

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Kabupaten Kudus

Untuk mengetahui gambaran umum kondisi geografis dan kondisi masyarakat Kabupaten Kudus dapat dipaparkan data profil berdasarkan data berikut:

a) Letak Geografis

Kabupaten Kudus merupakan salah satu Kabupaten di Jawa Tengah bagian utara yang terletak antara $110^{\circ} 36'$ dan $110^{\circ} 50'$ BT dan antara $6^{\circ} 51'$ dan $7^{\circ} 16'$ LS. Kota Kudus juga termasuk kabupaten terkecil di Jawa Tengah dengan luas wilayah mencapai 42.516 Ha yang terbagi dalam 9 kecamatan, yang dibagi lagi atas 123 desa dan 9 kelurahan.

b) Batas Wilayah

Secara geografis kabupaten Kudus memiliki batas-batas wilayah administrasi sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Kabupaten Jepara dan Kabupaten Pati
Sebelah barat	: Kabupaten Demak dan Kabupaten Jepara
Sebelah selatan	: Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Pati
Sebelah timur	: Kabupaten Pati

c) Luas Wilayah

Kota Kudus juga termasuk kabupaten terkecil di Jawa Tengah dengan luas wilayah mencapai 42.516 Ha dengan jarak terjauh dari barat ke timur sepanjang 16 km dan dari utara ke selatan sepanjang 22 km.¹ Luas wilayah terdiri dari 20.579 Ha (48,40 %) merupakan lahan sawah dan 21.937 Ha (51,60 %) adalah bukan lahan sawah. Kabupaten Kudus terbagi dalam 9 kecamatan, yang dibagi lagi atas 123 desa dan 9 kelurahan.

d) Potensi Penduduk / Jumlah Penduduk

Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kabupaten Kudus 2021-2022²

¹ Badan Pusat Statistik Kabupaten Kudus, *Kabupaten Kudus Dalam Angka Kudus Regency in Figures 2021*, 1st ed (Kudus: BPS Kudus, 2021), 3.

² Badan Pusat Statistik Kabupaten Kudus, *"Kabupaten Kudus Dalam Angka Kudus Regency in Figures 2021*, 1st ed (Kudus: BPS Kudus, 2021), 34.

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kabupaten Kudus

Kecamatan	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kabupaten Kudus (Jiwa)					
	Laki-laki		Perempuan		Total	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Kecamatan Bae	37 085	37 304	37.005	37.448	74.294	74.752
Kecamatan Undaan	38 603	38 812	38.170	38.597	76.969	77.409
Kecamatan Mejobo	39 081	39 313	38.551	38.956	77.816	78.269
Kecamatan Kota Kudus	43 426	43 184	45.773	45.451	89.017	88.635
Kecamatan Kaliwungu	52 242	5.266	51.421	52.159	104.008	104.819
Kecamatan Gebog	52 462	52.756	52.098	52.693	104.834	105.449
Kecamatan Dawe	53 607	53.887	53.311	53.926	107.201	107.813
Kecamatan Jekulo	54 476	54.735	54.390	54.909	109.102	109.644
Kecamatan Jati	54 338	54.592	54.688	5.509	109.202	109.682
Kabupaten Kudus	425 320	426.743	425.407	429.229	852.443	856.472

e) Mata Pencaharian Masyarakat

Mayoritas pencaharian masyarakat Kabupaten Kudus adalah seorang buruh industri dan sektor swasta. Sektor industri merupakan tiang penyangga utama dari perekonomian Kabupaten Kudus dengan kontribusi sebesar 66,25 persen terhadap PDBR Kabupaten Kudus. Sektor ini dibedakan dalam kelompok industri besar, industri sedang, industri kecil dan industri rumah tangga.

f) Pendidikan dan Kebudayaan

Penduduk yang bersekolah di bawah Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan tahun ajaran 2020/2021 mengalami penurunan pada jenjang SD sebanyak 3,2 persen dari jumlah murid di tahun ajaran sebelumnya. Jumlah murid

SMP naik 0,5 persen sedangkan SLTA mengalami penurunan sebesar 0,6 persen.

Peningkatan jumlah penduduk yang bersekolah pada sekolah di bawah Kementerian Agama perlu selaraskan dengan disediakannya tenaga kerja guru dan sarana fisik yang memadai. Pada tahun ajaran 2020/2021, ada jumlah SD sebanyak 424 unit dan MI 145 unit, SMP ada 50 unit dan Mts ada 67 unit. Ada 17 unit SMA, 29 unit SMK dan 37 MA.³

g) Kesehatan

Peningkatan sarana kesehatan sangat dibutuhkan dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat. Selain pemerintah peran swasta juga dibutuhkan. Pada tahun 2020 untuk jumlah Rumah Sakit Umum Pemerintah dan Swasta ada 9 buah. Sarana kesehatan yang lain adalah Pusat Kesehatan Masyarakat (Puskesmas), yang dijadikan sarana kesehatan terjangkau sehingga menunjang kesehatan masyarakat hingga pedesaan. Pada tahun 2020 jumlah puskesmas ada 20 buah, selain itu masih ada beberapa sarana kesehatan seperti Puskesmas Pembantu, Puskesmas Keliling dan Balai Pengobatan yang tersebar di seluruh kecamatan di Kudus.⁴

h) Agama

Tempat untuk beribadah yang tersedia di Kabupaten Kudus pada tahun 2020 adalah 709 masjid, sebanyak 2.127 mushola, 57 buah Gereja Protestan, 4 buah Gereja Khatolik, 9 buah Vihara Budha, dan 3 buah Klenteng. Data tersebut menunjukkan Agama Islam yang dianut penduduk Kabupaten Kudus sangat besar dengan persentase sebesar 99,8 persen dan agama Kristen Protestan sebesar 1,45 persen.⁵

2. Sejarah Berdirinya Franchise Minuman Jiwa Maliter

Minuman jiwa maliter merupakan minuman kekinian yang didirikan oleh seorang polisi yang berasal dari Desa Getas Pejaten Kecamatan Jati Kabupaten Kudus beliau bernama Bapak Ahmad Ali Ustadi. Bapak Ali mulai merintis usaha minuman Jiwa Maliter sejak tahun 2021 sampai sekarang. Nama Jiwa

³ Badan Pusat Statistik Kabupaten Kudus, “Kabupaten Kudus Dalam Rangka Kudus Regency in Figures 2021”, 1st ed (Kudus: BPS Kudus, 2023), 56.

