

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Syariat Islam merupakan peraturan Islam dari Allah Swt yang lengkap dan sempurna yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia. Aturan-aturan yang ada dalam Syariat Islam bertujuan untuk menjaga kemaslahatan dan menjauhkan manusia dari kemadharatan. Dalam Islam telah dikenal dua macam hubungan, yaitu hubungan antara manusia dengan Allah swt, dan hubungan antara manusia dengan sesama manusia. Ibadah merupakan hubungan antara manusia dengan Allah swt, dan muamalah adalah contoh hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Sesungguhnya bermuamalah dalam Islam tidak akan merugikan. Kegiatan bermuamalah salah satunya adalah membuat hubungan kerjasama. Kerja sama dalam sistem ekonomi Islam bertujuan untuk saling memperoleh keuntungan, jika dalam kerja sama sesuai dengan etika bisnis, hal tersebut diperbolehkan, dan bahkan dalam Islam dianjurkan.¹

Muamalah adalah segala peraturan yang diturunkan oleh Allah untuk mengatur hubungan kehidupan dan pergaulan sosial antara manusia dengan manusia lainnya.² Manusia merupakan makhluk sosial, maka dari itu manusia tidak dapat berdiri sendiri, melainkan membutuhkan bantuan manusia lainnya. Salah satu contoh manusia dalam bermuamalah adalah bekerjasama dalam suatu usaha. Dalam Islam diterapkan konsep *syirkah* atau kerjasama dalam melakukan perniagaan atau usaha bersama agar semua berjalan sesuai dengan syariat Islam.

Pebisnis yang masih pemula biasanya bingung untuk memilih usaha yang akan dimulai, banyak pilihan; mulai dari usaha makanan hingga property, semuanya menggiurkan, tetapi timbul keraguan untuk melangkah yang akhirnya berujung

¹ Irma Rachmayani, dkk., “Pelaksanaan Bisnis Waralaba Produk dan Merk Dagang menurut Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus din Outlet Donat Bakar Cabang Haurgeulis)”, *Jurnal Hukum dan HAM Wara Sains* 1, no. 02 (2022): 76.

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), cet. 1, 2.

keraguan untuk memulai usaha. Dalam Islam, mendirikan usaha tentunya tidak hanya mencari keuntungan duniawi saja, tetapi juga mengutamakan kehalalan dalam mencari rezeki.

Kegiatan berdagang sudah terjadi jauh sebelum zaman Rasulullah dan menjadi panutan dalam menjalankan bisnis. Dalam berbisnis dahulu, modal yang dimiliki Rasulullah tidak miliknya sendiri, tetapi modal tersebut didapatkan dari orang-orang kaya di Mekkah yang tidak sanggup mengelola uangnya, uang tersebut dikelola oleh Rasulullah berdasarkan prinsip kemitraan dengan sistem bagi hasil, seperti yang dilakukan dengan Khadijah. Nabi Muhammad menjual barang dagangan milik Sayyidah Khadijah kemudian ia mendapat upah atas apa yang dikerjakan.³ Perdagangan yang terjadi saat itu tentunya sederhana dan mudah untuk dipraktekkan di masyarakat.

Pesatnya perkembangan zaman yang membuat sistem perdagangan menjadi kompleks. Perdagangan saat ini yang semakin banyak diminati oleh calon pengusaha baru ataupun pengusaha yang sudah berpengalaman adalah perdagangan dengan sistem waralaba. Bisnis waralaba merupakan bentuk kerja sama yang banyak diminati. Bisnis ini sangat meminimalisir risiko kegagalan dan lebih banyak mendatangkan keuntungan. Usaha yang diwaralabakan merupakan usaha-usaha yang sudah terkenal dan sukses di bidangnya. Hal itulah yang mampu menarik jiwa masyarakat secara luas terhadap bisnis waralaba. Dengan bisnis waralaba tersebut, seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena dalam waralaba sudah ada sistem terpadu, yang memungkinkan penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik.⁴

Panduan dan pelatihan berasal dari pemilik usaha, hal itu tentu dapat menghemat biaya tenaga kerja dan waktu. Bisnis waralaba ini merupakan kegiatan usaha dari pengusaha kecil yang ada di Indonesia agar dapat berkembang dengan menggunakan teknologi, manajemen pelayanan, resep, kemasan, merk dagang/jasa pihak lain dengan membayar sejumlah *royalty* berdasarkan lisensi waralaba.

