

**KONSEP *FRANCHISE FEE* PADA WARALABA
MENURUT HUKUM ISLAM**
(Studi di Sabana fried chicken Gunung Sugih)



SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
dalam Ilmu Syari'ah

Oleh

RADITYO MAHDI
NPM 1121030078

Program Studi Muamalah

**FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1438 H/ 2017 M**

**KONSEP *FRANCHISE FEE* PADA WARALABA
MENURUT HUKUM ISLAM**
(Studi di Sabana fried chicken Gunung Sugih)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
dalam Ilmu Syari'ah

Oleh

RADITYO MAHDI
NPM 1121030078

Program Studi Muamalah

Pembimbing I : Dr. Hj. Zuhraini, S.H, M.H

Pembimbing II : Drs. H. Irwantoni, M, Hum.

FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1438 H/ 2017 M

ABSTRAK

KONSEP *FRANCHISE FEE* PADA WARALABA MENURUT HUKUM ISLAM

(Studi di Sabana Fried Chicken Gunung Sugih)

Oleh

RADITYO MAHDI

Bisnis waralaba (*Franchise*) dapat dikatakan merupakan salah satu jenis usaha yang makin diminati dalam dunia perdagangan Indonesia. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, Waralaba sendiri memiliki arti yakni sebuah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah 1). Bagaimana Sistem Pelaksanaan Waralaba, Pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih? dan 2). Bagaimana Penerapan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih menurut Hukum Islam?

Bentuk penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan yuridis normatif dan jenis penelitian lapangan (*field research*). Sifat penelitian ini adalah deskriptif analitik yang kemudian dianalisis dalam bentuk analisis kualitatif. Dengan tujuan penelitian ini adalah 1). untuk mengetahui penerapan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana Fried Chicken disesuaikan dengan prinsip keadilan kerjasama dalam Islam. 2). Untuk mengetahui apakah pembayaran *Franchisee fee* di Sabana Fried Chicken sesuai dengan prinsip keadilan kerjasama dalam Islam.

Berdasarkan hasil analisis tersebut telah diperoleh kesimpulan bahwa Mekanisme pembayaran *Franchise fee* pada Sabana Fried Chicken tidak jauh berbeda dengan waralaba lainnya. Mekanisme pembayarannya adalah sebagai berikut : *pertama*, menawarkan *Prospectus* kepada calon terwaralaba (*Franchisee*), *kedua*, meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha/berjualan, *ketiga*, Setelah calon terwaralaba (*franchisee*) setuju dengan penawaran yang diberikan, selanjutnya yakni membuat perjanjian waralaba, dan *keempat*, pewaralaba (*Franchisor*) mengadakan pelatihan (*training*) agar usaha tersebut berjalan sesuai dengan standar operasi manajemen. Sistem waralaba ini termasuk bentuk kerjasama *Musyarokah Al-Abdan* dan *Musyarokah Al-Inan*. Dimana dalam kedua konsep tersebut terdapat unsur keadilan dan kerelaan antara kedua belah pihak yang saling bekerjasama, Dalam perjanjiannya juga sesuai dengan rukun dan syarat akad didalam syariat Islam, hal ini berlaku selama objek perjanjian waralaba bukan merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam.





**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
FAKULTAS SYARI'AH**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp. (0721) 703289

PERSETUJUAN

Nama : Radityo Mahdi
NPM : 1121030078
Jurusan : Mu'amalah
Fakultas : Syari'ah
Judul Skripsi : **Konsep *Franchise fee* Pada Waralaba menurut Hukum Islam (Studi di Sabana Fried Chicken Gunung Sugih)**

MENYETUJUI

Untuk dimunagasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Dr. Hj. Zuhra'ni, S.H., M.H.
NIP. 196505271992032002

Pembimbing II,

Drs. H. Irwantoni, M. Hum
NIP. 196010211991031002

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Muamalah**

H. A. Khumaidi Ja'far, S.Ag., M.H.
NIP. 197208262003121002



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
FAKULTAS SYARI'AH**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp. (0721) 703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan Judul "**Konsep Franchise fee Pada Waralaba menurut Hukum Islam** (Studi di Sabana Fried Chicken Gunung Sugih) disusun oleh Nama: **Radityo Mahdi, NPM. 1121030078**, Jurusan **Mu'amalah**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syari'ah, pada Hari / tanggal : **Jum'at / 17 Maret 2017.**

TIM MUNAQASYAH

Ketua : **Drs. Susiadi., M.Sos.I**

Sekretaris : **Herlina Kurniati., M.E.Sy**

Penguji I : **H. A. Khumaidi Ja'far, S.Ag., M.H.**

Penguji II : **Dr. Hj. Zuhraeni, S.H., M.H.**

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Syariah**

Dr. Alamsyah, M.Ag.
NIP.197009011997031002

MOTTO

وَأِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا
الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya : “Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang yang bersekutu itu niscaya berbuat aniaya sebagian mereka kepada sebagian, kecuali orang-orang beriman dan mengerjakan kebaikan, dan mereka itu sedikit.”¹ (Q.S Shaad : 24)



¹ Q.S Shaad (38) : 24

PERSEMBAHAN

1. Terima kasih kepada kedua orang tuaku, Ayahku tercinta dan Ibuku tersayang atas didikan dan pengorbanan serta memberikan kasih dan sayang serta selalu mendoakan.
2. Kakak dan adik-adik terkasih yang menjadikan rumah tempat ternyaman untuk kembali dari rutinitas.
3. Teman-teman jurusan Muamalah Angkatan 2011.
4. H. Pidi Baiq, Imam Besar The Panasdalam



RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap Penulis adalah Radityo Mahdi. dilahirkan pada hari Minggu, tanggal 05 April 1992 di desa Gunung Sugih Raya, Kecamatan Gunung Sugih, Kabupaten Lampung Tengah. Putra kedua dari empat bersaudara, buah perkawinan pasangan Bapak Suyadi dan Ibu Sarnimah.

Pendidikan dimulai dari Taman Kanak-kanak Pertiwi Gunung Sugih, kemudian dilanjutkan dengan bersekolah di SDN 02 Gunung Sugih Pasar, SMP Negeri 03 Terbanggi Besar, SMA Negeri 01 Terbanggi Besar, kemudian melanjutkan pendidikan kejenjang pendidikan tinggi, pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Raden Intan Lampung dengan mengambil Jurusan Muamalah atau Hukum Bisnis Islam.



KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul: “**KONSEP FRANCHISEE FEE PADA WARALABA MENURUT HUKUM ISLAM**” (Studi pada Sabana Fried Chicken Gunung Sugih) . Sholawat dan salam semoga tetap dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarganya, sahabatnya, dan umatnya.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Srata Satu (S1) Jurusan Ilmu Hukum Bisnis (Muamalah) dan guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang ilmu Syari'ah.

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Penyusun juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, Kepada :

1. Dekan Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung Dr. Alamsyah, M.Ag.
2. Ketua Jurusan Muamalah Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung H. A. Kumedi Ja'far, S.Ag, M.H
3. Pembimbing I dan Pembimbing II Dr. Hj. Zuhriani, S.H, M.H dan Drs. H. Irwantoni, M.Hum. yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi sehingga skripsi ini dapat di selesaikan dengan baik.
4. Bapak dan Ibu Dosen, para staf karyawan Fakultas Syari'ah.
5. Pemilik Gerai Sabana Fried Chicken Cabang Gunung Sugih yang telah membantu hingga terselesaikannya Skripsi ini.
6. Teman-teman jurusan Muamalah Angkatan 2011 terima kasih atas kebersamaan, tawa tangis, dan keringat dalam

menempuh pendidikan di kampus tercinta UIN Raden Intan Lampung.

7. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan, waktu dan dana yang dimiliki. Untuk itu kiranya para pembaca dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya, diharapkan betapapun kecilnya karya tulis (skripsi) ini dapat menjadi sumbangan cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu keIslaman.

Bandar Lampung,..... 2017
Penulis,

RADITYO MAHDI

DAFTAR ISI

JUDUL	
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasaan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah.....	2
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
F. Jenis dan Sifat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Syirkah dalam Islam	11
1. Pengertian Syirkah	11
2. Dasar Hukum Syirkah	14
3. Rukun Syirkah.....	15
4. Syarat Syirkah	20
5. Macam-macam Syirkah.....	23
6. Batalnya Syirkah	25
7. Pendapat para Ulama.....	26
B. Waralaba dalam Hukum Perdata	29
1. Pengertian Waralaba	29
2. Dasar Hukum Waralaba	33
3. Macam – macam Waralaba	36
4. Mekanisme pembayaran <i>Franchisee fee</i> pada Waralaba	37

BAB III PENYAJIAN DATA

A. Profil Waralaba Sabana Fried Chicken Gunung Sugih	39
B. Mekanisme pembayaran <i>Franchisee fee</i> pada waralaba Sabana Fried Chicken Gunung Sugih	43

BAB IV ANALISIS DATA

A. Pelaksanaan sistem Waralaba, Pembayaran <i>Franchise fee</i> pada Sabana Fried Chicken	47
B. Penerapan pembayaran <i>Franchise fee</i> pada Sabana Fried Chicken menurut Hukum Islam.....	49

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	55
B. Saran	56

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN



BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kerancuan atau kesalahpahaman dalam memahami judul skripsi ini, perlu kiranya penulis jelaskan istila-istilah yang digunakan dalam judul ini: ” **KONSEP FRANCHISEE FEE PADA WARALABA MENURUT HUKUM ISLAM** (Studi di Sabana fried chicken Gunung Sugih)” Berikut adalah istilah-istilah yang perlu penulis perjelas dalam judul ini :

Franchisee fee adalah jumlah yang harus dibayarkan sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba yang dibayarkan satu kali. Meliputi biaya *set up*, biaya pelatihan maupun biaya iklan¹.

Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa².

Hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan Sunnah Rasul tentang tingkah laku manusia *Mukallaf* yang diakui dan diyakini berlaku dan mengikat untuk semua umat muslim³. Sedangkan menurut ahli fiqh ialah :

مُجْمُوعٌ مَّحَا وَلَا تِ الْفُقَهَاءِ لِتَطْبِيقِ الشَّرِيعَةِ عَلَي حَا جَاتِ
الْمُجْتَمَعِ

“kumpulan daya upaya para ahli hukum untuk menetapkan syari’at atas kebutuhan masyarakat”⁴.

¹ Peni R. Pramono, *Cara Memilih Waralaba yang Menjajikan Profit*, Pt Elex Media Komputindo, Jakarta, 2007, h, 15

² PP RI No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

³ Ismail Muhammad Syah, *Filsafat Hukum Islam*, Cet.3, Amelia, Surabaya, 2005, h, 336.

⁴ Rahmat Syafe’i, *Ilmu Ushu Fiqh*, Pustaka Setia, Bandung, 1999, h, 19.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis menggambarkan bahwa apakah konsep bisnis waralaba ini berdasarkan hukum Islam dan perundang-undangan yang berlaku dapat dilaksanakan meskipun adanya *Franchisee fee* yang dibebankan kepada calon Terwaralaba.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan dalam memilih dan menentukan judul tersebut adalah :

1. Alasan Objektif
 - a. Dewasa ini, banyak masyarakat yang mulai atau sudah menjalankan suatu usaha yang berbentuk waralaba, untuk itu penulis ingin mengkaji lebih dalam tentang penerapan *Franchisee fee* yang terdapat dalam bisnis waralaba agar menunjang kehidupan yang lebih baik.
 - b. Untuk mengetahui penerapan pembayaran *Franchisee fee* dalam waralaba sesuai dengan prinsip syariah.
2. Alasan Subjektif
 - a. Berdasarkan aspek yang diteliti mengenai permasalahan tersebut, serta dengan tersedianya literatur yang menunjang, maka sangat memungkinkan untuk dilakukan penelitian.
 - b. Pokok bahasan skripsi ini relevan dengan disiplin ilmu yang menyusun pelajari di fakultas Syari'ah jurusan Mu'amalah.

C. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan agama yang paling sempurna diantara semua agama di dunia. Islam mengatur semua hal di dunia, baik tata cara beribadah kepada Allah SWT, hingga ke urusan duniawi seperti bermuamalah. Sejak zaman Nabi Muhammad SAW, berdagang merupakan kegiatan yang lazim dilakukan. Begitu pula yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Beliau sedari kecil telah melakukan kegiatan berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Bagi kaum muslim, *muamalah* merupakan urusan duniawi yang bagi para pelakunya diberi kebebasan untuk mengembangkan dan berkreasi menurut zamannya, akan tetapi kebebasan dalam bermuamalah tidak

boleh keluar dari prinsip prinsip Islam seperti dilakukan atas dasar mendahulukan manfaat dan menghilangkan mudharat⁵.

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam merupakan tuntunan kehidupan. Selain itu juga merupakan anjuran yang memiliki dimensi ibadah. Hal itu dapat dibuktikan dalam Al Quran yang berbunyi:

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

Artinya: "Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. amat sedikitlah kamu bersyukur". (QS. Al-A'raf : 10)⁶

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung". (QS. Al-Jum'ah : 10)⁷.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: " Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah

⁵ Darmawan budi suseno, *Waralaba syariah*, cet-1, Cakrawala, Jakarta, 2008, h, 105

⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahannya* Cet. Ke-10, Jakarta, Darus Sunnah , 2011

⁷ *Ibid*

*adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa’ : 29).*⁸

Berdasarkan ungkapan Al Qur’an tersebut diatas menunjukkan bahwa bekerja merupakan bagian yang sangat penting dalam kehidupan kaum muslimin. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa Islam tidak menghendaki umatnya hidup dalam ketertinggalan dan keterbelakangan ekonomi, Namun demikian, Islam pula tidak menghendaki umatnya menjadi mesin ekonomi yang melahirkan budaya mengejar kebutuhan duniawi saja. Menurut Islam, kegiatan ekonomi harus sesuai dengan hukum syara’. Artinya, ada yang boleh dilakukan atau dengan kata lain harus ada etika.

