalah makanan berupa sego kucing. Nasi bungkus daun pisang dan koran berisi nasi seukuran kepalan tangan disajikan bersama oseng tempe, sambal teri atau sambal terasi dan yang lainnya yaitu, gorengan, sate usus dan sate telur puyuh. Kedua adalah minuman berupa wedang jahe, susu jahe, teh panas dan goreng-gorengan. Kita dapat menikmatinya di waktu sore hari hingga subuh dini hari. Tidak terlalu mahal namun dapat merasakan makanan enak khas Jawa.

Dalam masyarakat Jawa mengenal tiga pola makan yaitu, makanan pokok, makanan sambilan, dan makanan jajanan. Sego kucing yang biasa diujakan di angkringan termasuk dalam makanan sambilan yaitu makanan yang dimakan sebagai selingan makanan pokok. Biasanya angkringan yang ada di daerah-daerah baru mulai buka pukul 17.00 hingga pukul 03.00. Mereka yang datang ke angkringan biasanya hanya untuk melepas lelah setelah satu hari beraktifitas.

Ketertarikan masyarakat pada angkringan bukan karena hanya semata-mata dengan makanannya namun mereka terkadang lebih menikmati suasana santainya dengan pilihan tempat duduk yaitu menggunakan kursi atau lesehan menggunakan

³ *Ibid*, 31.

⁴ Arbany Nurul Aini, "Angkringan: Arena Demokrasi Masyarakat Pekotaan dengan Simbolisme Kejawaan (Studi Kasus: Tiga Angkringan di Jakarta)", *Skripsi*, Jakarta: Universitas Negeri Jakarta, 2013, 49, tidak dipublikasikan.

terpal atau tikar yang sudah disediakan. Perilaku konsumen bermacam-macam. Terkadang ada pembeli yang sekedar mampir dan membeli beberapa makanan serta minuman untuk dibawa pulang.

Tetapi banyak pula yang sengaja untuk makan dan bersantai di angkringan. Ada pula pembeli yang datang untuk menikmati hiruk pikuk jalan raya sambil makan dan minum di angkringan. Bagi para anak kost angkringan merupakan tempat penyelamat mereka dari kelaparan tetapi tidak menguras uang, karena harga makanan yang ada di angkringan termasuk murah dan rasanya pun enak, pilihan makanan yang ada di angkringan pun beragam jenisnya.

Dahulu warung angkringan hanya dapat ditemui di daerah-daerah tertentu saja, namun pada realitanya sekarang ini eksistensi angkringan sudah dapat dijumpai di kota-kota besar. Salah satu hal yang menarik di warung angkringan ini adalah suasana jagongan (ngobrol) yang santai dan penuh humor disertai dengan diskusi tentang berbagai hal, utamanya topik yang sedang menjadi perbincangan publik saat itu.

Mereka dengan bebas dapat melakukan pembicaraan tentang apa saja yang mereka ingin bicarakan. Dari masalah pribadi hingga masalah politik yang sedang terjadi di negeri ini. Keberadaan angkringan dapat ditempatkan sebagai ruang publik masyarakat di perkotaan, ruang publik dapat dipahami sebagai kesatuan ruang privat dimana orang-orang yang terdapat di dalamnya datang bersama-sama sebagai publik.

Melakukan anggapan bahwa ruang tersebut syarat diatur berdasarkan otoritas mereka untuk berpartisipasi dalam debat mengenai berbagai macam kebijakan yang dibuat oleh pemerintahan. Angkringan dijadikan ruang untuk mengutarakan dan membicarakan aspirasi masyarakat tentang berbagai hal yang ada. Angkringan yang terkesan pinggiran, kini menjadi penanda kehidupan malam di sebuah kota.

Tidak ada yang istimewa dari apa yang disajikan di angkringan dari jenis makanan atau minuman. Karena semua yang tersaji adalah makanan wong cilik yang apa adanya. Tapi memang keunikan, keramahan, dan kehangatan di angkringan yang coba ditawarkan di kota lain yang juga sangat menghargai tradisi

dan kesederhanaan. Dan pastinya, selama tungku masih menyala selama minuman hangat siap selalu untuk disajikan, maka selama itu pula keramahan dan keakraban suasana malam akan kita dapatkan.

Jadi, sekarang memang sudah tidak penting lagi mau angkringan asli Jogja atau tidak, asal bisa menawarkan keramahan dan makanan serta minuman dengan harga murah maka para pembeli akan berdatangan. Di angkringan orang boleh makan sambil tiduran, sambil mengangkat kaki, teriak atau mengeluarkan sumpah-serapah. Tetapi tak jarang, angkringan jadi ajang diskusi. Angkringan lebih banyak dikelola dan dikunjungi oleh pria.

Sejalan dengan budaya Jawa di bidang pertanian, sejak pengolahan sawah hingga panen, terdapat pembagian kerja antara pria dan wanita. Pria bertanggung jawab dalam menyiapkan sawah untuk ditanami dan mengatur pengairan. Perempuan bertanggung jawab terhadap segala sesuatu yang bersentuhan langsung dengan tanaman padi, misalnya menanam dan mengetam padi.

“Pembagian kerja ini berlanjut hingga proses pengolahan makanan dan minuman. Di keraton, setiap jam 11 akan muncul rombongan pelayan perempuan dengan membawa berbagai jenis makanan dan rombongan pelayan pria akan datang dengan membawa berbagai jenis minuman. Wanita memiliki kapasitas sebagai penopang kehidupan, dalam relasinya dengan Dewi Sri, sehingga mereka bertanggung jawab untuk mengolah makanan dalam rumah tangga yang bersifat domestik. Pria diasosiasikan dengan air dan sifat yang cair, mereka mendapat tanggung jawab mengolah minuman yang kemudian berhubungan erat dengan makna relasi sosial”.⁵

Sebagian besar pengunjung datang ke angkringan dalam jumlah lebih dari satu orang sebab angkringan juga merupakan tempat untuk makan malam bersama. Sajian yang menemani pengunjung selama berjam-jam adalah aneka minuman. Hal ini menunjukkan bahwa walaupun hadir sebagai kawasan kuliner malam hari, angkringan bukanlah tempat mengenyangkan perut seperti tempat makan pada umumnya.

⁵ *Ibid.*, 45, tidak dipublikasikan.

Angkringan lebih merupakan tempat berlangsungnya interaksi sosial. Ketika pergi ke angkringan, pengunjung tidak perlu memilih jenis makanan yang ingin dimakan melainkan angkringan mana yang membuatnya lebih betah untuk berkumpul. Seperti yang digambarkan oleh Revianto bahwa, “angkringan adalah tempat menjual *fast food*, dalam artian cepat sekali menyajikan sekaligus *slow food* dalam antrian durasi menikmatinya”.⁶

B. Sejarah Angkringan CEO Ngaliyan

1. Sejarah Angkringan CEO Ngaliyan

Angkringan merupakan salah satu wirausaha yang berada di Kota Semarang yang eksistensinya sudah tidak menjadi sebuah yang tabu lagi di kalangan mahasiswa, masyarakat, dan kalangan remaja. Awalnya Najiburrachman atau yang akrab disapa Najib ini mempunyai bisnis kafe yang berada di Ngaliyan Kota Semarang. Akan tetapi, usahanya tersebut mengalami gulung tikar setelah berjalan selama satu tahun. Penyebab gulung tikar usahanya tersebut karena salah dalam pengelolaan. Najib akhirnya melakukan survey kepada pembeli tentang makanan atau minuman apa yang paling diminati, dan akhirnya hasil yang didapat banyak konsumen yang menyukai makanan-makanan jawa, simpel, dan tradisional yang mengenyangkan dan murah. Najiburrachman segera menindak lanjuti survei tersebut. Ia segera membuat konsep bisnis yang hanya menjual makanan dan minuman yang simpel tradisional. Dia mengubah bisnis itu kafe menjadi rombongan alias gerobak dorong. Nama usahanya berubah menjadi Angkringan CEO. Konsep bisnis rombongan tersebut rupanya membawa untung. Hasilnya ternyata mendapat respon yang sangat positif. Oleh karena itu diputuskan untuk menjadikannya sebagai produk usaha.⁷

Pada tanggal 5 November 2019 Angkringan CEO mulai berdiri. Lokasi Angkringan CEO yang pertama bertempat di jalan panembahan senopati,

⁶ Ibid., 46, tidak dipublikasikan.

⁷ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

Ngaliyan Kota Semarang samping SMPN 16 Kota Semarang. Alasan didirikannya Angkringan CEO selain nyaman untuk ngobrol dan diskusi, juga karena bahan bakunya yang mudah diperoleh dan tidak membutuhkan modal yang besar. Brand Angkringan CEO dipilih sebenarnya tidak melalui tahap yang rumit. Brand tersebut sebenarnya ingin mencerminkan jika angkringan ini nyaman, enak dan bersih untuk dibuat ngobrol atau berdiskusi. Dimana kenyamanan dalam ngobrol atau diskusi itu identik dengan tempat-tempat pemilih suatu usaha (C.E.O) berkumpul untuk membahas usahanya. Dengan nama tersebut diharapkan agar semua masyarakat dari berbagai kalangan yang membeli makanan atau minuman di Angkringan CEO setiap harinya akan merasa nyaman dan ingin kembali nongkrong atau berdiskusi di angkringan ini.⁸ Sebagaimana hasil wawancara dengan Najiburrachman selaku owner dari Angkringan CEO:

Saya mendirikan angkringan ini berawal dari kegagalan membuka kafe, akhirnya saya ganti menjadi gerobak rombong, karena saya berkeinginan mempunyai pangsa pasar dari semua kalangan, baik menengah kebawah maupun menengah keatas. Hal ini saya dirikan pada 5 November 2019. Saya menginginkan angkringan tempat makan dan minum yang nyaman dan santai untuk mengobrol atau berdiskusi. Karena itu saya memberi nama CEO karena CEO identik dengan tempat yang nyaman dan santai untuk mendiskusikan bisnisnya.⁹

Tahun 2020 tepatnya awal september, Najiburrachman memutuskan untuk mengembangkan bisnis Angkringan CEO dengan konsep waralaba. Bisnis Angkringan CEO saat ini sudah tersebar di berbagai Kota Semarang dan sekitarnya. Terhitung mulai september 2020 hingga november 2021 Angkringan CEO telah memiliki 10 cabang yang tersebar di Semarang, Batang, Salatiga, Tegal, Ungaran, dan Solo.

Pemasaran Angkringan CEO dilakukan melalui berbagai sosial media dan juga berbagai media cetak di berbagai daerah. Hasilnya, semakin lama

⁸ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

⁹ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

jumlah mitra yang bergabung semakin banyak dan juga permintaan bahan baku semakin bertambah. Itu membuktikan bahwa Angkringan CEO semakin dikenal masyarakat dan semakin disukai oleh banyak pelanggan. Hal ini bisa dibuktikan dengan terdapat pengunjung sekitar 50 orang setiap malamnya.¹⁰

2. Deskripsi Umum Perusahaan¹¹

Nama Perusahaan	: Angkringan CEO Ngaliyan
Nama Pemilik	: Najiburrachman
Tahun Berdiri	: 5 November 2019
Alamat Perusahaan	: Jl. Panembahan Senopati, Ngaliyan Kota Semarang, samping SMPN 16 Kota Semarang
Jenis Perusahaan	: Warung Makan
Jumlah Karyawan	: 2 orang
Produk	: Makanan dan Minuman
Akun instagram	: @ankringan.ceo
Email	: najiburrachman31@gmail.com
No. Whatsapp	: 0896-6943-0117

3. Sistem Rekrutmen Karyawan Angkringan CEO

Karyawan di Angkringan CEO Ngaliyan terdiri dari 2 karyawan, sedangkan untuk karyawan di cabang Angkringan CEO tergantung dengan kebutuhan Angkringan CEO Cabang. Sistem karyawan di Angkringan CEO Ngaliyan dan cabangnya adalah pegawai kontrak. Biasanya karyawan tersebut adalah orang yang tidak punya kerjaan atau putus sekolah atau mahasiswa yang mempunyai keinginan mendapat upah/uang untuk menghidupi dirinya atau keluarganya di Kota Semarang, khususnya Kecamatan Ngaliyan. Karyawan di Angkringan CEO Ngaliyan merupakan pegawai kontrak, yaitu masa percobaan selama 3 bulan dahulu, jika sesuai

¹⁰ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

¹¹ Hasil Observasi dan Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

yang diharapkan pemilik dan karyawan, maka akan ada kontrak selama satu tahun.¹²

4. Daftar Mitra Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan

Dalam sub bab ini penulis akan menguraikan tentang beberapa daftar mitra Angkringan CEO Ngaliyan yang diperoleh dari hasil penelitian dan wawancara dengan pemilik waralaba Angkringan CEO Ngaliyan yaitu Najiburrachman. Berikut ini adalah daftar mitra Angkringan CEO Ngaliyan dengan ketentuan tersebut.¹³

No	Nama Cabang	Alamat	Tahun Mitra	Karyawan
1.	Angkringan CEO Cabang Beringin	Jl. Raya Beringin No. 15, Wonosari, Kec. Ngaliyan, Kota Semarang	Januari 2021	2 Orang
2.	Angkringan CEO Cabang Ungaran	Ruko Bandungan Square, Kec. Lemah-Abang, Ungaran	Agustus 2021	2 Orang
3.	Angkringan CEO Cabang Salatiga	Jl. Pemuda No. 2, Kec. Sidorejo, Salatiga.	September 2021	2 Orang
4.	Angkringan CEO Cabang Batang	Jl. Jenderal Sudirman, Bogor, Kec. Kauman, Kab. Batang	Februari 2021	2 Orang
5.	Angkringan CEO Cabang Solo	Jl. Ir. Sutami, Ketingan, Kec. Jebres, Kota Surakarta	Maret 2021	2 Orang
6.	Angkringan CEO Cabang Tegal	Jl. Halmahera, Mintaragen, Kec. Tegal, Kota Tegal	Mei 2021	2 Orang
7.	Angkringan CEO Cabang Tembalang	Jl. Tembalang Baru 5 N.83, Tembalang, Kota Semarang	Januari 2021	2 Orang
8.	Angkringan CEO Cabang Solo	Jl. Pandawa, Pucangan, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo	Juli 2021	2 Orang
9.	Angkringan CEO Cabang Gunung Pati	Jl. Kelud Utara, Sekaran, Gunungpati, Kota Semarang	Februari 2021	2 Orang
Sumber : Observasi Penulis terhadap Angkringan CEO Ngaliyan, 2021				

¹² Hasil Wawancara dengan saudara Najiburrachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

¹³ Hasil Observasi Penulis terhadap Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang.

