

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Logissteak

Steak merupakan produk kuliner dari negara barat yang begitu banyak peminatnya dan banyak disukai oleh masyarakat Indonesia. Melihat hal tersebut, dijadikan peluang usaha yang menjanjikan untuk dilakukan oleh pengusaha. Hal itu yang menjadikan para pengusaha termotivasi untuk membuka usaha dengan cara memodifikasi jenis makanan steak yang berasal dari negara barat dan disesuaikan dengan lidah orang Indonesia.

Salah satu usaha kuliner yang memiliki berbagai macam menu steaknya adalah restoran Logissteak yang berada di Kota Semarang, yang keberadaannya tidak diragukan lagi oleh masyarakat sekitar. Usaha yang bergerak dibidang restoran ini bermula dari Bapak Endro yang pada awalnya hanya seorang karyawan di salah satu restoran steak di Kota Semarang, kemudian ia mengembangkan pengetahuannya yang didapat selama menjadi karyawan, dengan mencoba sendiri membuat bumbu steak, hingga mendapatkan rasa yang lezat dan khas. Kemudian ia membuat brand logo sendiri, yaitu Logissteak.¹

Logissteak ini sudah berdiri sejak tahun 2017, owner dari Logissteak mendirikan usahanya dari nol. Yang mana saat itu dengan modal seadanya, dan alat-alat yang digunakan adalah turunan dari restoran yang dulunya ia pernah bekerja. Pertama kali mendirikan usahanya di dekat salah satu kampus di Kota Semarang, dari situ penjualan laris. Kemudian owner Logissteak membuka peluang usaha yang berminat gabung menjadi mitra bisnisnya.

Pada tahun 2020 bapak Miftahuddin dan Ibu Ida sepasang suami istri ikut bergabung dengan usaha Logissteak tersebut, karena di rasa Logissteak sudah memiliki nama yang banyak dikenal oleh masyarakat, apalagi produk yang di hasilkan adalah steak, yang banyak

¹ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023).

diminati oleh para remaja, dan tak sedikit pula orang dewasa menyukai makanan steak.²

2. Cabang Outlet Logissteak

Logissteak ini berkantor di Jl. Kapas Utara Raya, Gebangsari, Kecamatan genuk, Kota Semarang, Jawa tengah. Dan memiliki beberapa rumah cabang, antara lain:

1. Jl. Kapas Utara Raya No. 824, Gebangsari, Kecamatan Genuk, Kota Semarang, Jawa Tengah (pusat).
2. Jl. Kudu Raya, Sembungharjo, Semarang, Jawa Tengah.
3. Depan KUD, Jl. dr. Susanto Parenggan, Pati Lor, Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah.
4. Jl. Dr. Sutomo No. 18A, Ruko No. 2, Tempelan, Kecamatan Blora, Jawa Tengah.
5. Jl. Krasak Pandean No. 41, Krasak, Ngemal Kulon, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah.
6. Jl. Gua Kencana, Rw I, Kriyan Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah.
7. Jl. Pemuda No. 15A, Tawang Sari, Leteh, Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah.³

3. Letak Geografis Logissteak Kudus

Lokasi Outlet Cabang Logissteak Kudus dari SMA 1 Bae Kudus ke selatan arah megawon depan SD 1 Ngemal Kulon Kudus. Outlet ini terletak di Jalan Krasak Pandean No. 41, Krasak, Ngemal Kulon, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus, Provinsi Jawa Tengah. Lokasi Cabang Logissteak Kudus ini mudah di akses, berada di pinggir jalan, dekat pemukiman warga, dan terdapat beberapa sekolah di sekitarnya.⁴

4. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadikan brand kuliner Logissteak yang mengedepankan cita rasa dengan bumbu rahasia khas Logissteak

² Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

³ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

⁴ Hasil Observasi di Cabang Outlet Logissteak Ngemal kulon Kudus (7 Februari 2023)

b. Misi

1. Memperkenalkan dan memperluas jaringan usaha ke daerah strategis di wilayah Indonesia.
2. Memberikan hubungan yang saling menguntungkan dengan mitra usaha.

5. Produk yang Dihasilkan

Olahan daging sapi dan daging ayam yang digoreng dengan balutan tepung yang renyah dan dilengkapi dengan kuah khas steak dari Logissteak. Dengan beraneka ragam pilihan dan rasa yang berbeda-beda dari setiap menunya. Diantaranya: chicken steak, chicken dobel, beef steak, beef dobel, dan banyak lainnya.⁵

B. Deskripsi Data Penelitian

Perjanjian kerjasama waralaba di Logissteak Kudus ini menggunakan pendekatan dari *syirkah mudharabah*, yaitu perserikatan antara dua orang yang mana pihak pertama memberikan modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal kemudian keuntungan dibagi mereka sesuai dengan kesepakatan, dan kerugian sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan kelalaian dari pengelola modal. Pihak terwalaba sebagai pemberi modal untuk mendapatkan HKI yaitu diizinkan menggunakan merek dagang, pelatihan standar mutu produk, dan manajemen operasional. Kemudian pihak pewaralaba sebagai pengelola modal dengan memberikan izin (lisensi) untuk digunakannya usaha tersebut, dan pihak pewaralaba berhak mendapatkan *royalty* dari tenaga atau biasa disebut dengan HKI (Hak Kekayaan Intelektual).

Peneliti akan memaparkan penelitian secara sistematis pada perjanjian kerjasama waralaba dalam pandangan hukum islam dan juga praktik bagi hasil dalam sistem waralaba di Cabang Outlet Logissteak Desa Ngembal Kulon Kudus yang didapatkan dengan melalui proses observasi, dokumentasi, dan wawancara kepada pemilik Cabang Outlet Logissteak Kudus, Asisten Cabang Outlet Logissteak Kudus, dan pihak-pihak yang bersangkutan dengan masalah penelitian.

⁵ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

1. Implementasi Praktik Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba di Logissteak Ngembal Kulon Kudus

Logissteak adalah usaha yang bergerak dibidang makanan atau restoran makanan. Restoran ini adalah restoran makanan cepat saji dengan menu utamanya yaitu steak. Berbagai macam menu steak yang disajikan, diantaranya steak crispy dan kombinasi, chicken crispy, chicken dobel, beef crispy, beef dobel, beef + chicken, dan masih banyak menu lainnya.⁶

Pemilik dari Logissteak ini membuka peluang yang berminat untuk bekerjasama menjadi mitra bisnis dari usaha miliknya. Konsep kerjasama tersebut dengan sistem waralaba. Dengan cara membuka mitra bisnis, maka usahanya akan cepat dan semakin dikenal. Sehingga berpengaruh terhadap keuntungan serta perkembangan usaha.