Untuk mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat, dibutuhkan sebuah bentuk kemitraan. Esensi kemitraan atau perkongsian jika ditinjau dari sudut pandang tujuan perlindungan usaha adalah agar kesempatan usaha yang ada dapat dimanfaatkan pula oleh yang tidak mempunyai modal tetapi punya keahlian untuk memupuk jiwa wirausaha, bersama-sama dengan pengusaha yang telah diakui keberadaannya. Pada dasarnya kemitraan secara alamiah akan mencapai tujuannya jika kaidah saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan dapat dipertahankan dan dijadikan komitmen dasar yang kuat di antara para pelaku kemitraan itu sendiri⁹.

Dalam praktek kegiatan ekonomi di masyarakat, waralaba merupakan sebuah format usaha yang saat ini bisa dikatakan telah menjamur di Indonesia. Hal ini bisa dibuktikan dengan banyaknya usaha-usaha waralaba di Indonesia, baik yang merupakan Waralaba asing seperti *KFC, MC Donald, Pizza Hut, Dunkin Donuts* dll serta merk Waralaba Indonesia salah satunya yakni *Es Teler 77*. Waralaba sendiri memiliki arti yakni sebuah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang

⁸ *Ibid*

⁹ Chapra, Umer, *Sistem Moneter Islam*, Gema Insani & Tazkia Cendekia, Jakarta, 2000, h, 16-17

ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa¹⁰.

Berbicara tentang waralaba tentu tak bisa lepas dari konsep *franchise fee* dan *royalty fee* yang ada pada bisnis waralaba tersebut. *Franchise fee* adalah biaya investasi awal, termasuk biaya set up, biaya pelatihan maupun biaya iklan¹¹. Sedangkan *royalty fee* adalah jumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh terwaralaba kepada pewaralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba yang merupakan omzet dari penjualan¹².

Sabana Fried chicken merupakan salah satu jenis waralaba yang bergerak dibidang makanan, khususnya *Fried Chicken*. Rasanya yang renyah dan nikmat membuat ayam goreng sabana banyak disukai masyarakat serta memenuhi kebutuhan masyarakat akan makanan ayam goreng khususnya, yang halal dan higienis. Sabana sendiri merupakan *brand* atau merk dagang yang dikembangkan dengan cara bermitra dengan pihak pihak yang ingin memulai usaha akan tetapi masih minim pengalaman. Untuk bermitra, sabana juga memiliki beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon *Franchisee* (pewaralaba), antara lain pewaralaba harus menyiapkan modal berkisar 17 jutaan untuk memulai bisnis waralaba ini. Jumlah itu sudah termasuk bahan, tempat untuk menjajakan (gerobak), serta biaya lainnya seperti promosi, *set up* dan lain-lain. Dengan kata lain, Pewaralaba hanya menyiapkan dana serta memenuhi bebearapa syarat dari si pemilik brand kemudian pihak *franchisor*-lah yang akan mempersiapkan segala macam kebutuhan untuk memulai usaha. Namun, dalam konsep bisnis waralaba memiliki beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh Pewaralaba salah satunya ialah adanya pembayaran *franchisee fee* (pemakaian hak paten), Kewajiban inilah yang harus di penuhi oleh terwaralaba sehingga bagi pewaralaba yang tidak memiliki modal besar

¹⁰ Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

¹¹ Peni R. Pramono, *Cara Memilih Waralaba yang Menjajikan Profit*, Pt Elex Media Komputindo, Jakarta, 2007, h, 15

¹² Adrian sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, h, 6

kemungkinan kecil untuk bisa bermitra.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji Waralaba Sabana dilihat dari penerapan *Franchisee fee*, di mana pada zaman Rasulullah bisnis Waralaba belum ada, dan dimana waralaba dapat dikaitkan ke dalam salah satu bentuk variasi dalam *Syirkah*. Untuk mengetahui lebih jauh penerapan *Franchisee fee* pada waralaba Sabana dalam sebuah skripsi yang berjudul ” **KONSEP FRANCHISEE FEE DALAM WARALABA MENURUT HUKUM ISLAM** (Studi di Sabana fried chicken Gunung Sugih) ”

D. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang dijabarkan maka masalah yang akan coba dibahas penulis fokuskan hanya pada penerapan *Franchisee Fee* yang diterapkan pada Studi di Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih dan mengkaji apakah sudah sesuai dengan hukum Islam, dengan Rumusan Masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem Pelaksanaan Waralaba, Pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih?
2. Bagaimana Penerapan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih menurut Hukum Islam ?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- 1) Untuk mengetahui penerapan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana Fried Chicken disesuaikan dengan prinsip keadilan kerjasama dalam Islam.
- 2) Untuk mengetahui apakah pembayaran *Franchisee fee* di Sabana Fried Chicken sesuai dengan prinsip keadilan kerjasama dalam Islam.

Sedangkan kegunaan dari penelitian ini adalah:

- 1) Secara teoritis, untuk mengembangkan keilmuan Islam, dalam hal ini ilmu Muamalah, karna penelitian ini mengkaji tentang waralaba yang merupakan bagian dari bidang muamalah.

- 2) Secara praktis, diharapkan akan menjadi pengembangan wacana pemikiran yang positif bagi penulis maupun pembaca.

F. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian adalah kualitatif dengan menggunakan metode survey yaitu mendapatkan data dari tempat tertentu, penelitian ini juga melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mendengarkan kuesioner, tes, wawancara terstruktur dan sebagainya¹³. Sedangkan yang penulis teliti dalam skripsi ini adalah mengenai penerapan *franchisee fee* dalam waralaba di Sabana Fried Chicken Gunung Sugih.

2. Sifat Penelitian

Menurut sifatnya, penelitian ini bersifat *deskriptif*, yaitu member gambaran yang secermat mungkin mengenai sesuatu, individu, gejala, keadaan, atau kelompok tertentu. Penelitian dalam tulisan skripsi ini hanya ditujukan untuk melukiskan, melaporkan, dan atau melaporkan kenyataan-kenyataan yang lebih terfokus pada penerapan *Franchisee Fee* dalam waralaba di Sabana Fried Chicken Cabang Gunung Sugih.

3. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari. Adapun sumber data primernya diperoleh dari para mitra sabana fried chicken yang berada di Gunung Sugih.
- b. Sumber data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui pihak lain, tidak langsung dari subjek penelitiannya. Sumber data sekunder yang dipakai beberapa sumber yang relevan dengan penelitian yang dilakukan, antara lain : Al-Qur'an, Hadist, Buku kitab-kitab Fiqh, dan

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, Bandung, CV Alfabeta, 2009, h, 6

literatur lainnya yang mendukung.

4. Populasi dan Sample

a. Populasi

Populasi adalah “semua individu untuk siapa kenyataan yang diperoleh dari sample itu hendak untuk digeneralisasikan. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang/mitra dari Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih atau bisa disebut pemilik gerai yakni berjumlah 4 Orang sebagai pemilik gerai serta pihak yang terkait dalam permasalahan skripsi ini.

b. Sample

Untuk mengetahui penerapan *Franchisee Fee* dalam skripsi ini, penulis memilih sampel Pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih untuk mewakili yang dianggap representatif dan sebagai sumber data untuk penyesuaian dari keterangan-keterangan yang diperoleh dalam hal ini yakni 4 orang sebagai pemilik gerai diwilayah Gunung Sugih.

5. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dapat digunakan untuk membahas masalah yang terdapat dalam penelitian ini yaitu berupa :

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk kemudian dilakukan pencatatan.

b. Interview

Interview atau wawancara yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Sedangkan jenis pedoman interview yang akan digunakan adalah jenis pedoman interview tidak terstruktur, yakni pedoman wawancara yang hanya memuat garis-garis besar pernyataan bayangan yang diajukan.¹⁴ Hal ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang

¹⁴ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktek*, cet ke 12, Rineka Cipta, Jakarta, 2002, h, 202

terkait yang benar-benar mengetahui tentang permasalahan ini dengan bentuk interview.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi, yaitu cara yang digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal yang variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya. Pelaksanaannya dengan menggunakan catatan baik berupa arsip-arsip atau dokumentasi, maupun keterangan tentang penerapan *Franchisee fee* di Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih.

6. Metode Pengolahan Data

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan pengolahan data dengan cara:

- a. *Editing* yaitu melakukan pengecekan terhadap data-data atau bahan-bahan yang diperoleh untuk mengetahui apakah catatan itu cukup baik dan dapat segera disiapkan untuk keperluan proses berikutnya.
- b. *Koding*, yaitu melakukan pemisahan terhadap data secara cermat dan mengelompokkan menurut bagian masing-masing, kemudian dipilih mana yang sesuai dengan bahan pokok bahasan.
- c. *Sistematisasi*, yaitu melakukan pengecekan terhadap data-data atau bahan-bahan yang diperoleh secara sistematis, terarah dan beraturan sesuai dengan klasifikasi data yang diperoleh.¹⁵

7. Analisis Data

Untuk menganalisa data yang diperoleh, penyusun menggunakan metode berfikir deduktif. Deduktif yaitu pengambilan kesimpulan dari yang berbentuk umum ke bentuk khusus¹⁶. Metode ini digunakan untuk memperoleh gambaran umum mengenai praktek penerapan pembayaran *franchisee fee* di sabana fried chicken cabang Gunung Sugih, melalui penelaahan

¹⁵ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, PT. Citra AdityaBakti, 2004, h. 131

¹⁶ Lexi J. Moloeng, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Remaja Pos Dharja, Bandung, h, 113

sebagai literatur. Dari gambaran umum tersebut, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus.



BAB II LANDASAN TEORI

A. Syirkah Dalam Islam

1. Pengertian *Syirkah*

Istilah lain dari *musyarakah* adalah *syarikah* atau *syirkah*¹. Secara bahasa *al-syirkah* berarti *al-ikhtilat* (percampuran) atau persekutuan dua hal atau lebih, sehingga antara masing-masing sulit dibedakan. Seperti persekutuan hak milik atau perserikatan usaha². Yang dimaksud percampuran disini ialah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan. Sedangkan menurut istilah, para fuqaha berbeda pendapat mengenai pengertian *syirkah*, diantaranya menurut Sayyid Sabiq, yang dimaksud dengan *syirkah* ialah akad antara dua orang yang berserikat dalam modal dan keuntungan³.

Menurut Hasbi Ash-Shiddieqie, bahwa yang dimaksud dengan *syirkah* ialah akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk *ta'awun* dalam bekerja pada suatu usaha dan membagi keuntungannya⁴.

Berdasarkan dari beberapa pengertian di atas, pada intinya pengertian *syirkah* sama, yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yaitu keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama. Hasil keuntungan dari musyarakah juga diatur, seperti halnya pada *mudārabah*, sesuai dengan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*Profit and Loss Sharing Principle* atau PLS) atau seperti yang istilahnya digunakan oleh Undang-undang No. 10

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Diskripsi dan Ilustrasi)*, Ekonosia, Yogyakarta, 2003, h, 87

² Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, h, 191

³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah: Jilid 4*, Pena Pundi Aksara, Jakarta, 2006, h, 317

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005, h, 125

Tahun 1998 tentang bagi hasil. Keuntungan dibagi menurut proporsi yang telah sebelumnya, kedua pihak memikul resiko kerugian *financial*.

Dalam hal pembagian kewenangan yang dimiliki setiap partner, pendapat mazhab Hanafi mengatakan, bahwa setiap *partner* dapat mewakili seluruh pekerjaannya, meliputi penjualan, pembelian, peminjaman dan penyewaan kepada orang lain, namun *partner* yang lainnya mempunyai hak untuk tidak mewakili pekerjaannya kepada orang lain. Dapat dipahami, literature fiqh memberikan kebebasan kepada *partner* untuk mengelola (*managing*) kerjasama atas dasar kontrak *musyarakah*. Setiap *partner* dapat mengadakan bisnis dengan berbagai jalan yang mendukung untuk merealisasikan tujuan kontrak ini, yaitu untuk mencapai keuntungan (*profit*) sesuai dengan persetujuan yang telah mereka sepakati.

Secara umum, pembagian *syirkah* terbagi menjadi dua, yaitu; *syirkah amlak* dan *syirkah uqūd*⁵. *Syirkah amlak* mengandung pengertian sebagai kepemilikan bersama dan keberadaannya muncul apabila dua atau lebih orang secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa telah membuat perjanjian kemitraan yang resmi. Misalnya dua orang menerima warisan atau menerima pemberian sebidang tanah atau harta kekayaan, baik yang dapat atau tidak dapat dibagi-bagi.

Syirkah al-amlak sendiri terbagi menjadi dua bentuk, yaitu *syirkah ijbāriyyah* dan *syirkah ikhtiyāriyyah*. *Syirkah ijbāriyyah* adalah *syirkah* terjadi tanpa adanya kehendak masing-masing pihak. Sedangkan *syirkah ikhtiyāriyyah* adalah *syirkah* yang terjadi atas adanya perbuatan dan kehendak pihak-pihak yang berserikat.

Sedangkan *syirkah al-uqūd* dapat dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena para pihak yang bersangkutan secara sukarela berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagi untung dan risiko. Perjanjian yang dimaksud tidak perlu merupakan

⁵ Sayid Sabiq, *Loc.Cit*

suatu perjanjian yang formal dan tertulis. Dapat saja perjanjian itu informal dan secara lisan. Dalam *syirkah* ini, keuntungan dibagi secara proporsional diantara para pihak seperti halnya *mudārabah*. Kerugian juga ditanggung secara proporsional sesuai dengan modal masing-masing yang telah diinvestasikan oleh para pihak⁶.

