

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Profil Franchise SDA Drink

SDA Drink adalah sebuah franchise minuman kekinian yang mengadopsi menu minuman yang ada di cafe dengan mengubah ide penjualan di *outlet* atau di pinggir jalan menggunakan *booth* atau *container*. Usaha franchise SDA Drink ini berdiri sejak bulan Maret 2022. Bisnis ini pada mulanya didirikan oleh seorang pemuda yang bernama Luqmanul Hakim yang biasa disapa Luqman bertempat tinggal di Sukolilo Kabupaten Pati. Sebelumnya bisnis yang dijalankan bukanlah bisnis *franchise*. Awal mula usaha ini berdiri yaitu Luqman diajak berdiskusi mengenai usaha minuman kekinian oleh rekan organisasinya yang ada di GP Ansor Sukolilo Pati yang bernama Bapak Saerozi karena rekannya tersebut ingin mendirikan sebuah usaha minuman. Dengan ditawarkan beberapa merek minuman dari beberapa *franchise* yang ada akhirnya pendiri memiliki ide untuk membuat merk sendiri.<sup>1</sup>

Pendiri dahulunya pernah menempuh pendidikan di bangku kuliah dengan jurusan manajemen bisnis. Dengan bermodalkan pengetahuan di bidang bisnis dan pendiri juga sudah biasa di kontrak perusahaan untuk membuat sistem bisnis maka dari situ pendiri memulai untuk membuat sistem usaha minuman kekinian tersebut. Karena *basic* yang dimilikinya di sistem bisnis maka untuk resep minuman pendiri belajar dengan temannya yang bernama Mustofa yang sudah berpengalaman dalam pembuatan resep minuman. Dari situlah Luqman dan Mustofa memulai untuk memikirkan semua konsep, sistem dan juga permodalan. Kemudian muncul ide dari pendiri untuk menjadikan usaha minuman kekinian tersebut menjadi usaha *franchise* karena sistem dan konsepnya sudah ditemukan.

Mengenai penamaan usahanya dengan sebutan SDA drink bermula dari Luqman selaku pemilik *Franchise* SDA Drink yang memiliki tim bernama tim SDA yang memiliki kepanjangan Sukses Dunia Akhirat. Tim tersebut beranggotakan anak-anak muda yang suka berbisnis dengan dibina oleh Luqman sendiri. Oleh karena itu usaha *franchise* ini di beri nama SDA Drink

---

<sup>1</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

dimana SDA itu sendiri memiliki kepanjangan Segarkan Dahaga Anda.

Dalam merintis usaha, strategi yang dilakukan untuk memasarkan usahanya yaitu dengan melakukan promosi. Media sosial yang menjadi konsumsi wajib masyarakat saat ini adalah target pemasaran di dunia digital. Melalui akun media sosial @sda\_drink dengan menampilkan *feeds* untuk menarik minat konsumen.<sup>2</sup>

## 2. Profil Franchise SDA Drink Bae Kudus

SDA Drink Bae Kudus merupakan salah satu outlet *franchise* SDA Drink yang terletak di Jalan Gondangmanis, Desa Ngembalrejo, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Outlet yang terletak di Jalan Gondangmanis, Desa Ngembalrejo, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus ini dimiliki oleh seorang yang bernama Ahmad Saerozi. SDA Drink Bae Kudus ini berdiri sejak 21 April 2022. Ahmad Saerozi ini merupakan anggota dari tim SDA yang berasal dari Kabupaten Grobogan.<sup>3</sup>

Awal mula bisa membuka usaha *franchise* ini dia ditawarkan oleh Luqmanul Hakim selaku pemilik *franchise* SDA Drink untuk bekerjasama dengan bergabung menjadi mitra. Meskipun tidak memiliki *basic* menjadi seorang pengusaha, namun dari dirinya sendiri memang ada keinginan untuk membuka usaha ini. Di sisi lain Ahmad Saerozi tujuan dari membuka usaha ini karena ingin menciptakan lapangan pekerjaan. Paket usaha yang diambil oleh Ahmad Saerozi ini adalah paket usaha yang menggunakan *container*. Modal awal yang dibutuhkan untuk membuka usaha ini adalah 15 juta dengan mendapatkan fasilitas serta peralatan lengkap dari *franchisor*.<sup>4</sup>

## 3. Paket Usaha Franchise SDA Drink

Dari wawancara yang telah peneliti lakukan kepada *Franchisor* SDA Drink, pihaknya mengatakan bahwa paket Franchise Minuman Kekinian SDA Drink adalah sebagai berikut :<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

<sup>3</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

<sup>4</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

<sup>5</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

a. Paket *Booth Portable*



**Gambar 4.1**  
***Booth Portable SDA Drink***

Paket *Booth Portable* merupakan paket usaha dari franchise SDA Drink dengan menggunakan outlet berbentuk meja yang di desain stiker bergambar. Untuk mengambil paket ini membutuhkan modal awal sebesar 5,5 juta. Adapun perlengkapan dan peralatan serta bahan baku awal yang didapatkan dari paket ini yaitu :

<b>Peralatan</b>	<b>Perlengkapan</b>	<b>Bahan Baku</b>
Gelas Takar	1 unit <i>booth portable</i>	1 kg bubuk taro
Sendok takar	1 unit papan promosi (75 cm x 100 cm)	1 kg bubuk chocolate
Sendok the	1 unit mesin cup sealer	1 kg bubuk redvelvet
Jigger	1 set daftar menu	1 kg bubuk green tea
Stiker	1 set cup 16 oz	1 kg creamer
Wadah sedotan	1 set cup 22 oz	Sirup lemon
Teko Plastik	1 set tutup cup	Sirup strawberry
Teko Listrik	1 paket sedotan	Sirup lychee
Botol plastic	1 set kaos	Sirup mangga
Termos es batu	Lampu + kabel	Sirup orange
Centong es batu	1 paket kursi	Teh tabur
Toples plastic		
Gunting		
Saringan the		
Lap serbet		