³ Inas Fahmiah, dkk., “Konsep Waralaba Perspektif Ekonomi Islam”, *Awaluna Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* 3, no. 1 (2019): 133.

⁴ Maratun Shalihah, “Konsep Syirkah dalam Waralaba”, *Jurnal Tahkim* XII, no. 2 (2018): 143.

Waralaba sebagai suatu bentuk pengembangan usaha yang telah mendapat perhatian dari Warren J Keegen. Sebagaimana dikutip oleh Gunawan Widjaja, bahwa para pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks. Secara singkat dikatakan oleh Keegen bahwa ada lima macam cara pengembangan usaha, yaitu melalui: perdagangan internasional dengan cara impor-ekspor, dengan pemberian lisensi, melakukan *franchising* (pemberian waralaba), membentuk perusahaan patungan (*joint venture*), melakukan penanaman modal langsung (*foreign direct investment*) dengan kepemilikan yang menyeluruh atau melalui merger, konsolidasi, maupun akuisisi.⁵

Waralaba adalah hak untuk melakukan pendistribusian barang atau jasa kepada konsumen, yang mana hak tersebut secara langsung diberikan oleh pemilik merek (*franchisor*) kepada individu atau kelompok, yang dalam hal ini disebut sebagai penerima waralaba (*franchise*) dengan syarat-syarat tertentu.⁶

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang berisi hak dan kewajiban untuk masing-masing pihak dalam tindakan hukum. Dengan adanya perjanjian ini, *franchisor* memberikan hak kepada *franchise* sebagai mitra usahanya untuk menjalankan bisnis dalam bidang yang sama, hak tersebut meliputi penggunaan merek dan hak milik intelektual lainnya dengan menjaga standar kualitas dan reputasi pemilik usaha sehubungan dengan penggunaan hak merek barang dan/atau jasa yang sudah diperjanjikan.⁷

Dalam hak dan kewajiban antara pemilik usaha dengan penerima usaha harus seimbang, jelas dan memiliki batas-batas tertentu agar dalam proses menjalankan bisnis waralaba tidak terjadi kesewenang-wenangan antar pihak. Para pihak selain memperhatikan hak dan kewajibannya juga harus memenuhi

⁵ Sri Redjeki Slamet, "Waralaba (Franchise) di Indonesia", *Lex Jurnalica* 8, no. 1 (2011): 127.

⁶ Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*, (Jogjakarta: Laksana, 2014), cet. 1, 148.

⁷ Salim HS, *Perkembangan Islam Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), 165.

beberapa ketentuan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba sehingga hak dan kewajiban para pihak tidak melanggar dan sesuai ketentuan yang berlaku, hal ini menjadi tanggung jawab para pihak untuk menaati hukum yang berlaku meskipun isi dari perjanjian tersebut bebas ditentukan oleh para pihak. Isi perjanjian waralaba salah satunya yaitu tentang pembagian *royalty* antara pemilik usaha dengan penerima usaha. *Fee royalty* merupakan ciri dari bisnis waralaba.⁸

Menurut hukum Islam perjanjian *franchise* tidak bertentangan dengan syaria' islam. *Franchise* merupakan pembelian Hak Kekayaan Intelektual seperti merk dagang, logo, dan ciri khas produk usaha yang dimiliki *franchisor*. Dapat dikatakan bentuk perjanjian antara *franchise* dan *franchisor* adalah pengembangan dari bentuk kerja sama (*syirkah*), karena perjanjian tersebut secara otomatis melibatkan kerjasama antara dua pihak untuk suatu usaha sesuai dengan perjanjian dan dalam kerja sama tersebut kedua pihak saling mendapatkan keuntungan.⁹