Berdasarkan dari beberapa pengertian yang telah dijelaskan di atas, maka dapat diketahui bahwa, *syirkah* adalah suatu kerjasama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dalam usaha, yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama. Pembagian keuntungan bagi tiap partner harus dilakukan berdasarkan perbandingan persentase tertentu, bukan ditentukan dalam jumlah yang pasti. Menurut para pengikut mazhab Hanafi dan Hambali, perbandingan persentase keuntungan harus ditentukan dalam kontrak. Penentuan jumlah yang pasti bagi setiap partner tidak dibolehkan, sebab seluruh keuntungan tidak mungkin direalisasikan dengan melampaui jumlah tertentu, yang dapat menyebabkan partner yang lain tidak memperoleh bagian dari keuntungan tersebut.

Menurut pendapat pengikut mazhab Syafi'i, pembagian keuntungan tidak perlu ditentukan dalam kontrak, karena setiap partner tidak boleh melakukan penyimpangan antara kontribusi modal yang diberikan dan tingkat ratio keuntungan. Menurut Nawawi, keuntungan dan kerugian harus sesuai dengan proporsi modal yang diberikan, apakah dia turut kerja atau tidak, bagian tersebut harus diberikan dalam porsi yang sama diantara setiap partner⁷.

Para pengikut mazhab Syafi'i tidak membolehkan perbedaan antara perbandingan pembagian keuntungan dengan kontribusi modal yang disertakan dalam kontrak musyarakah, sedangkan menurut pengikut mazhab Hambali dan Hanafi pembagian tersebut sedapat mungkin dilakukan

⁶ *Ibid*, h, 317

⁷ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis Larangan Riba Dan Interpretasi Kontemporer)*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2003, h, 110.

lebih fleksibel. Setiap partner dapat membagi keuntungan berdasarkan ketentuan porsi yang sama atau tidak sama. Misalnya partner yang memberikan 1/3 dari keseluruhan modal musyarakah dapat diperoleh 1/2 atau lebih dari keuntungan. Prinsipnya setiap partner berhak mendapatkan keuntungan yang ditentukan oleh beberapa hal, yaitu modal, peran dalam pekerjaan, atau tanggung jawab dalam kontrak.

Apabila terjadi kerugian (*loss*), keempat mazhab sunni mengatakan, bahwa dalam kontrak musyarakah tidak ada fleksibilitas pembagian kerugian dengan perbandingan kontribusi modal yang disertakan dalam kontrak. Pembagian kerugian harus dilakukan secara teliti sesuai dengan perbandingan kontribusi modal yang disertakan dalam kontrak. Menurut Jaziri, jika salah satu partner mensyaratkan partner lain untuk menanggung lebih besar jumlah kerugian dari pada perbandingan kontribusi modal yang disertakan dalam kontrak, maka kontrak tersebut dinyatakan batal dan tidak sah.

2. Dasar Hukum Syirkah

Adapun yang dijadikan dasar Hukum oleh para ulama atas kebolehan Syirkah antara lain dalam

a) Al-Quran

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: " Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (QS. An-Nisa' : 29)⁸

⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahannya Cet. Ke-10, Jakarta, Darus Sunnah , 2011

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا
الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya : “Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang yang berserikat itu niscaya berbuat aniaya sebagian mereka kepada sebagian, kecuali orang-orang beriman dan mengerjakan kebaikan, dan mereka itu sedikit.” (Q.S Shaad : 24)⁹

b) Hadist Nabi

Selain itu juga terdapat hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abu Hurairah yang berbunyi :

عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: يَقُولُ اللَّهُ تَعَالَى : أَنَا
ثَالِثُ
الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ
بَيْنَهُمَا

Artinya : “Hadith yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abu Hurairah dalam sebuah hadith *marfu'*, Ia berkata, sesungguhnya Allah berfirman “Aku jadi yang ketiga di antara dua orang yang berserikat selama yang satu tidak khianat terhadap yang lainnya, apabila yang satu berkhianat kepada pihak yang lain, maka keluarlah Aku dari mereka”(H.R Abu Dawud no 2936 dalam kitab al buyu dan hakim)¹⁰.

3. Rukun Syirkah

Dalam suatu perjanjian bagi hasil (*profit sharing*) sebagaimana dalam istilah-istilah yang diterangkan di atas, diperlukan adanya suatu rukun dan syarat-syarat agar menjadi sah. Rukun *syirkah* yang harus ada dalam

⁹ *Ibid*

¹⁰ Al-Hafidh Ibnu Hajar AL-Asqalani, *Terjemahan Bulugul maram min adilla ahkam*, Putra Amani, Jakarta 1996, h. 348

melakukan kerjasama antara dua orang atau lebih sebagai berikut¹¹ :

1. Aqidain (dua orang yang melakukan perjanjian)
2. Sighot (ijab qabul)
3. Mahal (tempat atau sasaran dalam Syirkah), dalam hal ini ada dua macam yaitu harta dan pekerjaan.

Rukun *syirkah* diperselisihkan oleh para ulama¹² madzhab, menurut ulama¹³ Hanafiyah, rukun *syirkah* ada dua, yaitu ijab dan qabul, sebab ijab qabul (akad) yang menentukan adanya *syirkah*. Sedangkan yang lain, seperti dua orang yang melakukan perjanjian *syirkah*, dan harta adalah diluar hakekat dan dzatnya perjanjian *syirkah*. Tata cara ijab dan qabul ialah bahwasanya salah seorang berkata: Aku berserikat denganmu pada barang ini dan ini. Kemudian pihak teman serikatnya menjawab: Ya, aku menerimanya.

Dalam rukun Syirkah mempunyai syarat¹³ :

1. *Shigat*, yang terdiri dari *ijab* dan *qabul* yang memiliki syarat :
 - a. Pengelolaan diisyaratkan mendapat izin dari para sekutu didalamnya menjual dan membeli.
 - b. Kalau diantara anggota sebagai pengelola, maka harus ada ijab dan qabul sebagai tanda pemeberian izin diantara mereka, bahwa dia diperbolehkan sebagaimana jabatan yang diberikannya.
 - c. Jika beberapa pekerjaan bisa dilakukan bersama-sama maka harus mendapatkan izin dari anggota yang lainnya dan pemberian izin itu merupakan kepercayaan yang diberikan kepadanya, dan tidak boleh melebihi tugas kepercayaan yang diberikannya.
 - d. Kata sepakat itu bias dimengerti, sebagai pengertian izin yang dipercayakan, seperti kami jadikan harta ini

¹¹ Abdur Rahman Al-Jaziri, *Khitabul Fiqh ala Madzahibul Arba* "ah. Alih bahasa. Drs. H. Moh. Zuhri, Dipl. Tafl, dkk. *Fiqih Empat Madzhab*, Jilid 4, Adhi Grafindo, Surabaya, 1994, h, 150

¹² Hendi Suhendi, *Op.Cit*, h, 127

¹³ *Ibid*, h, 139

sebagai harta *syirkah* dan saya izinkan kamu mengelola dengan jalan yang biasa dalam perdagangan pada umumnya. Pengertian ini dijawab dengan ucapan (saya terima) dengan jawaban inilah yang dimaksud sebagai aqad *shigat*

2. Dua orang yang berserikat, di dalamnya terdapat beberapa syarat, yaitu :
 - a. Pandai.
 - b. Baliqh.
 - c. Merdeka
3. Modal, di dalamnya terdapat beberapa syarat :
 - a. Bahwa modal itu berupa barang misli, artinya barang yang dapat dibatasi oleh takaran atau timbangan dan barang tersebut bias dipesan, seperti emas dan perak. Keduanya bias dibatasi dengan timbangan
 - b. Bahwa modal dicampur sebelum perjanjian syirkah berlangsung, sehingga salah satunya tidak bias dibedakan lagi dengan yang lainnya.
 - c. Bahwa modal yang dikeluarkan oleh masing-masing anggota itu sejenis artinya modal tersebut adalah sama jenisnya. Jadi tidak sah, kalau salah satu anggota mengeluarkan modal yang berbeda.

Oleh karena itu aqad *syirkah* tidak syah, jika tidak memenuhi syarat-syarat tersebut. Bagi anggota perseroan yang mempunyai cacat mata (buta) diperbolehkan menjadi pemegang saham. Dalam hal ini diantara yang cacat mata, apabila dikehendaki untuk mengelola perseroan ia berhak mewakilkan dengan syarat wakil tersebut harus sudah baliqh dan pandai serta mempunyai keahlian dibidang pekerjaan tersebut.

Syarat-syarat *Syirkah* dapat diklasifikasikan menjadi dua (2) macam yaitu¹⁴;

1. Syarat orang (pihak-pihak) yang mengadakan perjanjian serikat atau kongsi itu haruslah;

¹⁴ Chariman Pasaribu, dkk, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Sinar Grafindo, Jakarta, 1994, h, 76

- a. Orang yang berakal
 - b. Baliqh
 - c. Dengan kehendak sendiri (tidak aa unsur paksaan)
2. Syarat-syarat mengenai modal yang disertakan dalam serikat, hendaklah berupa
- a. Modal yang dapat dihargai (lazimnya selalu disebutkan dalam bentuk uang)
 - b. Modal yang dijadikan satu oleh masing-masing persero yang menjadi harta perseroan, dan tidak diperbolehkan lagi darimana asal-usul modal itu.

Ulama Hanafi menerangkan bahwa syarat-syarat yang berkaitan dengan *syirkah* terbagi menjadi empat macam:

1. Berkaitan dengan bentuk *syirkah*, *syirkah* dengan harta maupun dengan yang lainnya mempunyai dua syarat:
 - a. Berkaitan dengan hal yang dijanjikan (*al-Maq "ud Alaih*). Perkara yang dijadikan perjanjian itu hendaknya bisa diwakilkan
 - b. Berkaitan dengan keuntungan, hendaknya keuntungan merupakan . bagian yang bersifat umum dan bisa diketahui, seperti separoh, sepertiga dan sebagainya. Apabila keuntungan tidak diketahui, atau ditentukan dengan jumlah bilangan maka akad *syirkah* batal
2. Berkaitan dengan *syirkah* baik *syirkah inan* maupun *syirkah mufāwāḍ ah*, mempunyai 3 (tiga) sifat¹⁵:
 - a. Modal *syirkah* itu berupa mata uang emas atau perak yang sama nilainya. Seperti paund Mesir, dan lain-lainnya. Keuntungan antara mereka sesuai dengan prosentasi yang mereka berikan, demikian pula mengenai kerugian
 - b. Modal itu telah ada pada saat perjanjian berlangsung, atau ketika dilakukan pembelian
 - c. Modal *syirkah* tidak berupa hutang. Sebab hutang adalah uang ghoib (tidak hadir), sedangkan ketentuan diatas telah dijelaskan bahwa syarat modal berupa uang yang hadir di waktu perjanjian berlangsung.

¹⁵ AbdurRahman Al-Jaziri Alih bahasa. Drs. H. Moh. Zuhri, Dipl. Tafl, dkk, *Op.Cit*, h, 141-142

3. Berkaitan dengan syarat-syarat *syirkah mufāwahdah*, yaitu:
 - a. Nilai saham dari masing-masing persero harus sama.
Seandainya salah satu patner memiliki lebih banyak modal, maka *syirkah* tidak sah.
 - b. Mempunyai wewenang bertindak yang sama.
Tidak sah *syirkah* antara anak kecil dengan orang yang sudah baligh.
 - c. Mempunyai agama yang sama
Syirkah orang muslim dengan non muslim tidak boleh.
 - d. Setiap persero harus menjadi penjamin, atau wakil persero lainnya baik dalam pembelian dan penjualan, barang-barang yang diperlukan¹⁶.
4. Berkaitan dengan syarat-syarat *inan*, yaitu:
 - a. Tidak disyaratkan adanya persamaan nilai saham, wewenang dan keuntungan
 - b. Seorang persero boleh menyerahkan sahamnya lebih besar dari saham persero yang lain.
 - c. Setiap persero dapat diberikan tanggung jawab tanpa ikut seta rekannya yang lain¹⁷.

Imam Malik menerangkan bahwa syarat-syarat *syirkah*, yaitu:

1. Para sekutu harus merdeka dan baligh serta cakap.
2. Sighot, harus menunjukkan pada persekutuan walaupun terjadi secara ‘urf baik perkataan maupun perbuatan.
3. Modal harus satu jenis
4. Keuntungan dan kerugian harus sesuai dengan ukuran modal yang dimasukkan.

Imam Hambali, menerangkan bahwa syarat-syarat *syirkah*, yaitu

1. Syarat-syarat sah yang tidak berakibat menimbulkan bahaya dan perjanjian *syirkah* tidak tergantung padanya. Seperti ketika para anggota *syirkah* mengadakan perjanjian hendaknya mereka tidak

¹⁶ Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h, 177

¹⁷ *Ibid*, h, 177

menjual kecuali dengan aturan demikian, atau sebagainya. Itu adalah sah dan tidak menimbulkan bahaya sama sekali.

