

## ABSTRAK

**Nanda Arrosa Failani, 1920210015, Praktik Bagi Hasil Sistem Waralaba (*Franchise*) di Logissteak Kudus dalam Perspektif Hukum Islam, Skripsi; Kudus Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Kudus 2023.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian kerjasama dengan sistem waralaba di Logissteak Kudus ditinjau dari konsep *syirkah mudharabah*. Waralaba adalah kerjasama dalam hal pendistribusian produk atau jasa kepada konsumen. Pada waralaba Logissteak di Kudus yang dijalankan sama seperti waralaba pada umumnya, yaitu ditetapkan adanya bagi untung atau bagi hasil. Bagi hasil yang dalam bisnis waralaba disebut dengan *royalty fee*. *Royalty fee* tersebut sebesar 5%.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk menginterpretasikan mengenai pelaksanaan praktik bagi hasil dalam perjanjian kerjasama dengan sistem waralaba di Logissteak Kudus. sumber data dari data primer diperoleh melalui wawancara dengan pemilik waralaba Logissteak Kudus. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara.

Dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa praktik bagi hasil dalam perjanjian kerjasama sistem waralaba di Logissteak sesuai dengan usaha jenis *syirkah mudharabah*, yaitu terdapat dua pihak yang bekerjasama yaitu antara *franchisor* dan *franchise*, yang mana nantinya jika terjadi kerugian *franchise* (pemilik modal) yang menanggung biaya kerugian seluruhnya, selama kerugian tersebut bukan disebabkan dari *franchisor*. Pada perjanjian yang dilakukan terdapat unsur keadilan, kerelaan, dan kepercayaan. Dalam hal ini *franchisor* sebagai pemilik merk atau pemberi waralaba, dan *franchise* sebagai pembeli merk atau penerima waralaba. Praktik bagi hasil pada perjanjian waralaba Logissteak menurut hukum Islam adalah sah karena tidak bertentangan dengan prinsip *syirkah*. Besaran *royalty fee* yang harus dibayarkan adalah 5% dari pendapatan bersih, dan dibayarkan secara rutin setiap bulannya dari *franchise* kepada *franchisor*. Dalam penetapan *royalty fee* antara *franchisor* dan *franchise* sudah mengetahui dan telah disepakati bersama. Apabila dalam menjalankan waralaba ternyata *franchise* mengalami kerugian, maka hal tersebut bisa didiskusikan untuk mencari jalan terbaik.

**Kata Kunci:** bagi hasil, waralaba, *syirkah*, *royalty fee*.