**Tabel 4.1**  
**Perlengkapan dan Peralatan Paket *Booth Portable***

## b. Paket Box Container



**Gambar 4.2**

### **Box Container SDA Drink**

Paket *Box Container* ini merupakan paket yang lebih besar dibanding dengan paket *booth portable*. Dengan modal 15 juta sudah mendapatkan paket ini dengan perlengkapan dan peralatan lengkap sudah bisa langsung jualan. Adapun perlengkapan dan peralatan serta bahan baku awal yang didapatkan dari paket ini yaitu :<sup>6</sup>

<b>Peralatan</b>	<b>Perlengkapan</b>	<b>Bahan Baku</b>
Gelas Takar	1 unit <i>box container</i>	1 kg bubuk taro
Sendok takar	1 unit papan promosi (75 cm x 100 cm)	1 kg bubuk chocolate
Sendok the	1 unit neon box	1 kg bubuk redvelvet
Jigger	1 unit mesin cup sealer	1 kg bubuk green tea
Stiker	1 set daftar menu	1 kg creamer
Wadah sedotan	1 set cup 16 oz	Sirup lemon
Teko Plastik	1 set cup 22 oz	Sirup strawberry
Teko Listrik	1 set tutup cup	Sirup lychee
Botol plastik	1 paket sedotan	Sirup mangga
Termos es batu	1 set kaos	Sirup orange
Centong es batu	Lampu + kabel	Teh tabor
Toples plastik	1 paket kursi	
Gunting		
Saringan teh		
Lap Serbet		

**Tabel 4.2**

### **Perlengkapan dan Peralatan Paket Box Container**

<sup>6</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor SDA Drink*), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

#### 4. Fasilitas yang diperoleh *Franchisee*

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil penelitian dengan melakukan wawancara kepada pihak *franchisee* bahwasanya fasilitas yang diberikan oleh *Franchisor* kepada *Franchisee* dari pilihan paket yang dibeli yaitu :<sup>7</sup>

a. Satu unit outlet pilihan

Hal ini berkaitan dengan paket yang diambil oleh pihak *franchisee* yang akan digunakan dalam menjalankan bisnis ini. Dari pihak *franchisor* akan memberikan satu unit outlet tergantung yang dipilih oleh *franchisee* menggunakan *booth portable* atau *box container*.

b. Perlengkapan dan Peralatan Lengkap

Sesuai dengan paket usaha yang dipilih oleh *franchisee*, pihak *franchisor* menyediakan satu paket perlengkapan dan peralatan yang sudah lengkap guna memulai usaha SDA Drink ini. Pihak *franchisee* tinggal membuka usaha tidak perlu bersusah payah karena sudah disediakan dari pihak *franchisor*.

c. Paket Promosi (Banner, Pamflet)

Agar keberadaan SDA Drink lebih dikenal masyarakat, *Franchisor* memberikan paket promosi untuk lebih meningkatkan kinerja dan menambah peluang pendapatan usaha dalam bisnis *franchise* SDA Drink.

d. Survei Lokasi

*Franchisee* yang akan membuka usaha SDA Drink ini akan didampingi pihak *franchisor* dalam pemilihan dan survei lokasi. Dalam tahap ini *Franchisor* ikut di dalamnya untuk melihat dan menganalisa tempat yang cocok dan strategis.

e. Rekrutmen dan Training Karyawan

*Franchisor* juga ikut dalam pencarian karyawan yang nantinya akan diberikan pelatihan. Rekrutmen karyawan merupakan salah satu hal yang sulit dilakukan. Karyawan dengan kualitas dan skill yang bagus sangat dibutuhkan dalam menjalankan bisnis ini. Karena *franchise* SDA Drink ini diberikan pelatihan dari nol.

#### 5. Menu Minuman Kekinian SDA Drink

Terkait dengan menu yang ada di SDA Drink, menunya tetap sama di setiap paket yang diambil. Menu SDA Drink

---

<sup>7</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.



memiliki 3 *basic* yaitu dengan *basic* susu, *basic* tea, dan *basic* yakult.<sup>8</sup> Diantara menu-menunya adalah sebagai berikut :

Milkshake	Tea	Yakult
Taro Ice	Original Tea	Mango Yakult
Redvelvet Ice	Mango Tea	Lemon Yakult
Green Tea Ice	Lemon Tea	Strawberry Yakult
Choco Ice	Strawberry Tea	Lhycee Yakult
	Lhycee Tea	Orange Yakult
	Orange Tea	

**Tabel 4.3**  
**Menu Minuman SDA Drink**

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Kegiatan Bisnis Waralaba SDA Drink

#### a. Kemitraan Franchise SDA Drink

Bermitra atau bentuk kerjasama merupakan kegiatan dalam melakukan sebuah usaha kerja sama untuk mencapai satu tujuan berdasarkan pada suatu kesepakatan dan peran masing-masing. Mitra usaha adalah salah satu hal yang dapat menentukan keberhasilan sebuah usaha. Pola kemitraan bisnis waralaba diminati oleh masyarakat umum karena adanya merek serta sistem bisnis yang sudah dibentuk sehingga tidak perlu bersusah payah membangun bisnis dari awal. Pola kemitraan yang terjalin antara *franchisor* dan *franchisee* mulai dari kegiatan yang berhubungan dengan pembukaan usaha adalah tanggung jawab *franchisor*. Kemitraan yang diterapkan dalam usaha *franchise* SDA Drink ini adalah sebagai berikut :<sup>9</sup>

1. Seluruh biaya yang diserahkan diawal akan digunakan untuk kepentingan pembukaan usaha mulai dari pembuatan *booth* atau *container*, penyediaan bahan dan peralatan, pelatihan, keuntungan franchise, serta program-program yang fungsinya dapat mengembangkan usaha adalah tanggung jawab *franchisor*.
2. Untuk biaya diluar kepentingan itu menjadi tanggung jawab *franchisee*. Biaya tersebut meliputi biaya penyewaan tempat, biaya gaji karyawan, biaya operasional serta biaya pembelian bahan baku saat usaha sudah berjalan.