C. Praktik Bagi Hasil Waralaba di Angkringan CEO Ngaliyan

1. Dasar Hukum Angkringan CEO Ngaliyan

a. Sistem Pembuatan Akad atau Perjanjian

Untuk sistem waralaba yang diterapkan pada Angkringan CEO adalah sistem waralaba lepas, yaitu dari segi manajemen dan secara keseluruhan dilakukan oleh pihak kedua yaitu pihak investor. Akad yang dilakukannya pun dengan cara membayar sejumlah uang di awal perjanjian yang kemudian disebut *franchise fee* dan membayar *royalty fee* setiap harinya.¹⁴ Pihak-pihak dalam perjanjian waralaba Angkringan CEO adalah Najiburrachman sebagai pihak pemberi waralaba, manajemen pusat atau pemilik Angkringan CEO pusat yang berdomisili di Ngaliyan Kota Semarang, dan pihak kedua adalah pihak penerima waralaba atau pemilik Angkringan CEO cabang.

Angkringan CEO Ngaliyan adalah usaha bisnis waralaba yang menggunakan tipe waralaba format bisnis, yaitu tipe waralaba yang mana penerima waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan berupa barang dan jasa dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba.¹⁵ Jenis format bisnis ini banyak disebut sebagai waralaba yang sebenarnya, karena konsep yang dijalankan benar-benar mencerminkan sebuah konsep waralaba, dimana pihak pemberi waralaba ikut berperan dalam pengembangan usaha bahkan sampai kepada kegiatan operasional dari penerima waralaba.

¹⁴ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

¹⁵ V. Winarto, "Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum", *Makalah* dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya, 23 Oktober 1993, 8, tidak dipublikasikan.

Sebelumnya ada tiga tawaran yaitu waralaba lepas, waralaba sebagian dan waralaba total.¹⁶ Waralaba lepas artinya pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba serta terdapat *royalty fee* setiap harinya. Selain itu juga terdapat biaya kerjasama atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.¹⁷ Semua cabang Angkringan CEO menerapkan sistem seperti ini.

Waralaba sebagian adalah sistem waralaba yang pembagian modalnya dibagi dua yaitu sebagian berasal dari pihak pemberi waralaba sebagai kemitraannya dan sebagiannya lagi berasal dari pihak penerima waralaba, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran dari pihak pemberi waralaba, adanya campur tangan pihak pemberi waralaba dalam pengembangan usaha dan sistem manajemen, serta terdapat *royalty fee*.¹⁸ Sampai saat penulis meneliti ini, belum ada cabang yang menerapkan sistem ini.

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

¹⁶ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

¹⁷ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

¹⁸ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

waralaba.¹⁹ Sampai saat penulis meneliti ini, belum ada cabang yang menerapkan sistem ini.

Untuk perjanjiannya dilakukan semua di awal dan ada *share profit* atau bagi hasil setelahnya, jadi untuk pendapatan secara keseluruhan diperuntukkan Rp 30.000,- untuk pihak pertama (*franchisor*) dan sisanya untuk pihak kedua atau pihak investor, dengan catatan adanya bimbingan dan pemantauan dari manajemen pusat. Adapun dari isi surat perjanjian kerjasama ini memiliki beberapa ketentuan berdasarkan ketentuan utama yang dituangkan dalam pasal-pasal yang dibuat oleh manajemen pusat antara lain adalah di Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat yaitu:²⁰

- 1) Manajemen pusat melakukan penilaian lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan mitra usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang Angkringan CEO dengan cara melihat proposal yang diajukan oleh mitra usaha.
- 2) Manajemen pusat memberikan hasil penilaian lokasi atau tempat sesuai Pasal 1 maksimal (2) dua hari setelah penilaian dilakukan.
- 3) Manajemen pusat memberikan *training* kepada manajemen cabang mengenai panduan operasional pengelolaan angkringan, cara pembuatan menu serta teknik penyajian menu Angkringan CEO selama 4 (empat) hari kerja di Angkringan CEO pusat.
- 4) Manajemen pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional toko selama 4 (empat hari) kerja terhitung dari pembukaan cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki.
- 5) Manajemen pusat memberikan konsultasi gratis kepada mitra usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi

¹⁹ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

²⁰ Surat Perjanjian Kerjasama Sistem Waralaba yang digunakan pada Angkringan CEO Ngaliyan Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat.

pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki.

Kemudian di Pasal 4 Tentang Kewajiban Penerima Waralaba disebutkan diantaranya adalah:²¹

- 1) Penerima waralaba menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan atau minuman lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh manajemen pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari manajemen pusat.
- 2) Bahwa keuntungan nantinya akan dibagi dengan manajemen pusat sebesar Rp 30.000.- dan sisanya menjadi keuntungan cabang setiap harinya.

b. Sistem Pemesanan Barang

Perihal terkait pemesanan barang dan peralatan yang menunjang operasional dilakukan dari penerima waralaba, namun pemberi waralaba hanya membantu dalam melengkapi kebutuhan. Sedangkan mulai dari renovasi bangunan outlet, peralatan dapur, interior dan segala macamnya itu dilakukan oleh tim manajemen pihak kedua.²²

c. Sistem Penyerahan Barang

Untuk penyerahan barang di Angkringan CEO dilakukan secara internal atau dilakukan oleh pihak manajemen cabang tanpa ada sangkut pautnya dengan pihak manajemen pusat karena tidak ada barang-barang yang diwajibkan untuk *drop equipment* dari manajemen pusat, hanya saja secara personal dari salah satu manajemen pusat membantu dalam pembelian barang-barang yang sifatnya sulit untuk didapatkan,

²¹ Surat Perjanjian Kerjasama Sistem Waralaba yang digunakan pada Angkringan CEO Ngaliyan Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

²² Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

sehingga semua barang yang masuk maupun keluar dilakukan sendiri oleh manajemen pihak kedua.²³

2. Sistem Pembayaran *Franchise Fee* di Angkringan CEO Ngaliyan

Sistem pembayaran *franchise fee* pada waralaba Angkringan CEO Ngaliyan adalah sebagai berikut:²⁴

- a. Awalnya, Najiburrachman selaku pemberi waralaba akan memberikan penawaran kepada calon penerima waralaba. Dalam sebuah penawaran tersebut terdapat data-data yang berhubungan dengan usaha waralaba yang akan dijalankan. Data-data yang ada dalam perjanjian waralaba tersebut antara lain sebagai berikut:
 - 1) Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk didalamnya segmen pasar yang akan dibidik;
 - 2) Biaya-biaya yang akan dibutuhkan
 - 3) Peruntukan dari *franchise fee*, dimana *franchise fee* tersebut termasuk pelatihan, termasuk pengadaan alat, dan perizinan untuk membuka usaha waralaba tersebut kepada pihak-pihak yang terkait;
 - 4) Jangka waktu kontrak, berapa lama seorang *franchisee* berhak memakai merek Angkringan CEO Ngaliyan.
- b. Setelah melakukan penawaran dan calon penerima waralaba setuju dengan penawaran yang ditawarkan, maka langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian waralaba antara pihak Angkringan CEO sebagai pemberi waralaba dan angkringan cabang sebagai penerima waralaba. Dalam perjanjian waralaba tersebut, terdapat hak-hak dan kewajiban yang harus disepakati antara kedua belah pihak, antara lain:
 - 1) Angkringan cabang diharuskan untuk membeli langsung bahan baku seperti bumbu-bumbu yang dibutuhkan, beras, mie dan minuman

²³ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

²⁴ Dokumentasi Tata Cara dan Prosedur *Franchisee Fee* di Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang.

sebagai bahan utama, dari yang direkomendasikan oleh angkringan pusat. Ini diharuskan untuk menyeragamkan rasa masakan yang tercipta di seluruh outlet Angkringan CEO Ngaliyan;

- 2) Angkringan cabang wajib menjaga kualitas dan nama baik (*brand image*) Angkringan CEO Ngaliyan.
 - 3) Angkringan cabang wajib mengikuti standar operasi dan spesifikasi yang telah ditetapkan manajemen Angkringan CEO Ngaliyan;
 - 4) Manajemen Angkringan CEO Ngaliyan berkewajiban melakukan pembinaan terhadap usaha yang dijalankan angkringan cabang, seperti operasional, manajemen, dan keuangan serta memberikan pedoman operasi usaha yang dijalankan dan disepakati.
- c. Langkah selanjutnya adalah meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha Angkringan CEO Ngaliyan.
- Syarat dari lokasi waralaba tersebut haruslah lokasi yang strategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat. Perihal lokasi, angkringan cabang harus sudah mempunyai lokasi dan tempat usaha sebelum bergabung dengan waralaba Angkringan CEO Ngaliyan.
- d. Langkah terakhir sebelum usaha dijalankan adalah manajemen Angkringan CEO Ngaliyan mengadakan pelatihan (*training*) agar usaha yang dijalankan Angkringan CEO cabang berjalan sesuai dengan standar operasi manajemen Angkringan CEO Ngaliyan.

Pengelolaan manajemen dan seluruh karyawan dilakukan secara independen oleh manajemen angkringan cabang, tanpa ada sangkut pautnya angkringan pusat yang juga merangkap sebagai *general manager* kemudian *manager operational*, *manager marketing* dan *manager inventory*.

Berdasarkan perjanjian yang disepakati, perjanjian tersebut menggunakan konsep waralaba lepas, sehingga pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam

pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba akan tetapi terdapat *royalty fee* setiap hari dan terdapat biaya kemitraan atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.

Secara otoritas manajemen pihak penerima waralaba berhak atas pengelolaan outlet Angkringan CEO cabang termasuk perekrutan calon pegawai, pengembangan manajemen dan sumberdaya karyawan, pembelanjaan bahan-bahan baku serta ketentuan pembagian gaji serta pengadaan event sebagai pendongkrak ataupun daya tarik konsumen dari setiap elemen masyarakat.²⁵

Angkringan CEO Ngaliyan berdiri pada tahun 2019. Namun karena pandemi pada 2020 membuat Angkringan CEO ikut prihatin dengan keadaan masyarakat yang banyak kehilangan pekerjaan. Munculah ide dari mas Najiburrachman untuk daripada susah mencari kerja lebih baik dengan membuka usaha sendiri yang modalnya kecil dan mudah dipasok. Ia mulai terfikir untuk melakukan kerjasama berupa waralaba. Bagi siapapun yang hendak melakukan kerjasama dengan Angkringan CEO ia harus membayar biaya awal Rp.1.000.000,- untuk tempo selama satu tahun. *Franchise fee* ini masih bisa untuk dinegosiasikan kembali apabila dirasa cukup memberatkan calon terwaralaba. Aturan ini lebih bersifat fleksibel sehingga tidak membebankan *franchisee* sebagai pihak penerima waralaba. Dalam aturan pembayaran *franchise fee* ini, sepenuhnya dibayarkan kepada *franchisor* Angkringan CEO Ngaliyan sebagai kompensasi atas Hak atas Kekayaan Intelektual (HaKI) dalam hal ini merek Angkringan CEO Ngaliyan yang dimanfaatkan Angkringan CEO cabang untuk menjalankan usahanya selama perjanjian kerjasama sebagai mitra waralaba berlangsung.²⁶

3. Sistem Pembayaran *Royalty Fee* di Angkringan CEO Ngaliyan

²⁵ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

²⁶ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

Setelah melakukan perjanjian waralaba dimulai. Angkringan CEO Ngaliyan sebagai pemberi waralaba memberikan pelatihan (*training*) kepada angkringan cabang. Pihak angkringan cabang selaku penerima waralaba juga mulai mempersiapkan *grand opening outlet*, seperti pembangunan outlet, seragam, bahan baku, karyawan, dan lain-lain. Jika semua sudah siap, maka angkringan cabang melakukan *grand opening*.

Ketika bisnis sudah berjalan pihak angkringan cabang akan melampirkan laporan keuangan bulanan. Dari analisa keuangan tersebut angkringan pusat mengetahui apakah bisnis yang dijalani mendapatkan laba atau malah merugi. Apabila bisnis mendapatkan keuntungan, maka angkringan cabang membagi keuntungan secara *profit sharing* (keuntungan bersih dari penjualan) yaitu pihak angkringan pusat dengan hitungan Rp. 30.000,- per hari dan pihak kedua sisanya.²⁷

Apabila mengalami kerugian, terlebih dahulu Angkringan CEO pusat mengamati penjualan di outlet tersebut selama 6 bulan. Kemudian dianalisa apakah penjualan di outlet tersebut sudah maksimal atau belum. Jika belum, maka cara mengatasi kerugiannya adalah²⁸

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

²⁷ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

²⁸ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

Sistem pembagian *royalty fee* pada waralaba Angkringan CEO Ngaliyan tidak jauh berbeda dengan usaha waralaba umumnya. Najiburrachman selaku owner brand Angkringan CEO Ngaliyan menetapkan *royalty fee* bagi rekan bisnisnya. Pihak penerima waralaba harus membayar *royalty fee* yang besarnya Rp. 30.000,- dari omset per hari.