⁴ Badan Pusat Statistik Kabupaten Kudus, “Kabupaten Kudus Dalam Angka Kudus Regency in Figures 2021”, 1st ed (Kudus: BPS Kudus, 2023), 56.

⁵ Badan Pusat Statistik Kabupaten Kudus, “Kabupaten Kudus Dalam Angka Kudus Regency in Figures 2021”, 1st ed (Kudus: BPS Kudus, 2023), 57.

Maliter sendiri diambil dari kalimat kearifan lokal yang ada di kota Kudus, yang mana Maliter mempunyai arti sesuatu yang tidak biasa atau bisa dikatakan lebih istimewa. Nama usaha minuman itu pula yang menunjukkan darimana Bapak Ali berasal, yaitu dari kota Kudus, Jawa Tengah.⁶

Minuman Jiwa Maliter merupakan salah satu minuman kekinian yang memiliki varian rasa yang berbeda-beda, mulai dari rasa susu, kopi, teh, yogurt, boba dan soda. Tetapi untuk varian yang banyak diminati oleh pembeli adalah teh, rasa coklat dan taro.⁷ Harganya pun sangat terjangkau mulai dari 4.000 sampai 14.000 saja per cup nya. Dengan harga yang cukup terjangkau Bapak Ali tetap memilih bahan-bahan yang memiliki kualitas premium dalam pembuatan minuman Jiwa Maliter ini. Sampai saat ini Bapak Ali sudah memiliki 20 mitra yang tersebar di berbagai wilayah Kudus, Demak dan Pati. Dalam mengelola usahanya Bapak Ali tidak sendiri beliau dibantu oleh satu orang karyawan yang ditugasi sebagai admin.

Mitra yang sudah bergabung paling banyak berasal dari kota Kudus sendiri, ada 15 outlet yang tersebar di wilayah Kudus, di wilayah Demak ada 4 outlet dan di wilayah Pati ada 1 outlet.⁸ Modal awal yang mitra harus bayarkan yaitu Rp 20.000.000 yang mana ini sudah mendapatkan booth container, peralatan dan bahan baku dalam penjualan secara lengkap. Sambutan dari masyarakat sungguh luar biasa, mereka sangat senang dengan adanya usaha minuman kekinian yang memiliki banyak varian rasa dan bagi mereka ini merupakan kesempatan yang menjanjikan untuk membuka bisnis minuman yang sedang marak di Indonesia dengan bergabung menjadi mitra franchise Jiwa Maliter.

3. Tujuan Usaha Minuman Jiwa Maliter

- a) Mendapatkan keuntungan yang halal dan barokah
- b) Bermanfaat untuk orang lain
- c) Membuka lapangan pekerjaan
- d) Memanfaatkan peluang dengan menggunakan bahan-bahan yang memiliki kualitas premium sehingga dapat menciptakan rasa yang khas.

⁶ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

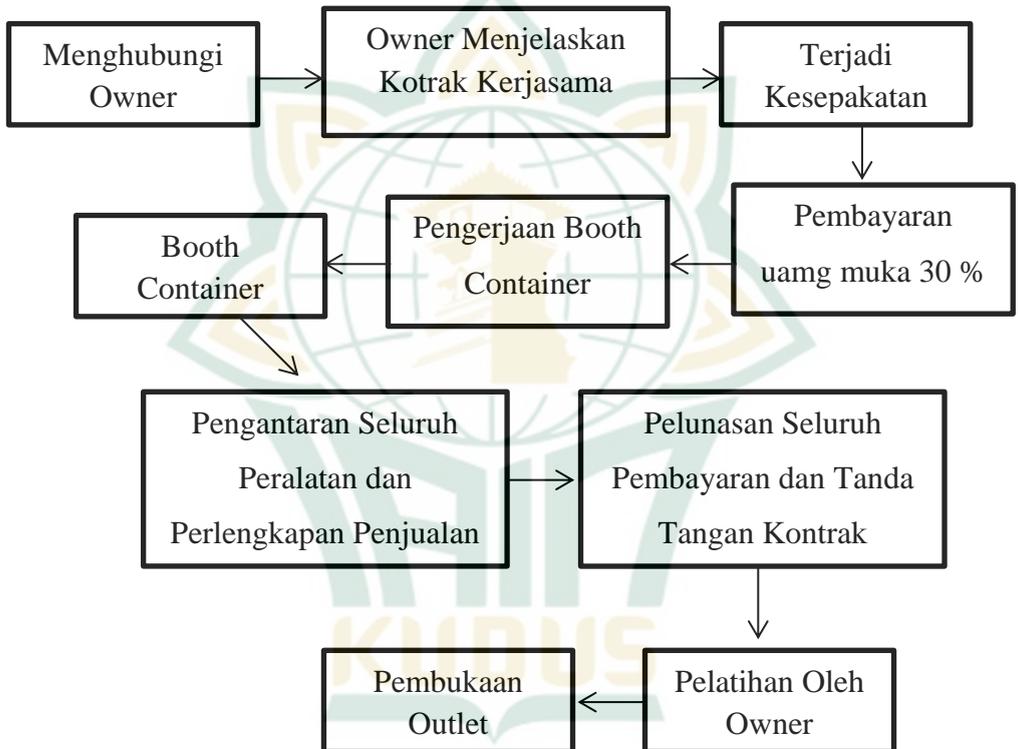
⁷ Umam, "Tertarik Coba Buka Franchise Minuman Kekinian? Jiwa Maliter Janjikan Keuntungan 100 Persen Untuk Mitra."