Waralaba merupakan metode yang dipraktekkan oleh pemilik usaha untuk memperluas jaringan pasar, jika banyak orang yang tertarik bekerjasama dengan waralaba tersebut maka semakin cepat pula usahanya terkenal dan juga keuntungan semakin meningkat.

Waralaba adalah kerjasama bisnis yang dilakukan oleh dua pihak yaitu antara *franchisor* dan *franchise*. *Franchisor* sebagai pemilik HKI (hak kekayaan intelektual), seperti brand, logo, dan sistem operasi. Dan *franchise* sebagai pengguna brand tersebut setelah mendapat izin dari pemiliknya. Oleh sebab itu, ada biaya *royalty fee* yang harus dibayarkan oleh terwaralaba kepada pewaralaba. *Royalty fee* wajib dibayarkan oleh *franchise* kepada *franchisor* sebagai imbalan penggunaan hak kekayaan intelektual sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, dalam hal ini dibayarkan setiap bulan, yang diambil dari pendapatan bersih dengan tingkat persentasi yang telah ditetapkan.

Wawancara dengan Ms,

“kami tetap membayar persenan setiap bulannya mbak, karena kami memakai brand usaha miliknya”.⁷

⁶ Sn, wawancara oleh penulis (7 Februari 2023).

⁷ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

Dari pernyataan narasumber diatas, terdapat adanya bagi hasil untung atau dalam waralaba yang disebut dengan *royalty fee*. *Royalty fee* (bagi hasil) adalah uang yang harus dibayarkan dari pihak *franchise* kepada *franchisor* secara terus menerus setiap bulannya selama *franchise* masih bekerjasama dengan *franchisor*. Uang tersebut sebagai imbalan yang *diberikan* kepada *franchisor* karena *franchise* memakai produk dan jasa dari pemiliknya.

Selain *royalty fee*, ada juga *franchise fee* yang harus dibayarkan. *Franchise fee* adalah sejumlah uang yang dibayarkan kepada *franchisor* untuk membeli hak *franchise*, dimaksudkan untuk modal dalam pembukaan waralaba.

Sebelum perjanjian dilakukan, pemilik usaha Logissteak menawarkan usahanya kepada pihak yang ingin bergabung dalam bisnis tersebut atau disebut calon *franchise*. Dalam penawaran tersebut tidak lain adalah berisi tentang hal-hal yang berhubungan *dengan* usaha waralaba yang akan dijalankan. “Pemilik usaha ini memberikan tawaran dan penjelasan kepada kami, tentang hal-hal yang berkaitan dengan bisnisnya”.⁸

Terdapat penjelasan dari pihak *franchisor*, meliputi: tawaran unit bisnis, termasuk target pasar yang akan dijadikan sasaran; biaya-biaya yang dibutuhkan; persyaratan terkait tempat untuk *dimulainya* usaha tersebut; pembiayaan *franchise fee*, yang mana *franchise fee* itu termasuk dalam *training* (pelatihan), pengadaan alat, dan perizinan untuk membuka usaha waralaba; pembiayaan *royalty fee*, yang mana *royalty fee* ini dibebankan untuk *franchise* sebagai imbalan *franchisor* karena pemanfaatan dalam penggunaan HKI secara terus menerus.

Selanjutnya yaitu menilik lokasi yang akan dijadikan tempat untuk membuka Cabang Outlet Logissteak Kudus. *Franchisor* tidak ikut turun tangan dalam pencarian lokasi, tetapi *franchisor* memiliki beberapa syarat lokasi yang digunakan untuk memulai dan *membuka* usaha restoran logissteak. Syarat lokasi untuk membuka restoran logissteak yaitu, harus berada di lokasi yang strategis, tidak berada ditempat terpencil, berada ditengah keramaian masyarakat,

⁸ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023).

dan jangkauannya mudah. Maka untuk itu, sebelum bergabung dengan waralaba Logissteak *franchise* harus mempunyai lokasi terlebih dahulu.

Kemudian setelah calon *franchise* setuju dengan bisnis yang ditawarkan, langkah selanjutnya adalah *pembuatan perjanjian waralaba antara franchisor dan franchise*. Perjanjian tersebut harus disepakati kedua pihak.

Tetapi dalam observasi ditemukan bahwa tidak ada kontrak perjanjian secara tertulis atau hitam di atas putih sehingga perlindungan hukum pada restoran Logissteak belum memadai, kerjasama tersebut hanya *didasarkan* dengan rasa kekeluargaan, sehingga akan kesulitan jika nantinya terjadi penyelewengan atau pelanggaran hukum dalam menjalankan usaha waralaba tersebut. Hal itu sesuai dengan pernyataan dari Ms:

“pada saat perjanjian kerja sama dibuat, tidak ada perjanjian tertulis dan tidak dijalankan sesuai hukum yang berlaku. Isi dari perjanjian tersebut kurang khusus dan detail hanya tentang beberapa hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchise*, dan diizinkan menggunakan nama Logissteak dalam menjalankan usaha Restoran Logissteak”.⁹

Md juga *mengatakan* hal serupa,

“kerjasama ini atas dasar kekeluargaan mbak, tidak ada hitam di atas putih. Perjanjian dilakukan oleh dua pihak antara *franchisor* dan *franchise* hingga tercapai kesepakatan bersama. Kurang lebih isi perjanjian tersebut tentang keterangan dapat menggunakan merk dagang Logissteak seumur hidup selama masih ingin menjalankan restoran Logissteak. Mungkin nantinya akan kesulitan jika terdapat pelanggaran yang berkaitan hukum pada saat usaha berjalan. Tetapi semoga saja berjalan lancar dan baik”.

Adapun langkah terakhir sebelum usaha waralaba dijalankan adalah manajemen Logissteak memberikan

⁹ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

pelatihan (*training*) kepada *franchise*, agar usaha yang dijalankan oleh *franchise* sesuai dengan standar operasional yang berlaku pada Restoran Logissteak.