Royalty fee yang ditetapkan manajemen Angkringan CEO Ngaliyan sebesar Rp. 30.000,- diambil dari keuntungan bersih. Berdasarkan hasil wawancara dengan Najiburachman, alasan yang mendasari *royalty fee* diambil dari keuntungan bersih adalah Angkringan CEO ingin supaya angkringan cabang tidak merasa terbebani dan biaya investasi yang dikeluarkan bisa segera kembali. Sehingga menjadi tidak ragu dan yakin dalam memulai suatu usaha. Karena tujuan dari diadakan bisnis waralaba itu adalah supaya masyarakat yang modalnya kecil dapat berusaha sehingga tercipta lapangan kerja yang baru. Atas dasar itulah Angkringan CEO menggunakan bagi hasil dari keuntungan bersih. Hal ini disetujui oleh semua Angkringan CEO cabang.

Sistem kerjasama ini bersifat kontrak, sehingga pihak waralaba harus memperbarui kontrak untuk peminjaman merek dan mendapatkan hak waralaba kembali. Selain itu, pihak Angkringan CEO melakukan pengamatan terhadap perkembangan usaha angkringan cabangnya. Ketika angkringan telah berjalan beberapa waktu agak lama, Angkringan CEO menaikkan *royalty fee* menjadi Rp. 50.000,- dari omset perhari, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada di perjanjian awal.²⁹ Selain itu juga, Angkringan CEO menggunakan sistem *payback period* dalam pengembalian modal.³⁰

Payback period untuk outlet tipe gerobak, *payback period*-nya 2 bulan di awal perjanjian. *Payback period* sendiri adalah jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari

²⁹ Hasil Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021.

³⁰ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

suatu proyek yang telah direncanakan. Namun dalam sistem *payback period* tidak ada kejelasan mengenai keuntungan dan pengembalian modal, karena setiap harinya adalah bagi hasil. Ketika dalam kurun waktu perkiraan selama 2 bulan diawal perjanjian sudah mencapai modal awal sebesar Rp 1.000.000,-, maka pihak Angkringan CEO menganggap bahwa modal awal sudah kembali. Padahal dalam perjanjian waralaba sistem syariah dibahas mengenai setiap harinya akan dilakukan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Sama halnya 2 bulan awal di dalam perjanjian tersebut bukan pengembalian modal, melainkan bagi hasil setiap bulannya.³¹

Perencanaan oleh Angkringan CEO Ngaliyan belum tentu prakteknya *payback period* akan kembali sesuai dengan perhitungan. Hal tersebut karena bisnis waralaba sistem syariah adalah bisnis yang belum tentu mendapatkan keuntungan. Apabila keuntungan yang didapat lebih kecil dari perencanaan analisa keuangan, maka *payback period* akan lebih lama dari perencanaan yang sudah dianalisa.³²

Jika dalam mengelola angkringan tersebut mengalami kerugian, maka pihak-pihak berhak atas bagian kerugian masing-masing pihak sebesar 50% dari total kerugian angkringan. Pembagian kerugian sebesar 50% untuk masing-masing pihak dikompensasikan (diperhitungkan) dengan laba yang diperoleh pada hari berikutnya. Jadi apabila hari berikutnya pengelolaan angkringan mendapatkan keuntungan, maka terlebih dahulu keuntungan tersebut digunakan untuk menutupi kerugian hari lalu. Jika masih ada sisa, maka sisa tersebut adalah keuntungan, dan dibagi sesuai kesepakatan nisbah bagi hasil. Kerugian yang terjadi dapat berupa pendapatan yang diperoleh lebih kecil dari pengeluaran untuk angkringan.³³

³¹ Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

³² Hasil Wawancara dengan saudara Najiburachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

³³ Hasil Wawancara dengan saudara saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021.

Masa perjanjian waralaba sistem syariah ini untuk semua jenis outlet adalah selama 1 tahun. Tetapi penerima waralaba dapat memperpanjang perjanjian waralabanya. Sebelum jatuh tempo perjanjian pertama, penerima waralaba harus memberikan pemberitahuan perpanjangan perjanjian secara tertulis kepada Angkringan CEO. Jika penerima waralaba tidak memberikan pemberitahuan secara tertulis, maka dianggap tidak memperpanjang perjanjian.

Persyaratan perpanjangan perjanjian adalah melakukan pembayaran kedua. Biaya kedua ini untuk tahun kedua, dan biaya kedua ini di kurangi sebesar Rp 50.000,- dari biaya kewajiban sebagai penerima waralaba. Seperti contohnya di tahun 2020 nilai investasi sebesar Rp 1.000.000,- biaya keduanya sebesar $Rp\ 1.000.000 - Rp\ 50.000 = Rp\ 950.000,-$. Maka apabila investor tertarik memperpanjang perjanjian waralaba sistem syariah, investor wajib membayar biaya kedua sebesar Rp 950.000,-. Dengan adanya biaya kedua, fasilitas untuk outlet Angkringan CEO cabang diperbarui, seperti stiker, cat, seragam karyawan, dan lain-lain. Jika pihak penerima waralaba ingin memperbarui gerobak, maka syaratnya adalah adanya tambahan biaya sebesar Rp 300.000,- sampai Rp 600.000,- tergantung jenis outlet. Tambahan biaya ini tidak termasuk investasi sebesar Rp 950.000,-.³⁴

³⁴ Hasil Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021 dan Hasil wawancara dengan saudara M. Dyas Jamalludin, sebagai Penerima Waralaba Cabang Ungaran, pada tanggal 29 Desember 2021.

BAB IV
ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PELAKSANAAN BAGI
HASIL DALAM PERJANJIAN WARALABA ANGKRINGAN CEO
NGALIYAN

A. Analisis Keadilan Kerja Sama Islam Terhadap Praktik bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan

Prinsip keadilan dan keseimbangan dalam Islam adalah hal yang mendasar. Di dalam kehidupan manusia, prinsip ini menjadi hal yang selalu diperhitungkan, baik dalam hukum maupun ekonomi prinsip keadilan dan keseimbangan adalah hal yang menjadi sesuatu itu baik atau buruk, benar atau salah. Di dalam mengatur perekonomian yang islami maka harus senantiasa menggunakan prinsip keadilan dan keseimbangan agar dapat sesuai dengan syariat Islam. Prinsip keadilan dan keseimbangan ini dapat diterapkan oleh pelaku ekonomi Islami dalam pembagian hak dan kewajibannya dalam menjalankan bisnis mereka tersebut.

Hak berarti hal-hal yang boleh diambil atau diterima oleh seseorang. Hak tidak boleh dilalaikan ataupun dikesampingkan karena itu merupakan menjadi milik seseorang. Untuk mendapatkan haknya, manusia harus menunaikan kewajibannya, karena hak tidak berdiri sendiri melainkan bergantung pada kewajiban. Kewajiban adalah syarat atau hal-hal yang harus dilakukan oleh manusia sebelum ia mendapatkan haknya. Jika kewajiban ditinggalkan, maka manusia akan berdosa karena kewajiban pasti akan berdampak pada terhalangnya hak orang lain.

Sebagaimana penjelasan pada bab III, bahwa semua cabang Angkringan CEO menerapkan sistem waralaba lepas, sehingga penulis akan menganalisis sistem waralaba lepas di Angkringan CEO. Analisis pelaksanaan sistem bisnis waralaba Angkringan CEO Ngaliyan dapat diartikan sebagai suatu sistem bisnis kerjasama yang dilakukan oleh dua belah pihak, dimana pihak Angkringan CEO Ngaliyan selaku pemberi waralaba memberikan hak kepada cabangnya untuk menjual produk atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang yang dimiliki oleh pihak Angkringan CEO sesuai dengan prosedur atau sistem yang diberikan.

Pelaksanaan sistem bisnis waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan tidak jauh berbeda dengan bisnis waralaba lainnya. Angkringan CEO Ngaliyan juga menerapkan pembayaran *franchise fee* dan juga *royalty fee* kepada mitra bisnisnya (cabang). Sebelum menjalin kerjasama dengan mitranya tersebut, hal pertama yang dilakukan pihak Angkringan CEO Ngaliyan (*franchisor*) adalah menawarkan terlebih dahulu usaha waralabanya tersebut kepada calon penerima waralaba. Setelah calon penerima waralaba tertarik dan berminat, kemudian langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian dan penandatanganan kontrak waralaba dimana dalam kontrak berisikan perjanjian agar terdapat ikatan hukum yang jelas antara pihak pemberi dan penerima waralaba. Isi dalam perjanjian tersebut sebagaimana kesepakatan yang ada di lampiran.

Dari isi perjanjian tersebut, dapat dilihat bahwa manajemen yang dilakukan pihak pemberi waralaba adalah dengan sistem syariah, hal ini dapat dilihat pada pasal 1. Masing-masing pihak mempunyai kewenangan tersendiri dalam menjalankan kerjasama tersebut. Dalam isi dari perjanjian tersebut juga tidak ada hal merugikan bagi kedua belah pihak yang bekerjasama, baik dari Angkringan CEO Ngaliyan sebagai pemberi waralaba dan cabang sebagai penerima waralaba..

Setelah penandatanganan kontrak, langkah selanjutnya dalam sistem waralaba Angkringan CEO adalah pihak penerima waralaba membayarkan sejumlah uang *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan waralaba) kepada pemberi yang nantinya akan digunakan untuk memulai usahanya tersebut. Dalam hal ini pihak penerima waralaba akan memperoleh peralatan yang nantinya akan digunakan dalam memulai menjalankan usahanya tersebut.

Selain mendapatkan peralatan tersebut, pihak terwaralaba juga mendapatkan hak dan keistimewaan yang diberikan oleh pewaralaba dengan sejumlah uang yang telah dibayarkan oleh terwaralaba, hak dan keistimewaan yang diperoleh oleh terwaralaba diantaranya adalah terwaralaba dapat mengelola manajemen perusahaan sendiri, dapat melakukan konsultasi mengenai bisnis yang dijalankan kepada pihak pewaralaba selama perjanjian masih berlangsung, mendapatkan merek dagang gratis, dan juga untuk promosi akan ditanggung oleh pihak

pewaralaba yaitu Angkringan CEO Ngaliyan. Selanjutnya pihak pewaralaba memberikan pelatihan terlebih dahulu kepada karyawan dan juga pihak terwaralaba sebelum melakukan promosi dan pembukaan usaha tersebut. Pelatihan ini nantinya bertujuan untuk menyamakan operasional yang ada dalam Angkringan CEO.

Franchise fee merupakan biaya awal yang harus dibayarkan pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba sebelum memulai usaha. Umumnya *franchise fee* dibayarkan satu kali saja dan biasanya biaya ini akan diberikan kepada pemberi waralaba dalam bentuk fasilitas pelatihan awal dan dukungan *set up* awal dari outlet pertama yang akan dibuka penerima waralaba.¹

Dalam sistem bisnis Angkringan CEO Ngaliyan, pelaksanaan pembayaran *franchise fee* digabungkan dengan *commitment fee* (sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha) yang dibayarkan setelah kedua belah pihak menandatangani kerjasama yang telah disepakati. Kemudian penerima waralaba membayarkan sejumlah uang yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba yaitu Angkringan CEO Ngaliyan. Jumlah *franchise fee* yang harus dibayarkan oleh penerima waralaba kepada Angkringan CEO Ngaliyan adalah Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah) dengan masa kerjasama satu tahun dengan pembagian hasil keuntungannya dibagi menjadi Rp 30.000,- untuk pihak Angkringan CEO pusat dan sisanya untuk Angkringan CEO cabang. Pembayaran *franchise fee* pada Angkringan CEO Ngaliyan dibayarkan keseluruhan langsung setelah penandatanganan kontrak dan sisanya dibayarkan setelah pengiriman bahan baku. Setelah membayar dari biaya *franchise fee*, maka angkringan cabang sebagai penerima waralaba akan mendapatkan bahan baku untuk memulai usahanya.²

Selain mendapatkan peralatan dan perlengkapan waralaba. Pihak Angkringan CEO cabang sebagai penerima waralaba juga mendapatkan merek dagang dari Angkringan CEO. Tidak hanya itu, penerima waralaba juga akan

¹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, 55-56.

² Hasil Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021 dan Hasil wawancara dengan saudara M. Dyas Jamalludin, sebagai Penerima Waralaba Cabang Ungaran, pada tanggal 29 Desember 2021.

mendapatkan pelatihan terlebih dahulu dari manajemen Angkringan CEO pusat sebelum usaha tersebut mulai dijalankan. Dan juga pihak penerima waralaba bisa melakukan konsultasi kepada Angkringan CEO pusat mengenai bisnis waralaba selama masa perjanjian masih berlangsung. Untuk masalah promosi/periklanan pihak penerima waralaba atau Angkringan CEO cabang yang akan menanggung biayanya sendiri.

