

BAB III

GAMBARAN UMUM POLARIS LAUNDRY SYARIAH

A. Profil Laundry Syariah

1. Sejarah dan perkembangan Laundry Syariah

Abu Assakha Ananta mulai membuka usahanya yaitu laundry miliknya yang diberi nama Polaris Laundry Syariah pada 2007 di Jl. Gemah Raya III no. 5 Pedurungan, Semarang. Sebelumnya ia membantu bisnis orang tuanya yang menjalankan usaha yang sama sejak tahun 1994 di Jakarta. “Dulu belum ada brand syariah, namun kami sudah menerapkan laundry berbasis *thaharah*” ujar Ananta.⁶³

Selama di Jakarta, perkembangan usahanya tersebut hanya diperkenalkan kepada saudara saja. Yang menjadi mitra bisnisnya adalah keluarga sendiri. Namun perkembangan usahanya di Jakarta hanya bertahan sampai dengan tahun 2006. Kemudian pada tahun 2007, Ananta pindah ke Semarang untuk

⁶³ Wawancara dengan bapak Abu Assakha Ananta, 23 April 2016

membuka dan memulai bisnis laundry dengan nama Polaris Laundry Syariah.

Dalam menjalankan bisnis laundry tersebut yang berpusat di Jl. Gemah Raya III no. 5 Pedurungan ini memberikan konsep yang berbeda dari bisnis laundry pada umumnya. Sesuai dengan namanya, laundry ini menggunakan aturan Islam dalam mencuci pakaian seperti menggunakan air tanah dan air mengalir saat proses mencuci. Ananta mengatakan laundry berbasis *thaharah* adalah jasa cuci dengan menerapkan manajemen dan proses berbasis agama. Pertama-tama pakaian disortir dan disucikan terlebih dahulu menggunakan air mutlak. Yaitu air yang berasal dari sumur dan harus mengalir. Kemudian diproses seperti biasa menggunakan mesin cuci yang tersedia. “Setelah selesai pun kami ulangi lagi menyucikannya untuk lebih amannya,” imbuhnya. Alasan Ananta menerapkan konsep tersebut karena sebagian pakaian pelanggan adalah untuk beribadah. Oleh karena itu, harus diyakinkan benar-benar dalam keadaan suci. Meski dengan penanganan secara khusus, Ananta mengaku

tidak mempengaruhi harga yang ditetapkan. Bahkan ia mengklaim harganya tetap bersaing dengan laundry lainnya. Selain menerima harga satuan, Laundry ini juga menerima harga kiloan yaitu Rp. 3.500/kg.⁶⁴

Pada tahun 2008, Ananta mulai membuka (Bisnis Laundry Syariah.com) dan mulai memperkenalkan usahanya tersebut ke masyarakat. Namun belum menggunakan metode waralaba, akan tetapi konsep jual beli paket bisnis biasa dengan mentor dan training. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan usahanya tersebut kepada masyarakat agar usahanya lebih berkembang.

Melihat banyaknya bisnis waralaba konvensional yang mulai bermunculan pada tahun 2009, membuat Ananta tertarik untuk mengembangkan bisnisnya tersebut dengan konsep waralaba. Dan pada tahun 2010, Ananta mulai mewaralabakan bisnisnya tersebut dengan konsep syariah. Sesuai dengan konsep waralaba yang diusungnya yaitu waralaba syariah, tentu saja semua hal dari manajemen, SDM,

⁶⁴ Wawancara dengan Abu Assakha Ananta, 23 April 2016.

dan juga perekrutan bahkan juga kemitraan semua dijalankan sesuai dengan prinsip syariah.⁶⁵

Sejak mewaralabakan usahanya tersebut hingga saat ini, jumlah mitra dari Laundry Syariah mencapai 30 mitra yang tersebar di beberapa wilayah seperti Jakarta, Ngajuk, Yogyakarta, Sukorejo dan lainnya. Sedangkan untuk gerai milik pribadi mencapai delapan gerai yang juga tersebar di Jawa, Palembang dan Medan. "Dalam kaitan mitra, ini tidak sembarangan. Karena menerapkan pembagian hasil sesuai syariah," ujarnya.⁶⁶