2. Syarat-syarat yang batil yang tidak dikehendaki pada saat perjanjian. Seperti mensyaratkan tidak batalnya *syirkah* dalam jangka waktu satu tahun atau yang lainnya. Syarat-syarat itu yang menjadi batalnya perjanjian dan tidak boleh dilaksanakan.
3. Syarat-syarat yang menjadi sandaran sahnya perjanjian *syirkah*, yaitu ada beberapa perkara, ialah:
 - a. Modal diketahui oleh para anggota.
 - b. Modal itu hadir. Jadi tidak sah *syirkah* dengan modal yang ghoib, atau dalam tanggungan seperti perjanjian kerjasama niaga.
 - c. Dijanjikan agar masing-masing anggota mendapatkan keuntungan yang sudah diketahui, yang bersifat serikat, seperti separoh, sepertiga atau semisalnya¹⁸.

4. Syarat *Syirkah*

Syarat-syarat yang berhubungan dengan *syirkah* secara umum, yaitu¹⁹;

1. Dapat Dipandang Sebagai Perwakilan

Hendaklah setiap orang yang bersekutu saling memberikan wewenang kepada sekutunya untuk mengolah harta, baik ketika memberi, menjual, bekerja, dan lain-lain. Dengan demikian, masing-masing dapat menjadi wakil bagi yang lainnya

2. Ada Kejelasan Dalam Pembagian Keuntungan

Bagian masing-masing dari yang bersekutu harus jelas, seperti seperlima, sepertiga atau sepuluh persen (10%). Jika keuntungan tidak jelas (*majhul*), akad menjadi *fasid* (rusak) sebab laba merupakan bagian umum dari jumlah.

¹⁸ Abdur Rahman Al-Jaziri Alih bahasa. Drs. H. Moh. Zuhri, Dipl. Tafl, dkk, *Op.Cit*, h, 151-152

¹⁹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Pustaka Setia, Bandung, 2006, h, 194

3. Laba Merupakan Bagian Umum Dari Jumlah

Laba hendaklah termasuk bagian yang umum dari perkongsian, tidak ditentukan, seperti satu pihak mendapat sepuluh, dua puluh, dan lain-lain. Hal ini karena perkongsian mengharuskan adanya penyertaan dalam laba, sedangkan penentuan akan menghilangkan hakikat perkongsian.

Adapun Persyaratan khusus pada *syirkah amwal*, baik pada perkongsian '*inan* maupun *mufāwa*'ah adalah sebagai berikut :

1. Modal *syirkah* harus ada dan jelas

Jumhur ulama⁴ empat madzhab berpendapat bahwa modal dalam perkongsian harus jelas dan ada, tidak boleh berupa utang atau harta yang tidak ada di tempat, baik ketika akad maupun ketika jual beli. Namun demikian, jumhur ulama, diantaranya ulama Hanafiyah, Malikiyah, dan Hanabilah tidak mensyaratkan harus bercampur terlebih dahulu sebab penekanan perkongsian terletak pada akad bukan pada hartanya. Maksud akad adalah pekerjaan dan laba merupakan hasil. Dengan demikian, tidak disyaratkan adanya percampuran harta seperti pada *mudārabah*. Selain itu perkongsian adalah akad dalam hal mendayagunakan (*tasyarruf*) harta yang mengandung unsur perwalian, maka dibolehkan mengolahnnya sebelum bercampur.

Ulama Malikiyah memandang bahwa ketiadaan syarat percampuran tidak berarti menghilangkannya sama sekali, tetapi dapat dilakukan secara nyata atau berdasarkan hukumnya.

Ulama Syafi'iyah, Zafar, dan Zahiriyah mensyaratkan percampuran harta sebelum akad. Dengan demikian, jika dilakukan, setelah akad, hal itu dipandang tidak sah. Perbedaan pendapat di atas berdampak pada ketentuan lainnya. Jumhur ulama⁴ membolehkan perkongsian sejenis, tetapi berbeda bentuk, seperti uang dinar dengan uang dirham, asal nilainya sama.

Sebaliknya ulama Syafi'iyah dan Zafar, tidak membolehkannya sebab akan sulit mencampurkannya

2. Modal harus bernilai atau berharga secara mutlak

Ulama fikih dari empat madzhab sepakat bahwa modal harus berupa sesuatu yang bernilai secara umum, seperti uang. Oleh karena itu, tidak sah modal *syirkah* dengan barang-barang, baik yang bergerak (*manqul*) maupun tetap (*„aqar*). Adapun Imam Malik tidak mensyaratkan bahwa modal itu harus berupa uang, tetapi memandang sah dengan dinar atau dirham. Begitu pula memandang sah dengan benda, dengan memperkirakan nilainya. Ia beralasan bahwa perkongsian adalah akad pada modal yang jelas. Dengan demikian, benda dapat diserupakan dengan uang. Tentang perkongsian dengan barang yang tidak berharga universal, seperti yang mengandung persamaan dalam timbangan, takaran, atau hitungan banyaknya, seperti kacang, telur, dan lain-lain. Ulama Syafi'iyah dan Malikiyah membolehkannya dengan alasan benda takaran dan timbangan tersebut apabila dicampur, akan menghilangkan batas perbedaan antara keduanya, seperti percampuran pada uang. Adapun ulama Malikiyah membolehkannya berdasarkan nilai percampurannya bukan berdasarkan nilai jual beli, bagaimana pada benda sebab dua makanan yang bercampur akan sulit dibedakan, sedangkan pada benda akan mudah dibedakan.

Sementara itu, ulama Hanabilah melarang bentuk *syirkah* di atas. Ulama Hanafiyah, Syi'ah Imamiyah, dan Zaidiyah berpendapat bahwa bentuk perkongsian ini, yakni dengan barang-barang yang di takar, ditimbang dan dihitung, adalah dilarang sebelum adanya percampuran²⁰.

²⁰ *Ibid*, h, 194

5. Macam – macam Syirkah

Secara umum, pembagian *syirkah* terbagi menjadi dua, yaitu; *syirkah amlak* dan *syirkah uqūd*. Dengan penjabaran sebagai berikut²¹:

a). *Syirkah Amlak*

Syirkah amlak mengandung pengertian sebagai kepemilikan bersama dan keberadaanya muncul apabila dua atau lebih orang secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa telah membuat perjanjian kemitraan yang resmi. Misalnya dua orang menerima warisan atau menerima pemberian sebidang tanah atau harta kekayaan, baik yang dapat atau tidak dapat dibagi-bagi. *Syirkah amlak* sendiri terbagi menjadi dua bentuk, yaitu *syirkah ijbāriyyah* dan *syirkah ikhtiyāriyyah*. *Syirkah ijbāriyyah* adalah *syirkah* terjadi tanpa adanya kehendak masing-masing pihak. Sedangkan *syirkah ikhtiyāriyyah* adalah *syirkah* yang terjadi atas adanya perbuatan dan kehendak pihak-pihak yang berserikat.

b). *Syirkah al-uqūd*

Syirkah ini dapat dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena para pihak yang bersangkutan secara sukarela berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagi untung dan risiko. Perjanjian yang dimaksud tidak perlu merupakan suatu perjanjian yang formal dan tertulis. Dapat saja perjanjian itu informal dan secara lisan. Dalam *syirkah* ini, keuntungan dibagi secara proporsional diantara para pihak seperti halnya *mudārabah*. Kerugian juga ditanggung secara proporsional sesuai dengan modal masing-masing yang telah diinvestasikan oleh para pihak.

²¹ Sayid Sabiq, *Loc Cit*, h, 317

Fuqaha Mesir yang kebanyakan bermadzhab Syafi'i dan Maliki berpendapat bahwa perkongsian (*syirkah*) terbagi atas empat macam, yaitu²²:

a). *Syirkah 'Inan*

Syirkah 'Inan adalah persekutuan dalam pengelolaan harta oleh dua orang. Mereka memperdagangkan harta tersebut dengan keuntungan dibagi dua. Dalam *syirkah* ini, tidak disyaratkan sama dalam jumlah modal, begitu juga wewenang dan keuntungan²³.

Perkongsian ini banyak dilakukan oleh manusia karena di dalamnya tidak disyaratkan adanya kesamaan dalam modal dan pengolahan. Boleh saja modal satu orang lebih banyak dibandingkan yang lainnya, sebagaimana dibolehkan juga seseorang bertanggungjawab sedang yang lain tidak. Begitu pula dalam bagi hasil, dapat sama dan dapat juga berbeda, bergantung pada persetujuan yang mereka buat sesuai dengan syarat transaksi²⁴.

b). *Syirkah Mufāwadah*

Arti dari *mufāwadah* menurut bahasa adalah persamaan. *Syirkah mufāwadah* adalah sebuah persekutuan di mana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat di dalamnya adalah sama, baik dalam hal modal, pekerjaan maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian.

c). *Syirkah Abdān*

Syirkah abdān adalah dua orang sepakat untuk menerima suatu pekerjaan dengan keuntungan upah dibagi menurut kesepakatan bersama²⁵. Hal tersebut banyak dijumpai pada tukang-tukang kayu, tukang besi, kuli angkut, tukang jahit dan yang tergolong kerja dalam bidang jasa.

²² Ghuftron A. Mas'adi, *Op.Cit*, h, 194-195.

²³ *Ibid*, h, 318.

²⁴ Rachmat Syafei, *Op.Cit*, h, 188

²⁵ Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h, 319

Syirkah *abdān* ini juga disebut *syirkah a“māl*, karena yang dijadikan sebagai modal adalah tenaga masing-masing persero. *Syirkah abdān* ini juga dapat merupakan kerjasama antara tukang-tukang yang berbeda keahliannya, misalnya antara tukang kayu dengan tukang batu, dan sebagainya.

d). *Syirkah Wujūh*.

Perkongasian *wujūh* adalah bersekutunya dua pemimpin dalam pandangan masyarakat tanpa modal, untuk membeli barang secara tidak kontan dan akan menjualnya secara kontan, kemudian keuntungan yang diperoleh dibagi diantara mereka dengan syarat tertentu²⁶. Penamaan *wujūh* karena tidak terjadi jual beli secara tidak kontan jika keduanya tidak dianggap pemimpin dalam pandangan manusia secara adat. Perkongsian ini pun dikenal sebagai bentuk perkongsian karena adanya tanggung jawab bukan karena modal atau pekerjaan.

6. Batalnya perjanjian *Syirkah*

Ketika kita melaksanakan perjanjian, tidak semua pihak menepati hasil kesepakatan dalam perjanjian, sehingga perjanjian yang telah disepakati itu akan batal, begitu pula dengan perjanjian syirkah. Adapun perkara yang membatalkan *syirkah* terbagi atas dua hal. Ada perkara yang membatalkan *syirkah* secara umum dan ada pula yang membatalkan sebagian yang lainnya.

a. Pembatalan *syirkah* secara umum

1. Pembatalan dari salah seorang yang bersekutu.
2. Meninggalnya salah seorang *syarik*
3. Salah seorang *syarik* murtad atau membelot ketika perang
4. Gila
5. Modal para anggota *syirkah* lenyap sebelum dibelanjakan atas nama syirkah

²⁶ Rachmat Syafi“ i, *Op.Cit*, h, 191

b. Pembatalan secara khusus sebagian *syirkah*

1. Harta *syirkah* rusak

Apabila harta *syirkah* seluruhnya atau harta salah seorang rusak sebelum dibelanjakan, perkongsian batal. Hal ini terjadi pada *syirkah amwāl*. Alasannya, yang menjadi barang transaksi adalah harta, maka kalau rusak, akad menjadi batal sebagaimana terjadi pada transaksi jual beli.

2. Tidak ada kesamaan modal

Apabila tidak ada kesamaan modal dalam *syirkah mufāwadah* pada awal transaksi, perkongsian batal sebab hal itu merupakan syarat transaksi *mufāwadah*.

7. Pendapat para Ulama Tentang *Syirkah*

Meskipun kaum muslimin bersepakat bahwa *syirkah* hukumnya boleh, namun berbeda pendapat dalam hal pembagian bentuknya²⁷. Menurut Abdurrahman Al-Jaziri dalam *Kitâb al-Fiqh 'alâ al-Mazâhib al-Arba'ah*, Hanafiyah membagi *syirkah* menjadi menjadi dua, yaitu *syirkah* melalui kepemilikan (*syirkah milk*) dan *syirkah* melalui perikatan (*syirkah 'ukûd*). *Syirkah milk*, yaitu kepemilikan dua orang atau lebih tanpa melalui perikatan. Kemudian *syirkah milk* terbagi menjadi *syirkah jabari* dan *ihdiyâri*. Adapun *syirkah jabari* yaitu bergabungnya dua orang atau lebih dalam kepemilikan harta benda tanpa usaha, seperti harta warisan. Sedangkan *syirkah ikhtiyâri* yaitu berkumpulnya harta benda melalui usaha kedua pihak, seperti percampuran harta hasil kerjasama transaksi jual beli²⁸.

Menurut Hanabilah, *syirkah* terdiri dari lima macam, yaitu *syirkah 'inan*, *mufâwadhah*, *abdan*, *wujûh* dan *mudharabah*. Sedangkan menurut Hanafiyah, *syirkah* terdiri dari enam macam, yaitu *syirkah amwal*, *a'mal*, dan *wujuh*. Kemudian dari masing-masing *syirkah* tersebut dibagi

²⁷ Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islâmî wa Adilatuhu*, Jilid IV, Dar al-Fikr, Beirut, h. 793.

²⁸ Abdurrahman al-Jaziri, *Kitâb al-Fiqh 'ala al-Mazâhib al-Arba'ah*, (Beirut: Darul Kitab al-Ilmiyah, 1424H), Jilid 3, h. 60.

menjadi *mufâwadhah* dan *'inan*. Menurut pendapat Mâlikiyah dan Syâfi'iyah, *syirkah* terbagi menjadi empat macam, yaitu *syirkah 'inan*, *mufâwadhah*, *abdan* dan *wujuh*²⁹.