⁸ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

4. Tahapan Menjadi Mitra Franchise Minuman Jiwa Maliter

Pola kemitraan franchise minuman Jiwa Maliter sangat diminati banyak kalangan masyarakat, ini karena harga kemitraan yang sangat terjangkau dan keuntungan yang di dapat 100% milik mitra, jadi mitra tidak perlu bersusah payah merintis usaha mulai dari awal.⁹ Berikut tabel alur proses menjadi mitra dari franchise minuman Jiwa Maliter:

Tabel 4.2
Alur Menjadi Mitra Minuman Jiwa Maliter



- a) Sebelum melakukan kerjasama pemilik usaha franchise Minuman Jiwa Maliter akan menjelaskan proposal usaha kepada calon mitra, dimana didalam proposal tersebut berisi modal awal yang harus mitra bayarkan sebelum membuka outlet, dan ada juga data-data yang berkaitan dengan usaha yang akan dijalankan, antara lain:
- b) Biaya yang dibutuhkan dalam pembukaan outlet

⁹ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, tarnskrip

- c) Aspek pemasaran
- d) Peruntukan dari *franchise fee* yang digunakan untuk pengadaan alat dan semua kebutuhan dalam penjualan
- e) Langkah selanjutnya yaitu meninjau lokasi yang digunakan untuk berjualan. Lokasi yang digunakan harus strategis, dan di setiap kecamatan harus ada satu outlet saja. Pemilik usaha minuman Jiwa Maliter tidak ikut campur dalam penentuan lokasi berjualan.¹⁰
- f) Selanjutnya calon mitra yang benar-benar ingin bergabung akan disampaikan mengenai perjanjian antara keduanya, dalam perjanjian tersebut terdapat hak dan kewajiban yang harus disepakati bersama yaitu:
 - 1. Mitra wajib membeli bahan baku secara langsung seperti bubuk perasa, susu, cream, gelas dan lain-lain ini bertujuan agar cita rasa minuman tetap sesuai dengan standar dari pemilik usaha
 - 2. Mitra wajib menjaga nama baik dari pemilik usaha
 - 3. Jika mitra ingin merubah atau menambahi menu dari minuman Jiwa Maliter harus ada izin dari pemilik usaha
 - 4. Pemilik usaha wajib memberikan pelatihan kepada mitra terhadap usaha yang akan dijalankan
- g) Hak-hak yang diperoleh oleh mitra minuman Jiwa Maliter antara lain:
 - a. Mendapatkan hak lisensi seumur hidup
 - b. Apabila ingin pindah tempat tidak dikenakan biaya apapun
 - c. Tidak dikenakan *royalty fee* karena keuntungan 100 % milik mitra
- h) Mendapatkan fasilitas peralatan dan bahan baku penjualan
- i) Langkah berikutnya mitra membayar uang muka 30% sebesar Rp 5.000.000- Rp 7.000.000 guna pembukaan outlet.
- j) Kemudian pemilik usaha melakukan pengantaran perlengkapan yang dibutuhkan untuk penjualan ini disertai dengan pelunasan pembayaran dan mitra menandatangani kontrak perjanjian.¹¹
- k) Langkah yang terakhir sebelum usaha dijalankan, mitra akan mendapatkan pelatihan dari pemilik usaha minuman Jiwa

¹⁰ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, tanskrip

¹¹ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, tanskrip

Maliter agar usaha yang dijalankan sesuai dengan standar operasi manajemen.

Dalam bisnis usaha minuman Jiwa Maliter aturan-aturan sudah dijelaskan di awal oleh pihak pemilik usaha sehingga pada nantinya tidak ada pihak yang tertipu dan tidak mendapatkan keadilan. Kedua belah pihak akan sama-sama mendapatkan keuntungan yang optimal. Kepada para mitra ditegaskan untuk membeli bahan baku sebagai penunjang penjualan kepada pemilik usaha demi menjaga cita rasa minuman Jiwa Maliter.

5. Data Mitra/Franchise Minuman Jiwa Maliter

Berdasarkan observasi yang sudah peneliti lakukan terhadap franchise minuman Jiwa Maliter maka di dapatkan data mengenai mitra dan cabang di berbagai wilayah sebagai berikut¹²:

Tabel 4.3
Data Mitra Franchise Minuman Jiwa Maliter

No.	Nama Mitra	Lokasi
1.	Jiwa Maliter Getas Pejaten	Depan Pom Getas Pejaten
2.	Jiwa Maliter Jekulo	Depan Indomaret Bukucangkring
3.	Jiwa Maliter Hadipolo	Pertigaan Dau ke Utara Sebelah Perdana Cell
4.	Jiwa Maliter Mejobo	Barat BRI, Pasar Brayung
5.	Jiwa Maliter Krandon	Jl. KH. Moh Arwani (Timur SMK NU Banat Kudus kurang lebih 200 m)
6.	Jiwa Maliter Undaan Lor	Undaan Lor, Gang 24
7.	Jiwa Maliter Besito	Pertigaan Tugu Besito, Gebog Kudus
8.	Jiwa Maliter Jepang	Perempatan Lampu Merah Jepang ke Barat 500 m Kiri Jalan, Depan JNE
9.	Jiwa Maliter Babalan	Jl. Babalan-Prawoto, Kampek Lor, Kalirejo
10.	Jiwa Maliter Dawe	Cendana, Dawe Kudus
11.	Jiwa Maliter Bae	Depan SDN 1 Bae Kudus

¹² Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, tarnskrip

12.	Jiwa Maliter Kaliwungu	Dkh. Demangan Desa Mijen, Rt. 4/Rw. 6, Madaran, Kaliwungu, Kudus
13.	Jiwa Maliter Kaliwungu	Jl. Raya Kudus-Jepara No.5, Mijen, Prambatan Kidul, Kec. Kaliwungu, Kab, Kudus
14.	Jiwa Maliter Dawe	Bergat, Kandangmas, Kec. Dawe, Kab. Kudus
15.	Jiwa Maliter Demak	• Tambirejo, Gajah Demak
		• Wilalung, Gajah Demak
		• Gendangalas, Gajah Demak
16.	Jiwa Maliter Karanganyar	Kedungwaru, Babatan, Karanganyar, Kec. Karanganyar, Kab. Demak
17.	Jiwa Maliter Loram	Jl. Patimura, Karangwatu, Loram Kulon, Kec. Jati. Kab. Kudus
18.	Jiwa Maliter Pati	Kayen, Kec. Kayen, Kab. Pati

Berdasarkan tabel diatas ada 20 mitra yang sudah bergabung dengan franchise minuman Jiwa Maliter. Mereka diberi kepercayaan untuk mengelola, memanfaatkan hak kekayaan intelektual pemilik usaha Jiwa Maliter, dan mitra menjaga nama brand Jiwa Maliter dengan baik.