Tidak hanya proses pencucian dan konsep waralaba syariah saja yang membedakan Laundry Syariah berbeda dengan bisnis Laundry lainnya yaitu Ananta selalu menekankan perilaku yang baik (akhlaqul karimah) kepada karyawannya. Ia juga menekankan ikhtiar wajib berupa salat tepat waktu dan sholat berjamaah untuk para karyawannya. Mengadakan acara taklim untuk setiap minggunya, untuk

⁶⁵ Wawancara dengan bapak Abu Assakha Ananta pada tanggal 23 April 2016.

⁶⁶ Wawancara dengan bapak Abu Assakha Ananta pada tanggal 23 April 2016.

memberikan edukasi tentang keislaman kepada karyawannya. Dan juga ada acara jumat berbagi, di mana dalam acara jumat berbagi tersebut memberikan sebagian dari hasil usahanya untuk disumbangkan kepada orang yang membutuhkan. Tidak hanya dari hasil dari usaha tersebut tetapi juga dari para karyawan sendiri.

Laundry Syariah juga tutup pada waktu dan jam tertentu, yaitu setiap waktu sholat Dzuhur dan waktu sholat maghrib. Ananta menutup usahanya tersebut. Hal tersebut dilakukan agar semua karyawannya bisa melakukan sholat tepat waktu dan bisa melaksanakan sholat berjamaah.

2. Visi Laundry Syariah

Untuk visi dari Laundry Syariah yaitu menjadi model perusahaan berbasis Syariah, berorientasi pada keberkahan dan kepuasan serta menghasilkan silaturrahim yang baik, terhadap agen yang sedia bekerjasama, pelanggan ataupun juga kepada investor.⁶⁷

⁶⁷ Profil Laundry Syariah

3. Teknis Mencuci (*thoharoh*)

Sesuai dengan prinsip bisnis yang digunakan, yaitu Laundry Syariah, maka proses pencucian yang dilakukan oleh Laundry ini harus sesuai dengan syariat Islam yaitu:⁶⁸

- a. Menggunakan air yang suci dan mensucikan. Contohnya air sungai, sumur, laut, hujan dan lainnya yang sudah ditentukan agama.
- b. Jumlah airnya harus mencapai dua *qullah* atau lebih. *Qullah* adalah ukuran bangsa Arab jaman dulu. Jika di konversi ke ukuran liter Ulama berbeda pendapat, paling sedikitnya adalah 192 liter dan paling banyak adalah 270 liter. Artinya 192 liter sudah bisa disebut dua *qullah* menurut pendapat Ulama yang mengatakannya.

Alasan kenapa Ananta menerapkan prinsip *thoharoh* adalah karena sebagian pakaian pelanggan adalah untuk beribadah, oleh karena itu hasil cucian haruslah benar-benar suci.

⁶⁸ Wawancara dengan bapak Abu Assakha Ananta pada tanggal 23 April 2016.

4. Paket bisnis

Paket bisnis yang ditawarkan Laundry Syariah kepada calon mitranya tidak hanya paket bisnis *franchise*, melainkan ada 3 macam paket bisnis yang ditawarkan, yaitu:⁶⁹

a. *Franchise* laundry Syariah.

- 1) Nama merk dagang/brand gratis, yaitu dengan menggunakan merk (Polaris Laundry Syariah) yang merupakan merk dagang yang digunakan dalam kerja sama waralaba nantinya.
- 2) Selama kontrak masih berlangsung, pihak Laundry Syariah akan memberikan pendampingan kepada pihak *franchisee*.
- 3) Kontrak yang diajukan *franchisor* kepada *franchisee* yaitu antara 1-2 tahun.
- 4) Royalti yang dibayarkan pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* yaitu apabila ada keuntungan lebih dari 2 juta. Apabila keuntungan dibawah 2 juta maka

⁶⁹ <http://bisnislaundrysyariah.com/> diakses 25 April 2016.

franchisee tidak dibebankan membayarkan *royalty fee*.