Syirkah 'inan adalah persekutuan modal antara dua pihak untuk menjalankan usaha. Apabila usahanya memperoleh keuntungan, maka akan dibagi diantara keduanya. Dalam hal ini tidak menyaratkan adanya kesamaan modal, *tasyarruf* dan pembagian keuntungan. Modal salah satu pihak boleh lebih besar dari pihak lainnya, begitupula dalam hal tanggung jawabnya. Kebolehan kesamaan pembagian keuntungan seperti halnya kebolehan perbedaannya berdasarkan atas kesepakatan diantara mereka. Menurut Zuhailly, *Syirkah 'inan* hukumnya boleh secara *ijma'*. Adapun perbedaannya terdapat pada syarat-syaratnya sebagaimana pada penamaannya³⁰.

Mufâwadhah secara bahasa berarti kesamaan (*al-musâwâh*). Sedangkan secara istilah yaitu perikatan antara dua orang atau lebih melalui persekutuan usaha dengan syarat adanya kesamaan modal, *tasyarruf*, dan tanggungjawabnya terhadap hutang. Masing-masing partner menjadi penjamin (*kafilan*) partner lainnya dalam melakukan transaksi jual beli. Masing-masing partner terikat dengan kewajiban partner lainnya terkait klaim selama bertransaksi. Apa yang menjadi kewajiban salah satu partner menjadi kewajiban partner lainnya, yaitu keduanya saling tergabung dalam berbagai hak dan kewajiban yang terkait dengan transaksi di dalamnya³¹. Hanifiyah dan Zaidiyah membolehkan *syirkah mufâwadhah* Begitupula Malikiyah juga membolehkan *syirkah mufâwadhah* meskipun tanpa menyebutkan maksud seperti Hanifiyah. Tidak ada perbedaan pendapat antara Imam Malik dengan Abu Hanifah terkait dengan syarat *mufâwadhah*. Menurut Abu Hanifah,

²⁹ Rachmat Syafe' i, *Fiqh Muamalah*, Pustaka Setia, Bandung, 2000, h, 187

³⁰ Wahbah Zuhailly, *Op.Cit*, h, 795

³¹ *Ibid*, h, 798

salah satu syarat *mufâwadhah* adalah kesamaan dalam hal jumlah modal³². Sedangkan yang tidak membolehkan *syirkah mufâwadhah* adalah Syafi'iyah, Hanabilah, dan jumhur fuqaha, disebabkan akad tersebut tidak ada dalil *syar'inya*. Memberlakukan syarat kesamaan dalam *syirkah* ini merupakan sesuatu yang sulit, karenanya di dalam *syirkah* tersebut terkandung unsur *gharar* dan *jahalah*³³.

Syirkah wujûh yaitu pembelian yang dilakukan oleh dua orang atau lebih tanpa menggunakan modal melainkan menggantungkan pada kepercayaan dan keahliannya dalam berdagang. *Syirkah* antara mereka ialah untuk mencari keuntungan yaitu *syirkah* melalui kesepakatan tanpa profesi maupun harta. Menurut Hanafiyah dan Hanabilah *syirkah wujûh* hukumnya boleh karena mengerjakan suatu pekerjaan boleh hukumnya. Masing-masing yang terikat perjanjian boleh berbeda kepemilikan terhadap sesuatu yang ditransaksikan. Adapun apabila memperoleh keuntungan, maka akan dibagi diantara keduanya sesuai porsi (kontribusi) masing-masing dalam kepemilikan. Namun Syafi'iyah dan Malikiyah membatalkannya, karena suatu *syirkah* sesungguhnya terkait dengan harta dan pekerjaan³⁴.

Syirkah abdân adalah kesepakatan antara dua pihak terhadap suatu penerimaan pekerjaan yang dapat mendatangkan upah untuk dibagi diantara keduanya sesuai kesepakatan. *Syirkah abdân* hukumnya boleh menurut Malikiyah, Hanafiyah, Hanabilah, dan Zahidiyah. Karena maksud dari *syirkah* tersebut adalah untuk menghasilkan keuntungan. Dan hal itu mungkin terjadi melalui pemberdayaan. Sesungguhnya manusia saling menjalankan usaha baik melalui *syirkah* harta maupun dengan pekerjaan seperti halnya *mudhârabah*. Dan itu merupakan salah satu dari berbagai macam pekerjaan. Menurut Syafi'iyah, bentuk *syirkah* ini hukumnya batil, karena suatu *syirkah* di

³² *Ibid*, h, 800

³³ *Ibid*, h, 801

³⁴ Sayid Sabiq, *Op.Cit*, h. 296-297.

dalamnya harus mengkhususkan pada harta bukan pada pekerjaan³⁵.

Dalam kitab *Al-Rûdhat Al-Nadiyah*, sebagaimana dikutip Sayid Sabiq, dinyatakan bahwa penamaan yang terjadi pada kitab-kitab *furu'* tentang bentuk-bentuk *syirkah*, seperti *mufâwadhah*, *'inân*, *wujûh*, dan *abdân*, tidaklah disebutkan secara *syar'iyah* maupun *lughaiyah*. Tetapi istilah-istilah tersebut terjadi suatu pembaruan. Tidak ada larangan bagi kedua pihak untuk menggabungkan hartanya atau bisnisnya sebagaimana dia memaknai istilah *mufâwadhah*³⁶. Karena bentuk-bentuk *syirkah* secara istilah tidak disebutkan dalam *nash-nash*, berarti Allah memberi peluang kepada hamba-hambanya untuk melakukan ijtihad. Apa yang dilakukan *Al-Mazâhib* terkait bentuk-bentuk *syirkah* merupakan bagian dari ijtihad.

B. Waralaba dalam Hukum Perdata

1. Pengertian Waralaba

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjalin dan atau yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, waralaba diartikan pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak nama dagang oleh *Franchisor* kepada pihak independent atau *Franchisee* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan³⁷.

Franchisee sendiri berasal dari bahasa latin yaitu *Francorum Rex* yang artinya bebas dari ikatan, mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *Franchisee* berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, yakni dari kata *franc* (bebas) atau *Francher* (membebaskan) yang secara umum diartikan sebagai

³⁵ *Ibid*, h, 297

³⁶ *Ibid*, h, 297

³⁷ Adrian sutedja, *Hukum waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008,

pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian *Franchisee* diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang³⁸.

Menurut Dr. Martin Mendelson pakar Waralaba asal Amerika Serikat, format bisnis *Franchisee* adalah modal izin dari satu orang (*Franchisor*) kepada orang lain (*Franchisee*) yang memberikan haknya (dan biasanya memberikan syarat). *Franchisee* mengadakan bisnis dibawah nama dagang *Franchisor*, meliputi seluruh elemen yang dibutuhkan untuk membuat orang yang sebelumnya belum terlatih dalam berbisnis yang dikembangkan/ dibangun oleh *Franchisor* dibawah brand miliknya, dan setelah *training* untuk menjalankan bisnis berdasar pada basis yang ditentukan sebelumnya dengan pendampingan yang berkelanjutan. Amir Karamoy mengatakan bahwa secara Hukum, Waralaba berarti persetujuan legal atas pemberian hak atau keistimewaan untuk memasarkan suatu produk / jasa dari pemilik (*Franchisor*) kepada pihak lain (*Franchisee*) yang diatur dalam suatu kesepakatan tertentu³⁹.

Adapun definisi *Franchise* menurut Asosiasi Franchise International adalah “ suatu hubungan berdasarkan kontrak antara *Franchisor* (Pewaralaba/pemberi waralaba) dengan *Franchisee* (Terwaralaba/ penerima waralaba). Pihak Pewaralaba menawarkan dan berkewajiban memelihara kepentingan terus menerus pada usaha *Franchise* dalam aspek-aspek pengetahuan dan pelatihan. Sebaliknya Terwaralaba memiliki hak untuk beroperasi dibawah merek atau nama dagang yang sama, menurut format dan prosedur yang ditetapkan oleh Pewaralaba dengan modal dan sumber daya Terwaralaba sendiri”⁴⁰.

³⁸ *Ibid*, h, 6

³⁹ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, cet - 1, Pt Buku Kita, Jakarta, 2008, h, 13-17

⁴⁰ Deden setiawan, *Franchisee Guide Series Kiat Memilih Usaha Dengan Biaya Kecil Untung Besar*, Dian Rakyat, , 2007, h, 2

Pemberian Waralaba senantiasa dikaitkan dengan suatu bentuk imbalan tertentu. Secara umum dalam waralaba dikenal dengan dua macam kompensasi yang dapat diminta oleh Pewaralaba dari Terwaralaba. Pertama, kompensasi langsung dalam bentuk moneter (*Direct monetary compensation*) adalah *Lump sum payment* dan *Royalty*. *Lump Sum Payment* adalah suatu jumlah uang yang telah dihitung terlebih dahulu yang wajib dibayarkan oleh Terwaralaba pada saat persetujuan pemberian waralaba disepakati. Sedangkan *Royalty* adalah jumlah pembayaran yang dikaitkan dengan suatu presentasi tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan/atau penjualan barang dan/atau jasa yang diproduksi dan dijual berdasarkan perjanjian, baik disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum umlah *Royalty* tertentu atau tidak.

Kedua, kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect and nonmonetary compensation*). Meliputi antara lain keuntungan sebagai akibat dari penjualan barang modal atau bahan mentah, yang merupakan satu paket dengan Pewaralaba, pembayaran dalam bentuk deviden ataupun bunga pinjaman dalam hal Pewaralaba juga turut memberikan bantuan finansial, baik dalam bentuk ekuitas, atau dalam wujud pinjaman jangka pendek maupun jangka panjang, *Cost shifting* atau pengalihan atas sebagian biaya yang harus dikeluarkan oleh Pewaralaba, perolehan data pasar dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh Terwaralaba dan lain sebagainya⁴¹.

Selain *Franchise fee*, ada beberapa biaya yang umumnya ada dalam bisnis Waralaba, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. *Royalty fee*

Adalah jumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh Terwaralaba kepada Pewaralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh Terwaralaba yang merupakan persentasi dari omset penjualan

⁴¹ Gemala dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, cet-IV, Kencana, 2013, h, 190-191

Terwaralaba. Sama seperti *Franchisee fee*, nilai *Royalty fee* ini sangat bervariasi, tergantung jenis waralabanya. *Royalty fee* yang ditarik oleh Pewaralaba secara rutin diperlukan untuk membiayai pemberian bantuan teknik selama kedua belah pihak terkait dalam perjanjian. Biaya *Royalty* dihitung dari persentase omset yang didapat dari setiap bulannya⁴².

b. *Direct Expens*

Merupakan biaya langsung yang harus dikeluarkan oleh Terwaralaba sehubungan dengan pengoprasian suatu usaha Waralaba, misalnya terhadap biaya pelatihan manajemen dan ketrampilan tertentu.

c. *Marketing dan advertising fees*

Sebagian Pewaralaba juga memberlakukan *advertising fee* (biaya periklanan) untuk membiayai pos pengeluaran dan belanja iklan dari Pewaralaba yang disebarluaskan secara nasional maupun internasional. Besarnya *advertising fee* maksimum 3% dari penjualan.

Biaya ini dikenakan dengan alasan abahwa tujuan dari jaringan waralaba adalah membentuk suatu skala ekonomi yang demikian besar sehingga biaya-biaya per outletnya menjadi sedemikian efisien untuk bersaing dengan usaha sejenis. Mengingat iklan dirasakan manfaatnya oleh seluruh jaringan, maka setiap anggota jaringan diminta memberikan kontribusi dalam bentuk *advertising fee*⁴³.

d. *Assignment fee*

Merupakan biaya yang harus dibayar oleh Terwaralaba kepada Pewaralaba jika pihak Terwaralaba mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain, termasuk bisnis yang merupakan objek Terwaralaba. Oleh Pewaralaba, biaya tersebut biasanya dimanfaatkan untuk kepentingan

⁴² Adrian Sutedja, *Op.Cit*, h, 73

⁴³ Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, Gema Insani Press, Jakarta, 2007, h, 46.

penetapan pembuatan perjanjian penyerahan, pelatihan, Terwaralaba baru, dan sebagainya⁴⁴.

Walaupun para pihak yang diberikan kebebasan untuk menentukan jangka waktu berakhirnya perjanjian Waralaba, namun pemerintah melalui Menteri Perindustrian dan Perdagangan telah menetapkan jangka waktu perjanjian Waralaba sekurang-kurangnya 5 tahun dan jangka waktu dapat diperpanjang⁴⁵.

2. Dasar Hukum Waralaba

Sebagai suatu perjanjian, waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sahnyanya suatu perjanjian sebagai-mana diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan lebih khusus pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 16 tahun 1997 Tentang Waralaba yang telah diubah dan disempurnakan ke dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, serta Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 256/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba yang diubah dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba yang disempurnakan kedalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 57/M-DAG/PER/9/2014.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 42 tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba mendefinisikan Waralaba sebagai 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.

⁴⁴ Adrian Sutedja, *Op.Cit*, h, 73-74

⁴⁵ Pasal 18 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba

Seperti yang tertuang dalam Pasal 3 PP No 42 Tentang Waralaba, bisnis Waralaba harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut⁴⁶ :

- a) Memiliki ciri khas usaha ;
- b) Terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c) Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d) Mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e) Adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f) Hak kekayaan intelektual yang telah didaftar.