6. Daftar Menu Franchise Minuman Jiwa Maliter

Berdasarkan observasi yang sudah peneliti lakukan terhadap franchise minuman Jiwa Maliter maka di dapatkan data sebagai berikut:

Tabel 4.4

Daftar Menu Franchise Minuman Jiwa Maliter

Menu	Varian Rasa	Harga
Kawasan Rasa Kawasan susu	1. Suramel Dahsyat	Rp 10.000
	2. Suramegal Dahsyat	Rp 12.000
	3. Sukareo Dahsyat	Rp 12.000
	4. Sugal Dahsyat	Rp 8.000
	5. Sureo Dahsyat	Rp 8.000
Kawasan kopi	1. Kopi Jadul	Rp 5.000
	2. Kopi Sularen	Rp 10.000
	3. Kopi Sugal	Rp 12.000
	4. Kopi Sumelo	Rp 14.000

	5. Kopi Sumelgal	Rp 14.000
	6. Kopi Hazelnut	Rp 12.000
	7. Kopi Codan	Rp 10.000
Kawasan Jiwa Damai	1. Jiwa Coklat	Rp 5.000
	2. Jiwa Hazelnut	Rp 5.000
	3. Jiwa Green Tea	Rp 5.000
	4. Jiwa Red Velvet	Rp 5.000
	5. Jiwa Taro	Rp 5.000
	6. Maliter Chosu	Rp 7.000
	7. Maliter Hazelsu	Rp 7.000
	8. Maliter Greensu	Rp 7.000
	9. Maliter Redsu	Rp 7.000
	10. Maliter Tarsu	Rp 7.000
Kawasan The	1. Es Teh Jumbo Maliter	Rp 4.000
	2. Teh Apel	Rp 5.000
	3. Teh Mint	Rp 6.000
	4. Teh Leci	Rp 6.000
	5. Teh Markisa	Rp 6.000
	6. Teh Lemon	Rp 6.000
Kawasan Soda	1. Rainbow Squash	Rp 8.000
	2. Majito Squash Strawberry	Rp 7.000
	3. Majito Squash Leci	Rp 7.000
	4. Majito Squash Melon	Rp 7.000
	5. Strawberry Blueish	Rp 8.000
	6. Orange Blueish	Rp 8.000
	7. Leci Blueish	Rp 8.000
Kawasan Boba	1. Malibob	Rp 10.000
	2. Choco Boba	Rp 8.000
	3. Chosu Boba	Rp 10.000
	4. Boba Brown Sugar	Rp 10.000

Menu yang tersedia dari tabel di atas merupakan menu minuman yang disediakan waralaba Jiwa Maliter dengan varian rasa yang bermacam-macam dan harga yang berbeda.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Penerapan Akad Syirkah Pada Waralaba Minuman Jiwa Maliter di Kabupaten Kudus

Bila dilihat dari sudut format usaha yang dilakukan dalam waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk syirkah. Syirkah merupakan akad kerja sama atau pencampuran antara dua pihak atau bahkan lebih untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang pasti sudah hala dan produktif dimana masing-masing memberikan modal dengan kesepakatan bahwa nanti keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai dengan porsi kerja sama. (referns). Berdasarkan observasi, peneliti menemukan beberapa unsur-unsur yang ada di dalam kerjasama waralaba yang diterangkan pada minuman Jiwa Maliter antara lain sebagai berikut:

a) Akad Perjanjian Waralaba

Dari hasil observasi yang dilakukan peneliti dalam waralaba minuman Jiwa Maliter menggunakan akad tertulis dan lisan, yang mana akad tertulis tersesbut tertuang dalam surat perjanjian yang disepakati masing masing pihak. Sedangkan akad lisan dalam perjanjian dipandang sebagai ijab dan kabul yang dinyatakan secara lisan oleh masing-masing pihak yang bersangkutan. Akad perjanjian kerjasama ini sesuai dengan ketentuan yang sudah diberikan oleh pemberi waralaba minuman Jiwa Maliter kepada mitra. Hal ini sesuai dengan wawancara penulis dengan pemilik usaha minuman Jiwa Maliter Bapak Ahmad Ali Ustadhi *“mitra yang berminat gabung dengan bisnis saya, akan saya berikan proposal untuk dibaca dan dipahami terlebih dulu, jika sudah paham dan setuju mereka kemudian menandatangani perjanjian tersebut dan pada saat itu juga mereka harus menyerakah modal awal yang sudah disepakati dalam perjanjian”*.¹³

Pada saat pelaksanaan akad, pihak mitra memberikan modal sebesar Rp 20.000.000 secara tunai kepada pihak pemilik usaha minuman Jiwa Maliter dan pada saat itu juga pemilik usaha mengungkapkan bahwa beliau memberikan izin kepada mitra untuk memanfaatkan hak atas kekayaan intelektual (HAKI) untuk menggunakan nama merek dagang, produk sampai manajemennya. Dengan modal Rp 20.000.000

¹³ Ali Ustadhi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

pihak mitra akan mendapatkan semua peralatan dan bahan yang sudah tertera dalam akad perjanjian.

b) **Pihak Yang Bekerjasama**

Penerapan akad syirkah pada waralaba minuman Jiwa Maliter terdapat beberapa orang yang terlibat di dalamnya yaitu pemilik usaha minuman Jiwa Maliter dan para mitra yang bergabung dengan waralaba minuman Jiwa Maliter. Hal tersebut sesuai pada wawancara penulis dengan pemilik usaha minuman Jiwa Maliter yang bernama Bapak Ahmad Ali Ustadi “*Minuman dengan brand Jiwa Maliter ini sudah saya rintis sejak tahun 2021 dan sudah terdaftar HAKI, sudah ada 20 mitra yang bergabung dari beberapa kota, dan dalam usaha ini saya menerapkan konsep syariah untuk menjaga brand image saya. Sedangkan untuk franchisee nya saya tidak ada royalty fee yang harus dibayarkan setiap bulan*”.¹⁴