<sup>8</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

<sup>9</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

## **b. Hak dan Kewajiban Franchisor dan Franchisee dalam Usaha *Franchise* SDA Drink**

Dalam menjalin sebuah kerja sama usaha atau bermitra terjadi kesepakatan antara *franchisor* dan *franchisee* dalam sebuah perjanjian waralaba. Di dalam perjanjian tentunya terdapat hak dan kewajiban tertentu bagi masing-masing pihak. Dapat dikatakan bahwa kewajiban bagi salah satu pihak merupakan hak bagi pihak lain, begitu juga sebaliknya. Adapun hak dan kewajiban yang dimiliki oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) dalam bisnis waralaba SDA Drink adalah sebagai berikut:<sup>10</sup>

### **1) Hak Pemberi Waralaba (Franchisor) SDA Drink**

- a. Hak untuk menerima pembayaran bahan baku
- b. Hak untuk memeriksa operasional usaha dan keuangan penerima waralaba
- c. Hak untuk menentukan harga beli bahan baku
- d. Hak untuk menerima usul dan saran dari penerima waralaba dalam menjalankan operasional usaha
- e. Hak untuk memutuskan perpanjangan kerja sama bisnis<sup>11</sup>

### **2) Kewajiban Pemberi Waralaba (Franchisor) SDA Drink**

- a. Menjamin penggunaan merek dan sistem usaha kepada penerima waralaba selama masa perjanjian waralaba
- b. Wajib melakukan pemberian pelatihan kepada penerima waralaba
- c. Kewajiban untuk memasok bahan baku dan dukungan operasional
- d. Wajib memberikan bantuan kepada penerima waralaba dalam menjalankan usaha

### **3) Hak Penerima Waralaba (Franchisee) SDA Drink**

- a. Hak menggunakan merek dan sistem usaha
- b. Hak untuk mendapatkan pelatihan usaha
- c. Berhak penuh terhadap keuangan dan pengelolaan usaha
- d. Hak sepenuhnya atas keuntungan usaha<sup>12</sup>

### **4) Kewajiban Penerima Waralaba (Franchisee) SDA Drink**

- a. Wajib menjaga merek dan sistem usaha milik pemberi waralaba (*franchisor*)

---

<sup>10</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

<sup>11</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

<sup>12</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

- b. Wajib menjaga kerahasiaan sistem usaha, cara-cara pengelolaan, jenis dan sumber bahan baku dari pemberi waralaba
- c. Wajib memasok bahan baku dari *franchisor*
- d. Wajib mentaati prosedur operasional usaha

## 2. Pelaksanaan Perjanjian Bisnis Waralaba Antara *Franchisor* dan *Franchisee* SDA Drink

Bentuk kesepakatan para pihak umumnya dituangkan ke dalam sebuah perjanjian waralaba yang membuat hak dan kewajiban para pihak. Perjanjian waralaba merupakan pemberian hak oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk menggunakan kekhasan usaha berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan (logo, merek, serta penggunaan rencana pemasaran).<sup>13</sup>

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak. Penerima waralaba atau *franchisee* adalah pihak perorangan atau badan usaha baik yang berbadan hukum atau tidak yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan waralaba yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Sedangkan pemberi waralaba atau disebut *franchisor* adalah pihak perorangan atau badan hukum baik yang berbadan hukum atau tidak yang memberikan hak untuk memanfaatkan waralaba yang dimilikinya kepada pihak penerima waralaba. Dua pihak inilah yang terdapat dalam setiap perjanjian waralaba.

Salah satu unsur penting dalam suatu bisnis waralaba adalah tentang perjanjian. Di dalam bisnis waralaba, perjanjian adalah salah satu item yang tidak dapat dihilangkan. Melalui perjanjianlah, hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* diatur. Salah satu instrumen hukum yang dapat dicermati adalah Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). STPW adalah salah satu instrumen hukum yang dibuat oleh pemerintah sebagai suatu perlindungan preventif di dalam bisnis waralaba. Salah satu kewajiban para pihak untuk memperoleh STPW adalah mendaftarkan perjanjian waralabanya kepada pemerintah. Dengan mendaftarkan perjanjian waralaba akan memperoleh STPW sebagai bukti pendaftaran prospektus atau pendaftaran perjanjian waralaba yang diberikan kepada pemberi waralaba setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan dalam

---

<sup>13</sup>Supriyadi, *Dasar-Dasar Hukum Perdata Di Indonesia* (Kudus: CV. Kiara Science, 2015), 140-144.



peraturan menteri. Setelah pemberi waralaba memperoleh STPW, maka pemberi waralaba dapat melakukan perjanjian waralaba dengan penerima waralaba. Selanjutnya penerima waralaba akan mendaftarkan perjanjian waralaba yang akan diikuti dengan penerbitan STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba).<sup>14</sup>

#### a. Perjanjian Franchise SDA Drink

SDA Drink merupakan salah satu usaha di bidang kuliner yang melakukan waralaba dalam pengembangan bisnisnya. Usaha SDA Drink yang berlokasi di Desa Ngembalrejo, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus ini merupakan salah satu mitra usaha *franchise* SDA Drink. Setiap pemberi waralaba termasuk SDA Drink ini memiliki perjanjian standar yang akan ditawarkan kepada penerima waralaba untuk disepakati, dimana bentuk dan isi perjanjian tersebut sudah ditentukan oleh pemberi waralaba. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek penting dalam bisnis waralaba, karena di dalam perjanjian tersebut perlindungan hukum bagi para pihak akan diatur.