Ketentuan pasal 4 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba menegaskan bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pewaralaba dan Terwaralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian Waralaba dibuat harus memperhatikan Hukum Indonesia dan apabila perjanjian tersebut ditulis dalam bahasa asing, maka perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Lebih jauh pada Pasal 5 PP No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba memuat klausula tentang perjanjian antara lain:

- a) Nama dan alamat para pihak;
- b) Jenis hak kekayaan intelektual;
- c) Kegiatan usaha;
- d) Hak dan kewajiban para pihak;
- e) Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba;
- f) Wilayah usaha;
- g) Jangka waktu perjanjian;
- h) Tata cara pembayaran imbalan;
- i) Kepemilikan, perubahan kepemilikan, ahli waris;
- j) Penyelesaian sengketa; dan
- k) Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

⁴⁶ Pasal 3 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 42 Tentang Waralaba

Adapun kewajiban dari Pemberi Waralaba sebagaimana tertuang dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yakni Pemberi Waralaba harus memberikan porspektus penawaran Waralaba kepada Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran⁴⁷. porspektus ini memuat paling sedikit mengenai;

- a) Data identitas pemberi waralaba;
- b) Legalitas usaha Pemberi Waralaba;
- c) Sejarah kegiatan usahanya;
- d) Struktur organisasi Pemberi Waralaba
- e) Laporan keuangan 2 (tahun) terakhir;
- f) Jumlah tempat usaha;
- g) Daftar penerimaan Waralaba; dan
- h) Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba⁴⁸.

Tidak hanya pemberian porspektus penawaran saja, akan tetapi Pemberi Waralaba juga wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan oprasional, manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan⁴⁹.

Sebagai pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba ini memuat pengertian secara umum dari berbagai kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan usaha waralaba. Dalam peraturannya tertuang bahwa dalam melaksanakan perjanjian Waralaba yang telah dibuat, baik Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba wajib mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen,

⁴⁷ Pasal 7 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

⁴⁸ Pasal 8 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

⁴⁹ Pasal 9 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

kesehatan, pendidikan, lingkungan, tata ruang, dan tenaga kerja, hak atas kekayaan intelektual sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku⁵⁰.

3. Macam – macam Waralaba

Waralaba merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan, dalam Waralaba sendiri memiliki dua jenis kegiatan⁵¹, antara lain :

a) Waralaba produk dan merek dagang

Dalam waralaba produk dan merek dagang, pewaralaba memberikan haknya kepada terwaralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pewaralaba disertai dengan izin menggunakan merek dagangnya. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut pewaralaba mendapatkan suatu bentuk bayaran diawal perjanjian (dikatakan sebagai *Franchisee fee*), dan selanjutnya pewaralaba juga mendapat keuntungan (*Royalty* berjalan) melalui penjualan produknya. Waralaba ini merupakan bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam bentuknya yang sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk ke-agenan, distributor atau lisensi penjualan.

Dalam hal merek, di Indonesia sendiri telah diatur dalam UU No 15 tahun 2001 tentang merek, dalam pasal 1 ayat 1 menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan merek adalah “tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf–huruf, angka–angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa”. Secara keseluruhan Undang-undang ini mengatur tentang pelaku usaha dalam pendaftaran

⁵⁰ Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan 53 / M-DAG / PER / 8 / 2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

⁵¹ Gunawan Widjaya, *Lisensi atau Waralaba (Suatu Panduan Praktis)*, cet-1, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, h, 48

atas merek dan hal hal lain yang berkaitan dengan hal tersebut⁵².

b) Waralaba format bisnis

Jenis waralaba ini merupakan pemberian sebuah lisensi seseorang kepada pihak lain, lisensi tersebut memberikan hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang pewaralaba dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih menjadi terampil dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan secara terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Waralaba format bisnis ini terdiri dari⁵³ :

- 1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari pewaralaba,
- 2) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pewaralaba,
- 3) Proses bantuan terus menerus dari pihak pewaralaba.

4. Pelaksanaan dan mekanisme pembayaran *Franchisee fee* pada Waralaba

Terkait dengan biaya yang timbul dalam bisnis waralaba, umumnya seorang terwaralaba berkewajiban menanggung berbagai macam biaya dari pelaksanaan perjanjian waralaba seperti *Franchisee fee*. *Franchisee fee* sendiri memiliki arti yakni jumlah biaya yang harus dibayarkan sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba, yang dibayar satu kali (*one time fee*), yaitu pada saat bisnis waralaba akan dimulai pada saat penandatanganan akta perjanjian waralaba. Nilai *Franchisee fee* ini sangat bergantung pada jenis waralaba. Semakin

⁵² Undang-undang Republik Indonesia No 15 Tahun 2001 Tentang Merek

⁵³ Gunawan Widjaja, *Loc.Cit*

terkenal suatu brand waralaba maka akan semakin mahal *Franchisee fee* yang harus dibayarkan⁵⁴.

Setiap waralaba memiliki mekanisme pembayaran yang berbeda, ada pewaralaba yang mengharuskan terwaralaba membayar penuh biaya *fee*. Namun ada juga pewaralaba yang mengizinkan terwaralaba untuk membayar biaya tersebut secara berangsur. Pembayaran *Franchisee fee* biasanya dilakukan diawal, dalam artian pembayaran ini dilakukan setelah penandatanganan perjanjian waralaba antara pewaralaba dan terwaralaba⁵⁵.

Pembayaran *Franchisee fee* berkaitan dengan jumlah dan jangka waktunya, biasanya dicantumkan dalam perjanjian. *Franchisee fee* diperlukan sebab pewaralaba menggunakan biaya tersebut untuk membantu terwaralaba dalam memulai bisnis, bantuan tersebut antara lain : Bantuan Pra-oprasional dan awal operasi bisnis terwaralaba, Pembuatan manual operasi untuk digunakan terwaralaba, Penyelenggaraan pelatihan awal (*Initial training*) dan biaya konsultasi pada operasi bisnis waralaba, Biaya promosi / iklan khususnya untuk promosi menjelang pembukaan bisnis (*Grand opening*), dan Survey pemilikan / seleksi lokasi bisnis⁵⁶.

⁵⁴ Adrian Sutedja, *Op.Cit*, h, 73

⁵⁵ Gunawan Widjaja, *Op.Cit*, h, 28-31

⁵⁶ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, cet - 1, Cakrawala, Yogyakarta, 2008, h, 56

BAB III PENYAJIAN DATA

A. Profil Sabana Fried Chicken

Sabana Fried Chicken adalah salah satu bisnis *Franchise* yang bergerak di bidang makanan, khususnya ayam goreng (*Fried Chicken*). Sabana Fried Chicken adalah usaha kaki lima berupa gerobak (*booth*) sebagai penyedia makanan siap saji yang dikelola secara bersama-sama dalam bentuk kemitraan. Berawal dari keinginan untuk memberikan pilihan makanan Fried Chicken bagi masyarakat Indonesia, dan juga melihat bahwa daging ayam sangat di minati oleh masyarakat Indonesia serta dengan latar belakang keprihatinan atas belum terpenuhinya kebutuhan ayam yang terjaga kehalalannya dan standar mutu dalam pengolahannya berdirilah maka bisnis *Franchisee* dengan merek Sabana Fried Chicken. Outlet Pertama beroperasi tanggal 7 Agustus 2006 di komplek Duta Indah Pondokgede, Bekasi, Jawa Barat¹.

Akhir tahun 2010 keseluruhan Outlet Sabana Fried Chicken berjumlah lebih dari 700 outlet tersebar di beberapa Provinsi di Indonesia. Pada tahun itu juga Sabana Fried Chicken terpilih sebagai Bestseller Fried Chicken kategori Kaki Lima (*booth*) dari majalah Info Franchise Indonesia. Pada tahun 2014, Outlet Sabana Fried Chicken sudah lebih dari 1500 outlet yang tersebar di Jabodetabek, Lampung, Jambi, Semarang, Cikarang, Karawang, Purwakarta, Surabaya dan Bandung, serta kota kota lainnya. Sabana Fried Chicken memberikan peluang usaha yang tepat untuk anda di bidang kuliner makanan cepat saji. Konsep bisnis yang Sabana tawarkan adalah konsep kemitraan, dimana konsep kemitraan ini memberikan semua keuntungan dari hasil jualan outlet anda menjadi hak anda sepenuhnya².

¹ <http://sabana.co.id/index.htm> diakses pada tanggal 05 Desember 2016 pukul 21.49 wib

² <http://sabana.co.id/index.htm> diakses pada tanggal 05 Desember 2016 pukul 21.49 wib

Sabana Fried chicken mempunyai Misi³, yakni :

1. Misi Produk yakni Menyediakan makanan yang halal, nikmat dan bergizi (Halaalun Thoiyiban) bagi ummat.
2. Misi Organisasi yakni Mendukung pengembangan enterpreunership dan jaringan usaha dalam masyarakat.
3. Misi Ekonomi yakni Tumbuh dengan tingkat keuntungan yang dapat menopang ekonomi keluarga.

Usaha makanan dapat dikatakan sebagai usaha yang paling mudah dan beresiko *ralative* kecil. Hal ini didasari oleh kebutuhan bahan bakunya yang mudah diperoleh sesuai kebutuhan. Mitra Sabana yang beralamat di Gunung Sugih sepakat bahwa, alasan dari pemilihan ayam goreng Sabana ini ialah makanan tersebut (ayam goreng) sangat digemari oleh masyarakat serta masih sulit ditemui dengan kualitas rasa dan penyajian seperti layaknya ayam goreng yang berasal dari luar negeri, sebut saja merk Kentucky Fried Chicken tetapi dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat.

Ayam goreng sendiri memang sudah sangat lekat di masyarakat Indonesia khususnya Gunung Sugih, meskipun makanan ini bukan berasal dari kultur atau budaya asli. Dari penggemarnya yang menysasar ke semua kalangan, tak heran jika ayam goreng begitu diminati, seperti bakso atau mie ayam yang memang sudah sangat merakyat. Bisa dikatakan bahwa ini adalah salah satu usaha yang menjanjikan. Untuk lebih mengenal mitra sabana, berikut adalah beberapa profil pemilik gerai sabana fried chicken di daerah Gunung Sugih antara lain:

1. Salah satu pemilik usaha ini ialah Ibu Eni selaku pemilik gerai Sabana Fried Chicken di daerah Gunung Sugih, di Jl.Lintas Sumatera Panggungan, mengenal ayam goreng dengan merk Sabana dikarenakan seringnya beliau membeli ayam goreng tersebut untuk anak bungsunya karna kesukaan anaknya terhadap ayam goreng. Bukan membeli di gerai ternama yang berasal dari luar negeri itu beliau justru mencari ayam goreng yang ada di pinggir jalan (kaki lima). Alih-alih menjadi konsumen cukup lama

³ http://sabana.co.id/index_files/Page385.htm diakses pada tanggal 05 Desember 2016 pk1 21.49 wib

dan menjadi langganan, suatu waktu beliau mengobrol dengan salah satu pemilik gerai Sabana di daerah Teluk Betung, Tanjung Karang kemudian Bu Eni menanyai salah satu penjual tentang bagaimana cara untuk bisa bergabung dalam waralaba Sabana. Setelah mendapat cukup info beliau pun melakukan permohonan pemakaian merek yang dimiliki oleh Sabana Fried Chicken yang berkantor di Jakarta.

Bu Eni yang sebelumnya telah memiliki beberapa usaha, antara lain toko dengan nama Pangat, dan Toserba dengan nama Bagas Mart yang sama-sama terletak di jalan lintas sumatera KM 56 Panggungan, Gunung Sugih Raya, Lampung Tengah didepan RSUD Demang Sepulau Raya. Akhirnya memulai usaha ayam goreng ini pada akhir 2013, bertepatan dengan pembukaan awal dari Toserba miliknya.

Berawal dari kecerdikan melihat peluang usaha, beliau berpikir untuk memanfaatkan lahan parkir didepan Toserba miliknya untuk diisi atau dipergunakan sebagai lahan usaha baru, untuk itulah beliau mencari usaha apa yang cocok tetapi juga tidak membutuhkan modal yang besar. Maka dipilihlah ayam goreng kaki lima dengan harapan bisa menggaet masyarakat yang notabene kalangan menengah untuk menikmati ayam goreng kualitas bintang lima dengan harga kaki lima, serta untuk menarik pelanggan agar sekedar melihat-lihat barang yang diujakan di Toserbanya.

Bu Eni dengan pengalamannya dalam berwirausaha menilai usaha Waralaba ini sudah memiliki prospek yang menguntungkan dilihat dari bagaimana masyarakat saat ini memilih makanan halal dan higienis dalam hal ini ayam goreng, Beliau juga berkeyakinan bahwa usaha makanan adalah usaha yang paling mudah dan beresiko raltive kecil, karena semua kebutuhan bahan bakunya mudah didapatkan. Sabana Fried Chicken sendiri memiliki nilai jual dalam sisi kehalalan produknya yakni telah

didaftarkan produk dan bahan baku yang mendapatkan keterangan halal dari Majelis Ulama Indonesia⁴.

2. Bapak Chandra Pemilik gerai Sabana di Jl.Merdeka no 53 Gunung Sugih. memulai usaha ini pada tahun 2014. Tepatnya setelah beliau memutuskan berhenti dari pekerjaan sebelumnya yakni sebagai tenaga honorer disalah satu instansi pemerintah daerah Lampung Tengah. Beliau merasa bahwa pekerjaan yang lama tidak mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, terlebih lagi dengan penghasilan yang jauh dibawah upah minimum dari perihal ini yang mendasari pak Chandra untuk memulai usaha dalam memenuhi kebutuhannya.