Selain itu dengan penerapan konsep syirkah menyebabkan masyarakat yang memiliki modal cukup ingin bergabung dengan usaha ini, karena mereka tidak perlu membayarkan *royalty fee* kepada pemilik usaha jika nantinya dalam penjualan mengalami keuntungan sedikit. Selain itu konsumen juga percaya dengan membeli minuman Jiwa Maliter ini dipastikan aman dan sudah halal untuk dikonsumsi. Berdasarkan observasi, peneliti mendapatkan lampiran sertifikat halal dari minuman Jiwa Maliter ini. Berikut penulis lampirkan wawancara dengan salah satu konsumen Jiwa Maliter yang bernama Ririn “*Minuman Jiwa Maliter ini memang sudah halal untuk dikonsumsi rasanya pun beda dari minuman-minuman kekinian yang lain, harganya terjangkau, dan saya lebih suka membeli yang varian teh, karena teh disini rasanya berbeda dari teh-teh yang lain*”.¹⁵

Terkait varian teh yang disediakan di Jiwa Maliter memang rasanya berbeda dari teh-teh yang lain. Berikut penulis lampirkan wawancara dengan mitra Jiwa Maliter Bapak Hardiyang Dany Wibowo “*Varian teh yang kami sediakan memang rasanya khas, ini karena saya mencampurkan tiga merek teh serbuk yang berbeda sesuai*

¹⁴ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

¹⁵ Ririn, Wawancara oleh penulis, 2 Juli 2023, Wawancara 3, transkrip

dengan takaran yang sama, sehingga rasa yang dihasilkan akan berbeda dengan teh yang dijual pedagang minuman yang lain". Pihak pemilik usaha minuman dengan brand Jiwa Maliter memberikan hak lisensi kepada mitra sesuai dengan standar SOP, manajemen, pemasaran, maupun produksi untuk dimanfaatkan, dikelola dengan baik oleh mitra.

c) Peralatan

Alat atau sarana yang digunakan dalam operasional usaha minuman Jiwa Maliter sudah pasti harus mempunyai modal. Pemilik usaha minuman Jiwa Maliter harus memiliki modal berupa skill yang nantinya diwariskan kepada calon mitra agar usaha tersebut dapat berjalan sesuai yang diharapkan. Sebelum membuka waralaba Minuman Jiwa Maliter ini para mitra akan mendapatkan pelatihan, pelatihan ini berguna bagi seorang mitra mendapatkan ketrampilan sebelum memulai bisnis. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada salah satu mitra yang bernama Bapak Hardiyanto Dany Wibowo mengatakan: *"Sebenarnya saya sendiri tidak mengikuti pelatihannya, tapi saya juga mengirimkan karyawan yang jaga outlet untuk ikut pelatihan selama empat hari, tapi saya sebagai mitra juga sudah sedikit tau dan belajar sendiri bagaimana membuat minuman dengan takaran yang pas karena dulu waktu masih kuliah saya pernah berjualan minuman"*¹⁶ Selain bermodal skill para mitra juga harus mempunyai modal berupa uang. Berikut hasil wawancara penulis dengan pemilik usaha Minuman Jiwa Maliter Bapak Ahmad Ali Ustadi *"mitra yang sudah sepakat untuk menjalin kerjasama wajib membayarkan modal awal sebesar Rp. 20.000.000, kepada saya selaku owner, kemudian mitra akan mendapatkan semua peralatan usaha serta izin penggunaan merek brand minuman Jiwa Maliter"*.¹⁷

Berdasarkan observasi, peneliti menemukan selain bermodal uang yang namanya usaha harus ada beberapa alat dan bahan yang diperlukan untuk mendukung penjualan minuman Jiwa Maliter. Beberapa alat dan bahan tersebut

¹⁶ Hardiyanto Dany Wibowo, Wawancara oleh penulis, 2 Juli 2023, Wawancara 2, transkrip.

¹⁷ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

diantaranya adalah bubuk perasa yang berbeda-beda, susu, teh, blender, booth container, plastik kemasan cup, sedotan, cup sealer, shaker, cool box. Khusus bahan baku yang berupa bubuk perasa mitra diwajibkan membelinya dari pemilik usaha langsung dengan harga Rp 94.000. Berikut hasil wawancara dengan salah satu mitra minuman Jiwa Maliter bernama Bapak Hardiyan Dany Wibowo “*saya selaku mitra setelah setuju untuk menjalin kerjasama saya membayarkan modal awal sebesar Rp 20.000.000 sudah mendapatkan lengkap peralatan penjualan, dan owner memberikan kami hak lisensi sepenuhnya untuk mengelola usaha tersebut dan untuk stok bahan baku apabila habis memang owner mewajibkan saya untuk membeli kepada beliau dengan harga Rp 94.000 satu varian rasa bubuk powder dengan berat 1 kg.*”¹⁸

d) Berakhirnya Syirkah Pada Waralaba Minuman Jiwa Maliter

Suatu perjanjian akan berakhir apabila masa kontrak telah usai atau salah satu pihak mengingkari atau mengakhiri perjanjian tersebut. Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara penulis dengan pemilik usaha minuman Jiwa Maliter yang bernama Bapak Ahmad Ali Ustadi “*saya anggap kontrak dengan mitra selesai atau putus apabila mitra bertindak tidak sesuai dengan kontrak perjanjian maka otomatis perjanjian dapat dibatalkan secara sepihak*”.¹⁹

2. Sistem Bagi Hasil Pada Waralaba Minuman Jiwa Maliter

Pada sistem hukum ekonomi syariah, salah satu aspek yang harus dipenuhi dalam kerjasama syirkah adalah adanya bagi hasil. Bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan produk atau disebut sebagai *royalty fee* dimana ini dibayarkan oleh pihak mitra. *Royalty fee* merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan secara berkala dari mitra kepada pemilik usaha sebagai imbalan dari pemakaian hak lisensi dari persentase omset penjualan.