- 5) Management yang dijalankan secara syariah.
- 6) Selama masa kontrak masih berlangsung, pihak *franchisor* akan melakukan kunjungan ke outlet mitranya setiap 4 bulan sekali. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kondisi dan perkembangan outlet mitra bisnisnya. Monitoring / store visit outlet *franchisee* (4 bulanan).
- 7) Pihak *franchisor* memberikan pelatihan kepada *franchisee* sebelum memulai membuka usahanya.
- 8) Pihak yang akan bekerjasama untuk bisnis waralaba syariah ini haruslah seorang Muslim.

b. Paket laundry Syariah

- 1) Menggunakan merk dagang sendiri, yaitu pihak *franchisor* berhak menggunakan merk sesuai dengan keinginannya.
- 2) Modal bisa sesuai *budget*.

- 3) Untuk paket Laundry Syariah, tidak diharuskan membayar royalty.
- 4) Management secara syariah (proses kerja)
- 5) Pihak Laundry Syariah memberikan pelatihan.
- 6) Konsultasi selama perusahaan berdiri (sesuai akad)
- 7) Membayar sejumlah 2.500.000 dari harga paket yang ditawarkan.
- 8) Dalam paket kedua yang ditawarkan ini, tidak hanya muslim saja yang bisa bekerja sama pihak non Muslim juga bisa menjalin kerjasama.

c. Investasi Murni (*Mudhorobah*)

- 1) Investasi murni (tanpa melakukan proses usaha), dalam hal ini pihak Laundry Syariahlah yang akan menjalankan usaha.
- 2) Merk Dagang dari Laundry Syariah.
- 3) Sistem bagi hasil *mudhorobah*.
- 4) Dikelola hingga jangka waktu tertentu (1/2/3thn).
- 5) Management secara syariah.
- 6) Muslim.

Untuk investasi *mudhorobah* ini, seseorang yang akan melakukan investasi kepada Laundry Syariah tidak ikut serta dalam menjalankan bisnis. Yang akan menjalankan bisnis adalah dari pihak Laundry Syariah. Pihak yang berinvestasi nantinya hanya menerima keuntungan yang diperoleh, dan juga apabila terjadi kerugian dalam kerjasama ini, maka akan ikut menanggung kerugian.

B. Sistem Bisnis Waralaba Laundry Syariah

1. *Franchise* Laundry Syariah.

a. Syarat menjadi *franchise*.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi apabila ingin menjadi mitra bisnis Laundry Syariah, diantaranya yaitu:

- 1) Hanya orang Muslim saja yang berhak menjalin kerjasama *franchise* syariah tersebut.
- 2) Memiliki ketertarikan dan keyakinan akan prospek bisnis jasa laundry.
- 3) Memiliki modal investasi yang cukup (Non riba).

- 4) Mau dan bersedia tunduk pada aturan dan ketentuan yang dibuat *franchisor* sesuai Surat Perjanjian dan SOP yang telah ditentukan.
 - 5) Memiliki komitmen yang kuat dan kerja keras untuk menjalankan dan mengembangkan usaha laundry kiloan.
 - 6) Bersedia dan berjanji untuk tidak menjalankan dan atau membentuk usaha sejenis selain waralaba laundry kiloan selama masa kontrak belum berakhir.
 - 7) Jujur dan bertanggung jawab menjalankan kesepakatan yang telah dibuat sesuai perjanjian waralaba yang telah ditandatangani.
 - 8) Memahami dan menyadari segala keuntungan dan resiko dalam berbisnis (waralaba) semua sesuai ikhtiar yang dilakukan.
- b. Fasilitas *franchise* syariah.