Jadi, setelah memperoleh bahan baku, mendapat pelatihan, dan juga melakukan promosi usahanya tersebut, pihak penerima waralaba (*franchisee*) bisa menjalankan usahanya. Namun demikian untuk masalah lokasi yang akan digunakan dalam bisnis waralaba tersebut, pihak penerima waralaba (*franchisee*) sendiri yang menyediakan. Akan tetapi pihak Angkringan CEO pusat selaku pemilik waralaba tetap meninjau apakah lokasi yang akan digunakan sudah cukup strategis untuk digunakan usaha, misalnya berada di pusat keramaian seperti kos, perumahan atau pinggir jalan. Karena nantinya lokasi akan sangat berpengaruh terhadap kemajuan bisnis.³

Royalty fee adalah pembayaran oleh pihak cabang selaku penerima waralaba kepada pihak pusat selaku pemberi waralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba tersebut. Besarnya *royalty fee* pada Angkringan CEO cabang selaku penerima waralaba yaitu sebesar Rp. 30.000,- dari keuntungan bersih bersih yang diperoleh untuk setiap harinya.

Royalty fee yang dibebankan kepada angkringan cabang sebagai penerima waralaba adalah keuntungan bersih. Jadi setelah keuntungan yang diperoleh satu hari, maka akan dipotong untuk keperluan-keperluan seperti gaji karyawan, pembayaran listrik, pembayaran air, pembelian bahan baku, baru kemudian sisa dari hasil tersebut dipotong sebesar Rp. 30.000,- untuk pembayaran *royalty fee* kepada pihak *franchisor*.

Apabila *profit* yang diperoleh setiap hari adalah diatas Rp. 200.000.- maka *franchisee* wajib untuk membayar *royalty fee* kepada *franchisor*. Namun, apabila keuntungan yang diperoleh *franchisee* setiap hari kurang dari Rp. 200.000.-, maka

³ Hasil Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021.

pihak cabang tidak diwajibkan untuk membayar *royalty fee* kepada pihak Angkringan CEO di hari itu, namun dapat ditunda pada pada hari berikutnya.⁴

Dalam menjalankan bisnis waralaba tersebut, pihak pemilik Angkringan CEO Ngaliyan dan calon mitranya mempunyai hak dan kewajiban masing-masing, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kewajiban calon mitra Angkringan CEO Ngaliyan:
 - a. Membayar investasi senilai paket yang diambil;
 - b. Menyiapkan lokasi strategis (sewa) di lokasi yang strategis seperti dekat kampus, sekolahan, mall, pusat perbelanjaan, dan lain-lain;
 - c. Menyiapkan luas tempat sewa sesuai dengan ukuran gerai;
 - d. Menyiapkan tenaga operator gerai;
 - e. Menyiapkan biaya kirim rombongan, bahan baku dan semua perabotan ke Kota/Kabupaten tujuan;
 - f. Menyiapkan bahan baku Rp 5.000.000,- (dikelola sendiri oleh mitra).
2. Hak calon mitra Angkringan CEO Ngaliyan:
 - a. Berhak menjual barang atau produk yang sudah didapat dari Angkringan CEO Ngaliyan;
 - b. Boleh menjual produk lain asalkan bukan sejenis makanan dan minuman yang dapat menimbulkan persaingan usaha dengan Angkringan CEO Ngaliyan;
 - c. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan kerjasama waralaba tersebut.
3. Kewajiban pihak Angkringan CEO Ngaliyan :
 - a. Menyiapkan apa saja yang dibutuhkan oleh calon mitra;
 - b. Menyiapkan bantuan dalam menyiapkan lokasi gerai untuk calon mitra;
 - c. Memberikan pelatihan dan fasilitas yang mencukupi untuk calon mitra.
4. Hak pihak Angkringan CEO Ngaliyan :
 - a. Mendapatkan pembayaran atas penyewaan hak lisensinya;

⁴ Hasil Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO Cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021.

- b. Berhak mensurvei (pengawasan) terhadap penerima *franchisee* sewaktu-waktu.

Sebagaimana hasil wawancara dengan pihak Angkringan CEO cabang sebagai penerima waralaba tidak merasa keberatan dengan kewajiban yang harus dilaksanakan agar mendapatkan hak waralaba dari Angkringan CEO Ngaliyan tersebut, karena menurut penerima waralaba (*franchisee*) agar mendapatkan hasil yang maksimal dan memuaskan memang harus ada aturan yang benar-benar dapat memanajemen bisnis tersebut.

Dari hasil pembahasan diatas mengenai sistem pelaksanaan waralaba, pembayaran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee*, serta hak dan kewajiban pelaku bisnis waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa antara kedua belah sudah saling ridha dan kedua belah pihak sudah sepakat untuk menjalankannya tanpa ada paksaan dari pihak lain. Sehingga sistem pelaksanaan waralaba, pembayaran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee*, serta hak dan kewajiban yang diberikan dan diterima pelaku bisnis waralaba Angkringan CEO Ngaliyan ini sudah adil dan berimbang sehingga salah satu pihak tidak merasa terdzalimi sama sekali.

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan

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

usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang dan/atau jasa.⁵

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

1. *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (gambling) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.
2. *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.
3. *Gharar*, yaitu segala bentuk transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah
5. *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang yang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman dan pertukaran/barter lebih antar barang ribawi sejenis.
6. *Ikhtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.
7. *Berbahaya*, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.⁶

Dalam konsep kerjasama waralaba, salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah penggunaan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dan pola kemitraan kerjasama. *Franchise* adalah sebuah perjanjian kerjasama mengenai pendistribusian barang dan/atau jasa kepada konsumen dimana salah satu pihak pewaralaba (*franchisor*) memberikan lisensi kepada pihak lain terwaralaba (*franchisee*) untuk melakukan pendistribusian barang dan/atau jasa di bawah nama identitas atau merek *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut memiliki suatu sistem operasional tertentu yang sudah ditetapkan pihak *franchisor* (pewaralaba) yang wajib dijalankan oleh *franchisee* (terwaralaba) sebagai penerima lisensi. *Franchisor* memberikan bantuan kepada *franchisee* dan sebagai

⁵ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan.*, 193.

⁶ *Ibid.*, 194.

imbalannya *franchisee* membayar jumlah uang berupa *innitial fee (franchise fee)* dan *royalty fee*.⁷

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

Sebagai konsekuensi penggunaan HAKI milik *franchisor* (pewaralaba) oleh *franchisee* (terwaralaba) ini, pihak *franchisor* berhak mendapatkan *fee*. Menurut Karamoy, bahwa *fee* dan *royalti* merupakan sumber pendapatan utama dari suatu jenis usaha yang diwaralabakan. Jenis *fee* dan *royalti* yang biasa diminta oleh *franchisor* kepada *franchisee* adalah biaya waralaba, *royalti*, biaya iklan, pembelian bahan baku, biaya pelatihan, biaya konsultasi. Tidak semua jenis *fee* atau *royalti* disyaratkan oleh pewaralaba. Setiap pewaralaba mempunyai kebijakan sendiri dalam menentukan jenis *fee* dan *royalti*-nya. Besaran *fee* yang dibebankan kepada pihak *franchisee* hendaknya logis dan tidak terlalu memberatkan. Misalnya dalam pengadaan bahan baku, hendaknya *fee* yang dikenakan disesuaikan dengan kualitas dari bahan baku itu sendiri dan dengan harga yang sesuai di pasaran. Walaupun penetapan besaran *fee* menjadi wewenang dari *franchisor* selaku pemilik lisensi, hendaknya jangan terlalu tinggi besarnya agar tidak menzalimi pihak *franchisee*.⁸

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

Karena adanya suatu hubungan kerjasama inilah maka perlu diatur adanya pembagian kerugian juga selain distribusi keuntungan yang disesuaikan dengan

⁷ Eko Wibowo, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Jaringan Waralaba", *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. VI No. 1. 301.

⁸ *Ibid.*, 302.

modal, baik masing-masing sekutu yang bertanggung jawab atas pekerjaan yang sama atau berbeda. Dalam waralaba sendiri juga mengandung unsur-unsur yang lazim, sehingga kerjasama tersebut berjalan baik. Unsur yang dimaksud adalah⁹

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

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

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

Bisnis waralaba Angkringan CEO Ngaliyan khususnya pada sistem pengelolaan waralaba syariah, jika ditinjau dari sisi muamalah tentang hukum asal sesuatu adalah boleh, selama tidak ada dalil yang melarang/mengharamkannya. Ini menjelaskan bahwa sistem syariah pada waralaba Angkringan CEO Ngaliyan disebutkan boleh, selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Dari sisi akad, dalam fiqh muamalah berarti perikatan yang diterapkan dengan *Ijāb* dan *Qābul* berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya. Rukun dari akad

⁹ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, 72.

sendiri yang dapat ditemui di dalam waralaba Angkringan CEO di Ngaliyan yaitu:¹⁰

1. *Sighat* akad (*Ijāb* dan *Qābul*) adalah ucapan atau perbuatan yang keluar dari dua orang yang berakad (*aqidain*) dan menunjukkan keridhaan keduanya.
2. *Aqidain* (orang yang berakad), Pihak yang berakad di dalam sistem waralaba syariah disini yakni pihak Angkringan CEO Ngaliyan (*franchisor*) dan pihak pemilik modal Angkringan CEO cabang (*franchisee*).
3. *Ma'qud 'alaih* (objek akad), di dalam waralaba ini objeknya adalah bentuk usaha outlet (gerobak atau gerai).

Waralaba sistem syariah pada Angkringan CEO Ngaliyan ini termasuk bentuk kerjasama bisnis dengan menggunakan akad *syirkah*. Tercantum dalam “Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 114/DSN-MUI/IX/2017”, Tentang akad *Syirkah* yakni akad *syirkah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (*ra's al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak secara proporsional.¹¹

Bentuk kerjasama waralaba Angkringan CEO Ngaliyan ini termasuk *syirkah abdan* dan *syirkah inan*. Adapun pengertian *syirkah abdan* itu sendiri adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih yang memiliki keahlian atau profesi yang sama untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dimana keuntungan dibagi bersama. Misalnya, kerjasama dua orang arsitek untuk menggarap proyek atau kerjasama dua orang penjahit untuk menerima order seragam kantor. Kesimpulannya adalah waralaba yang termasuk *syirkah abdan* karena keduanya bekerjasama dalam menjual produk yang sama, yakni makanan dan minuman angkringan. Kerjasama tersebut dalam bentuk pemilik waralaba memperbolehkan penerima waralaba menjual makanan dan minuman angkringan dengan

¹⁰ Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016), 13-18.

¹¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad *Syirkah*.

menggunakan merek Angkringan CEO Ngaliyan yang merupakan usaha pemilik HaKI dengan kompensasi berupa *royalty fee*.

Waralaba Angkringan CEO Ngaliyan termasuk juga *syirkah Inan*. Dalam *syirkah Inan*, modal yang digabungkan oleh masing-masing pihak tidak harus sama jumlahnya, demikian juga halnya dalam soal tanggung jawab, kerja, keuntungan serta kerugian yang terjadi jumlahnya tidak harus sama dan dilakukan berdasarkan kontrak atau perjanjian. Jika dilihat dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa waralaba termasuk *syirkah inan* dengan persamaan antara lain modal yang dikeluarkan *franchisor* dengan *franchisee* dalam waralaba tidak sama besarnya. Selain itu, yang membuat waralaba termasuk *syirkah inan* adalah adanya perbedaan tanggung jawab kerja antara para pihak dimana Angkringan CEO pusat bertanggungjawab untuk membimbing cabang dalam usahanya sedangkan cabangnya bertanggung jawab untuk menjaga nama baik usaha dengan merek Angkringan CEO Ngaliyan yang digunakannya. Selain itu waralaba termasuk *syirkah inan* dikarenakan adalah keuntungan tidak harus sama, dalam hal ini *franchisor* Angkringan CEO Ngaliyan hanya memperoleh *royalty fee* sebesar Rp 30.000,- dari usaha Angkringan CEO Ngaliyan yang dijalankan *franchisee*, sedangkan sisanya merupakan keuntungan *franchisee*.

Teknis *syirkah Inan* dengan cara melakukan bisnis dengan persentase yang ditentukan pada waktu akad dan tidak diharuskan adanya kesamaan dalam modal, keuntungan, kerja, rugi dan agama.¹² Dapat dilihat bahwa dalam berbisnis konsep waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan dengan sistem syariah bahwa pemberi waralaba mempunyai jumlah modal, yakni Rp. 1.000.000,-. Angkringan CEO Ngaliyan mempunyai modal berupa sistem bisnis waralaba. Jadi, cabangnya berupa modal uang dan pusat bermodal sistem. Sebagai imbalannya, pihak cabang bisa memakai merek milik Angkringan CEO untuk berjualan dan nantinya pihak Angkringan CEO cabang yang mengelolanya. Apabila outlet memperoleh keuntungan bersih, maka akan dibagi hasil *net profit* yakni Rp. 30.000.-, untuk *franchisor* dan sisanya menjadi *profit franchisee* dari penjualan setiap hari, begitu juga dengan kerugiannya.

¹² Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*, 147.