Dalam perjanjian waralaba yang sesuai dengan syariat Islam, *royalty fee* tidak diterapkan karena waralaba dalam akad syirkah mempunyai tujuan untuk kesejahteraan masing-masing

¹⁸ Hardiyan Dany Wibowo, Wawancara oleh penulis, 2 Juli 2023, Wawancara 2, transkrip

¹⁹ Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip.

pihak bahwa dengan menjalankan usaha bersama melalui perjanjian maka keduanya akan mendapatkan keuntungan. Jika dilihat dari perspektif hukum ekonomi syariah, konsep bisnis waralaba serupa dengan akad syirkah yang mana waralaba itu terikat dalam suatu perjanjian. Ini karena dalam perjanjian tersebut otomatis pihak pemilik usaha minuman Jiwa Maliter dengan para mitra terjalin kerjasama dalam kurun waktu tertentu. Kerja sama ini dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan bagi hasil antara kedua belah pihak.²⁰ Hal tersebut yang menjadikan bisnis waralaba termasuk ke dalam *syirkah inan*, yaitu kerja sama yang dilakukan pihak pemilik usaha minuman Jiwa Maliter dengan para mitra dalam permodalan untuk kegiatan perekonomian dengan membagi keuntungan atau kerugian sesuai dengan jumlah modal masing-masing pihak sedangkan keuntungan sesuai dengan sistem *mudharabah* (sistem bagi hasil).

Pembagian keuntungan terjadi saat usaha yang dilakukan hasilnya lebih besar dibanding dengan beban biaya yang harus dikeluarkan. Keuntungan ini nantinya dikelola sesuai dengan metode bagi hasil secara adil sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian.²¹ Adapun sistem bagi hasil yang dilakukan pada minuman Jiwa Maliter adalah sistem bagi hasil dengan menggunakan metode *profit sharing*, dimana mekanisme usaha yang didalamnya menerapkan sistem bagi hasil menggunakan pembagian keuntungan dari sistem usahanya. Karena mitra tidak membayarkan *royalty fee* maka keuntungan yang didapat pemilik usaha selain dari modal awal yang diberikan mitra adalah dari penjualan bahan baku langsung dari pusat.

Sedangkan mitra mendapatkan keuntungan 100% dari penjualan yang didapat. Berikut wawancara penulis dengan pemilik usaha Minuman Jiwa Maliter Bapak Ahmad Ali Ustadi “*Jadi saya dalam menjalankan bisnis ini tidak menarik royalty fee kepada mitra, mitra benar-benar mendapatkan keuntungan 100% dari penjualan minuman jiwa Maliter. Tetapi saya memang mewajibkan mitra membeli bahan baku kepada saya.*” Maka dari itu keuntungan yang diperoleh dari setiap pihak ini berasal dari pendapatan bersih usaha, yang mana pendapatan

²⁰ Muhammad Erland Fauzi et al., “Bisnis Franchise Dalam Pandangan Hukum Islam,” *Al-Muamalat: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2022): 162–74.

²¹ Shalihah, “Konsep Syirkah Dalam Waralaba.”

tersebut sudah dikurangi dengan berbagai biaya produksi sampai dengan biaya operasionalnya.²² Ketika terdapat kerugian pada mitra minuman Jiwa Maliter pemilik usaha tidak ikut campur, apabila mitra mengalami kerugian akibat kelalaiannya sendiri maka di tanggung mitra itu sendiri. Tetapi apabila pihak mitra lalai dalam menjalankan tugasnya maka dapat diselaikan dengan cara musyawarah. Hal ini karena pemilik usaha sudah memberikan hak lisensi sepenuhnya kepada mitra dan keuntungan 100% milik mitra. Hal ini berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha minuman Jiwa Maliter Bapak Ahmad Ali Ustadhi “selama menjalankan usaha apabila mitra mendapatkan kerugian saya tidak ikut campur, karena keuntungan dalam penjualan sudah sepenuhnya milik mitra itu sendiri, tetapi kalau ada beberapa permasalahan terkait dalam penjualan nanti dapat diselesaikan secara bersama-sama”.²³

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Penerapan Akad Syirkah Pada Waralaba Minuman Jiwa Maliter di Kabupaten Kudus

Dalam Islam menyukai kerjasama dalam berbagai macam bentuk, karena setiap usaha yang baik akan diberikan pahala dari Allah SWT, oleh karena itu syirkah dalam dunia perdagangan sudah sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Adapun yang menjadi dasar kebolehan syirkah antara lain berdasarkan firman Allah dalam Surat Shad ayat 24 sebagai berikut:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۗ

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 saleh; dan amat sedikitlah mereka ini.” Dan

²² Ahmad Ali Ustadhi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip.

²³ Ahmad Ali Ustadhi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip.

Daud mengetahui bahwa Kamu mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.” (Q.S.Shaad (38): 24)²⁴

Penjelasan dari ayat diatas, ayat tersebut merujuk pada dibolehkannya praktik akad syirkah. Pada lafadz “*al-khulatha*” sebagian ulama sepakat maknanya adalah *As-Syurakaa’* yang mana artinya adalah kerjasama atau serikat, serikat dalam hal ini merupakan kerjasama dua atau lebih pihak untuk melakukan usaha perdagangan. Dalam ayat diatas dijelaskan juga bahwa Nabi Daud memutuskan perkara tersebut dengan mengatakan tergugat sudah menganiaya penggugat, karena tergugat dianggap sudah mengambil kambing penggugat untuk dimiliki, sehingga kambingnya bertambah banyak. Sungguh orang-orang yang berserikat banyak yang menzalimi sebagian lainnya, karena pihak yang lemah tidak memiliki bukti yang menguatkan perkaranya. Dengan memberikan putusan yang sepihak, Nabi Daud menyadari bahwa Kami sedang mengujinya dengan persekutuan tersebut, sehingga dia memohon ampun atas kesalahannya.²⁵

Menurut Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad syirkah merupakan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (*ra’s al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak secara proporsional.²⁶ Adapun ketentuan yang ada dalam fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 dalam waralaba minuman Jiwa Maliter sebagai berikut:

a) Ketentuan Shighat

Akad syirkah harus dinyatakan secara jelas, tegas, dan mudah dipahami serta diterima oleh para mitra (*syarik*). Akad syirkah juga boleh dilakukan secara lisan, tertulis isyarat dan perbuatan serta bisa dilakukan secara elektronik berdasarkan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam waralaba minuman Jiwa Maliter praktik akad syirkah

²⁴ Departemen Agama RI, *Qur’an dan Terjemahannya*, Surat Sad Ayat 24, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 661.