Beberapa fasilitas yang diperoleh oleh pihak *franchisee* setelah menjadi mitra bisnis Laundry Syariah, yaitu:

- 1) Mengelola manajemen perusahaan secara syariah.
- 2) *Lay out counter* (consultant).
- 3) Merek dagang gratis selama kontrak.
- 4) Promosi & marketing.
- 5) Konsultasi operasional dan bisnis secara keseluruhan.
- 6) *Royalty fee* dibayarkan apabila ada keuntungan lebih dari 2.000.000 (profit).

c. Yang harus dipersiapkan *franchisee*.

Sebelum menjadi mitra bisnis Laundry Syariah, hal yang perlu dipersiapkan oleh calon *franchisee* adalah:

- 1) Modal investasi yang cukup.
- 2) Lokasi terbaik seperti; lokasi padat penduduk/ perumahan, kampus, kos, trafik lalu lintas tinggi, pinggir jalan utama.
- 3) Sumber air seperti PAM/sumur.
- 4) Jaringan listrik min. 2200 watt
- 5) Ruang operasional min. 45 m²
- 6) Memiliki ruang/tempat jemur barang khusus
- 7) Tangki air min. 1000 ltr (Jika diperlukan)

2. Sistem pembayaran *franchise fee*

Sistem pembayaran *franchise fee* pada Laundry Syariah tidak jauh berbeda dengan bisnis waralaba lainnya. Bapak Abu Assakha Ananta selaku pemilik dari bisnis Laundry Syariah telah menentukan jumlah *franchise fee* yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*.

Sistem pembayaran *franchise fee* pada Laundry Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Sebelum melakukan perjanjian usaha *franchise*, pihak dari Laundry Syariah (*franchisor*) mengajukan proposal kepada pihak *franchisee* untuk dipelajari terlebih dahulu.
- b. Pihak *franchisor* meninjau tempat yang akan dijadikan untuk usaha *franchise* tersebut dan dalam hal ini pihak *franchisee* dikenakan biaya survei/ *commitment fee* yaitu:

Semarang	: disesuaikan
Jakarta	: disesuaikan
Lingkar Jawa	: 2.000.000
Luar Jawa	: 2.000.000 - 3.500.000

- c. Langkah selanjutnya setelah pihak *franchisee* setuju dengan bisnis yang ditawarkan oleh pihak *franchisor* adalah menandatangani kontrak *franchise* syariah.
- d. Setelah menandatangani kontrak kerja sama, pihak *franchisee* membayar paket usaha yaitu 80%. Sisa pembayaran setelah pengiriman barang.
- e. Selanjutnya pihak *franchisor* memberikan pelatihan terlebih dahulu kepada karyawan dan juga *franchisee* sebelum melakukan promosi dan pembukaan usaha tersebut. Berikut materi pelatihan yang diberikan pihak *franchisor* kepada *franchisee*:

MATERI TRAINING

NO	PROSES	TRAINING	NILAI
1.	<p><u>Penerimaan Order :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Buat nota - Timbang Order - Cek Order (jumlah/ada cacat) - Berikan Copy nota kepada konsumen - Order yang Diberikan POLARIS 		
2.	<p><u>Laber Order:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Tulis label pada bahan yang disediakan - Labelkan pada tempat 		

	<p>yang sdh ditentukan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Catat kembali copy nota pada nota warna putih (letakkan pada tempatnya) 		
3.	<p>Pencucian Order:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tes order, luntur/ tidak - Proses pencucian <i>Thoharoh</i> - Sortir order sesuai bahan/warna - Cek mesin (bersihkan dan pastikan siap). - Peletakan dengan sempurna - Pastikan selalu diawasi saat mesin berjalan 		
4.	<p>Penjemuran :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gunakan hanger - Tata letak/jarak - Pastikan sudah kering saat akan disetrika 		
5.	<p>Pressing/ Setrika:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cek order (pastikan sudah bersih & date line) - Kemeja - Kaos - Celana panjang - Celana pendek - Mukena - Daster - Sprei - - - - Cabut label (letakkan pada masing-masing order) 		