Dalam pembayaran *franchise fee* bisnis waralaba berbasis syari'ah, sesuai dengan kaidah *syirkah abdan* dan *syirkah Inan* yang dalam akadnya pengambilan keuntungan dua mitra yang bekerjasama dalam hal ini pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) diperbolehkan setelah usaha berjalan, tidak boleh mengambil keuntungan jika usaha belum berjalan.¹³

Franchise fee yang ditetapkan Angkringan CEO Ngaliyan hingga saat ini, sudah memenuhi prinsip syariah karena *franchise fee* yang dibebankan kepada cabangnya tidak terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compesansation*). *Franchise fee* dibebankan kepada cabangnya sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan atas Hak atas kekayaan Intelektual yang telah dimiliki oleh Angkringan CEO Ngaliyan pusat. Hak atas kekayaan intelektual seseorang harus dihargai, hal tersebut diperkuat dengan keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia yang diperkuat dengan beberapa pendapat, sebagaimana Keputusan *Majma al-Fiqih al-Islami* Nomor 43 (5/5) Mukhtar V Tahun 1409 H/1988 M tentang *al-Huquq al-Ma'nawiyah*, yakni sebagai berikut:

1. Pertama: Nama dagang, alamat dan mereknya, serta hasil ciptaan (karang mengarang) dan hasil kreasi adalah hak-hak khusus yang dimiliki oleh pemiliknya, yang dalam abad modern hak-hak tersebut mempunyai nilai ekonomis yang diakui orang sebagai kekayaan. Oleh karena itu hak-hak tersebut tidak boleh dilanggar.
2. Kedua: Pemilik hak-hak nonmaterial, seperti nama dagang, alamat dan mereknya, serta hak cipta mempunyai kewenangan dengan sejumlah uang untuk terhindar dari berbagai ketidakpastian dan tipuan, seperti halnya dengan kewenangan seseorang terhadap hak-hak yang bersifat material.
3. Ketiga: Hak cipta, karang mengarang, dan hak cipta lainnya dilindungi oleh syara'. Pemiliknya mempunyai kewenangan terhadapnya dan tidak boleh dilanggar.¹⁴

¹³ Balgis Bin Faruk Machrus, "Prinsip dasar Waralaba Berbasih Syariah", 2.

¹⁴ Keputusan *Majma al-Fiqih al-Islami* Nomor 43 (5/5) Mukhtar V Tahun 1409 H/1988 M tentang *al-Huquq al-Ma'nawiyah*

Franchise fee dibebankan kepada penerima waralaba sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan atas kekayaan intelektual yang telah dimiliki oleh pemilik/pemberi waralaba. Dengan pengambilan keuntungan atas pemanfaatan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) dalam *franchise fee* hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakannya hak atas kekayaan intelektual *franchisor* oleh *franchisee* yang ditegaskan dalam keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005 tentang Perlindungan Hak Atas Kekayaan Intelektual. Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain. Hal ini juga dijelaskan dalam surah Al Baqarah :

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

تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

“Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui” (Q.S. 2 [Al Baqarah]: 188)¹⁵

Franchise fee yang ditetapkan Angkringan CEO Ngaliyan tidak bertentangan dengan syarat-syarat dari *syirkah inan* dan *syirkah abdan* dimana dalam keduanya terdapat syarat bahwa keuntungan diambil saat perjanjian sudah berlangsung, dengan kata lain prinsip *syirkah* dalam Islam juga melarang adanya terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compesansation*) karena hal tersebut mendzolimi *franchisee* sebagai mitra kerja. Hal ini tidak diperbolehkan sesuai dengan Firman Allah SWT dalam Al Quran sebagai berikut:

وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنِ افْتَرَى عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أُولَئِكَ يُعْرَضُونَ عَلَى رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا

عَلَى رَبِّهِمْ أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ ﴿١٨٩﴾

¹⁵ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 29.

“Dan siapakah yang lebih zalim daripada orang yang membuat-buat dusta terhadap Allah? Mereka itu akan dihadapkan kepada Tuhan mereka dan para saksi akan berkata: "Orang-orang inilah yang telah berdusta terhadap Tuhan mereka". Ingatlah, kutukan Allah (ditimpakan) atas orang-orang yang zalim” (Q.S. 11 [Hud]: 19)¹⁶

Sistem pembayaran *royalty fee* jika ditinjau dari prinsip kerjasama Islam, maka hal ini bisa dilihat dari bagi hasil yang dibebankan kepada cabang dengan ketentuan jika dibawah Rp. 200.000.- maka tidak harus membayar *royalty fee* sebesar Rp. 30.000,- Karena hal itu keuntungan yang diperoleh pihak *franchisee* tidak banyak, sehingga pihak Angkringan CEO Ngaliyan memaklumi dengan tidak membebankan *royalty fee* tersebut. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT:¹⁷

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

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

“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Q.S. 5 [Al Maidah]: 8)

Ayat tersebut secara tegas menganjurkan kepada kaum muslimin untuk berlaku adil dalam arti bahwa harus senantiasa terdapat keseimbangan antara hak dan kewajiban, antara hak yang diperoleh seseorang dengan kewajiban yang harus ditunaikan.¹⁸

Maka dari itu, keadilan dalam bisnis supaya membawa keberkahan untuk semua pihak dan tidak merugikan salah satu pihak yang bekerjasama. Kerjasama bisnis waralaba berbasis syariah harus didasari dengan pada prinsip keadilan agar hak dan kewajiban semua pihak dapat terbagi secara rata sesuai dengan porsinya.

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

¹⁶ Ibid., 224.

¹⁷ Ibid., 278.

¹⁸ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, 114.

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

Dalam usaha bisnis Angkringan CEO Ngaliyan yang digunakan dalam pengambilan *royalty fee* adalah keuntungan bersih (*net profit*). Berbeda dengan waralaba konvensional yang dalam prakteknya ada sebagian yang melakukan bagi hasil yang diambil dari omset penjualan. Hal ini tentu bisa merugikan *franchisee* karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.

Dari penjelasan tersebut, menurut penulis, sistem waralaba yang diterapkan pada Angkringan CEO Ngaliyan sudah memenuhi syarat dan rukun akad, yaitu adanya para pihak, adanya obyek akad (barang yang diwaralabakan berupa produk Angkringan CEO), adanya sighat akad (*Ijāb*/penawaran dan *Qābul*/penerimaan yang sudah disetujui), dan adanya tujuan akad (terbebas dari *khiyar*). Sehingga aspek akad *syirkah* dalam bisnis waralaba di Angkringan CEO di Ngaliyan ini sudah sah.

Meskipun dalam prakteknya sudah sesuai dengan akad *syirkah*, tetapi menurut hemat penulis masih ada masalah dalam prakteknya, yaitu sistem kerjasama (kontrak) kontrak yang berlaku 1 tahun, sehingga pihak *franchisee* harus memperbarui kontrak untuk peminjaman merek dan mendapatkan hak waralaba kembali setiap tahunnya. Selain itu pihak *franchisee* mendapatkan evaluasi terhadap gerai tersebut. Bahkan di Angkringan CEO cabang, mendapat kesepakatan baru ditengah perjanjian jika *franchisee* (pihak kedua) diharuskan membayar *royalty fee* setiap harinya sebesar Rp 50.000.-, kepada pihak pertama, yang mana kesepakatan tersebut tidak ada di perjanjian awal.

Pada awalnya segala bentuk persyaratan dalam bermuamalah diperbolehkan menurut hukum Islam, yaitu pihak-pihak yang berhubungan dengan suatu akad diperbolehkan untuk menambahkan suatu persyaratan guna tercapainya suatu akad sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan semua pihak. Perubahan dalam

pelaksanaan akad lahir atas dasar persetujuan. Para pihak membuat persetujuan dengan jalan menghapuskan perjanjian lama, dan pada saat yang bersamaan dengan penghapusan tersebut, perjanjian diganti dengan perjanjian baru, dengan hakikat perjanjian baru serupa dengan perjanjian terdahulu.

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

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

Menurut Syamsul Anwar, akad merupakan keterkaitan atau pertemuan *ijāb* dan *qābul* yang berakibat timbulnya akibat hukum. *Ijāb* adalah penawaran yang diajukan oleh salah satu pihak. *Qābul* adalah jawaban persetujuan yang diberikan mitra akad sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak pertama, akad tidak terjadi apabila pernyataan kehendak masing-masing pihak tidak terikat satu sama lain karena akad adalah keterikatan kehendak kedua belah pihak yang tercermin dalam *ijāb* dan *qābul*.¹⁹ Menurut penelitian praktik perubahan akad di Angkringan CEO Ngaliyan dapat terjadi akibat pihak yang melaksanakan akad yaitu *franchisor* menilai bahwa pihak *franchisee* sudah mampu untuk menjalankan usaha sendiri karena tiap harinya selalu mendapatkan *net profit* diatas kesepakatan awal.

Keridhaan dalam praktik ini artinya para pihak yang berakad itu melakukan suatu perubahan atas dasar kerelaan masing-masing pihak. Tidak adanya paksaan ataupun memaksa. Menurut Islam setiap ada transaksi akibat adanya paksaan dari salah satu pihak maka akad tersebut tidak dapat dilanjutkan. Hal ini sama dengan praktik yang dilaksanakan di Angkringan CEO Ngaliyan yaitu yang mana praktik perubahan akad ditengah jalan

¹⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 15.

merupakan perjanjian yang tidak dilakukan atas kesepakatan di awal perjanjian.

Berdasarkan uraian di atas praktik perubahan akad yang dilakukan oleh pihak Angkringan CEO Ngaliyan bahwa tidak sesuai dengan hukum Islam, kemudian landasan hukum secara khusus mengenai perubahan akad belum dijelaskan secara spesifik akan tetapi perubahan tersebut telah melanggar kaidah fiqh.

Menurut kaidah fiqh yang berbunyi :

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمُعَاقِدَيْنِ وَنَتِيجَتُهُ مَا إلتَزَمَاهُ بِاتِّعَا قُدِّ

“Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan, kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang diakadkan”²⁰

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

Selain *royalty fee*, Angkringan CEO juga menggunakan sistem *payback period* dalam pengembalian modal. *Payback period* untuk outlet tipe gerobak, *payback period*-nya adalah 2 bulan di awal perjanjian. *Payback period* sendiri adalah jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan, melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek yang telah direncanakan. Namun dalam sistem *payback period* tidak ada kejelasan mengenai keuntungan dan pengembalian modal, karena setiap harinya adalah bagi hasil. Ketika dalam kurun waktu selama 2 bulan di awal perjanjian sudah mencapai modal awal sebesar Rp 1.000.000,-, maka pihak Angkringan CEO menganggap bahwa modal awal sudah kembali. Padahal dalam perjanjian waralaba sistem syariah dibahas mengenai setiap harinya akan dilakukan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

²⁰ A Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, (Bandung: Kencana Prenada Media, 2010), 132.

Perencanaan oleh Angkringan CEO belum tentu prakteknya *payback period* akan kembali sesuai dengan perhitungan. Hal tersebut karena bisnis *franchise* sistem syariah adalah bisnis yang belum tentu mendapatkan keuntungan. Apabila keuntungan yang didapat lebih kecil dari perencanaan analisa keuangan, maka *payback period* lebih lama dari perencanaan yang sudah dianalisa.

Di dalam perjanjian waralaba sistem syariah menggunakan sistem bagi hasil, dengan kesepakatan nisbah Rp. 30.000.- untuk *francisor* dan sisanya untuk *franchisee* yang sudah ditentukan di awal perjanjian. Namun dalam prakteknya, terdapat sistem *payback period* yang membuat ketidakjelasan pada bagi hasil bagian investor. Hal ini dikarenakan sistem *payback period* yang dilakukan Angkringan CEO Ngaliyan menggunakan perhitungan bagi hasil kepada investor selama 2 bulan di awal perjanjian. Jika bagi hasil yang dilakukan kedua belah pihak setiap harinya dan bagi hasil bagian investor sudah mencapai modal dalam 2 bulan di awal perjanjian, maka Rp 30.000.- bagian Angkringan CEO Ngaliyan adalah murni bagi hasil.

Sistem *payback period* membuat ketidaksesuaian dalam pembagian bagi hasil, yaitu nisbah sebesar Rp. 30.000.- untuk pusat dan sisanya untuk cabang seharusnya adalah murni bagi hasil, karena sesuai dengan kesepakatan di awal perjanjian, yaitu besaran nisbahnya Rp. 30.000.- untuk *francisor* dan sisanya untuk *franchisee*. Sebagaimana dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), menjelaskan beberapa ketentuan sebagai berikut:

Pasal 156 ayat (1), bahwa “Pembagian keuntungan dalam akad kerjasama-pekerjaan dibolehkan berbeda dengan pertimbangan salah satu pihak lebih ahli.

Pasal 157 bahwa “Kesepakatan pembagian keuntungan dalam akad kerjasama-pekerjaan didasarkan atas modal dan atau kerja”.

Pasal 173 ayat (2), bahwa “Pembagian keuntungan dan atau kerugian dalam kerjasama modal dan kerja ditetapkan berdasarkan kesepakatan.”²¹

²¹ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

Namun di dalam perjanjian waralaba sistem syariah selama 2 bulan di awal perjanjian, Angkringan CEO Ngaliyan saja yang menikmati bagi hasil tersebut, sedangkan investor hanya menerima balik modal.

Dalam perjanjian berdasarkan akad *syirkah*, hendaknya akad tersebut dirumuskan secara tegas dan jelas seperti besarnya pembagian keuntungan.²² Perumusan akad yang tegas dan jelas untuk menghindari salah tafsir lebih lanjut yang dapat menimbulkan perbedaan pendapat yang tidak perlu di antara *ṣāhib al-māl* (cabang) dan pusat sebagaimana firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئاً فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهاً أَوْ ضَعِيفاً أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَئَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيراً أَوْ كَبِيراً إِلَى أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَى أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki diantaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki

²² Sutan Remi Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), 37.

dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhoi, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu, (Tulislah muamalahmu itu), kecuali jika mu`amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.” (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 282)

Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang ber-*musyarakah*. Pemberi waralaba mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *ṣāhib al-māl (franchisee)* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Terkait dengan nisbah keuntungan, terdapat persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu:

1. Harus dibagi untuk kedua pihak. Salah satu pihak tidak diperkenankan mengambil seluruh keuntungan tanpa membagi pada pihak lain.
2. Pembagian keuntungan harus Rp 30.000.-, dari keuntungan setiap harinya.
3. Jika jangka waktu akad *musyarakah* relatif lama, nisbah keuntungan dapat disepakati untuk ditinjau dari waktu ke waktu.
4. Jika penentuan keuntungan dihitung berdasarkan keuntungan kotor (*gross profit*), biaya-biaya yang timbul disepakati oleh kedua belah pihak, karena dapat mempengaruhi nilai keuntungan.