Sedangkan untuk menentukan harga jual produk di Cabang Outlet Logissteak Kudus Md mengatakan sebagai berikut:

“Untuk menentukan harga produk yang dijual, kami pihak *franchise* tidak boleh ikut campur sama sekali mbak, harga jualnya sudah dari pemilik usaha sendiri, tidak hanya di Cabang Logissteak Kudus saja, seluruh cabang Logissteak harga jualnya sudah ditentukan oleh *franchisor*. Harga jual sepenuhnya berada dibawah pengawasan dan kendali oleh *franchisor*”.¹⁰

Dari penjelasan Md mengenai harga jual produk sepenuhnya sudah ditentukan oleh pihak pewartaba, hal ini dimaksudkan agar tidak ada perbedaan antara restoran Logissteak satu dengan yang lainnya. Selain menjaga kualitas produk, harga jual juga terjaga dan diperhatikan oleh pihak *franchisor*.

Restoran ini membuka kesempatan bagi siapa saja yang ingin memiliki usaha sendiri tapi tidak mau repot dalam mengenalkan brandnya, kerjasama dengan Logissteak menggunakan pola kemitraan, yang mana seluruh modal ditanggung oleh *franchise*.

Kemudian Md mengatakan terkait bumbu dan modal untuk bergabung menjadi mitra Logissteak, sebagai berikut:

“Kalau modal awalnya untuk bergabung dalam Logissteak sebesar seratus juta rupiah. Modal awal ini digunakan untuk proses dalam pembukaan usaha ini, misalnya pengadaan peralatan dan lain-lain. Untuk pembayaran modalnya tidak harus langsung lunas mbak, bisa dibayarkan dengan cara membayarkan uang muka terlebih dahulu, sebesar 10% dari seluruh modal awal untuk tanda jadi. Kalau untuk bumbunya diwajibkan membeli dari pusatnya mbak, seluruh

¹⁰ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023).

cabang Logissteak pastinya juga di haruskan untuk membeli bumbu dari pusatnya agar rasa bisa sama”.¹¹

Istri dari Nd, yaitu SN juga mengatakan hal serupa terkait modal bergabung kemitraan Logissteak, sebagai berikut:

“Modalnya ya mbak, modal kami awal bergabung itu sebesar seratus juta rupiah. Modal ini digunakan untuk pengadaan barang dan lain-lain yang berkaitan dengan usaha Logissteak. Pembayaran pertama dibayarkan 10% dari keseluruhan modal sebagai tanda jadi”.¹²

Dari penjelasan di atas dapat dipaparkan bahwa, modal awal (*franchise fee*) untuk bergabung menjadi kemitraan Logissteak ini sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) untuk dapat menggunakan merk dagang Logissteak seumur hidup selama ingin menjalankan restoran Logissteak. Biaya ini dikeluarkan untuk peralatan, bahan baku, dan desain interior di Logissteak. Pembayaran modal awal ini dapat dibayarkan dua kali, pertama dibayarkan 10% dari keseluruhan modal awal sebagai tanda jadi, kemudian baru dibayarkan sisa kekurangannya. Selain mendapat keuntungan dari modal awal (*franchise fee*). Pihak *franchisor* juga mengambil keuntungan dari penjualan bahan baku dari Logissteak pusat, pembelian bahan baku dari pusat di maksudkan untuk menjaga kualitas agar seragam juga tidak terdapat perbedaan rasa antara restoran Logissteak yang satu dengan yang lainnya.

Selanjutnya wawancara kepada Ms selaku asissten dari pemilik Cabang Outlet Logissteak di Kudus, wawancara tersebut mengenai besaran keuntungan yang harus dibayarkan kepada pihak pewaralaba, sebagai berikut:

“Keuntungan yang dibayarkan sebesar 5% dari pendapatan bersih mbak, *royalty fee* ini memang sudah dikatakan dan ditentukan oleh pihak

¹¹ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023).

¹² Sn, wawancara oleh penulis (7 Februari 2023).

franchisor pada awal saat melakukan perjanjian, kalau untuk pembayaran keuntungannya dibayarkan setiap bulan mbak dari kami kepada pihak *franchisor*. Tetapi alhamdulillah mbak, pemilik usaha ini baik, komunikasi juga selalu lancar, selalu di arah-arahkan. Jika terjadi kesepian pelanggan, pihak *franchisor* juga membantu mengiklankan supaya daya tarik pembeli di Cabang Logissteak Kudus bertambah. Tetapi untuk kerugian tetap ditanggung sendiri oleh pihak *franchise* selama itu bukan kesalahan dari pemilik merk.”¹³

Dari wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa, selain dari pembiayaan *franchise fee*, ditetapkan juga *royalty fee*. Dalam penentuan *royalty fee* (bagi hasil) pada waralaba Logissteak pada umumnya tidak jauh berbeda dari usaha waralaba lainnya. Pemilik usaha Logissteak pusat Bapak Endro dan Ibu Kayati selaku owner brand menetapkan *royalty fee* pada mitra bisnisnya, yaitu pihak *franchise* (penerima waralaba). *Royalty fee* dibayarkan setiap bulan oleh *franchise* (penerima waralaba) kepada *franchisor*, besarnya *royalty fee* yang harus dibayarkan sebesar 5%. *Royalty fee* rutin dibayarkan selama *franchise* masih bergabung dalam usaha waralaba Logissteak tersebut.

Penetapan pembayaran *royalty fee* sebesar 5% tersebut berdasarkan pendapatan bersih. Besaran *royalty fee* tersebut tentunya sudah disetujui oleh penerima waralaba di awal perjanjian. Dari hasil wawancara dengan Bapak Miftahuddin selaku pemilik Cabang Outlet Logissteak Kudus, alasan penentuan *royalty fee* berdasarkan pendapatan bersih karena berapa keuntungan yang diperoleh oleh penerima waralaba sudah jelas. Tetapi jika persentase keuntungan yang diambil berdasarkan pendapatan kotor, maka akan meresahkan para pihak penerima waralaba, karena masing-masing pihak belum mengetahui berapa keuntungan dan kerugian yang didapatkan.

¹³ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

Wawancara dengan salah satu tokoh agama di desa Ngembal Kulon Kudus,

“tidak ada batasan terkait keuntungan, ini kalau menurut pendapat saya ya mbak, karena pendapat setiap orang kan berbeda-beda. Kalau pembagian keuntungan tidak ada batasan asal orang yang terlibat dalam kerjasama saling mengetahui, tidak ada yang di curangi. Keduanya juga harus saling diuntungkan dan salah satu pihak tidak ada yang dirugikan. Pembagian keuntungan maupun kerugian harus disepakati oleh pihak yang terlibat kerjasama. Kalau sudah saling tahu, saling rela, dan saling ridha, sah-sah aja.”¹⁴

Dari wawancara dengan salah satu tokoh agama di Desa Ngembal Kulon bahwa penentuan keuntungan dalam Islam tidak dibatasi, tetapi keduanya harus tetap sama-sama mendapatkan keuntungan. Dan dalam penentuan keuntungan harus disepakati oleh pihak-pihak yang terkait. Hal tersebut harus didasarkan prinsip keadilan dan kerelaan.