Terkait penentuan *royalty* (keuntungan), setiap waralaba memiliki ketentuan sendiri, baik dalam konsep hukum perdata maupun hukum Islam. Penentuan keuntungan pada hukum perdata biasanya menggunakan persentase, *royalty* tersebut ditentukan oleh pewaralaba dan dicantumkan pada isi perjanjian, sehingga pembagian keuntungan itu sudah menjadi kesepakatan para pihak. Sedangkan dalam konsep hukum Islam pembagian keuntungan menggunakan sistem bagi hasil.¹⁰

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang meneliti mengenai konsep waralaba (*franchise*), penulis memaparkan tiga review penelitian terdahulu, di antaranya:

Pertama, artikel penelitian yang ditulis oleh Budi Prasetyo, dengan judul “Perspektif Hukum Islam Terhadap

⁸Puji Sulistiyarningsih, dkk., “Sistem Bagi Hasil Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Hukum Novelty* 8, no. 1 (2017): 139.

⁹ Syahrani, “Bisnis Waralaba di Indonesia dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah”, *At-Taradhi Jurnal Studi Ekonomi* 3, no. 2 (2012): 132

¹⁰ Puji Sulistiyarningsih, Heniyatun, Heni Hendrawati, “Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam”, *Jurnal Hukum Novelty* 8, no. 1 (2017): 140.

Bisnis Waralaba (*Franchise*)”. Dari jurnal tersebut dapat ditarik kesimpulan yaitu dari pandangan hukum Islam waralaba merupakan perkembangan dari *syirkah* (kerja sama). Terdapat beberapa asas yang dijelaskan diantaranya, *kitabah* (asas tertulis) bentuk perlindungan terhadap pihak yang terkait, *syirkah* (asas penghargaan) sebagai bentuk penghargaan terhadap Hak Kekayaan Intelektual, serta terhindar dari gharar (ketidakjelasan) yaitu adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Dengan hal tersebut, sistem waralaba yang dijalankan tidak bertentangan dengan syariat islam, selama sistem kerjasama bisnis waralaba sesuai dengan prinsip syariah dan menghindari segala larangan. Kesamaan dari jurnal ini dengan skripsi yang akan penulis bahas yaitu sama-sama membahas tentang bisnis waralaba. Namun, terdapat perbedaan yaitu terdapat pada fokus penelitian, terletak pada praktik bagi hasil.¹¹

Kedua, penelitian yang ditulis oleh Linda Firdawati, dengan judul “Perjanjian Waralaba menurut Hukum Islam”. Dari jurnal tersebut penulis menarik kesimpulan bahwa perjanjian waralaba dalam hukum islam merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syirkah*), yang mana dua pihak yaitu antara *franchisor* dan *franchise* memiliki suatu hubungan dalam hal kerja sama dalam waktu tertentu sesuai yang di perjanjian, kerja sama tersebut bertujuan memperoleh keuntungan. Perjanjian waralaba dibenarkan dalam Islam selama perjanjian tersebut memenuhi syarat dan rukun, memenuhi prinsip-prinsip bermuamalah, menerapkan prinsip keadilan, menjauhi segala bentuk riba, serta memenuhi syarat sah perjanjian. Persamaan jurnal ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang konsep waralaba ditinjau dalam hukum Islam, adapun perbedaannya yaitu penelitian penulis membahas praktik bagi hasil dalam sistem waralaba.¹²

Berikutnya, penelitian yang ditulis oleh Riezka Eka Mayasari, dengan judul “Waralaba (*Franchise*) dalam Sistem Hukum Islam dan hukum Positif di Indonesia”. Dari jurnal

¹¹ Budi Prasetyo, “Perspektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (*Franchise*)”, *Jurnal Hukum dan Dinamika Masyarakat* 4, no. 2 (2007).