6.	Packaging: <ul style="list-style-type: none"> - Cek order (pastikan jumlah order sudah sesuai numerator) - Penggunaan parfum - Bungkus dengan plastic dan staples - Masukkan nota sesuai label order (cari pada tempatnya) 		
7.	Pengembalian order: <ul style="list-style-type: none"> - Minta copy nota pada konsumen - Cek order (sesuaikan dengan copy nota) - Catat pada buku pengambilan konsumen 		

Besarnya biaya *franchise fee* yang harus dibayarkan *franchisee* kepada pihak *franchisor* pada tahun 2016 adalah sesuai dengan paket yang akan dipilih oleh calon *franchisee*. Harga yang ditawarkan bisa berubah sesuai dengan harga bahan baku yang sewaktu-waktu bisa saja berubah. Untuk biaya *franchise fee* tersebut, pihak *franchisor* memberikan semua bahan baku yang diperlukan, terkecuali tempat.

Terdapat 2 paket *franchise* yang ditawarkan pihak *franchisor* kepada calon *franchisee* yaitu:

Small	Extra
1 mesin cuci top load 9 kg (tab atas)	2 mesin cuci top load 8 kg (tab atas)
2 mesin twin tube 7 kg	2 mesin twin tube 9 kg
1 setrika listrik (philips)	1 pengering 15 kg(gas) box
1 set setrika uap boiler komplit	1 setrika listrik (philips)
600 pcs hanger	1 set setrika uap boiler komplit
3 macam aneka plastic (@10 kg)	600 pcs hanger
1 bh timbangan	3 macam aneka plastic (@10 kg)
1 bh kipas blower	1 bh timbangan
20 kg/ltr detergent	1 bh kipas blower
50 bag laundry	20 kg/ltr detergent
20 ltr parfum	50 bag laundry
Perleng packaging	20 ltr parfum
Perleng alat tulis	Perleng packaging
Nota, baner, & brosur	Perleng alat tulis
Training	Nota, baner, & brosur
	Training
Harga 28.700.000	Harga .39.700.000
Ruangan min 40m ³ , Ada tempat jemur	Ruangan min 40m ³ , Ada tempat jemur
Management Outlet	Management Outlet
➤ Tempat, instalasi, etalase & meja setrika tidak termasuk	➤ Tempat, instalasi, etalase & meja setrika tidak termasuk

Untuk lokasi dalam kerjasama *franchise* ini pihak *franchisee* mencari lokasi sendiri, akan tetapi pihak *franchisor* tetap meninjau lokasi tersebut. Tempat yang dipilih haruslah sesuai dengan standar yang telah ditentukan oleh *franchisor* yaitu tempat yang strategis untuk dijadikan sebagai usaha laundry. Misal seperti area kampus, perumahan, dan juga pinggir jalan

3. Sistem pembayaran *royalty fee*

Sistem pembayaran *royalty fee* yang dibebankan oleh Laundry Syariah (*franchisor*) kepada *franchisee* adalah sebesar 15% dari profit untuk setiap bulannya. Biaya ini diambilkan dari keuntungan bersih *franchisor*. Namun apabila keuntungan yang diperoleh oleh *franchisee* selama satu bulan kurang dari 2 juta, maka *franchisee* tidak dikenakan biaya *royalty fee*. Hal ini dikarenakan supaya tidak memberatkan *franchisee* dalam pembayaran *royalty fee* kepada pihak *franchisor*.⁷⁰

⁷⁰ Wawancara dengan bapak Abu Assakha Ananta pada 23 April 2016

Selain mendapat keuntungan dari *royalty fee* tersebut, *franchisor* juga mendapat keuntungan dari hasil penjualan bahan baku. Dimana keuntungan diperoleh dari hasil pembelian bahan baku yang diambil dari supplier, biasa *franchisor* mendapat *fee* dari pembelanjaan dalam jumlah banyak.