2. Perjanjian Kerjasama Waralaba di Logissteak Ngembal Kulon Kudus Menurut Hukum Islam Ditinjau dari Konsep *Syirkah Mudharabah*

Logissteak adalah usaha yang bergerak di bidang makanan. Dengan nama Logissteak, restoran yang menjual produk makanan cepat saji yaitu steak. Berbagai macam menu yang bisa dipilih, dengan cita rasa yang khas.

Restoran ini memperluas jaringan pasar dengan cara membuka peluang usaha dengan sistem waralaba atau *franchise*. Semakin banyak yang tertarik untuk bekerjasama dengan usahanya maka semakin banyak dan semakin cepat pula brand tersebut dikenal masyarakat.

Waralaba merupakan sebuah kerja sama usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan mitra bisnisnya, yang mana usaha yang diwaralabakan adalah usaha yang memiliki ciri khas, dan juga sudah terkenal.

Franchise yaitu seseorang yang memiliki kebebasan dalam menjalankan usaha sendiri pada wilayah tertentu.

¹⁴ Bw, wawancara oleh penulis (20 Februari 2023)

Sedangkan pewaralaba adalah pemilik usaha yang memberikan hak untuk menjalankan usaha kepada *franchise* dengan tujuan untuk keduanya saling diuntungkan, dalam hal ini yaitu pewaralaba dan terwaralaba.

Hubungan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dapat dikatakan sebagai hubungan timbal balik. Di satu sisi, pemberi waralaba memberi bantuan kepada penerima waralaba dan di sisi lain penerima waralaba memberi keuntungan kepada pemberi waralaba, sehingga keduanya bekerjasama meningkatkan pemasaran produk di tengah masyarakat dengan tata cara dari pemilik usaha.

Waralaba ini merupakan bentuk usaha kerjasama yang termasuk dalam jenis *syirkah*. *Syirkah* dalam waralaba maksudnya terdapat dua pihak yang berserikat, yaitu antara pemilik usaha (*franchisor*) dengan mitra usaha (*franchise*). *Syirkah* adalah perserikatan dua pihak atau lebih yang bersepakat dalam melakukan suatu usaha dengan tujuan mencari keuntungan bersama.

Konsep kerjasama waralaba berkaitan dengan *syirkah uqud*. Terdapat lima macam dalam *syirkah uqud*, salah satunya adalah *syirkah mudharabah*, *syirkah mudharabah* adalah kerjasama antara harta dan tenaga seseorang yang digunakan untuk menjalankan usaha, dengan ketentuan untung yang diperoleh dibagi oleh masing-masing pihak dengan kesepakatan bersama.

Wawancara dengan Md selaku pemilik Cabang Logissteak Kudus, sebagai berikut:

”dalam bergabung dengan Restoran Logissteak ini kami harus menyiapkan modal seratus juta rupiah mbak. Kami akan menerima pengadaan alat yang dibutuhkan, desain interior, seragam karyawan, pelatihan (*training*), dan lain-lain yang dibutuhkan dalam usaha ini. Terdapat kontrak perjanjian antara *franchise* dengan manajemen yang berisi hak dan kewajiban. Sistem waralaba ini diatur oleh manajemen, misalnya pemasaran, dan juga menu yang dikeluarkan. Jadi kami terima beres. Untuk lokasi calon *franchise* memilih tempat sendiri, tetapi terdapat persyaratan dari *franchisor* untuk memilih tempat. Manajemen juga

bertanggung jawab dalam menjalankan operasionalnya.”¹⁵

Dari wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa modal sepenuhnya dari *franchise* dan *franchisor* memberikan izin untuk penggunaan merknya agar dapat dijalankan bisnis dibidang yang sama. Manajemen operasional juga sudah diatur dari pihak *franchisor* untuk Logissteak Cabang Kudus.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, produk yang disajikan oleh Restoran Logissteak merupakan produk yang halal, dan usaha tersebut juga tidak melanggar norma sosial dan kesusilaan. Produk yang disajikan sudah jelas, dan tidak mengandung zat berbahaya dalam produk tersebut. Produk yang diperjualbelikan aman dikonsumsi dan tidak membahayakan tubuh. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber, yaitu:

Wawancara dengan Ms “produk yang digunakan adalah olahan dari daging ayam dan daging sapi yang pastinya halal dan tidak melanggar syariat islam”.¹⁶

Hal serupa dikatakan oleh salah satu karyawan Logissteak Cabang Kudus tahun 2020 yang sudah bergabung sejak awal di buka Cabang Logissteak tersebut, yaitu Am “restoran ini menggunakan daging ayam dan daging sapi yang di olah dan dibalur dengan tepung kemudian di goreng”.¹⁷

Dari wawancara tersebut, dapat dikatakan bahwa produk yang disajikan dan diperjualbelikan dalam menu Logissteak dengan bahan yang halal, yaitu olahan dari daging sapi dan daging ayam, hal tersebut tidak bertentangan dengan syariat islam.

Menurut peneliti berdasarkan pernyataan dari wawancara dengan pemilik Logissteak Cabang Kudus, waralaba tersebut merupakan perjanjian kerjasama yang masuk kedalam jenis *syirkah mudharabah*, yaitu terdapat adanya kontrak perjanjian dan terdapat pengaturan manajemen

¹⁵ Md, wawancara oleh penulis (5 Februari 2023).

¹⁶ Ms, wawancara oleh penulis (10 Februari 2023).

¹⁷ Am, wawancara oleh penulis (7 Februari 2023).

operasional pada Cabang Logissteak Kudus. Waralaba Logissteak Cabang di Kudus sudah menerapkan *syirkah mudharabah*. Hanya saja terdapat kekurangan tidak adanya perjanjian tertulis akan adanya perjanjian tersebut, hanya dikatakan secara lisan. Sehingga akan kesulitan jika nantinya terdapat konflik dalam kerjasama tersebut.