¹² Linda Firdawati, “Perjanjian Waralaba menurut Hukum Islam”, *ASAS* 3, no. 1 (2011).

tersebut penulis menarik kesimpulan bahwa *franchise* pada dasarnya adalah sebuah perjanjian untuk mendistribusikan barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* memberikan lisensi kepada *franchise* untuk melakukan pendistribusian barang atau jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian. Usaha dijalankan dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh pemiliknya. *Franchisor* memberikan bantuan terhadap *franchise*, sebagai imbalannya *franchise* harus membayar *fee* dan *royalty* kepada *franchisor*. Dalam hukum Islam, waralaba model ini hampir serupa dengan model *syirkah mudharabah*. Hal tersebut diperbolehkan dalam Islam bahkan dianjurkan jika syarat dan rukunnya terpenuhi. Dan menjauhi hal yang dilarang dalam Islam. Format waralaba juga di atur dalam PP (Peraturan Pemerintah) No. 42 tahun 2007. Persamaan jurnal ini dengan penelitian yang akan penulis bahas adalah sama-sama membahas tentang waralaba menurut hukum Islam. Adapun perbedaannya, yaitu jurnal ini membahas waralaba menurut hukum Islam dan hukum positif, sedangkan penelitian penulis hanya membahas konsep waralaba ditinjau dari hukum Islam dan praktik bagi hasil damal waralaba tersebut.¹³

Berbicara tentang *franchise*, waralaba yang berkembang saat ini sangat banyak, diantaranya dibidang jasa, perhotelan, pariwisata, dan di bidang kuliner. Salah satu contoh tempat-tempat yang sudah tidak asing ditelinga untuk para pecinta kuliner adalah Logissteak di Kudus Desa Ngembal Kulon. Pemilik dari cabang Logissteak ini adalah sepasang suami istri yaitu Bapak Udin dan Ibu Ida, Logissteak tersebut adalah usaha sampingan dari Bapak Udin, karena pekerjaan utamanya adalah sebagai salah satu karyawan di pabrik Kudus.

Awal bergabung dalam bisnis tersebut adalah karena banyaknya remaja yang menyukai makanan kulineran seperti steak, di samping itu bisnis Logissteak yang sudah tidak asing ditelinga dan sudah memiliki beberapa cabang di beberapa daerah daerah dan kebetulan di daerah Kudus belum ada Logissteak, kemudian beliau berminat untuk bergabung dalam

¹³ Riezka Eka Mayasari, "Waralaba (*Franchise*) dalam Sistem Hukum Islam dan hukum Positif di Indonesia", *Al-Ishlah Jurnal Ilmiah Hukum* 20, no. 2 (2018).

bisnis waralaba Logissteak tersebut. Untuk saat ini beberapa daerah yang sudah ada Logissteak yaitu Semarang, Pati, Rembang, Kudus, Blora, dan Jepara.

Modal awal untuk bergabung dalam bisnis ini, Bapak Udin memberikan Rp. 100.000.000 kepada *franchisor* sebagai *franchise fee* untuk membeli hak *franchise*. *Franchise fee* ini dibayarkan satu kali pada awal perjanjian. Waralaba ini dijalankan sesuai syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*. Setelah pembiayaan modal awal *franchise* akan menerima beberapa barang dari *franchisor* yang telah disediakan untuk menjalankan bisnis tersebut. Untuk selanjutnya, pada setiap bulan *franchise* harus membayar kepada *franchisor* sebagai *royalty fee*. *Royalty fee* dimaksudkan untuk membayar jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchise* secara terus-menerus.