Terkait dengan pelaksanaan perjanjian franchise SDA Drink ini peneliti memperoleh informasi dari hasil wawancara kepada informan baik dari pihak *franchisor* maupun pihak *franchisee* bahwasanya kedua belah pihak melakukan perjanjian dengan tertulis. Dalam surat perjanjian dijelaskan bahwa kewenangan *franchisor* selaku pemegang merek adalah memberikan izin dan membantu *franchisee* menjual *brand* SDA Drink untuk membuka 1 buah *outlet* SDA Drink di Ngembalrejo, Bae Kudus. Untuk itu *franchisee* dapat menggunakan merek dan sistem yang sudah diizinkan oleh *franchisor*. Dalam perjanjian tersebut bahwa pihak terwaralaba (*franchisee*) akan menjadi mitra dari pihak *franchisor* SDA Drink yang akan melakukan penjualan minuman kekinian dengan *brand* SDA Drink.<sup>15</sup>

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan bahwasanya pemberi waralaba telah membuat perjanjian yang diberikan kepada penerima waralaba akan tetapi pihak pemberi waralaba belum memenuhi

---

<sup>14</sup>Yogabakti Adipradana Setiawan, "Fungsi Prospektus Dalam Perjanjian Waralaba," *Badamai Law Journal* 3, no. 2 (2018): 322.

<sup>15</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

kewajibannya untuk mendaftarkan prospektus waralabanya.<sup>16</sup> Belum didaftarkannya waralaba karena adanya beberapa faktor karena pihak franchisor beranggapan bahwa prosedurnya rumit dan tentunya memakan biaya yang cukup besar, beranggapan bahwa usahanya masih dalam skala kecil dan belum berkembang, serta kurang paham dengan prosedurnya dalam mendaftarkan waralabanya.

Maka yang terjadi kedua belah pihak baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba belum memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba. STPW hanya dapat diperoleh setelah pemberi waralaba mendaftarkan prospektus waralaba. Setelah pemberi waralaba memperoleh STPW, maka pemberi waralaba dapat melakukan perjanjian dengan penerima waralaba. Selanjutnya penerima waralaba dapat mendaftarkan perjanjian waralaba yang akan diikuti dengan penerbitan STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba).

Dalam praktiknya, perjanjian dibuat oleh pihak yang menyusun kontrak yaitu pemberi waralaba dan diterima oleh penerima waralaba yang di dalamnya terdapat klausula-klausula perjanjian yang harus disepakati oleh kedua belah pihak. Tertuang dalam pasal 1 Hak dan Kewajiban Pihak Pertama point 3 mengenai bahan pokok bahwasanya pihak *franchisor* menyediakan bahan baku sebagai kebutuhan operasional utama pembeli. Kemudian di dalam pasal 2 Hak dan Kewajiban Pihak Kedua point 2 bahwasanya pihak penerima waralaba (*franchisee*) setuju untuk hanya membeli dan menggunakan bahan baku yang telah disediakan oleh pihak pemberi waralaba (*franchisor*). Ketika persediaan bahan baku di outlet seperti bubuk, creamer, sirup sudah habis maka pihak *franchisee* melakukan pemesanan kepada pihak franchisor melalui pesan Whatsapp admin dari pihak *franchisor*. Hal tersebut dikemukakan langsung oleh Ahmad Saerozi sebagai mitra atau penerima waralaba (*franchisee*) SDA Drink Ngembalrejo, Bae Kudus saat peneliti melakukan wawancara di lokasi penelitian. Hal ini bertujuan agar setiap mitra yang bergabung memiliki kesamaan dalam hal bahan baku serta menjaga kualitas produk agar rasa yang diciptakan tetap sama di setiap outlet yang berbeda.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan dari pihak penerima waralaba (*franchisee*), pada bisnis waralaba SDA Drink ini tidak ada ketentuan membayar *royalty fee* kepada pihak pemberi waralaba (*franchisor*) sehingga keuntungan yang didapatkan dari hasil berbisnis ini dimiliki sepenuhnya oleh pihak penerima waralaba (*franchisee*). Dalam perjanjian disebutkan bahwa bahan baku yang digunakan diharuskan dari pihak pemberi waralaba dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan dari pihak pemberi waralaba (*franchisor*). Sedangkan untuk pihak penerima waralaba (*franchisee*) karena tidak ada pembayaran *royalty fee* maka laba bersih penjualan sepenuhnya milik pihak penerima waralaba (*franchisee*).<sup>18</sup> Dalam pasal perjanjian waralaba SDA Drink ini disebutkan juga jika terjadi perselisihan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, maka untuk menyelesaikan setiap masalah dilakukan secara damai dengan melakukan diskusi dengan itikad baik. Hal tersebut disebutkan dalam perjanjian waralaba SDA Drink pasal 3 perjanjian waralaba.

Untuk keperluan media promosi dari pihak pemberi waralaba, penerima waralaba rela dalam hal pengambilan foto atau video momen penjualan dari outlet milik penerima waralaba (*franchisee*) yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba. Dalam perjanjian disebutkan jika dikemudian hari terjadi perselisihan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) maka untuk menyelesaikannya dengan melakukan diskusi atau musyawarah dengan itikad baik.

#### **b. Pelatihan**

Pelatihan merupakan hak dari pihak penerima waralaba (*franchisee*) dan merupakan kewajiban dari pihak pemberi waralaba (*franchisor*) yang diberikan kepada penerima waralaba. Dalam pengembangan usaha, penting untuk meningkatkan sumber daya manusia dengan cara memberi bekal pelatihan dalam menjalankan usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pihak pemberi waralaba. Dengan cara seperti itu penerima waralaba (*franchisee*) tidak perlu susah payah menciptakan sistem bisnis sendiri.