Wawancara dengan Bw, salah satu tokoh agama di desa Ngembal Kulon Kudus

“Kerjasama mbak ya, kalau kerjasama itu menurut Islam bagus ya mbak selama masih menguntungkan tidak banyak dirugikan malah sangat dianjurkan dalam Islam, terutama menjalin hubungan silaturahmi. Kalau menurut saya, kalau memang ada kesepakatan atau akad dari awal kalau sama-sama pada setuju kalau nanti ada kerugian berapa ditanggung bersama, keuntungan berapa dibagi bersama itu bagus. Kalau syarat Islam kan banyak yaa mbak, menurut saya tergantung akadnya apa dari awal, ya kalau dari awal ada kesepakatan gapapa. Asal keduanya saling tahu, saling rela, dan saling ridha.”¹⁸

Hal yang sama di sampaikan oleh Tg,

“kerjasama dalam Islam, kalau menurut saya ini mbak selama tidak ada pihak yang dirugikan, dan ketika ada keuntungan dibagi bersama sah-sah aja. Dalam pembagian keuntungan dan kerugian kedua pihak harus saling tahu dan saling ridha, selama orang yang dalam *bersyirkah* dan terikat *syirkah* jujur, adil, transparan, tidak masalah, sah saja.”¹⁹

Begitu juga dengan yang di sampaikan oleh Ir terkait kerjasama dalam Islam,

“kerjasama yang dilakukan harus sesuai dengan kesepakatan awal, pembagian keuntungan dan kerugian juga disepakati bersama diawal. Kerjasama dalam Islam itu harus ridha, dan ada

¹⁸ Bw, wawancara oleh penulis (20 Februari 2023)

¹⁹ Tg, wawancara oleh penulis (20 Februari 2023)

kepercayaan. Kuncinya harus ada kepercayaan dan saling mau, tidak ada paksaan.”²⁰

Dari pernyataan beberapa narasumber di atas, dapat peneliti simpulkan bahwa, kerjasama dalam Islam itu bagus dan malah dianjurkan, selain menambah perekonomian juga bisa mempererat tali silaturahmi. Menurut peneliti, perjanjian kerjasama tersebut sudah sesuai dengan syariat Islam. Karena dalam perjanjian tersebut hak dan kewajiban antara *franchisor* dan *franchise* sudah dijelaskan dalam kontrak perjanjian. Dalam pembagian keuntungan dan kerugian juga sudah disepakati bersama di awal perjanjian. Jadi kedua pihak sudah saling tahu, saling mau, dan saling rela.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Perjanjian Kerjasama dan Implementasi Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba di Logissteak Nembal Kulon Kudus

Sekarang ini banyak orang yang sedang berminat dalam menjalankan bisnis. Tetapi untuk membuka bisnis baru dirasa akan banyak kesulitan dan resiko kegagalan yang tinggi, untuk itu banyak orang membuka usaha dengan membeli bisnis yang sudah ada, yang dikenal dengan istilah *franchise* atau biasanya disebut dengan waralaba. Terdapat dua pembiayaan dalam sistem waralaba, yaitu *franchise fee* dan *royalty fee*.

Kelebihan bisnis waralaba yaitu usaha yang diwaralabakan sudah terkenal dan siap untuk dipakai, sudah terdapat sistem bisnis, sehingga pembeli bisnis tinggal menjalankan saja. Terdapat jaringan pasar sehingga akan memudahkan dalam memasarkan produk. Bisnis ini sangat cocok untuk calon pengusaha mula yang ingin mencoba membuka usaha tetapi takut mengalami kegagalan, bisnis dengan sistem waralaba mampu meminimalisir resiko kegagalan, dan juga mudah dijalankan. Tetapi terdapat kelemahannya yaitu pemilik modal tidak memiliki

²⁰ Ir, wawancara oleh penulis (20 Februari 2023)

kebebasan untuk menentukan usahanya, karena usaha tersebut tergantung dari pemiliknya.²¹

Dalam melakukan usaha dengan sistem waralaba dibutuhkan perjanjian antara dua pihak, agar kerjasama tersebut bisa berjalan.

Terdapat dua pihak yang bekerja sama dalam usaha waralaba, yaitu antara *franchisor* dan *franchise*. *Franchisor* sebagai pemilik waralaba yang memberikan izin usaha, dan *franchise* sebagai penerima waralaba yang diizinkan untuk menggunakan HKI dari usaha yang dimiliki oleh pemilik waralaba tersebut. Karena penggunaan hak waralaba secara terus menerus, maka pewaralaba berhak mendapat imbalan dari terwaralaba atau yang disebut dengan *royalty fee*.

Untuk bekerjasama dengan Logissteak calon *franchise* bisa datang di kantor Logissteak yang beralamat di Jl. Kapas Utara Raya, Gebangsari, Kecamatan genuk, Kota Semarang, Jawa tengah. Nantinya *franchisor* akan menawarkan usahanya kepada calon *franchise*. Jika calon *franchise* tertarik kemudian membuat perjanjian antara *franchisor* dan *franchise* yang disepakati oleh kedua pihak tersebut.

Setelah perjanjian disepakati kedua pihak, selanjutnya *franchise* membayarkan modal awal kepada *franchisor* yang mana uang tersebut akan digunakan untuk memulai usaha tersebut.

Berikutnya, sebelum pembukaan dan promosi dilakukan, *franchisor* memberuihan pelatihan produk untuk karyawan dan juga pihak *franchise*. Hal ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan bisa sama antara restoran Logissteak satu dengan yang lain. Jadi tidak ada perbedaan dan tetap menjaga image pemilik merk.

Apabila dalam menjalankan usaha bisnis tersebut *franchise* mengalami kerugian, maka pihak *franchisor* akan memberikan beberapa usaha yang dapat dilakukan. Apabila usaha yang diberikan dan dilakukan dari pihak *franchisor* masih belum ada hasil juga, maka seluru biaya kerugian

²¹ Walid Darmawan, "Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee dan Royalty Fee pada Franchise BRC", *Jurnal Al-Iqtishad* 11, no. 1 (2016): 36.

menjadi tanggungan pihak *franchise* sebagai bagian dari resiko usaha.