Model waralaba ini adalah menggunakan *syirkah mudharabah* karena keuntungan dibagi dua pihak sesuai kesepakatan dan kerugian sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal selama bukan kelalaian dari pemilik waralaba. Dalam usaha Logissteak ini, *franchise* tidak diperbolehkan menjual makanan diluar apa yang menjadi produk Logissteak tersebut, untuk bumbu diharuskan membeli dari pusat. Untuk pemesanan makanan di Logissteak Kudus ini tidak hanya melayani offline saja, tapi juga bisa di order melalui aplikasi online, seperti gojek, gofood, dan shopeefood.¹⁴

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik meneliti lebih jauh mengenai perjanjian pembagian keuntungan dari waralaba ini yang menggunakan konsep *syirkah*. Apakah sejauh ini pembagian keuntungan yang diterapkan sudah sesuai prinsip syariah menurut hukum Islam atau sebaliknya. Maka dari itu, penelitian ini berjudul “Praktik Bagi Hasil Sistem Bisnis Waralaba (*Franchise*) di Logissteak Kudus ditinjau dari Konsep *Syirkah Mudharabah*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat ditarik menjadi rumusan masalah yang akan dijadikan penelitian, yaitu:

¹⁴ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023)

1. Bagaimana implementasi bagi hasil dalam sistem waralaba di Logissteak Kudus?
2. Bagaimana tinjauan konsep *syirkah mudharabah* terhadap perjanjian waralaba di Logissteak Kudus?

C. Tujuan Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi bagi hasil dalam perjanjian waralaba di Logissteak Kudus.
2. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana tinjauan konsep *syirkah mudharabah* terhadap perjanjian waralaba di Logissteak Kudus.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Akademis
Sebagai acuan dan bahan pertimbangan dalam melakukan penelitian selanjutnya agar tercipta sebuah penelitian yang lebih baik dan sempurna.
2. Secara Teoritis
Melalui penelitian ini diharapkan menjadi kontribusi sekaligus wawasan dalam rangka pengembangan khazanah ilmu pengetahuan, khususnya bagi mahasiswa di bidang Hukum Ekonomi Syariah.
3. Secara Praktis
Dengan adanya penelitian ini diharapkan mendapatkan manfaat tentang pemahaman dan pedoman terhadap penerapan bagi hasil dengan sistem waralaba menurut hukum Islam.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Diperlukan adanya sistematika penulisan skripsi supaya pembahasan dalam skripsi mudah untuk dipahami oleh pembaca. Dalam pembahasan penelitian ini terdapat beberapa bab, dan sub bab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini, yaitu:

1. Bagian Awal
Bagian awal ini berisi halaman sampul, halaman judul skripsi.
2. Bagian Isi
Bagian isi terdapat V bab, yang meliputi sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang pandangan penelitian yang akan dilakukan, yaitu berisi: latar belakang masalah untuk mengetahui permasalahan yang akan diteliti secara garis besar, rumusan masalah untuk mengetahui masalah apa yang akan diteliti ketika penelitian, tujuan penelitian untuk memperoleh pengetahuan tentang penelitian yang dilakukan, manfaat penelitian untuk memberikan manfaat yang positif dari penelitian, dan sistematika penulisan skripsi untuk mempermudah penyusunan skripsi.

BAB II : KERANGKA TEORI

Bab ini berisi tentang teori-teori yang terkait dengan penelitian, diantaranya: Ruang lingkup kerja sama (*syirkah*), pengertian *mudharabah*, pengertian perjanjian, konsep waralaba, penelitian terdahulu, dan kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai jenis pendekatan penelitian, *setting* penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang analisis data, pembahasan terkait, dan jawaban dari rumusan masalah yang meliputi praktik bagi hasil sistem waralaba (*franchise*) menurut hukum islam.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Peneliti menyimpulkan hasil dari penelitian yang telah diperoleh dan memberi saran yang tepat dan sesuai dengan permasalahan yang sedang diteliti.

3. Bagian Akhir

Berisi daftar pustaka dan lampiran.