Dari hasil data yang telah peneliti lakukan kepada informan yaitu dari pihak penerima waralaba (*franchisee*),

---

<sup>18</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

mengenai pelaksanaan pelatihan pada bisnis *franchise* SDA Drink yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* ini dilakukan hanya sekali yaitu di awal menjadi mitra bisnis.<sup>19</sup> Dalam pemberian pelatihan penerima waralaba dibina bagaimana cara meracik minuman dari beberapa menu yang ada serta bagaimana cara penyajiannya. Selain itu dalam masa pelatihan diajarkan cara pemasaran ketika sudah membuka outlet dan bagaimana cara pengoperasiannya setelah membuka outlet. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu pihak penerima waralaba dan karyawannya mengetahui bagaimana sistematika teknis dalam menjalankan usaha waralaba SDA Drink.<sup>20</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### a. Analisis *Franchise* SDA Drink Belum Memiliki Surat Tanda Pendaftaran waralaba (STPW)

Dalam penelitian ini peneliti menemukan adanya faktor mengapa pemilik *franchise* SDA Drink ini belum mendaftarkan waralabanya sehingga belum memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba, yaitu:<sup>21</sup>

1. Ada anggapan bahwa prosedurnya rumit dan memakan biaya  
Pihak *franchisor* tidak mengurus perizinan teknis termasuk STPW ini, karena khawatir prosedur yang dijalankan rumit serta memakan biaya yang cukup besar. Pemilik *franchise* memiliki anggapan bahwa pihaknya sudahnya mengeluarkan biaya yang cukup banyak dalam mendirikan usahanya, sehingga tidak perlu rumit mengurus perizinan yang penting usaha yang dijalankan berjalan dan memperoleh keuntungan. Anggapan seperti ini menjadi sebuah hambatan bagi pemilik *franchise* untuk mendaftarkan waralabanya.
2. Kurang mengetahui manfaat dari memiliki STPW  
Kewajiban untuk memiliki STPW bagi *franchisor* dengan cara mendaftarkan waralabanya mempunyai manfaat utama, yaitu dapat memberikan kepastian hukum dan kepastian berusaha bagi *franchisor* dan *franchisee* dalam menjalankan bisnisnya. Selain itu ada beberapa manfaat lainnya, yaitu :

---

<sup>19</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

<sup>20</sup>Ahmad Saerozi (*Franchisee* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 2, transkrip.

<sup>21</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

- a. Bagi Pemerintah, akan mendapatkan suatu data mengenai legalitas usaha pemberi waralaba untuk menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal dalam memasarkan barang/atau jasa dengan waralaba. Disamping itu, Pemerintah dapat memantau dan menyusun data waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan.
- b. Bagi *franchisor*, agar benar-benar menjalankan usahanya dengan sistem *franchise* secara lebih professional, serta untuk menegaskan kedudukan hukum dimana jelas sebagai *franchisor* yang legal.
- c. Bagi *franchisee*, agar mengetahui bahwa usaha yang ia kelola benar-benar usaha *franchise* yang di kemudian hari tidak akan merugikan mereka. Serta mendapatkan perlindungan hukum sebagai suatu usaha waralaba.
- d. Bagi calon *franchisee*, dapat mengetahui mana usaha yang benar-benar menjalankan sistem *franchise*, dan mana yang tidak. Sehingga akan didapatkan suatu kepastian hukum agar calon penerima waralaba tidak merasa tertipu di kemudian hari karena usaha yang mereka beli bukanlah usaha *franchise* yang terbukti menguntungkan.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti bahwasanya dari hasil wawancara pihak *franchisor* kurang mengetahui dengan adanya manfaat dari memiliki STPW tersebut.

### 3. Kurangnya informasi yang didapat dalam kewajiban memiliki STPW

Pendaftaran waralaba tidak dilakukan karena masih bingung dengan prosedur yang harus dilakukan. Seperti misalnya harus diajukan kemana, syaratnya seperti apa, biaya-biaya yang dibutuhkan, dan aspek teknis lainnya. Kurangnya informasi yang didapat dalam kewajiban memiliki STPW, menjadi faktor yang menghambat untuk melakukan pendaftaran waralabanya.

### 4. Faktor waktu dan skala usaha masih kecil

Usaha waralaba milik *franchisor* tersebut merupakan usaha sampingan karena pemilik waralaba memiliki kegiatan lainnya yaitu bekerja. Jadi waktu yang mereka gunakan kurang dalam arti untuk mengurus masalah perizinan teknis yaitu mengurus Surat Tanda Pendaftaran Waralaba tersebut. Selain masalah waktu, faktor skala usaha yang dianggap masih kecil, turut mempengaruhi dalam melakukan pendaftaran waralaba.



*Franchisor* beralasan bahwa usaha yang sedang dijalannya ini masih bisa dikatakan belum lama berdiri dan belum berkembang besar serta beranggapan bahwa bisnis waralabanya ini dapat bertahan atau tidak maka *franchisor* memiliki anggapan bahwa belum perlu untuk mendaftarkan waralabanya.

Analisis penulis dari hasil data penelitian tingkat kesadaran hukum *franchisor* terhadap pentingnya mendaftarkan perjanjian waralabanya dapat dikategorikan rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil observasi yang menunjukkan bahwa *franchisor* yang peneliti wawancarai belum memiliki surat tanda pendaftaran waralaba (STPW). Hal ini disebabkan karena *franchisor* masih sangat kurang di beberapa aspek, yaitu kurang dalam pengetahuan hukum serta terdapat alasan-alasan pribadi dari *franchisor* seperti anggapan bahwa prosedurnya rumit serta memakan biaya yang cukup besar serta beranggapan bahwa usahanya masih dalam skala kecil dan belum berkembang.

#### **b. Analisis Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (*Franchisee*) dalam Perjanjian Waralaba SDA Drink Bae Kudus yang Tidak Didahului Dengan Pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba**

Perlindungan hukum merupakan upaya untuk melindungi kepentingan seseorang melalui cara mengalokasikan suatu Hak Asasi Manusia kekuasaan kepadanya guna bertindak dalam rangka kepentingannya. Artinya, dengan adanya perlindungan hukum maka akan ada pengayoman kepada hak asasi manusia ketika haknya dirugikan.<sup>22</sup> Perjanjian waralaba dapat dikatakan sebagai salah satu perlindungan hukum terhadap para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Perjanjian waralaba dapat menjadi dasar hukum untuk menegakkan perlindungan hukum. Apabila salah satu pihak melanggar isi dari perjanjian tersebut maka dapat menuntut atau meminta pertanggungjawaban dari pihak lain sebagaimana disepakati dalam perjanjian.