Dimulai dengan membuka warung/kantin di tempat lama ia bekerja. Lambat laun beliau mencoba membuka satu usaha yang memang sudah terbukti dalam hal keuntungan yang diperoleh. Sehingga beliau memutuskan untuk mencari usaha lainnya, dalam proses mencari tersebut. Beliau mendapati bahwa usaha Sabana Fried Chicken ini sudah memiliki kriteria usaha yang diinginkan. Yakni Sabana menurutnya sudah mempunyai sistem usaha yang lebih baik dibandingkan apabila beliau memulai usaha sejenis. Beliau pun kemudian mencari informasi seputar sabana di salah satu gerai milik Bapak Gunawan yang berada di daerah Seputih Jaya. Secara kebetulan Bapak Gunawan yang sudah memiliki kurang lebih 3 gerai ini memiliki keinginan untuk menjual salah satu gerai miliknya, dikarenakan gerai miliknya tersebut yang berada di tepatnya di Jl.Apel no.12 Seputih Jaya, Gunung Sugih kurang mendapat respon positif dari konsumen.

Kemudian pak Chandra memutuskan untuk mengambil alih kepemilikan salah satu gerai milik bapak Gunawan. Gerai tersebut, kemudian dihargai oleh bapak Gunawan sebesar Rp.10.000.000,-. Nominal ini didalamnya sudah termasuk gerai, alat penggorengan, kemasan, penutup atap (terpal). Kemudian untuk perihal penggunaan HAKI (Hak Kekayaan Intelektual) merek Sabana, Beliau bersama bapak Gunawan melakukan

⁴ *Wawancara* dengan Ibu Eni, pemilik gerai, Tanggal 10 Desember 2016

proses pengambil-alihan (*take over*) di kantor pusat sabana di Jakarta. Sekaligus melakukan akad dan menyelesaikan proses administrasi yang menghabiskan biaya sebesar Rp. 1.000.000,-⁵.

B. Mekanisme Pembayaran *Franchise Fee* Pada Sabana Fried Chicken

Mekanisme pembayaran *Franchise fee* pada Sabana Fried Chicken tidak jauh berbeda dengan waralaba lainnya. Mekanisme pembayarannya adalah sebagai berikut⁶ :

1. Sebelum melakukan perjanjian waralaba, Sabana Fried Chicken menawarkan *Prospectus* kepada calon terwaralaba (*Franchisee*), dimana *prospectus* tersebut adalah berkas penawaran yang diberikan oleh Pewaralaba (*Franchisor*) kepada Terwaralaba (*franchisee*). Dalam sebuah *prospectus* tersebut terdapat data-data yang berhubungan dengan usaha waralaba yang akan dijalankan. Data-data tersebut antara lain :
 - a. Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk didalamnya target pasar yang akan dibidik.
 - b. Biaya-biaya yang akan dibutuhkan, termasuk didalamnya syarat lokasi (penentuan tempat berjualan)
 - c. Peruntukan dari *franchise fee*, dimana *franchise fee* tersebut termasuk, pengadaan alat, perizinan untuk membuka usaha kepada pihak-pihak terkait.
 - d. Jangka waktu kontrak, didalamnya dijelaskan berapa lama waktu seorang terwaralaba menggunakan/memakai merek Sabana tersebut.
2. Langkah selanjutnya adalah meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha/berjualan. Syarat dari lokasi waralaba sabana antara lain :
 - a. Tidak mengganggu terwaralaba sabana lain, dalam artian ada jarak antara terwaralaba yang satu dengan yang lain, setidaknya dalam jarak 5 KM.

⁵ Wawancara dengan Bapak Chandra, pemilik gerai, Tanggal 8 januari 2017

⁶ Wawancara dengan Bapak Toni , pemilik gerai, Tanggal 7 Desember 2016

- b. Lokasi strategis, dalam artian sangat mudah untuk diajngkau dan bukan didaerah terpencil.
 - c. Para terwaralaba harus/sudah memilih lokasi untuk berjualan yang dirasa strategis, pihak Sabana tidak ikut campur dalam penentuan lokasi berjualan.
3. Setelah melakukan *prospectus* penawaran dan calon terwaralaba (*franchisee*) setuju dengan penawaran yang diberikan pihak Sabana, langkah selanjutnya yakni membuat perjanjian waralaba antara pihak Sabana (*franchisor*) dengan terwaralaba (*franchisee*). Didalam perjanjian tersebut juga terdapat hak dan kewajiban yang harus disepakatai bersama kedua belah pihak, yaitu :
- a. Terwaralaba wajib membeli langsung bahan baku seperti ayam dan tepung, hal ini diharuskan dengan tujuan cita rasa dari ayam goreng itu sendiri tetap sesuai dengan standar dari Pewaralaba (*Franchisor*).
 - b. Terwaralaba wajib menjaga nama baik (merek) Pewaralaba (*Franchisor*).
 - c. Terwaralaba wajib mengikuti standarisasi dan spesifikasi yang telah ditetapkan pihak Pewaralaba (*Franchisor*)
 - d. Pewaralaba (*Franchisor*) wajib memberikan pembinaan terhadap usaha yang dijalankan terwaralaba (operasional).
4. Langkah terakhir sebelum usaha dijalankan, Pihak pewaralaba (*Franchisor*) mengadakan pelatihan (*training*) agar usaha tersebut berjalan sesuai dengan standar operasi manajemen dari Sabana Fried Chicken.

Adapun besaran *Franchise fee* pada Sabana Fried Chicken yang harus dibayarkan ialah sebesar Rp.17.500.000,-⁷. *Franchise fee* sepenuhnya dibayarkan kepada Pewaralaba (*Franchisor*) dalam hal ini ialah Sabana Fried Chicken sebagai kompensasi atas Hak atas kekayaan Intelektual (HAKI) yakni merek ayam goreng Sabana yang dimanfaatkan untuk menjalankan usahanya selama perjanjian kerjasama sebagai mitra waralaba berlangsung.

⁷ Wawancara dengan Bapak Gunawan, pemilik gerai, Tanggal 9 januari 2017

Dalam nominal jumlah uang yang dibayarkan tersebut, didalamnya sudah termasuk pemberian gerai berupa gerobak atau lapak untuk berjualan, alat penggorengan, capitan, kompor, penutup atap (terpal), bungkus/kemasan ayam goreng yang telah disesuaikan dengan standar dari Sabana. Calon Terwaralaba sendiri, melakukan pembayaran *Franchise Fee* dengan datang langsung ke kantor pusat yang berada di daerah Jakarta tepatnya di Jl. Bromo blok G No. 4 Jati Makmur, Pondok Gede Bekasi dan melakukan akad perjanjian secara langsung⁸.

Selain dari *Franchise fee*, manajemen Sabana juga mengambil margin keuntungan dari penjualan bahan baku kepada terwaralaba yakni sebesar 3% dari harga bahan baku umum untuk keseluruhan bahan baku (tepung, daging ayam, bungkus kemasan, dan minyak goreng) adapun pembelian bahan baku langsung dari manajemen dimaksudkan untuk menjaga kualitas dari bahan baku dan dimaksudkan pula agar tidak terjadi perbedaan dalam hal rasa dari ayam goreng antara satu gerai dengan gerai lainnya. Tetapi pada kenyataannya tidak semua pemilik gerai mengetahui besaran keuntungan yang diambil pihak sabana melalui penjualan bahan baku⁹. Disisi lain, mitra sabana juga tidak mendapatkan kepastian keuntungan dari penjualan ayam goreng tersebut. Hal ini dikarenakan, antara satu gerai dengan gerai lainnya besaran keuntungan tidak sama. Sebab hal ini didasari oleh bagaimana si pemilik gerai menentukan tempat/lokasi untuk berjualan.

⁸ Wawancara dengan Ibu Eni, pemilik gerai, Tanggal 10 Desember 2016

⁹ Wawancara dengan Bapak Chandra, pemilik gerai, Tanggal 8 januari 2017



BAB IV ANALISIS DATA

A. Pelaksanaan Sistem Waralaba dan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana Fried Chicken

Sebagai bentuk modern dari kerjasama antar individu saat ini, salah satunya adalah waralaba. Bentuk usaha ini dipilih karena dinilai memiliki resiko usaha yang lebih kecil, para pihak yang terlibat juga mendapat keuntungan semisal Pewaralaba dapat memperoleh keuntungan dengan melakukan perluasan usaha kegiatan tanpa melakukan investasi sendiri dan akan mendapat nilai jual lebih tinggi dari mitra usahanya serta mendapat royalti atas Hak Kekayaan Intelektual yang dipergunakan. Sedangkan pihak Terwaralaba mendapat keuntungan karena tidak perlu memikirkan bagaimana membangun sebuah brand atau merk dan melakukan besar-besaran untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat.

Sistem waralaba pada Sabana Fried Chicken ialah pihak *Franchisor* menawarkan bentuk usaha kepada *franchisee* yang ingin memulai usaha, dan kedua belah pihak ini melakukan perjanjian untuk bentuk usaha dan didalamnya meliputi :

1. Kewajiban *Franchisor* (Pewaralaba)
 - a. Menyediakan bahan baku yang sama kualitasnya dengan standarisasi dari sabana itu sendiri.
 - b. Memberikan bimbingan kepada terwaralaba dalam berwirausaha.
 - c. Menilai atau mensurvey lokasi yang akan dijadikan tempat usaha.
 - d. Memberikan prospectus penawaran secara terperinci kepada terwaralaba.
2. Kewajiban *Franchisee* (Terwaralaba)
 - a. Menyiapkan modal dalam jumlah uyang sudah ditentukan atau sudah disepakati.
 - b. Menyiapkan manajemen untuk mengelola gerai ayam goreng berikut dengan tenaga kerjanya.
 - c. Membayar *fee* waralaba sebesar Rp.17.500.000,- pada saat perjanjian ditandatangani.
 - d. Hanya membeli bahan baku dari pihak Pewaralaba.

3. Jangka waktu perjanjian ini adalah 5 tahun, terhitung sejak ditandatangani perjanjian.

Kemudian selanjutnya ialah mendirikan gerai yang sudah ditentukan, mengenai tempat/lokasi harus menjadi pertimbangan penting dalam pembukaan sebuah usaha. Harus diupayakan tempat yang dipilih sesuai dengan pusat aktivitas masyarakat, atau dengan kata lain harus strategis. Setelah membentuk kerjasama, pihak Pewaralaba memberikan bantuan –bantuan kepada Terwaralaba sehubungan dengan pembayaran *Franchise fee*.

Pada waralaba Sabana Fried Chicken, *Franchise fee* yang sudah dibayarkan dikelola oleh manajemen Sabana Fried Chicken untuk membuka satu outlet baru, dimana outlet tersebut berdiri di lahan yang sudah disediakan oleh Terwaralaba. *Franchise fee* tersebut digunakan untuk membantu *set up* usaha baik tempat menjajakan dagangan (gerobak/gerai) hingga mengiklankan outlet Sabana Fried Chicken yang dikelola oleh Terwaralaba agar lebih dikenal masyarakat. Selain itu, *Franchise fee* tersebut juga digunakan untuk modal terwaralaba dalam membeli peralatan yang dibutuhkan dalam bisnis waralaba makanan.

Syarat–syarat yang harus dipenuhi oleh calon terwaralaba untuk pembukaan cabang Sabana Fried Chicken adalah sebagai berikut.

1. Calon terwaralaba harus memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. Strategis dalam artian dekat dengan pusat keramaian masyarakat umum.
2. Calon terwaralaba diharuskan membayar uang sebesar Rp.17.500.000,- sesuai *Franchise fee* yang ditetapkan.
3. Program pelatihan khusus berupa pelatihan usaha yang diberikan oleh pihak *franchisor*.

Pada waralaba Sabana juga didalamnya terdapat persamaan dalam hal rasa dan kualitas makanan yang diperdagangkan, dan ada beberapa barang yang diambil dari pusat yaitu : ayam, tepung, alat penggorengan, gerai, penutup atap, kemasan produk. Dari data tersebut dapat dikatakan bahwa manajemen Sabana menjaga kualitas dan mutu dari produk yang dijual, sehingga untuk bahan baku wajib dibeli dari Pihak Sabana

dengan margin yang diambil oleh Pihak Sabana sebesar 3% untuk keseluruhan bahan baku.

B. Penerapan pembayaran *Franchisee fee* pada Sabana Fried Chicken menurut Hukum Islam

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

Salah satu bentuk bisnis yang ada saat ini salah satunya yakni waralaba. Bisnis waralaba khususnya sabana, jika ditinjau dari sisi muamalah tentang hukum asal sesuatu adalah kebolehan, selama tidak ada dalil yang melarang/mengharamkan, ini menjelaskan bahwa waralaba sabana disebutkan boleh selama ada dalil yang mengharamkannya dan dari sisi akad dalam fiqh muamalah berarti perikatan yang ditetapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.

rukun dan akad sendiri dapat ditemui didalam waralaba sabana yaitu:

1. *Sighat* atau disebut dengan ijab didalam waralaba itu perjanjian yang dibuat antara Pihak Terwaralaba dan Pekaralaba sebelum melakukan kerjasama.
2. Pihak yang berakad didalam waralaba Sabana ini yakni Pihak pertama disebut Pekaralaba dan pihak kedua disebut Terwaralaba.
3. *Ma'qud alaihi* atau objek, didalam waralaba ini objeknya ialah bentuk usaha atau gerai.

Waralaba Sabana Fried Chicken ini juga termasuk bentuk kerjasama *Musyarokah Al-Abdan* dan *Musyarokah Al-Inan*. *Syirkah abdân* adalah kesepakatan antara dua pihak terhadap suatu penerimaan pekerjaan yang dapat mendatangkan upah untuk dibagi diantara keduanya sesuai kesepakatan. *Syirkah abdân* hukumnya boleh menurut Malikiyah, Hanifiyah, dan Hanabilah Karena maksud dari *syirkah* tersebut adalah untuk menghasilkan keuntungan. Dan hal itu mungkin terjadi melalui pemberdayaan. Sementara Menurut Syafi'i, bentuk *syirkah* ini hukumnya batil, karena suatu *syirkah* di dalamnya harus mengkhususkan pada harta bukan pada pekerjaan. *Musyarokah Al-Abdan* sendiri dapat dilihat dari Pewaralaba dan terwaralaba keduanya bekerjasama dalam menjual produk yang sama, yakni ayam goreng. Kerjasama tersebut dalam bentuk pewaralaba memperbolehkan terwaralaba menjual ayam goreng dengan menggunakan merek Sabana Fried Chicken yang merupakan usaha milik pewaralaba.