²⁵ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian al-Qur’an*, cet. IV, vol. 12 (Jakarta: Lentera Hati, 2006), 106-107.

²⁶ Fatwa DSN MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Syirkah

dinyatakan dalam bentuk proposal pengajuan kemitraan. Sedangkan mitra yang ingin bergabung nantinya akan dijelaskan oleh pemilik usaha mengenai apa saja yang ada dalam proposal tersebut. Mitra yang sudah mengerti dan setuju terkait isi dalam proposal harus menandatangani.

b) Ketentuan Para Pihak

Syarik (mitra) boleh berupa orang atau yang disamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Syarik (mitra) wajib cakap hukum sesuai dengan syariah. Mitra juga wajib memiliki harta yang disertakan sebagai modal usaha (*ra's al-mal*) serta memiliki keahlian/keterampilan usaha.²⁷

Dalam praktiknya mitra waralaba minuman Jiwa Maliter adalah orang yang sudah cakap hukum dan sebelumnya juga sudah memiliki keahlian dan menjalankan usaha. Pada awal bergabung mitra membayarkan modal sebesar Rp 20.000.000 sudah mendapatkan peralatan lengkap yang digunakan dalam penjualan nanti.

c) Ketentuan Ra's Al-Mal (Modal Usaha)

Modal usaha syirkah wajib diserahkan, baik secara tunai maupun bertahap sesuai kesepakatan. Modal usaha syirkah boleh dalam bentuk harta, keahlian/keterampilan dan reputasi usaha. Disini dalam praktiknya modal usaha yang harus dibayarkan mitra waralaba minuman Jiwa Maliter adalah berupa uang tunai sebesar Rp 20.000.000. Dalam melakukan pembayaran mitra diperbolehkan untuk melakukan pembayaran uang muka sebesar 30% terlebih dahulu pada saat mendandatangani proposal. Apabila pemilik usaha sudah memberikan semua peralatan penjualan baru mitra melakukan pelunasan modal tersebut.

d) Ketentuan Kegiatan Usaha

Usaha yang dilakukan harus usaha yang halal dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Mitra dalam melakukan usaha syirkah harus atas nama entitas syirkah tidak boleh atas nama diri sendiri. Para mitra juga tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan modal usaha dan

²⁷ Fatwa DSN MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Syirkah*, ayat (4) mengenai ketentuan para pihak.

keuntungan kepada pihak lain kecuali atas dasar kesepakatan antara pemilik usaha dan mitra-mitra yang lain.²⁸

Dalam praktiknya usaha waralaba minuman Jiwa Maliter yang dijalankan pihak mitra adalah menjual produk minuman yang sudah halal, ini dibuktikan dengan adanya sertifikat halal yang sudah terlampir. Bahan-bahan yang digunakan juga sudah BPOM dan memiliki kualitas premium sehingga cita rasa yang dihasilkan juga khas.

e) **Ketentuan Keuntungan (Al-Ribb), Kerugian (al-Khasarah) dan Pembagiannya**

Kerugian dan keuntungan usaha syirkah harus dihitung dengan jelas untuk menghindari perbedaan atau sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyawarah. Seluruh keuntungan syirkah harus dibagikan berdasarkan nisbah-proporsional dan tidak boleh ada sejumlah keuntungan yang ditentukan di awal yang ditetapkan hanya untuk mitra tertentu. Mitra diperbolehkan mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau persentase itu diberikan kepadanya.²⁹

Kerugian usaha syirkah wajib ditanggung para mitra secara proporsional sesuai dengan porsi modal usaha yang disertakan. Pembagian keuntungan dalam praktik usaha minuman Jiwa Maliter yaitu omset penjualan yang diperoleh mitra 100% milik mitra itu sendiri. Sedangkan pemilik usaha akan mendapatkan keuntungan dari pembelian bahan baku oleh mitra. Untuk kerugian yang nanti dialami mitra, pemilik usaha tidak akan ikut campur tetapi apabila ada masalah yang berkaitan dengan penjualan produk akan diselesaikan secara musyawarah.

Akad yang digunakan dalam praktik kerjasama minuman Jiwa Maliter adalah *syirkah 'inan*, ini berdasarkan ketentuan yang ada dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 173-177. Ketentuan-ketentuan tersebut antara lain sebagai berikut:

²⁸ Fatwa DSN MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Syirkah*, ayat (7) mengenai ketentuan kegiatan usaha.

²⁹ Fatwa DSN MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Syirkah*, ayat (8) mengenai ketentuan keuntungan (Al-Ribh), kerugian (al-Khasarah) dan Pembagiannya.

a) Pasal 173

Syirkah inan dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama modal sekaligus keahlian. Dalam hal ini praktik waralaba minuman Jiwa Maliter merupakan kerjasama yang modal dimiliki masing-masing pihak itu berbeda.³⁰ Modal yang dimiliki pemilik usaha adalah brand image yaitu Jiwa Maliter dan keahlian, sedangkan modal yang dimiliki mitra adalah uang tunai serta keahlian. Pembagian keuntungan dalam usaha juga sudah ditetapkan berdasarkan kesepakatan,

b) Pasal 174-175

Dalam *syirkah 'inan* berlaku ketentuan yang mengikat para pihak dan modal yang disertakannya. Tetapi dalam pasal 175 dijelaskan bahwa para pihak tidak wajib menyerahkan semua uangnya sebagai sumber dana modal. Dan para pihak diperbolehkan mempunyai harta yang terpisah dari modal *syirkah 'inan*. Jadi tidak terbatas dari modal *syirkah 'inan* tersebut berapa modal yang diserahkan, dan mitra tidak wajib untuk menyerahkan semua harta, karena dalam *syirkah 'inan* harta pribadi dan harta bersama terpisah.