Dengan melihat uraian mengenai *payback period* yang dilakukan Angkringan CEO Ngaliyan, jika dianalisis menggunakan konsep *syirkah*, akan terlihat beberapa perbedaan diantara keduanya. Adapun letak perbedaan yang dapat dilihat:

1. Dalam penetapan besaran nisbah bagi hasil yang diberlakukan Angkringan CEO Ngaliyan, sudah ditetapkan di awal perjanjian tanpa adanya tawar menawar dengan investor. Tetapi dalam akad *syirkah* terdapat tawar menawar di awal perjanjian.

2. Sistem yang diberlakukan Angkringan CEO Ngaliyan mengenai perhitungan *payback period*, pengembalian modal investor dalam bentuk bagi hasil bagian investor selama 2 bulan di awal perjanjian. Jika selama 2 bulan di awal perjanjian, pembagian bagi hasil untuk investor sudah mencapai investasi milik investor, maka Angkringan CEO Ngaliyan menganggap investasi sudah kembali kepada investor. Namun pada ketentuan *syirkah*, waktu pembagian keuntungan dilakukan setelah *franchisor* mengembalikan seluruh (atau sebagian) modal kepada *ṣāhib al-māl (franchisee)*. Jadi ada perbedaan mengenai uang pengembalian modal dan uang bagi hasil.

Dari uraian diatas mengenai sistem *payback period* dengan persyaratan keuntungan dalam konsep *syirkah*, tidak sesuai dengan persyaratan mengenai keuntungan secara syariah. Pada akad *syirkah*, keuntungan merupakan salah satu dari rukun dan syarat *syirkah*. Apabila salah satu rukun dan syarat *syirkah* tidak terpenuhi, maka akad tersebut adalah batal, sebagaimana yang dijelaskan dalam pasal 164 ayat 2 KHES “akad *musyarakah* yang tidak memenuhi syarat, adalah batal”.

Perhitungan *payback period* yang berdasarkan pembagian nisbah selama 2 bulan di awal, membuat ketidakjelasan pada pembagian nisbah selama 2 bulan di awal perjanjian. Adanya perhitungan *payback period* tersebut tidak memenuhi syarat *syirkah* mengenai keuntungan, maka akad *syirkah* yang dilakukan Angkringan CEO Ngaliyan dengan investor adalah batal.

Selain itu jika pelaksanaan perjanjian waralaba sistem syariah dalam kurun waktu 2 bulan di awal perjanjian sudah balik modal investor, maka perjanjian tersebut sudah berakhir. Karena kontribusi berbentuk investasi milik investor sudah dikembalikan, dan hubungan antara investor dengan Angkringan CEO Ngaliyan sudah tidak ada hubungan dalam perjanjian berdasarkan konsep *syirkah*.

Dalam perjanjian waralaba sistem syariah yang diterapkan Angkringan CEO Ngaliyan mengenai *payback period*, bukanlah termasuk perjanjian akad *syirkah*. Akad *syirkah* sendiri adalah kerjasama antara kedua belah pihak dimana *ṣāhib al-māl (franchisee)* berkontribusi atas modal, dan *franchisor* berkontribusi atas sistem kerjanya. Keuntungan yang didapatkan dari akad *musyarakah* dibagi

menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak dan biasanya dalam bentuk prosentase (nisbah).

Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang ber-*musyarakah*. *Franchisor* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *ṣāhib al-māl (franchisee)* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya.²³ Jadi kerjasama berbentuk akad *musyarakah* keduanya sama-sama diuntungkan. Seperti bunyi dalam Pasal 157 KHES, bahwa “Kesepakatan pembagian keuntungan dalam akad kerjasama-pekerjaan didasarkan atas modal dan atau kerja”. Namun dalam perjanjian waralaba sistem syariah, yang diuntungkan hanyalah Angkringan CEO Ngaliyan. Karena selama 2 bulan di awal perjanjian, Angkringan CEO Ngaliyan sudah menikmati bagi hasil. Sedangkan kurun waktu 2 bulan di awal perjanjian, investor hanya menerima investasi awal, bukan bagi hasil.

Dari penjelasan diatas menurut hemat penulis sistem waralaba/*franchise* yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan belum sesuai dengan akad *syirkah*, karena masih terdapat praktek yang tidak sesuai dengan hukum Islam khususnya akad *musyarakah*. Praktik yang tidak sesuai dengan hukum Islam yaitu penerapan *royalty fee* dan *payback period*.

Pertama, untuk *royalty fee* di awal kesepakatan menggunakan bagi hasil *royalty fee* setiap hari dengan besaran Rp. 30.000.- untuk pusat dan sisanya untuk cabang hal ini sesuai dengan kesepakatan waralaba. Namun seiring berjalannya waktu pihak pusat merubah bagi hasil *royalty fee* menjadi Rp. 50.000.- untuk pusat dan sisanya untuk cabang, hal ini bertentangan dengan kesepakatan perjanjian waralaba, sehingga pihak cabang merasa dirugikan, dan tidak ada kesepakatan terlebih dahulu antara kedua pihak jika terdapat perjanjian yang dirubah. Sehingga menurut penulis, sebaiknya pihak Angkringan CEO pusat memberikan tambahan keterangan pasal perjanjian di awal jika *net profit* selama sekian bulan sudah terpenuhi, maka pembagian *royalty fee* berubah menjadi Rp 50.000.- setiap harinya.

²³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, 206.

Kedua, praktek *payback period* yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan merugikan pihak cabang selaku investor, karena selama 2 bulan tidak ada kejelasan mengenai keuntungan murni bagi hasil dan murni balik modal. Hal ini menyebabkan pihak investor hanya menerima balik modal sedangkan Angkringan CEO Ngaliyan yang menikmati bagi hasil tersebut. Sehingga menurut penulis, sistem *payback period* ini perlu diperbaiki dengan menyesuaikan ketentuan *syirkah abdan* dan *syirkah inan* yang dijelaskan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), atau dengan menghapus sistem *payback period* sehingga hanya menggunakan *franchise fee* dan *royalty fee* dalam keuntungan bisnis waralaba/*franchise* pada Angkringan CEO Ngaliyan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang berhasil dihimpun oleh penulis dalam judul skripsi “**Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian (Studi Kasus Angkringan CEO Ngaliyan)**”, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem pelaksanaan waralaba, pembayaran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee*, serta hak dan kewajiban pelaku bisnis waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa para pihak sudah saling ridha dan kedua belah pihak sudah sepakat untuk menjalankannya tanpa ada pemaksaan dari pihak lain. Sehingga sistem pelaksanaan waralaba pada Angkringan CEO Ngaliyan ini sudah adil dan berimbang sehingga salah satu pihak tidak merasa terdzalimi sama sekali.
2. Bentuk kerjasama waralaba Angkringan CEO Ngaliyan ini termasuk *syirkah abdan* dan *syirkah inan*. *Franchise fee* yang ditetapkan Angkringan CEO Ngaliyan tidak bertentangan dengan syarat-syarat dari *syirkah inan* dan *syirkah abdan* dimana dalam keduanya terdapat syarat bahwa keuntungan diambil saat perjanjian sudah berlangsung, dengan kata lain prinsip *musyarakah* dalam Islam juga melarang adanya terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compesansation*) karena hal tersebut mendzolimi *franchisee* sebagai mitra kerja. *Franchise fee* dibebankan kepada Angkringan CEO cabang sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan atas Hak atas kekayaan Intelektual yang telah dimiliki oleh Angkringan CEO Ngaliyan. Sebagaimana keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005 tentang Perlindungan Hak Atas Kekayaan Intelektual. Meskipun praktek *franchise fee* yang diterapkan Angkringan CEO Ngaliyan sudah sesuai dengan syarat-syarat dari *syirkah inan* dan *syirkah abdan*, namun terdapat praktek *royalty fee* dan *payback period* yang ternyata tidak sesuai dengan *syirkah inan* dan

syirkah abdan. Praktek *royalty fee* di awal kesepakatan menggunakan bagi hasil setiap hari dengan besaran Rp. 30.000.- untuk Angkringan CEO pusat dan sisanya untuk Angkringan CEO cabang, hal ini sesuai dengan kesepakatan. Namun seiring berjalannya waktu pihak Angkringan CEO pusat merubah bagi hasil menjadi Rp. 50.000.- untuk Angkringan CEO pusat dan sisanya untuk Angkringan CEO cabang, hal ini bertentangan dengan kesepakatan perjanjian. Sehingga pihak Angkringan CEO cabang merasa dirugikan, dan tidak ada kesepakatan terlebih dahulu antara kedua pihak jika terdapat perjanjian yang dirubah. sedangkan praktek *payback period* yang diterapkan oleh Angkringan CEO Ngaliyan merugikan pihak Angkringan CEO cabang selaku investor, karena selama 2 bulan tidak ada kejelasan mengenai keuntungan murni bagi hasil dan murni balik modal. Hal ini menyebabkan pihak Angkringan CEO cabang selaku investor hanya menerima balik modal sedangkan Angkringan CEO Ngaliyan yang menikmati bagi hasil tersebut. Sehingga menurut penulis, sistem *payback period* ini perlu diperbaiki dengan menyesuaikan ketentuan *syirkah abdan* dan *syirkah inan* yang dijelaskan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), atau dengan menghapus sistem *payback period* sehingga hanya menggunakan *franchise fee* dan *royalty fee* dalam keuntungan bisnis waralaba/*franchise* pada Angkringan CEO Ngaliyan.

B. Saran

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

1. Walaupun secara umum kontrak bisnis pada waralaba adalah kontrak bawah tangan, hendaknya juga melibatkan saksi dari dalam penandatanganan kontrak agar lebih dapat dipercaya mengenai keabsahan kontrak.
2. Dengan semakin menjamurnya lembaga-lembaga usaha yang berlabel syariah di Indonesia, bukan tidak mungkin akan semakin banyak pula waralaba-waralaba yang menerapkan sistem syariah. Maka dari itu, hendaknya juga memperhatikan operasional dan kontrak bisnis yang dibuat agar sesuai

dengan syariah dan mengatur hal-hal yang memang diperlukan dengan lebih terperinci untuk menghindari persengketaan dikemudian hari, karena bagaimanapun juga, perjanjian tertulis lebih kuat dalam pembuktian di mata hukum dibandingkan dengan perjanjian tidak tertulis.

3. MUI sebagai wadah bagi para ulama Indonesia dalam merumuskan tentang berbagai hal-hal yang berkaitan dengan fenomena-fenomena kehidupan yang terjadi di masyarakat muslim Indonesia yang bersifat kontemporer/baru, hendaknya juga mengeluarkan fatwa mengenai waralaba, sebagaimana mengeluarkan fatwa mengenai penjualan langsung berjenjang syariah atau *multi level marketing* dan usaha-usaha lainnya. Penerbitan fatwa ini dimaksudkan untuk menjadi acuan mengenai tata cara waralaba yang sesuai syariah.
4. Ditujukan kepada pelaku usaha di Indonesia terkhusus dengan menggunakan sistem waralaba/*franchise* untuk tetap mengetahui betul bentuk usaha yang akan dijalani berdasarkan klausul maupun syarat-syarat yang harus dipenuhi baik secara yuridis maupun manfaat bagi agama, negara dan masyarakat karena kegiatan tersebut salah satunya guna membangun perekonomian masyarakat agar dapat memperbaiki taraf hidupnya sehingga menjadi suatu bentuk ibadah dan ladang pahala bagi para pelakunya.
5. Ditujukan kepada pihak Angkringan CEO Ngaliyan agar dapat konsisten dalam menjalankan sistem yang telah ada serta diharapkan dapat mengembangkannya serta menyempurnakannya agar lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Afandi, Yazid. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Garuda Press, 2013.
- Amiruddin dan Zainal. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2014.
- Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2004.
- Burhanuddin S. *Hukum Kontrak Syariah*. Cet. 1. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009.
- Daud, Imam Abu. *Sunan Abu Daud, Juz II*. Beirut: Dārul Kutub al-Ilmiyah, 1996. Kitab Buyu' Bab Syirkah.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Tafsirnya*. Jakarta: Widya Cayaha, 2011.
- Dewi, Gemala. dkk. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Cet. 2. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Djamil, Faturrahman. *Hukum Perjanjian Syari'ah*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Bandung: Kencana Prenada Media, 2010.
- Djuaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Ghazaly, Abdul Rahman. et al. *Fiqh Muamalah, edisi pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Hariyani, Iswi. dan R. Serfianto. *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia.
- Hendro. *Dasar-dasar Kewirausahaan, PT. Gelora Aksara Pratama, Penerbit Erlangga, 2011*, h. 522.
- Hidayat, Enang. *Transaksi Ekonomi Syariah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.