Pembuatan STPW bagi *franchisor* ini adalah sebagai kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi *franchisee*. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba merupakan salah satu dokumen yang wajib dimiliki oleh usaha-usaha yang menawarkan konsep waralaba. Bagi *franchisor* STPW adalah bukti pendaftaran

---

<sup>22</sup>Asep Suryadi, *Hak Kekayaan Intelektual* (Malang: Inteligencia Media, 2022), 51.

prospektus penawaran waralaba (*franchise*), sedangkan bagi *franchisee* STPW adalah bukti pendaftaran waralaba.<sup>23</sup> Kewajiban untuk mempunyai STPW bagi setiap *franchisor* adalah sebagai bentuk perlindungan hukum bagi *franchisor* ataupun *franchisee* itu sendiri. Ketika terjadi sesuatu yang tidak sesuai dengan yang disepakati maka STPW bisa menjadi salah satu pegangan bagi pihak yang dirugikan. Selain itu jika apabila sebuah perjanjian waralaba telah didahului dengan STPW maka waralaba tersebut telah diakui secara sah di mata hukum dan juga telah memenuhi persyaratan sebagaimana dipersyaratkan dalam ketentuan untuk melakukan permohonan STPW.

Proses pengajuan STPW yang terbilang cukup rumit dan mendetail bertujuan agar waralaba yang didaftarkan dan kemudian mendapatkan STPW benar-benar telah sesuai dengan syarat-syarat sebuah usaha waralaba. Maka ketika perjanjian waralaba tidak didahului dengan STPW maka akan disangsikan kesesuaiannya dengan yang dipersyaratkan Undang-Undang. Syarat tersebut dituangkan dalam sebuah prospektus penawaran waralaba, yang mana prospektus tersebut kemudian dimohonkan untuk dimintakan STPW. Ketika sebuah waralaba telah mempunyai STPW maka dapat dipastikan bahwa waralaba tersebut sah di mata hukum, sebaliknya ketika sebuah perjanjian waralaba tidak didahului oleh pendaftaran STPW maka dikhawatirkan waralaba tersebut illegal dan dapat merugikan penerima waralaba.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Pasal 11 ayat (1) menyebutkan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) wajib mendaftarkan perjanjian waralaba. Namun dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pemberi waralaba SDA Drink tidak memiliki surat tanda pendaftaran waralaba.<sup>24</sup> Oleh karena itu menurut peneliti, penerima waralaba harus lebih cermat lagi dalam memulai bisnis karena perjanjian tersebut sangat penting bagi kelangsungan bisnisnya, salah satunya untuk mendapat Surat Tanda Pendaftaran waralaba ini yang menjadi kekuatan hukum bagi pemilknya. Bentuk perjanjian waralaba SDA Drink ini belum memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba karena waralaba SDA Drink belum memiliki STPW.

---

<sup>23</sup>Ketentuan Pendaftaran Waralaba/*Franchise*, diakses dari <https://www.hukumonline.com/klinik/a/ketentuan-pendaftaran-waralaba---ifranchise-i-cl6397/>

<sup>24</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

Adapun perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba yang tidak didahului dengan pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) adalah Perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan Hukum preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya suatu sengketa yang dilakukan kedua belah pihak pelaku bisnis waralaba serta memberikan rambu-rambu atau batasan dalam melaksanakan kewajiban dalam waralaba. Sedangkan perlindungan hukum represif menitikberatkan pada mekanisme penyelesaian sengketa apabila terjadi permasalahan di kemudian hari.<sup>25</sup>

Perlindungan hukum preventif dapat dilakukan dengan penulisan hak dan kewajiban dari masing-masing pihak baik pemberi ataupun penerima waralaba secara jelas. Dalam perjanjian *franchise* SDA Drink ini kesepakatan antara *franchisor* dan *franchisee* telah dituangkan dalam bentuk klausul perjanjian yang di dalamnya disebutkan mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak dibuat secara tertulis dan sudah ditandatangani oleh kedua belah pihak. Hal tersebut telah sesuai dengan Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang disebutkan dalam pasal tersebut bahwa bentuk perjanjian waralaba atau *franchise* bentuknya tertulis serta pencantuman klausul perjanjian dalam sebuah perjanjian waralaba sebagaimana terdapat dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang memberikan perlindungan hukum bagi para pihak terutama bagi penerima waralaba. Pengaturan mengenai klausula minimal dalam sebuah perjanjian waralaba dimaksudkan untuk memberikan upaya perlindungan hukum terhadap kedua belah pihak khususnya bagi penerima waralaba Hal ini untuk menciptakan kesepakatan dalam menjalankan usaha waralaba. Sehingga meminimalkan tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak. Sedangkan perlindungan hukum represif adalah perlindungan hukum yang sifatnya penyelesaian sengketa. Dalam sebuah perjanjian ada 2 cara penyelesaian sengketa yaitu litigasi dan non-litigasi. Penyelesaian sengketa ini perlu dicantumkan dalam perjanjian waralaba agar ketika terjadi sebuah wanprestasi, pihak yang dirugikan dapat mendapatkan haknya. Dalam perjanjian waralaba yang tidak didahului oleh STPW maka penyelesaian sengketa dapat melalui lembaga non-litigasi dalam hal ini dapat berupa lembaga arbitrase. Dalam perjanjian waralaba SDA Drink telah dituangkan

---

<sup>25</sup>Aidi, Zil, dan Hasna Farida, "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan," *Jurnal Cendekia Hukum* Vol. 4, no. No. 2 (2019).

adanya penyelesaian sengketa jika terjadi perselisihan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, maka untuk menyelesaikan setiap masalah secara damai dengan melakukan diskusi dengan itikad baik.<sup>26</sup>