Tidak hanya *franchise fee*, penerima waralaba juga dibebankan *royalty fee*. *Royalty* sering disebut uang waralaba. *Royalty* tersebut merupakan uang pembayaran dari *franchise* kepada *franchisor* atas jasa yang diberikan oleh *franchisor* secara terus-menerus. Biaya *royalty* tersebut secara rutin ditarik oleh *franchisor* untuk biaya pemberian bantuan teknik, manajemen, atau promosi kepada *franchise* selama pihak *franchise* masih menggunakan merk usaha dari *franchisor*. Dalam perjanjian waralaba disebutkan pada umumnya pembiayaan *royalty* oleh *franchise* kepada *franchisor* berdasarkan dari penjualan kotor perbulan. Tetapi dalam pembiayaan *fee* atau *royalty* tidak semua *franchisor* disyaratkan, setiap *franchisor* memiliki kebijakan sendiri untuk menentukan *royalty fee*.²²

Dalam sistem waralaba Logissteak telah ditetapkan *royalty fee* oleh *franchisor*. Penetapan dan besaran *royalty fee* yang dibayarkan sudah dikatakan di awal perjanjian. *Royalty fee* ini dibayarkan setiap bulan oleh terwaralaba kepada pewaralaba. Pembayaran *royalty* tersebut dimaksudkan atas imbalan untuk pewaralaba yang hak waralabanya di pakai oleh terwalaba. Yang dalam islam dikatakan sebagai bagi hasil, karena pemanfaatan suatu barang tersebut.

Md mengatakan, besaran *royalty fee* yang harus dibayarkan adalah sebesar 5%. *Royalty fee* harus dibayarkan setiap bulannya diambil dari pendapatan bersih. Penentuan *royalty fee* tersebut ditentukan oleh *franchisor* dengan persetujuan kami sebagai pihak *franchise*

Pemilik logissteak menetapkan *royalty* sebagai bagian dari pembiayaan waralaba. Penetapan *royalty* atau bagi hasil tersebut di dasarkan pada pendapatan bersih, berikut ketentuan pembayaran *royalty fee*:

1. *Royalty* yang harus dibayarkan sebesar 5% dari keuntungan bersih;

²² Walid Darmawan, *Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee dan Royalty Fee pada Franchise BRC, Al-Iqtishad Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* II, no. 1 (2010):

2. *Royalty fee* harus dibayarkan pada setiap bulannya;
3. Pembayaran *royalty fee* dapat didiskusikan dengan *franchisor* sampai tercapai kesepakatan bersama jika pendapatan yang dihasilkan lebih kecil dari keuntungan atau *franchise* mengalami kerugian dan di rasa keberatan untuk membayar *royalty fee*.

Pada umumnya, penetapan *royalty fee* didasarkan dari pendapatan kotor, akan tetapi berbeda dengan waralaba Logissteak, ditetapkan *royalty fee* dari pendapatan bersih. Hal tersebut tentunya dengan segala pertimbangan dari *franchisor*.

Dapat dilihat bahwa ketentuan penetapan *royalty* yang dibayarkan oleh *franchise* kepada *franchisor* tentunya agar tidak memberatkan pihak *franchise* tetapi keduanya sama-sama mendapatkan keuntungannya. Hal itu tentunya sudah dipikirkan secara matang oleh pihak *franchisor*. Jika dalam menjalankan usahanya ternyata *franchise* rugi, maka ada beberapa cara yang diberikan oleh *franchisor*, diantaranya:

1. Akan dilakukan pembenahan manajemen dari pusat terhadap *franchise*.
2. Manajemen pusat akan membantu dengan cara membuat iklan untuk cabang Logissteak yang sedang mengalami penurunan.
3. Terdapat peringanan dalam pembelian bumbu dari pusat. Yang biasanya jika dalam keadaan normal dibayarkan dengan *full payment*, tetapi jika keadaan keuangan tidak aman, maka *franchise* diberikan kemudahan dengan membayar dengan cara mencicil.
4. Sesuai dengan kesepakatan awal oleh pihak *franchisor* dan *franchise*, jika salah satu pihak terjadi kerugian yang sebab dari kerugian tersebut bukan dikarenakan kesalahan dari pemilik waralaba (*franchisor*), maka kerugian biaya sepenuhnya ditanggung oleh terwaralaba (*franchise*) sebagai bagian dari resiko usaha.

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa jika mitra bisnisnya mengalami permasalahan *franchisor* telah berusaha dengan sebaik dan sebisa mungkin untuk membantu mengatasi permasalahan yang ada. Tetapi, jika cara dan usaha yang telah diberikan *franchisor* tetapi belum memberikan hasil, maka biaya kerugian sepenuhnya

ditanggung oleh *franchise* karena termasuk bagian dari resiko usaha.

Menurut peneliti, perjanjian kerjasama dan praktik bagi hasil di Logissteak sudah sesuai dengan Hukum Islam. Hal tersebut dapat dilihat dari perjanjian kedua pihak antara *franchisor* dan *franchise* yang mana keduanya sudah sama-sama setuju untuk menjalankan usaha tersebut dengan persyaratan dari *franchisor*, diantaranya penentuan keuntungan sebesar 5% dari pendapatan bersih. *Royalty fee* tersebut dibayar oleh pewaralaba kepada terwaralaba. Oleh karena pembayaran *royalty fee* sebesar 5% dari pendapatan bersih, maka antara *franchisor* dan *franchise* sudah saling tau berapa besaran keuntungan yang diperoleh. Selain dari itu, ketika *franchise* sedang mengalami kerugian dan keungan sedang tidak baik, maka *franchisor* berusaha memberikan bantuan kepada mitra bisnisnya, dan berdiskusi untuk mencapai kesepakatan bersama agar salah satu pihak tidak ada yang merasa dirugikan.

Dalam bisnis keadilan dan kejujuran sangat dibutuhkan, agar dalam berbisnis membawa berkah bagi pihak yang berserikat, keduanya saling diuntungkan dan salah satu pihak yang berserikat tidak dirugikan, baik itu pemberi waralaba atau penerima waralaba. Dalam melakukan kerja sama seharusnya menerapkan prinsip keadilan, agar mendapatkan keuntungan yang optimal yang nantinya dibagikan sesuai dengan perjanjian awal yang telah disepakati. Sehingga bagi hasil didasarkan pada keadilan dan kerelaan kedua belah pihak.

Dalam berbisnis tentunya melibatkan beberapa pihak, dengan tujuan bisnis tersebut mendapatkan keuntungan bersama. Yang mana nantinya hasil dari keuntungan tersebut dibagikan pada setiap pihak sesuai dengan kesepakatan. Tetapi dalam Islam tentunya sudah mengatur tentang pembagian keuntungan. Sebagaimana yang kita ketahui, bunga atau riba dilarang dalam Islam. Sebagai gantinya Islam memberikan solusi yaitu menerapkan sistem bagi hasil atau nisbah.