- Kartajaya, Hermawan. dan Muhammad Syakir Syula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Surakarta: Pustaka Al Hanan, 2009.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Margono, Suyud. *Aspek Hukum Komersialisasi Aset Intelektual*. Bandung: Nuansa Aulia, 2010).
- Marimbo, Rizal Calvary. *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007.
- Mas'ud, Ibnu. dan Zainal Abidin S. *Fiqh Madzhab Syafi'i*. Buku 2. Bandung: Pustaka Setia, 2007.
- Mendelsohn, Martin. *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*. PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1993.
- Musbikin, Imam. *Qawa'id Al-Fiqhiyah*. Cet. 1. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Musyri'ah, Hanum. *Kiat Menekuni Bisnis Catering, Warung Tenda, Angkringan*. Yogyakarta: ABSOLUT, 2007.
- Nasution, Bahder Jihan. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju, 2008.
- Odop, Nistains. *Berbisnis Waralaba Murah*. Yogyakarta: Media Pressindo, 2006.
- Pasaribu, Chairuman. dan Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Pramono, Peni. R. *Cara Memilih Waralaba yang Menjanjikan Profit*. Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, 2007).
- Rokan, Mustafa Kamal. *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Salim. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2005.
- Samadani, Adil. *Dasar-Dasar Hukum Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Sanjaya, Wina. *Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press, 1986.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Solimun, dkk. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Perspektif Sistem (Mengungkap Novelty dan Memenuhi Validitas Penelitian)*. Malang: UB Press, 2018.

- Suharnoko. *Hukum Perjanjian: Teori Dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Sumarso, Sonny. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Suryana. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Revisi*. Jakarta: Salemba Empat, 2003.
- Suseno, Darmawan Budi. *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*. Yogyakarta: Cakrawala, 2008.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008.
- Syafei, Rahmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2006.
- Syahdeini, Sutan Remi. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999.
- Unaradjan, Dolet. *Pengantar Metode Penelitian Sosial*. Jakarta, PT. Grasindo, 2000.
- Usman, Husaini. *Metodologi Penelitian Social*. Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba: Suatu Panduan Praktis*. Cet. 2. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- _____. *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Jurnal

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

Peraturan

- Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Syirkah.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)
- Keputusan *Majma al-Fiqih al-Islami* Nomor 43 (5/5) Mukhtamar V Tahun 1409 H/1988 M tentang *al-Huquq al-Ma'nawiyah*.

Skripsi

- Aini, Arbany Nurul. "Angkringan: Arena Demokrasi Masyarakat Pekotaan dengan Symbolisme Kejawaan (Studi Kasus: Tiga Angkringan di Jakarta)". *Skripsi*. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta, 2013. tidak dipublikasikan.
- Andriansyah, Fery. "Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Positif Dan Hukum Syariah (Studi Kasus Pada Bakmi Raos Dan Bakmi Tebet)". *Skripsi*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2011. tidak dipublikasikan.
- Dary, Veronica Wulan. "Praktik Waralaba 212 Mart Menurut Fatwa Dsn-Mui No. 114/Dsn-Mui/Ix/2017 Tentang Akad Syirkah Dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Di Komunitas Koperasi Syariah 212 Surakarta)". *Skripsi*. Surakarta: Fakultas Syariah IAIN Surakarta, 2018. tidak dipublikasikan.
- Dita, Evy. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perlindungan Hak Franchisor dalam Perjanjian Franchise di Tela Tela Fried Cassava Yogyakarta". *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2013. tidak dipublikasikan.
- Hertawati, Kurnia. "Keadilan Bisnis Waralaba di Tengah Masyarakat Pedagang Kelontong Kecamatan Pesantren Kota Kediri : Studi Kasus Indomaret dan Alfamart". *Skripsi*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2015, tidak dipublikasikan.
- Indrawati, Klara Puspa. "Pembentukan Ruang Kolektif Oleh Masyarakat (Studi Kasus : Angkringan Tugu Yogyakarta)". *Skripsi*. Jakarta: Universitas Indonesia, 2012. tidak dipublikasikan.
- Nurbayani, Susi. "Kajian Yuridis Terhadap Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Usaha Waralaba Menurut Undang-Undang No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Studi Kasus Pada Usaha Waralaba PT Indomaret)". *Skripsi*. Universitas Sumatra Utara, 2012. tidak dipublikasikan.
- Utami, Annisa Dyah. "Konsep Franchise Fee dan Royalti Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah". *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2010. tidak dipublikasikan.
- Winarto, V. "Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum". *Makalah*. dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya, 23 Oktober 1993. tidak dipublikasikan.

Wawancara dan Dokumentasi

Dokumentasi Tata Cara dan Prosedur *Franchise Fee* di Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang.

Hasil Wawancara saudara M. Dyas Jamalludin, sebagai Penerima Waralaba Cabang Ungaran, pada tanggal 29 Desember 2021

Wawancara dengan saudara Miftahuddin, sebagai Penerima Waralaba Angkringan CEO cabang Bringin, pada tanggal 7 Desember 2021

Hasil Wawancara dengan saudara Najiburrachman, sebagai Pemberi Waralaba (*owner*) Angkringan CEO Ngaliyan Kota Semarang, pada tanggal 6 Desember 2021, Pukul 12.20 - 14.00 WIB.

Surat Perjanjian Kerjasama Sistem Waralaba yang digunakan pada Angkringan CEO Ngaliyan.

Website

<https://gadingmahendradata.wordpress.com/2009/11/27/keadilan-dalam-islam-dan-bisnis/> , diakses pada 27 November 2021.

Setiadi, Jaya. “Yuk Bisnis” <http://yukbisnis.com/content/view/116/47/> diakses pada 16 November 2021

Wahyudi, Tri “All About Business”, <http://yud71bisnis.blogspot.com/2009/10/sejarah-waralaba.html>, diakses pada 16 November 2021.

Wikipedia.org, diakses pada 27 November 2021.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas diri

Nama : Ahmad Isnan Kafil
Tempat, tanggal lahir : Grobogan, 17 April 1995
Alamat : Jl. Kyai Ghofir RT.04/RW.03, Ginggang Tani,
Kecamatan Gubug, Kabupaten Grobogan
No.HP : 0812-1598-4017

B. Riwayat Pendidikan

1. TK Pertiwi Ginggang Tani, Lulus Tahun 2001
2. SDN 3 Ginggang Tani, Lulus Tahun 2007
3. MTsN Jeketro, Lulus Tahun 2010
4. MAN 1 Semarang, Lulus Tahun 2013

Semarang, 21 Desember 2021

Hormat saya,

Ahmad Isnan Kafil

LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

Pedoman Wawancara Kepada Pemilik Waralaba Angkringan CEO

1. Kenapa ingin membuka bisnis waralaba seperti ini?
2. Bagaimana awal mula pendirian Angkringan CEO ini?
3. Berapa biaya waralaba Angkringan CEO?
4. Bagaimana caranya waralaba dengan Angkringan CEO?
5. Lokasi yang cocok untuk jualan Angkringan CEO dimana?
6. Bagaimana harga jualnya? apa boleh berbeda dari harga pioneer Angkringan CEO?
7. Apakah lokasi jualan dan karyawan di sediakan oleh Angkringan CEO?
8. Apa yang di maksud *free royalti*?
9. Apa ada biaya tahunan?

Pedoman Wawancara Kepada Penerima Waralaba Angkringan CEO cabang

1. Kenapa tertarik membeli waralaba ini?
2. Apa syarat yang harus dipenuhi agar mendapat hak waralaba ini?
3. Bagaimana ketentuan kerjasama dengan Angkringan CEO ini?
4. Ketika sudah terjadi kesepakatan dalam kerjasama ini, apa hak dan kewajiban masing-masing pihak?
5. Bagaimana pembagian keuntungannya dalam kerjasama ini?
6. Berapa rata-rata omset per hari gerai Angkringan CEO anda selama ini?
7. Bagaimana cara pembayaran *royalty* kepada pemilik waralaba?
8. Apabila terjadi resiko, bagaimana jalan keluarnya?
9. Apakah selama ini bisnis yang anda geluti dalam waralaba ini berjalan lancar?
10. Apakah anda merasa keberatan dengan peraturan yang ditetapkan oleh Angkringan pusat?
11. Apakah anda keberatan terhadap perubahan *royalty* yang terjadi?

Lampiran 2









Lampiran 3

SURAT PERJANJIAN KERJA SAMA USAHA

Pada hari ini hari *Rabu*, tanggal *20* bulan *Januari*, tahun *2021* telah diadakan perjanjian kerjasama untuk membuka cabang Angkringan CEO antara lain :

1. Nama : *Najiburrachman*
Tempat/Tanggal Lahir : *Muara Enim, 31 Juli 1996*
Jenis kelamin : *Laki-laki*
Agama : *Islam*
Alamat : *Ngumpul, Rt 05 Rw 01, Tegalarum, Mranggen*

Yang disebut sebagai **Pihak Pertama**.

Berkerjasama dengan

2. Nama : *Miftahuddin*
Tempat / Tanggal Lahir : *Muara Enim, 28 September 1999*
Jenis kelamin : *Laki-laki*
Agama : *Islam*
Alamat : *Jl. Karangsari Timur, Wondari, Ngaliyan*

Yang di sebut sebagai **Pihak Kedua**.

Sepakat untuk mengikat diri dalam kerjasama kemitraan dengan menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

- a. Nama Brand bidang usaha yang tersebut dalam perjanjian kemitraan ini adalah "Angkringan CEO".
- b. Angkringan CEO dibuat berdasar keimanan terhadap Tuhan, Kecintaan terhadap alam, dan keinginan untuk dapat berbagi dan berkontribusi untuk masyarakat.
- c. Angkringan CEO bergerak dalam bidang usaha makanan ringan dan tradisional.
- d. Manajemen Pusat menyetujui memberikan izin penggunaan Brand "Angkringan CEO" kepada Mitra Usaha.

- e. Mitra Usaha berjanji akan mengawasi, menjaga, dan mengendalikan mutu makanan Angkringan CEO serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.
- f. Mitra Usaha setuju membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.

Pasal 1 **Syarat-Syarat**

Mitra usaha menyatakan bahwa telah atau akan memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat antara lain:

1. Memiliki modal yang digunakan dalam keseluruhan proses kemitraan;
2. Memiliki NPWP pribadi atau NPWP badan usaha;
3. Memiliki lokasi usaha;
4. Diperuntukkan untuk kegiatan bisnis makanan, atau setidaknya telah mendapatkan izin untuk digunakan sebagai tempat bisnis makanan;
5. Memiliki kualitas dan kuantitas air yang memadai (sebaiknya memiliki 2 sumber air yaitu PDAM dan *jet pump* air tanah);
6. Tidak sedang berada dalam sengketa, ditandai dengan adanya: *photocopy* sertifikat tempat atau bangunan atau gedung dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir;
7. Terdapat saluran limbah yang memadai dan tidak mengganggu penduduk sekitar;
8. Berkoordinasi dan mendapatkan izin dari pihak-pihak daerah seperti RT, RW, Kelurahan dan Ormas untuk kelancaran usaha;
9. Calon mitra sedang atau tidak lagi terkait persoalan hukum.

Pasal 2
Biaya-Biaya

1. Mitra Usaha setuju menyerahkan *franchise fee* senilai Rp. 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah) sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan *franchise*;
2. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri biaya sewa tempat;
3. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri arsitektur dan renovasi tempat;
4. Mitra Usaha menyetujui membayar biaya non operasional seperti perizinan, Preman, Ormas, Pemindahan Pedagang di depan Outlet, Penarikan daya listrik dan air yang tidak terhitung dalam biaya yang disepakati sebelumnya dengan Manajemen Pusat.

Pasal 3
Tentang Kewajiban Manajemen Pusat

1. Manajemen pusat melakukan penilaian lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan mitra usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang Angkringan CEO dengan cara melihat proposal yang diajukan oleh mitra usaha;
2. Manajemen pusat memberikan hasil penilaian lokasi atau tempat sesuai Pasal 1 maksimal (2) dua hari setelah penilaian dilakukan;
3. Manajemen pusat memberikan *training* kepada karyawan mengenai panduan operasional pengelolaan toko, cara pembuatan menu serta teknik penyajian menu Angkringan CEO selama 4 (empat) hari kerja di Angkringan CEO Pusat;
4. Manajemen pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional toko selama 4 (empat) hari kerja terhitung dari pembukaan cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki;
5. Manajemen pusat memberikan konsultasi gratis kepada mitra usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki.

Pasal 4
Kewajiban Mitra Usaha

1. Mitra usaha menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan dan minuman lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh manajemen pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari manajemen pusat;
2. Bahwa keuntungan nantinya akan dibagi dengan prosentase Pihak Pertama Rp. 30.000,- dan Pihak Kedua sisanya. Keuntungan tersebut akan dibagi setiap harinya.

Pasal 5
Modal dan Keuntungan

1. Memberitahukan bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah sepakat membuka cabang Angkringan CEO dengan mengalokasikan dana sebesar 1.000.000,- (satu juta rupiah), sebidang tanah dan satu set gerobak angkringan beserta alat-alatnya.
2. Bahwa modal yang tertera pada pasal 5 ayat 1 diterima dari Pihak Pertama dan Pihak Kedua. Dimana Pihak Pertama menyerahkan satu set gerobak angkringan beserta alat-alatnya dan Pihak Kedua menyerahkan modal 1.000.000,- (satu juta rupiah) dan sebidang tanah.
3. Bahwa keuntungan yang nantinya akan diterima Pihak pertama Rp. 30.000. dan Pihak Kedua sisanya. Keuntungan akan dibagi setiap harinya.

Pasal 6
Sengketa Dengan Pihak Ketiga

Mitra Usaha tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung Manajemen Pusat bila Mitra Usaha terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha restoran yang dikelolanya.

Pasal 7

Pajak

1. Pajak Daerah NPWPD 10% wajib di urus dan di bayarkan oleh Mitra Usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan kepada pihak Pemerintahan yang berwenang;
2. Setiap pembayaran yang dilakukan oleh Mitra Usaha kepada Manajemen Pusat yang atas pembayaran tersebut Manajemen Pusat dibebani pajak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, maka beban pajak tersebut ditanggung oleh Mitra Usaha.