Selain itu Pemberian Sanksi Administratif terhadap Pemberi Waralaba yang tidak mendaftarkan waralaba. Pasal 16 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan bahwa sanksi yang diberikan kepada pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan waralaba dapat berupa sanksi administratif berupa peringatan tertulis dan sanksi berupa denda. Sanksi peringatan tertulis diberikan sebanyak 3 kali dalam jangka waktu 2 minggu terhitung dari diberikannya surat peringatan yang pertama. Apabila sampai peringatan ketiga tidak didaftarkan maka akan diberikan sanksi denda paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah).<sup>27</sup>

### c. Analisis Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba (*Franchisee*) dalam Perjanjian Waralaba yang Tidak Didahului dengan Pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba Menurut Hukum Ekonomi Islam

Dalam melakukan perjanjian bisnis *franchise* terhadap para pihak, dibutuhkan suatu tempat dalam pelaksanaannya sebagai perlindungan hukum. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain, hal ini dikarenakan perjanjian tersebut dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam sistem waralaba. Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*), dimana pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk memasarkan barang dan atau jasa dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakitai di bawah pengawasan pemberi waralaba, sementara penerima waralaba membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.<sup>28</sup>

Hal yang menjadi pertimbangan dalam beraktivitas ekonomi secara Islami, diantaranya kerelaan yang telah dijalankan dalam *franchising*. Hal ini sesuai dengan dasar utama dalam

---

<sup>26</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor* SDA Drink), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

<sup>27</sup>Pasal 16 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007.

<sup>28</sup>Zil Aidi and Hasna Farida, "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan," *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)* 4, no. 2 (2019): 207.

bermuamalah, yaitu sukarela atau kerelaan. Kerelaan ini sesuai dengan firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا<sup>29</sup>

Artinya : “Wahai orang-orang beriman dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan cara yang batil kecuali atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa (4) : 29).

Islam telah mengenalkan tentang adanya bisnis bermitra. Ayat tersebut menjelaskan mencari harta atas dasar suka sama suka, maksudnya ialah saling merelakan atas apa yang kerjakan. Sama halnya dengan konsep waralaba didalamnya terikat suatu perjanjian dan kesepakatan antara kedua belah pihak sekaligus transparan dalam melakukan segala macam bentuk franchise dengan menginformasikan apa yang terdapat dalam manajemen usaha yang telah diembannya.<sup>30</sup>

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba memang diisyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba.<sup>31</sup> Hal ini sesuai dengan asas tertulis (kitabah) yang terdapat dalam Q.S. Al Baqarah (2) ayat 282 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ  
بِالْعَدْلِ (٢٨٢)

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.” (Q.S. Al-Baqarah (2) : 282).

<sup>29</sup>“Quran Kemenag,” *Kementerian Agama RI*, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/4/29>.

<sup>30</sup>Universitas Nurul Jadid, “KONSEP WARALABA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM Inas Fahmiah 1, Moh. Idil Ghufroon 2” 3, no. 1 (2019): 130–147.

<sup>31</sup>Budi Prasetyo, “PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS WARALABA(FRANCHISE),” *Jurnal Hukum dan Dinamika Masyarakat* 4, no. No. 2 (2020) : 222.



Dalam hal ini, perjanjian *franchise* yang terjadi antara pewaralaba dengan terwaralaba juga menghasilkan kesepakatan yang kemudian tertuang dalam perjanjian tertulis seperti pada perjanjian bisnis waralaba SDA Drink.

Dalam perjanjian waralaba yang tidak didahului oleh STPW maka penyelesaian sengketanya dapat melalui lembaga non-litigasi dalam hal ini dapat dilakukan menggunakan cara-cara yang ada di luar pengadilan. Dalam perjanjian waralaba SDA Drink telah dituangkan adanya penyelesaian sengketa jika terjadi perselisihan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, maka untuk menyelesaikan setiap masalah secara damai dengan melakukan diskusi dengan itikad baik.<sup>32</sup>

Di dalam Al-Qur'an surah Al-Hujurat (49) ayat 9 ditegaskan oleh Allah SWT mengenai perintah untuk orang-orang yang beriman mendamaikan sesama Muslim :

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَىٰ  
فَقَاتِلُوا آلِيَّ تَبْغِي حَتَّىٰ تَبْغِيَ إِلَىٰ أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا  
إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ (٩)

Artinya : “Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.” (Q.S. Al-Hujurat (49) : 9).

Upaya damai tersebut ditempuh melalui prinsip musyawarah untuk mencapai mufakat di antara para pihak yang berselisih. Dengan musyawarah yang mengedepankan prinsip prinsip syariah, diharapkan apa yang menjadi persoalan para pihak dapat diselesaikan. Perdamaian adalah prinsip utama dari segala penyelesaian, untuk mencapai hakikat perdamaian, prinsip utama yang perlu dikedepankan adalah kesadaran para pihak untuk kembali kepada Allah (Al-Qur'an) dan Rasul-Nya (Al-Sunnah)

<sup>32</sup>Luqmanul Hakim (*Franchisor SDA Drink*), wawancara oleh peneliti, 1 April 2023, wawancara 1, transkrip.

dalam menyelesaikan segala persoalan, sebab semua akad didasari prinsip-prinsip keislaman.<sup>33</sup>

Perlindungan yang diberikan kepada mitra kerja dalam hal ini adalah *franchisee* merupakan hal yang perlu dan sangat dianjurkan. Hal tersebut sesuai dengan ayat Al-Qur'an Surah Al-Maidah (5) ayat 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ<sup>34</sup>

Artinya : “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa dan jangan tolong menolong kamu dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah sesungguhnya siksa Allah lebih berat.” (Q.S. Al-Maidah (5) : 2)