Terdapat dua macam pembagian keuntungan dalam menjalankan kerjasama bisnis, yaitu:

1. *Profit sharing*, yaitu pendapatan dengan keuntungan bersih. Seluruh pendapatan usaha dikurangkan dengan biaya operasional untuk mendapatkan keuntungan bersih.
2. *Revenue sharing*, yaitu pendapatan kotor. Keuntungan berdasarkan pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan biaya operasional.²³

Pada waralaba Logissteak, yang digunakan dalam penentuan *royalty fee* adalah *profit sharing*. Pemberi waralaba memnetukan *royalty fee* dari pendapat bersih agar tidak merugikan mitra bisnisnya, dengan begitu diharapkan kedua pihak sama-sama mendapatkan keuntungan dan tidak ada yang merasa dirugikan. *Franchisor* menetapkan *royalty* sebesar 5% yang diambil dari keuntungan bersih yang didapatkan oleh *franchise*, tentunya dalam menjalin kerjasama kedua pihak tidak dirugikan dan saling memberikan keuntungan.

Selain itu, pembelian bumbu utama diharuskan membeli di Logissteak pusat, hal ini tentunya tidak bertentangan dengan syariat Islam. Bahwa diharuskan membeli bumbu di Logissteak pusat adalah supaya rasa yang dihasilkan seragam di seluruh outlet Logissteak, pembeli juga tidak ragu akan rasa yang dihasilkan meskipun membeli di cabang Logissteak, hal tersebut untuk memberikan kepuasan terhadap pelanggan yang membeli makanan di Logissteak pusat maupun di cabang Logissteak manapun, hal tersebut tentunya juga akan menjaga nama baik dan image Logissteak.

Jika bumbu yang dibeli tidak pada tempat yang sama, maka kualitas dan kekhasan rasa makanan yang disajikan akan mengalami perbedaan di setiap outlet, hal tersebut tentunya akan merugikan dan merusak nama baik Logissteak.

Mengenai pernyataan diwajibkannya pembelian bumbu utama di Logissteak Pusat, menurut peneliti hal tersebut tidak melanggar ketentuan *syirkah*, karena kedua pihak saling tau dan saling rela tidak ada paksaan dari pihak

²³ Azizah Rahmawati, dkk., “Sistem Operasional Syariah (Bagi Hasil/*Profi Sharing*)”, *journal an-nadwah* 5, no. 1 (2022): 31.

manapun. *Franchisor* memberitahukan harga dari bumbu utama, dimaksudkan agar adanya transparansi terkait harga bumbu utama yang akan dibeli oleh *franchise*.

Menurut peneliti, praktik bagi hasil yang dilakukan pada bisnis waralaba Logissteak ini sudah sesuai dengan syariat Islam. Dimana dalam penentuan pembayaran *royalty fee* atau bagi hasil ditetapkan berbentuk persentase bukan rupiah atau nominal, yang mana penentuan bagi hasil tersebut juga didasarkan pada keuntungan bersih, sehingga tidak memberatkan dan merugikan. Dalam penentuan bagi hasil tersebut juga pihak yang bersangkutan mengetahui, saling ridha, dan saling rela. Sehingga tidak ada hal yang ditutupi, dicurangi, ataupun pihak yang dirugikan. Hal tersebut sudah sesuai dengan syariat Islam, terdapat adanya dasar kerelaan dan keadilan.

2. Analisis Perjanjian Kerjasama dan Implementasi Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba di Logissteak Ngembal Kulon Kudus Ditinjau dari Konsep *Syirkah Mudharabah*

Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan dua orang atau lebih untuk melakukan suatu hal yang berkaitan dengan kekayaan harta. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh *franchisor* kepada pihak independen atau *franchise* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.²⁴ Dalam waralaba terdapat dua pembiayaan yang ditekankan kepada pihak *franchise*, yaitu *franchise fee* dan *royalty fee*.

Dalam sistem kerjasama bisnis waralaba ini, termasuk kedalam jenis usaha *syirkah*. *Syirkah* yaitu bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dalam sebuah usaha dan konsekuensi keuntungan dan kerugiannya ditanggung secara bersama.²⁵

²⁴ Suryati Dzuluqy, *Bisnis Waralaba Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah*, *Tahki Jurnal Hukum dan Syariah* XV, no. 1 (2019): 27.

²⁵ Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2010), cet. 1, hlm. 127.

Pada dasarnya hukum *syirkah* diperbolehkan, berdasarkan Firman Allah SWT dalam Q.A Shaad ayat 24:

قَلَّ لَقَدْ ظَلَمَكَ سِوَالِ نَعَجِكَ إِلَىٰ نِعْجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ
لَيُخَيِّبُنَّ عَنْهُمُ عَلَىٰ بَعْضِ الْأَلْدَيْنَ ۗ أَمْ لُوَاؤُا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ
مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغَىٰ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۝

Artinya: Dia (Dawud) berkata, “sungguh, dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (di tambahkan) kepada kambingnya. Memang banyak di antara orang-orang yang bersekutu itu berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan; dan hanya sedikitlah mereka yang begitu. Dan Dawud menduga bahwa Kami mengujinya; maka dia memohon ampunan kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertobat”. (QS. Shad 38:24).²⁶

Berdasarkan Firman Allah SWT di atas, mengindikasikan kebolehan dalam bersyirkah pada kerjasama sistem waralaba. Tetapi dalam bersyirkah harus memperhatikan rukun dan syaratnya.

Saat *syirkah* berlangsung, rukun *syirkah* harus ada.²⁷ Unsur penting untuk melaksanakan *syirkah* yaitu dua orang yang melakukan serikat dan objek *syirkah* menurut jumhur ulama. Sedangkan pendapat Hanafiyah rukun *syirkah* hanya dibatasi pada ijab dan kabul saja, pendapat dari ulama Hanafiyah tentang rukun *syirkah* masih bersifat umum karena ijab dan kabul berlaku untuk semua transaksi.

Waralaba yang dipraktekkan pada Logissteak ini pelaksanaannya tidak jauh berbeda dengan bisnis waralaba yang lainnya, yaitu waralaba Logissteak menerapkan untuk

²⁶ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kotemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), cet. 2, 151-152.

²⁷ Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2010), cet. 1, hlm. 128.

pembiayaan *franchise fee* dan *royalty fee* kepada mitra bisnis dalam hal ini adalah *franchise*.