Syirkah 'inan adalah persekutuan modal antara dua pihak untuk menjalankan usaha. Apabila usahanya memperoleh keuntungan, maka akan dibagi diantara keduanya. Dalam hal ini tidak menyaratkan adanya kesamaan modal, *tasyarruf* dan pembagian keuntungan. Modal salah satu pihak boleh lebih besar dari pihak lainnya, begitupula dalam hal tanggung jawabnya. Kebolehan kesamaan pembagian keuntungan seperti halnya kebolehan perbedaannya berdasarkan atas kesepakatan diantara mereka. Menurut Zuhaily, *Syirkah 'inan* hukumnya boleh secara *ijma'*. Adapun perbedaannya terdapat pada syarat-syaratnya sebagaimana pada penamaannya. Sedangkan pada waralaba Sabana Fried Chicken *Musyarokah Al-Inan*, dilihat dari 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, Sabana Fried Chicken juga dalam hal pengeluaran modal, tidak sama besarnya. Selain itu yang membuat Waralaba ini termasuk *syirkah Inan* adalah adanya perbedaan tanggung jawab antara pewaralaba dan terwaralaba dimana pewaralaba bertanggung jawab untuk membimbing

terwaralaba, sedangkan terwaralaba bertanggung jawab menjaga nama baik usaha Sabana Fried Chicken yang digunakannya. Selain itu Waralaba ini termasuk Syirkah Inan dikarenakan keuntungan tidak harus sama, dalam hal ini Pewaralaba Sabana Fried Chicken memperoleh keuntungan dari penjualan bahan baku untuk pembuatan Ayam goreng.

Franchisee fee yang diterapkan oleh sabana Fried Chicken sudah memenuhi peraturan Perundang-undangan karena didalamnya pewaralaba tidak mengambil keuntungan dari bahan baku utama karna bukan merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (*exclusive purchase arrangement*) hal ini sesuai dengan peraturan pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba yang diperbaharui dengan peraturan pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang waralaba bahwa kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensastion*), dalam hal ini pengambilan keuntungan dari penjualan bahan baku sebagai bagian dalam *franchisee fee* tidak diperbolehkan.

Selain itu jika dilihat dari bentuk kerjasama dalam Islam atau syirkah, *franchisee fee* yang didalamnya pewaralaba sudah mengambil keuntungan, berupa keuntungan dari penjualan bahan baku utama yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (*exclusive purchase arrangement*) hal ini bertentangan dengan kaidah *syirkah abdan* dan *syirkah inan* yang dalam akadnya berisi bahwa pengambilan keuntungan diantara dua mitra yang bekerja sama (dalam hal ini pewaralaba dan terwaralaba) diperbolehkan setelah usaha berjalan, artinya Pewaralaba tidak boleh mengambil keuntungan jika usaha belum berjalan. Lain halnya, apabila dengan pengambilan keuntungan atas pemanfaatan Haki (hak atas kekayaan intelektual) dalam *franchisee fee*, hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakanya Haki milik pewaralaba oleh terwaralaba..

Al-Quran juga telah menyebutkan perihal tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain, yakni pada surat An-Nissa ayat 29

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

Artinya " Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

Sabana Fried Chicken selaku merek yang diwaralabakan saat ini, dilihat dari penerapan Pembayaran *Franchisee fee* memenuhi prinsip syariah, karena *franchise fee* yang dibebankan Pewaralaba kepada Terwaralaba tidak terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*). *Franchisee fee* dibebankan kepada Terwaralaba sebagai Kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan atas Hak Kekayaan Intelektual yang telah dimiliki oleh Pewaralaba. Hak atas Kekayaan Intelektual seseorang harus dihargai, hal tersebut diperkuat dengan keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia yang ditegaskan pada keputusan fatwa Majelis Ulama Indonesia nomor 1/Munas/VII/MUI/15/2005 tentang perlindungan hak atas kekayaan intelektual.

Franchise fee yang diterapkan Sabana Fried Chicken juga tidak bertentangan dengan konsep dan syarat *Syirkah Inan* dan *Syirkah Abdan* dimana dalam keduanya, terdapat unsur-unsur keadilan dan kerelaan diantara pelaku atau para pihak yang bekerjasama dan syarat-syarat bahwa keuntungan diambil pada saat perjanjian sudah berlangsung, dalam artian telah disepakati dan telah berjalan. Dengan kata lain prinsip *Musyarakah* dalam Islam juga melarang adanya kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect moneter compensation*) karena hal tersebut mendzalimi Terwaralaba sebagai mitra kerja. Hal ini tidak diperbolehkan sesuai dengan firman Allah SWT dalam AL-Quran Surat Al-Huud ayat 18

مَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا ۗ أُولَٰئِكَ يُعْرَضُونَ
عَلَىٰ رَبِّهِمْ وَيَقُولُ الْأَشْهَادُ هَٰؤُلَاءِ الَّذِينَ كَذَبُوا عَلَىٰ
رَبِّهِمْ ۗ أَلَا لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الظَّالِمِينَ

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

Perjanjian yang diterapkan dalam waralaba ataupun kerjasama lainnya haruslah sesuai dengan syarat akad dan rukun dalam syariat Islam juga menghindari transaksi yang bersifat *Gharar* (ketidakjelasan), dan sesuai azas akad yaitu *Ash-Shidiq* (Kejujuran dan keadilan) serta *Al-Khitabah* (tertulis), juga memenuhi prinsip-prinsip bermuamalah yaitu usaha yang mengandung kemaslahatan, menjunjung prinsip keadilan, jujur, saling tolong menolong, tidak mempersulit, suka sama suka, menjauhi segala bentuk riba, memenuhi syarat sahnya perjanjian serta menghindari dari sifat sifat dzalim dan menghindari hal yang batil. Adapun dalam hal pembelian bahan baku utama, seperti ayam, tepung dan minyak goreng yang wajib dibeli melalui manajemen sabana pusat, tidak bertentangan dengan kaidah kerjasama dalam Islam. Patut disadari bahwa tujuan utama mengharuskan pembelian bahan baku ini adalah agar terjadi keseragaman rasa di semua gerai mitra sabana itu sendiri.



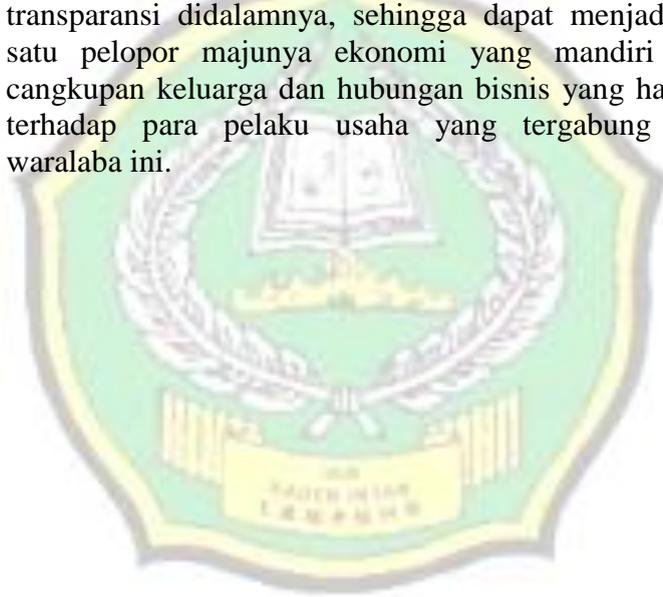
BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme pembayaran *Franchise fee* pada Sabana Fried Chicken tidak jauh berbeda dengan waralaba lainnya. Mekanisme pembayarannya adalah sebagai berikut : *pertama*, Sebelum melakukan perjanjian waralaba, Sabana Fried Chicken menawarkan *Prospectus* kepada calon terwaralaba (*Franchisee*), *kedua*, meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha/berjualan, *ketiga*, Setelah melakukan *prospectus* penawaran dan calon terwaralaba (*franchisee*) setuju dengan penawaran yang diberikan pihak Sabana, langkah selanjutnya yakni membuat perjanjian waralaba antara pihak Sabana (*franchisor*) dengan terwaralaba (*franchisee*), dan *keempat*, sebelum usaha dijalankan, Pihak pewaralaba (*Franchisor*) mengadakan pelatihan (*training*) agar usaha tersebut berjalan sesuai dengan standar operasi manajemen dari Sabana Fried Chicken.
2. Sistem waralaba pada Sabana Fried Chicken tidak bertentangan dengan konsep *musyarokah* secara Islami. Waralaba Sabana ialah termasuk bentuk kerjasama *musyarokah Al-Abdan* dan *Musyarokah Al-Inan*. *Musyarokah Al-Abdan* dapat dilihat dari kedua pihak bekerjasama dalam menjual produk yang sama, yakni ayam goreng. Sedangkan dalam *Musyarokah Al-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. Penerapan *Franchisee fee* oleh pihak Sabana sesuai dengan apa yang diterima oleh pihak terwaralaba, dimana besaran nominal *Franchisee fee* tersebut disesuaikan dengan standar kebutuhan terwaralaba itu sendiri.

B. SARAN

1. Saran untuk manajemen Sabana Fried Chicken untuk lebih banyak mempromosikan waralabanya lewat berbagai media seperti televisi, radio, internet ataupun media cetak. Agar lebih banyak lagi orang atau keluarga yang tertarik untuk bergabung dalam bisnis *franchise* ini sehingga makin banyak keluarga yang mandiri secara ekonomi. Sesuai dengan misi Sabana Fried Chicken itu sendiri.
2. Saran mengenai penetapan Franchise fee agar selalu transparan dan mengedepankan nilai-nilai kedailan dan transparansi didalamnya, sehingga dapat menjadi salah satu pelopor majunya ekonomi yang mandiri dalam cangkupan keluarga dan hubungan bisnis yang harmonis terhadap para pelaku usaha yang tergabung dalam waralaba ini.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, PT. Citra AdityaBakti, 2004
- Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis Larangan Riba Dan Interpretasi Kontemporer)*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2003
- Abdur Rahman Al-Jaziri, *Khitabul Fiqh ala Madzahibul Arba "ah*. Alih bahasa. Drs. H. Moh. Zuhri, Dapl. Tafl, dkk. *Fiqih Empat Madzhab*, Jilid 4, Adhi Grafindo, Surabaya, 1994
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahannya, Cet Ke-10*, Jakarta, Darus Sunnah , 2011
- Chapra Umer, *Sistem Moneter Islam*, Gema Insani & Tazkia Cendekia, Jakarta, 2000
- Chariman Pasaribu, dkk, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Sinar Grafindo, Jakarta, 1994
- Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, cet - 1, Cakrawala, Yogyakarta, 2008
- Deden setiawan, *Franchisee Guide Series Kiat Memilih Usaha Dengan Biaya Kecil Untung Besar*, Dian Rakyat, , 2007
- Gemala dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, cet-IV, Kencana, Jakarta, 2013
- Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002
- Gunawan Widjaya, *Lisensi atau Waralaba (Suatu Panduan Praktis)*, cet-1, Pt Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002

- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Cet 3, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Diskripsi dan Ilustrasi)*, Ekonosia, Yogyakarta, 2003
- Ismail Muhammad Syah, *Filsafat Hukum Islam*, Cet.3, Amelia, Surabaya, 2005
- Lexi J. Moloeng, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Remaja Pos Dharja, Bandung
- Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, cet - 1, Pt Buku Kita, Jakarta, 2008
- Muhammad al amin bin Mohammad bin al Muhtar al Jukni al Asyngkity, *Ath Waul Bayan fi Idlohil Qur'an bil Qur'an*, Jilid 19, Darul Fikr, Beirut, 1995
- Nasrun Haroen, *Ushul Fiqh 1* , PT Logos, Wacana Ilmu, Jakarta, 2001
- Peni R. Pramono, *Cara Memilih Waralaba yang Menjajikan Profit*, Pt Elex Media Komputindo, Jakarta, 2007
- Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Pustaka Setia, Bandung, 2006
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah: Jilid 4*, Pena Pundi Aksara, Jakarta, 2006
- Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, Hikmah, Jakarta, 2007
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, CV Alfabeta, Bandung, 2009

Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktek*, cet ke 12, Rineka Cipta, Jakarta, 2002

Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islâmī wa Adilatuhu*, Jilid IV, Dar al-Fikr, Beirut

Undang-undang Republik Indonesia No 15 Tahun 2001 Tentang Merek

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba

Linda Firdawati, "Asas" ejournal.iainradenintan.ac.id, 2011 diakses pada tanggal 06 Maret 2016 pukul 16.25 wib

<http://amriamir.files.wordpress.com/2008/09/13/sistem-ekonomi-syariah/Pdf> 25Februari 2016 pukul 20.05 wib

<http://hertantowidodo.com/franchise-syariah-why-not-.html> diakses pada tanggal 10 Juli 2016 Pukul 22.35 wib

<http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article/download/2472/1875> diakses pada tanggal 10 Juli 2016 Pukul 22.50 wib

<http://sabana.co.id/index.htm> diakses pada tanggal 05 Desember 2016 pukul 21.49 wib

Wawancara dengan pemilik gerai Sabana Fried Chicken Gunung Sugih pada tanggal 10 Desember 2016 sampai 9 Januari 2017