Pasal 8

Perubahan Sistem

Manajemen Pusat berhak untuk mengubah dan menyesuaikan sistem *marketing*, termasuk penentuan adanya pemakaian nama dagang, tanda dagang, tanda pelayanan baru, identifikasi baru, produk dan menu-menu baru yang dilakukan oleh dengan i'tikad baik demi pengembangan usaha yang dijalankan Mitra Usaha.

Pasal 9

Rahasia Dagang

Mitra Usaha diwajibkan untuk merahasiakan sistem *marketing*, manajemen, resep makan dan dan cara-cara pengelolaan makanan dan minuman yang didapat dari Manajemen Pusat.

Pasal 10

Pembatalan

1. Mitra Usaha berhak membatalkan perjanjian dan/atau mengambil sebagian atau seluruh modal usaha bila terbukti dana yang diberikan kepada Manajemen Pusat tidak digunakan untuk keperluan usaha Angkringan CEO yang dimiliki Mitra Usaha.
2. Manajemen Pusat dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal-hal berikut:

- a. Dana yang dimiliki Mitra Usaha untuk pembangunan usaha yang terkait pada perjanjian ini merupakan dana yang bermasalah;
- b. Apabila Mitra Usaha lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh Manajemen Pusat namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran Manajemen Pusat;
- c. Apabila Mitra Usaha bangkrut atau dinyatakan Pailit kecuali jika Mitra Usaha dengan segera memenuhi kembali semua kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini;
- d. Dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, Mitra Usaha berkewajiban untuk:
 - 1) Membayar dengan segera seluruh jumlah hutang-hutangnya sekaligus dan lunas dalam waktu selambat-lambatnya 30 hari setelah tanggal perjanjian ini berakhir kepada semua pihak terkait;
 - 2) Tidak menuntut dan meminta kembali biaya kemitraan dan biaya-biaya lain yang sudah dikeluarkan;
 - 3) Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda milik/label Angkringan CEO dan sub Brand yang diberikan oleh Manajemen Pusat;
 - 4) Mitra Usaha tidak diperkenankan mempromosikan atau mengiklankan tokonya dengan menggunakan nama dan merek Angkringan CEO;
 - 5) Mitra Usaha dengan segera mengembalikan kepada Manajemen Pusat semua buku manual penuntun, formulir atau peralatan dan barang-barang cetakan yang berisi tanda-tanda produk makanan milik Manajemen Pusat paling lambat 14 hari setelah perjanjian ini berakhir;
 - 6) Mitra Usaha memberikan kuasa penuh kepada Manajemen Pusat untuk melakukan pemeriksaan/inspeksi dan memasuki toko Mitra

Usaha serta mengambil tanda-tanda yang bercirikan merek Angkringan CEO.

Pasal 11
Perselisihan

1. Apabila ada hal yang tidak atau belum diatur dalam perjanjian ini dan juga jika terjadi perbedaan penafsiran atas seluruh atau sebagian dari perjanjian ini maka Mitra Usaha dan Manajemen Pusat sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat;
2. Jika penyelesaian secara musyawarah untuk mufakat juga ternyata tidak menyelesaikan perselisihan antara Mitra Usaha dan Manajemen Pusat, maka perselisihan tersebut akan diselesaikan secara hukum yang berlaku di Indoensia.

Pasal 12
Penutup

1. Surat akad ini mengikat secara hukum kepada kedua belah pihak;
2. Hal-hal lain yang mungkin kelak akan muncul dikemudian hari dan belum diatur dalam surat akad ini akan dimusyawarahkan kedua belah pihak dan akan dituangkan dalam bentuk surat keputusan sementara sampai menunggu periode pembahasan kembali surat perjanjian;
3. Surat akad ini dibuat rangkap 2, seluruhnya ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari dan tanggal dimuka setelah dibubuhi materai.

Semarang, 20 Januari 2021

Pihak Pertama



(Ngibur Rachman)

Pihak Kedua

(Miftahuddin)

SURAT PERJANJIAN KERJA SAMA USAHA

Pada hari ini hari Minggu, tanggal 15 bulan Agustus tahun 2021 telah diadakan perjanjian kerjasama untuk membuka cabang Angkringan CEO antara lain :

1. Nama : Hajiburrahman
Tempat/Tanggal Lahir : Muara Enim, 31 Juli 1996
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Ngumpul, Rt 05 Rw 01, Tegalarum, Mranggen

Yang disebut sebagai **Pihak Pertama**.

Berkerjasama dengan

2. Nama : M. Dyas Jamalludin
Tempat / Tanggal Lahir : Kendal, 21 Maret 1992
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Ruko Bandungan Square, Lemahbang, bergas

Yang di sebut sebagai **Pihak Kedua**.

Sepakat untuk mengikat diri dalam kerjasama kemitraan dengan menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

- a. Nama Brand bidang usaha yang tersebut dalam perjanjian kemitraan ini adalah "Angkringan CEO".
- b. Angkringan CEO dibuat berdasar keimanan terhadap Tuhan, Kecintaan terhadap alam, dan keinginan untuk dapat berbagi dan berkontribusi untuk masyarakat.
- c. Angkringan CEO bergerak dalam bidang usaha makanan ringan dan tradisional.
- d. Manajemen Pusat menyetujui memberikan izin penggunaan Brand "Angkringan CEO" kepada Mitra Usaha.

- e. Mitra Usaha berjanji akan mengawasi, menjaga, dan mengendalikan mutu makanan Angkringan CEO serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.
- f. Mitra Usaha setuju membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.

Pasal 1 **Syarat-Syarat**

Mitra usaha menyatakan bahwa telah atau akan memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat antara lain:

1. Memiliki modal yang digunakan dalam keseluruhan proses kemitraan;
2. Memiliki NPWP pribadi atau NPWP badan usaha;
3. Memiliki lokasi usaha;
4. Diperuntukkan untuk kegiatan bisnis makanan, atau setidaknya telah mendapatkan izin untuk digunakan sebagai tempat bisnis makanan;
5. Memiliki kualitas dan kuantitas air yang memadai (sebaiknya memiliki 2 sumber air yaitu PDAM dan *jet pump* air tanah);
6. Tidak sedang berada dalam sengketa, ditandai dengan adanya: *photocopy* sertifikat tempat atau bangunan atau gedung dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir;
7. Terdapat saluran limbah yang memadai dan tidak mengganggu penduduk sekitar;
8. Berkoordinasi dan mendapatkan izin dari pihak-pihak daerah seperti RT, RW, Kelurahan dan Ormas untuk kelancaran usaha;
9. Calon mitra sedang atau tidak lagi terkait persoalan hukum.

Pasal 2
Biaya-Biaya

1. Mitra Usaha setuju menyerahkan *franchise fee* senilai Rp. 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah) sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan *franchise*;
2. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri biaya sewa tempat;
3. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri arsitektur dan renovasi tempat;
4. Mitra Usaha menyetujui membayar biaya non operasional seperti perizinan, Preman, Ormas, Pemindahan Pedagang di depan Outlet, Penarikan daya listrik dan air yang tidak terhitung dalam biaya yang disepakati sebelumnya dengan Manajemen Pusat.

Pasal 3
Tentang Kewajiban Manajemen Pusat

1. Manajemen pusat melakukan penilaian lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan mitra usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang Angkringan CEO dengan cara melihat proposal yang diajukan oleh mitra usaha;
2. Manajemen pusat memberikan hasil penilaian lokasi atau tempat sesuai Pasal 1 maksimal (2) dua hari setelah penilaian dilakukan;
3. Manajemen pusat memberikan *training* kepada karyawan mengenai panduan operasional pengelolaan toko, cara pembuatan menu serta teknik penyajian menu Angkringan CEO selama 4 (empat) hari kerja di Angkringan CEO Pusat;
4. Manajemen pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional toko selama 4 (empat) hari kerja terhitung dari pembukaan cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki;
5. Manajemen pusat memberikan konsultasi gratis kepada mitra usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Angkringan CEO yang mitra usaha miliki.

Pasal 4
Kewajiban Mitra Usaha

1. Mitra usaha menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan dan minuman lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh manajemen pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari manajemen pusat;
2. Bahwa keuntungan nantinya akan dibagi dengan prosentase Pihak Pertama Rp. 30.000,- dan Pihak Kedua sisanya. Keuntungan tersebut akan dibagi setiap harinya.

Pasal 5
Modal dan Keuntungan

1. Memberitahukan bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah sepakat membuka cabang Angkringan CEO dengan mengalokasikan dana sebesar 1.000.000,- (satu juta rupiah), sebidang tanah dan satu set gerobak angkringan beserta alat-alatnya.
2. Bahwa modal yang tertera pada pasal 5 ayat 1 diterima dari Pihak Pertama dan Pihak Kedua. Dimana Pihak Pertama menyerahkan satu set gerobak angkringan beserta alat-alatnya dan Pihak Kedua menyerahkan modal 1.000.000,- (satu juta rupiah) dan sebidang tanah.
3. Bahwa keuntungan yang nantinya akan diterima Pihak pertama Rp. 30.000,- dan Pihak Kedua sisanya. Keuntungan akan dibagi setiap harinya.

Pasal 6
Sengketa Dengan Pihak Ketiga

Mitra Usaha tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung Manajemen Pusat bila Mitra Usaha terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha restoran yang dikelolanya.

Pasal 7
Pajak

1. Pajak Daerah NPWPD 10% wajib di urus dan di bayarkan oleh Mitra Usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan kepada pihak Pemerintahan yang berwenang;
2. Setiap pembayaran yang dilakukan oleh Mitra Usaha kepada Manajemen Pusat yang atas pembayaran tersebut Manajemen Pusat dibebani pajak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, maka beban pajak tersebut ditanggung oleh Mitra Usaha.

Pasal 8
Perubahan Sistem

Manajemen Pusat berhak untuk mengubah dan menyesuaikan sistem *marketing*, termasuk penentuan adanya pemakaian nama dagang, tanda dagang, tanda pelayanan baru, identifikasi baru, produk dan menu-menu baru yang dilakukan oleh dengan i'tikad baik demi pengembangan usaha yang dijalankan Mitra Usaha.

Pasal 9
Rahasia Dagang

Mitra Usaha diwajibkan untuk merahasiakan sistem *marketing*, manajemen, resep makan dan dan cara-cara pengelolaan makanan dan minuman yang didapat dari Manajemen Pusat.

Pasal 10
Pembatalan

1. Mitra Usaha berhak membatalkan perjanjian dan/atau mengambil sebagian atau seluruh modal usaha bila terbukti dana yang diberikan kepada Manajemen Pusat tidak digunakan untuk keperluan usaha Angkringan CEO yang dimiliki Mitra Usaha.
2. Manajemen Pusat dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal-hal berikut:

- a. Dana yang dimiliki Mitra Usaha untuk pembangunan usaha yang terkait pada perjanjian ini merupakan dana yang bermasalah;
- b. Apabila Mitra Usaha lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh Manajemen Pusat namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran Manajemen Pusat;
- c. Apabila Mitra Usaha bangkrut atau dinyatakan Pailit kecuali jika Mitra Usaha dengan segera memenuhi kembali semua kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini;
- d. Dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, Mitra Usaha berkewajiban untuk:
 - 1) Membayar dengan segera seluruh jumlah hutang-hutangnya sekaligus dan lunas dalam waktu selambat-lambatnya 30 hari setelah tanggal perjanjian ini berakhir kepada semua pihak terkait;
 - 2) Tidak menuntut dan meminta kembali biaya kemitraan dan biaya-biaya lain yang sudah dikeluarkan;
 - 3) Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda milik/label Angkringan CEO dan sub Brand yang diberikan oleh Manajemen Pusat;
 - 4) Mitra Usaha tidak diperkenankan mempromosikan atau mengiklankan tokonya dengan menggunakan nama dan merek Angkringan CEO;
 - 5) Mitra Usaha dengan segera mengembalikan kepada Manajemen Pusat semua buku manual penuntun, formulir atau peralatan dan barang-barang cetakan yang berisi tanda-tanda produk makanan milik Manajemen Pusat paling lambat 14 hari setelah perjanjian ini berakhir;
 - 6) Mitra Usaha memberikan kuasa penuh kepada Manajemen Pusat untuk melakukan pemeriksaan/inspeksi dan memasuki toko Mitra

Usaha serta mengambil tanda-tanda yang bercirikan merek Angkringan CEO.

Pasal 11
Perselisihan

1. Apabila ada hal yang tidak atau belum diatur dalam perjanjian ini dan juga jika terjadi perbedaan penafsiran atas seluruh atau sebagian dari perjanjian ini maka Mitra Usaha dan Manajemen Pusat sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat;
2. Jika penyelesain secara musyawarah untuk mufakat juga ternyata tidak menyelesaikan perselisihan antara Mitra Usaha dan Manajemen Pusat, maka perselisihan tersebut akan diselesaikan secara hukum yang berlaku di Indoensia.

Pasal 12
Penutup

1. Surat akad ini mengikat secara hukum kepada kedua belah pihak;
2. Hal-hal lain yang mungkin kelak akan muncul dikemudian hari dan belum diatur dalam surat akad ini akan dimusyawarahkan kedua belah pihak dan akan dituangkan dalam bentuk surat keputusan sementara sampai menunggu periode pembahasan kembali surat perjanjian;
3. Surat akad ini dibuat rangkap 2, seluruhnya ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari dan tanggal dimuka setelah dibubuhi materai.

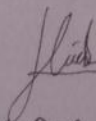
Semarang, 15 Agustus 2021

Pihak Pertama



Najiburrahman

Pihak Kedua


M. Dyah Jamaludin