Franchise fee (modal awal) adalah sejumlah uang yang dikeluarkan *franchise* untuk biaya pembelian hak *franchise* setelah dinyatakan memenuhi persyaratan sebagai *franchise* yang telah sesuai kriteria dari *franchisor*. *Franchise fee* ini pada umumnya hanya dibayarkan satu kali, dan dari biaya ini biasanya *franchise* akan menerima bentuk fasilitas awal dan dukungan *set up* awal dari *outlet* pertama yang akan dibuka *franchise*. *Franchise fee* biasanya disebut juga *fee*. *Franchise fee* ini dimaksudkan sebagai modal dalam pembukaan waralaba.²⁸ Dan *Royalty Fee* atau *royalty* sering disebut uang waralaba terus-menerus. *Royalty* tersebut merupakan uang pembayaran dari *franchise* kepada *franchisor* atas jasa yang diberikan oleh *franchisor* secara terus-menerus.²⁹

Pada awal perjanjian *franchise* harus membayar modal awal terlebih dahulu (*franchise fee*), biaya tersebut digunakan untuk pembukaan restoran, seperti desain interior, pengadaan alat, penggunaan merk dagang, seragam karyawan, dan manajemen operasional.

Selain dari *franchise fee*, ada juga *royalty fee*. *Royalty fee* yaitu uang yang harus dibayarkan secara terus-menerus setiap bulan dari *franchise* kepada *franchisor* karena penggunaan produk dan jasa yang dimiliki oleh pemilik usaha. *Royalty fee* ditentukan oleh pemilik waralaba dengan persetujuan *franchise*.

Penetapan *royalty fee* dilakukan pada awal perjanjian, hal tersebut tentunya disepakati oleh pihak *franchise*. Penetapan *royalty fee* sebesar 5% dari pendapatan bersih.

Jika dari waralaba lain ditetapkan pada pendapatan kotor, tetapi pada waralaba Logissteak ditetapkan pada pendapatan bersih. Hal tersebut tentunya atas pertimbangan *franchisor*

²⁸ Akifa P. Nayla, *Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba*, (Jogjakarta: Laksana, 2014), cet. 1, 155.

²⁹ Walid Darmawan, *Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee dan Royalty Fee pada Franchise BRC*, *Al-Iqtishad Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* II, no. 1 (2010).

kepada *franchise*, agar keduanya sama-sama mendapatkan untung tetapi tidak merugikan salah satu pihak.

Menurut peneliti, dalam penentuan bagi hasil sudah sesuai dengan ketentuan Islam. Dimana besaran *royalty fee* yang ditentukan dalam bentuk persentase bukan dalam bentuk rupiah atau nominal. Dalam penentuan bagi hasil tersebut diketahui oleh pihak-pihak yang terlibat juga didasarkan pada pendapatan bersih, jadi keuntungan yang didapat sudah pasti. Hal tersebut tentunya tidak memberatkan salah satu pihak, dan keduanya sama-sama diuntungkan.

Apabila dalam menjalankan usaha bisnis tersebut *franchise* mengalami kerugian, maka pihak *franchisor* akan memberikan beberapa usaha yang dapat dilakukan. Apabila usaha yang diberikan dan dilakukan dari pihak *franchisor* masih belum berhasil juga, maka biaya kerugian seluruhnya ditanggung oleh pihak *franchise* sebagai bagian dari resiko usaha. Jadi kedua pihak sudah saling mengetahui dan saling rela.

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa bentuk kerjasama waralaba Logissteak termasuk dalam bentuk *syirkah mudharabah*. *Syirkah mudharabah* adalah *syirkah* yang terbentuk adanya kedua pihak. Yang mana pihak pertama sebagai pemilik modal yang menyerahkan seluruh modalnya dan pihak kedua sebagai pengelola modal dari pemilik modal dalam suatu perdagangan tertentu, dengan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan bersama. Sedangkan untuk kerugian hanya pemilik modal saja yang menanggung.³⁰

Dikatakan *syirkah mudharabah* karena terdapat dua pihak yang berserikat, yaitu *franchisor* dan *franchise*. *Franchise fee* dibebankan kepada pihak *franchise* yang kemudian diberikan oleh pihak *franchisor*, kemudian *franchisor* mengelola uang tersebut dengan diberikannya hak-hak waralaba, termasuk manajemen operasional dari pihak *franchisor*, hal tersebut dimaksudkan agar rasa dan kualitas produk yang dihasilkan sama dengan restoran Logissteak satu dengan yang lainnya. Untuk keuntungan dibagikan

³⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kotemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), cet. 2, 153-154.

bersama sesuai dengan kesepakatan, dan kerugian ditanggung pemilik modal selama kerugian tersebut bukan kesalahan dari pihak *franchisor*. Keuntungan yang *franchisor* dapatkan sebesar 5% dari pendapatan bersih, dan sisanya adalah milik *franchise*.

Apabila dalam menjalankan usaha bisnis tersebut *franchise* mengalami kerugian, maka pihak *franchisor* akan memberikan beberapa usaha yang dapat dilakukan. Apabila usaha yang diberikan dan dilakukan dari pihak *franchisor* masih belum berhasil juga, maka biaya kerugian seluruhnya ditanggung oleh pihak *franchise* sebagai bagian dari resiko usaha.

Selain dari itu, selama *franchise* masih bergabung kemitraan dengan Logissteak, terdapat beberapa barang yang wajib dibeli dari pusat, yaitu bumbu dari steak tersebut. Dari hal itu dapat diketahui, pemilik merk Logissteak sangat memperhatikan dan menjaga mutu serta kualitas produk yang dijual, oleh karena itu diwajibkan membeli bumbu utama dari Logissteak pusat. Margin yang diambil dari pembelian bumbu juga diketahui oleh pihak *franchise*, hal tersebut sebagai bentuk adanya kejujuran dan transparansi dari pihak waralaba Logissteak.

Menurut peneliti, perjanjian kerjasama dalam sistem waralaba Logissteak cabang Kudus sudah memenuhi rukun dan syarat *syirkah mudharabah* dimana sesuai dengan ketentuan Islam. Terdapat dua orang yang melakukan perserikatan dan dalam perjanjian menjalankan bisnis waralaba tersebut berlandaskan pada kesepakatan para pihak yang berkaitan dan salah satu pihak tidak ada yang dirugikan. Dalam menjalankan waralaba tersebut berdasarkan pada prinsip keadilan dan kerelaan. Tetapi terdapat kekurangan yaitu tidak adanya perjanjian tertulis dalam perjanjian kerjasama tersebut dan hanya dilakukan secara lisan. Sehingga akan kesulitan jika nantinya dalam menjalankan usaha waralaba tersebut terdapat konflik ataupun pelanggaran.