Surat al-Maidah ayat 2 tersebut menegaskan bahwa sikap saling tolong menolong yang dibenarkan dalam Islam adalah menolong dalam kebaikan dan ketakwaan. Tolong-menolong dalam hal kemungkarannya dan keburukannya tidak diperkenankan dalam Islam.<sup>35</sup> Dalam Islam waralaba seringkali dikaitkan dengan *syirkah*, yakni kerjasama bisnis dalam Islam. Konsep bisnis waralaba pada intinya saling tolong menolong yakni menolong unit usaha kecil menjadi besar dalam artian *franchisor* menolong dengan memberi bantuan skill dan manajemen bisnis, baik berupa konsep bisnis yang telah dipakainya dan keterampilan untuk dipakai oleh pihak lain (*franchisee*) dengan cara transparan antar keduanya. Oleh karenanya suatu kewajiban dalam agama islam terkait menolong antar sesama. Tolong menolong dalam Islam telah diajarkan sejak dahulu pada zaman Rasulullah, pada hakikatnya lebih mengedepankan menolong orang lain dalam aspek kebaikan.

Dalam bisnis *franchise* terdapat hubungan kemitraan usaha antara *franchisor* dan *franchisee* yang dituangkan dalam kerjasama diantara keduanya. Dalam hal ini *franchisor* dengan bermodalkan ide kreatif diantaranya merek dagang, logo, manajemen usaha dan tenaga bekerja seperti pelatihan usaha yang akan diberikan kepada

<sup>33</sup>Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 47.

<sup>34</sup>“Quran Kemenag,” *Kementerian Agama RI*, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/5/2>.

<sup>35</sup>Ahmad Zabidi, “Kelompok Sosial Dalam Masyarakat Perspektif EQS. AL-Maidah Ayat 2.”

*franchisee*. Begitu pula dengan *franchisee* cukup bermodal dana terhadap apa yang akan diwaralabakan tersebut. Keduanya saling ikut serta terhadap bisnis waralaba yang akan dijalankan sesuai perjanjian yang telah ditetapkan. Maka konsep ini termasuk dalam bentuk kemitraan usaha yang berdasarkan akad *syirkah* yang memiliki arti akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*al-mal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>36</sup>

Adapun dasar hukum *syirkah* pada fatwa DSN-MUI nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tahun 2017 yang terdapat dalam Al-Qur'an dalam Q.S. Shad (38): 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالٍ نَعَجْتَنكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُودُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَحَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ<sup>37</sup>

Artinya : “Daud berkata : “Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh, dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya, maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat..” (Q.S. Shad : 24)

Dalam Tafsir Al-Munir dijelaskan bahwa orang-orang yang berserikat dalam harta, atau yang menjalin kerja sama bisnis dan transaksi, banyak dari mereka menzalimi sebagian yang lain, kecuali yang beriman kepada Allah SWT, takut kepada-Nya dan mengerjakan amal-amal saleh, maka ia tidak berbuat zalim, namun hanya sedikit diantaranya yang saleh seperti itu.<sup>38</sup> Ulama

<sup>36</sup>Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, MPA, M. Si., *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2017), 151.

<sup>37</sup>“Quran Kemenag, *Kementerian Agama RI*, accessed February 5, 2023, <https://quran.kemenag.go.id/surah/38/24>.

<sup>38</sup>Wahbah az-Zuhaili, *Tafsir Al-Munir: Aqidah, Syariah, Manhaj Jilid 12* (Depok: Gema Insani, 2013), 175.

melandaskan pensyari'atan syariah pada sejumlah dalil. Diantaranya, ucapan Dawud dalam ayat وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ. Maksud (الْخُلَطَاءِ) adalah orang-orang yang berserikat dalam harta, sebagaimana yang sudah disebutkan di atas.<sup>39</sup>

Maksud dari ayat di atas bahwa, Ayat ini merujuk pada dibolehkannya praktik akad syirkah. Lafadz “*al-khulatha*” dalam ayat ini bisa diartikan saling bersekutu, bersekutu dalam konteks ini adalah kerjasama dua atau lebih pihak untuk melakukan usaha perniagaan. Ayat ini menunjukkan kebolehan dalam perserikatan, dan larangan untuk menzalimi mitra perserikatan tersebut, karena seperti yang disebutkan dalam ayat tersebut bahwa kebanyakan orang yang melakukan perserikatan berbuat zalim terhadap sebagian yang lain.<sup>40</sup>

Dasar hukum syirkah juga terdapat dalam sebuah hadits Nabi yang diriwayatkan oleh Abu Daud dari Abu Hurairah yang berbunyi : "*Allah SWT berfirman, 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku (Allah) keluar dari mereka.'*" (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah).<sup>41</sup>

Maksud yang terkandung dari hadits di atas adalah Allah SWT akan menjaga memelihara dan menolong pihak-pihak yang melakukan kerjasama serta menurunkan berkah atas kerjasama yang dijalankannya. Apa saja yang mereka lakukan harus sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati agar tidak terjadi persengketaan diantara masing-masing pihak. Selain itu perkataan yang terdapat didalam hadits bahwa “keluarnya Allah dari perserikatan keduanya” yang dimaksud di sini adalah Allah menghilangkan berkah atas kerjasama yang dilakukan oleh orang-orang yang berserikat tersebut jika salah satunya mengkhianati yang lainnya.<sup>42</sup>

---

<sup>39</sup>Wahbah az-Zuhaili, *Tafsir Al-Munir* Wahbah az-Zuhaili, *Tafsir Al-Munir: Aqidah, Syariah, Manhaj Jilid 12* (Depok: Gema Insani, 2013), 178.

<sup>40</sup>Rachmad Risqy K, Ph and Ashfiya, “PENERAPAN KAIDAH FIKIH PADA KERJASAMA ( SYIRKAH ) DALAM EKONOMI ISLAM Pendahuluan.”

<sup>41</sup>Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia*, Cet. 1. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 165.

<sup>42</sup>Shalih bin Fauzan bin Abdullah Al-Fauzan, *Ringkasan Fikih Lengkap* (Jakarta: Darul Falah, 2005), 610.