Sehingga dalam praktik waralaba minuman Jiwa Maliter mitra tidak diwajibkan menyerahkan semua modal awal pada saat penandatanganan proposal. Mitra diberi selang waktu dalam pelunasan modal awal sampai semua peralatan penjualan itu selesai dibuat dan diserahkan kepada mitra.

c) Pasal 177

Nilai kerugian dan kerusakan yang terjadi bukan karena kelalaian para pihak dalam *syirkah inan*, wajib ditanggung secara proporsional. Keuntungan yang diperoleh dalam *syirkah inan* dibagi secara proporsional. Dalam praktiknya waralaba minuman Jiwa Maliter apabila terjadi kerugian pada pihak mitra, pihak pemilik usaha tidak ikut campur dan tidak mau menanggung kerugian tersebut.³¹ Karena masing-masing pihak sudah sepakat bahwa keuntungan 100% milik mitra dan pemilik usaha mendapatkan keuntungan dari penjualan bahan baku.

³⁰ Tim Redaksi Fokus Media, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Bandung: FokusMedia 2008), 47-48.

³¹ Tim Redaksi Fokus Media, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Bandung: FokusMedia 2008), 47-48

Selain itu waralaba Minuman Jiwa Maliter juga menerapkan syirkah inan dalam sistem waralabanya karena ada beberapa alasan yaitu:

a) Untuk mendapatkan keberkahan dan keridoan

Selain memperoleh keuntungan, pihak pemilik usaha Jiwa Maliter berharap dalam melakukan bisnis dan kerja sama jangan menjadikan dunia itu sebagai tujuan, tetapi kerjasama dilakukan untuk mengharpakan keberkahan dan keridhaan dari Allah Swt. Hal tersebut dibuktikan dengan wawancara penulis dengan pemilik usaha minuman Jiwa Maliter bernama Bapak Ahmad Ali Ustadi “*Yang pasti tujuan saya merintis usaha jiwa maliter ini untuk mendapatkan keuntungan yang berkah dan halal*”.³²

b) Untuk menjaga brand image

Minuman Jiwa Maliter menerapkan *syirkah inan* ini salah satunya dengan maksud untuk menjaga brand imagenya, agar terhindar dari ketidaksesuaian antara pemilik usaha minuman yang lain. Apabila usaha Minuman Jiwa Maliter menerapkan *franchise* biasa maka akan banyak pengusaha minuman diluar sana meniru usaha brand minuman Jiwa Maliter. Dengan begitu, apabila usaha minuman Jiwa Maliter menerapkan waralaba maka dari pihak mitra bisa saja menambah produk, varian rasa yang baru. Untuk menghindari hal tersebut pemilik usaha minuman Jiwa Maliter menerapkan syirkah untuk menjaga brand imagenya dan apabila mitra ingin menambah menu atau produk baru harus meminta izin terlebih dahulu kepada pihak pemilik usaha minuman Jiwa Maliter.

c) Untuk mengembangkan usaha waralaba minuman Jiwa Maliter

Dalam membangun usaha dibutuhkan modal yang cukup besar agar usaha tersebut dapat melebar luas ke berbagai daerah dan mempunyai banyak cabang. Pihak pemilik usaha minuman Jiwa Maliter menerapkan syirkah dengan tujuan untuk mempermudah perluasan usaha minuman Jiwa Maliter ke berbagai daerah. Dengan memiliki 20 mitra yang tersebar di wilayah Kudus,

³² Ahmad Ali Ustadi, Wawancara oleh penulis, 20 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

Demak dan Pati pemilik usaha ingin membuka cabang baru di wilayah lain asalkan setiap per kecamatan ada satu cabang usaha minuman Jiwa Maliter.

Dalam praktiknya pun usaha minuman Jiwa Maliter sudah memenuhi rukun dan syarat dalam *syirkah 'inan* yaitu adanya ijab qabul, pihak yang berakad yaitu pihak pemilik usaha Minuman Jiwa Maliter dan para mitra, modal/kekayaan yaitu modal dari pihak pemilik usaha berupa merek dagang dan pihak mitra berupa franchisee fee, mengetahui kadar pekerjaan dan tanggung jawab masing-masing pihak berupa tanggung jawab pemilik usaha adalah memberikan dukungan penuh kepada para mitra yang setelah pembukaan usahanya, pekerjaan dan tanggung jawab mitra adalah menjualkan minuman dengan merek dagang Jiwa Maliter serta menjaga nama baik brand Jiwa Maliter dan cara pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan di awal bahwasanya keuntungan sepenuhnya milik mitra dan keuntungan yang didapat pemilik usaha minuman Jiwa Maliter dari penjualan bahan baku yang wajib dibeli para mitranya.

Berikut pemaparan mengenai persamaan dan perbedaan akad *syirkah* yang dilakukan oleh minuman Jiwa Maliter dengan teori, berikut penjelasannya:

No.	Ketentuan	Syirkah	Waralaba	Syirkah Pada Minuman Jiwa Maliter
1.	Akad	Lisan dan tertulis	Tertulis	Lisan dan tertulis
2.	Pihak yang bekerjasama	<i>Shahibul al-mal</i> dan <i>mudarib</i>	Pemberi dan penerima waralaba	<i>Shahibul al-mal</i> dan <i>mudarib</i>
3.	Objek	Modal dan kemampuan	Hak kekayaan intelektual (HAKI) dan modal	Hak kekayaan intelektual (HAKI) dan modal dan skill
4.	Hak dan kewajiban pihak	Ada	Ada	Ada
5.	Nisbah	Bagi hasil	Keuntungan	Bagi hasil
6.	Bantuan dan fasilitas	Tidak ada	Pelatihan	Pelatihan
7.	Mengatasi	Ada	Ada	Ada

	permasalahan			
8.	Pembayaran ganti rugi	Ada	Ada	Ada

Dapat dilihat syirkah dan waralaba pada tabel diatas, bahwa antara keduanya memiliki perbedaan maupun persamaan. Semua ketentuan yang dimiliki syirkah tidak semuanya dimiliki waralaba tetapi sudah jelas bahwa ketentuan yang dimiliki waralaba pasti dimiliki oleh syirkah. Jadi akad syirkah merupakan akad yang bisa disebutkan juga waralaba syariah yang digunakan sebagai kontrak kerjasama waralaba dengan maksud dalam bekerjasama tidak hanya untuk memperoleh keuntungan saja melainkan juga untuk mendapatkan keberkahan dan keridhaan dari Allah Swt.³³ Dengan demikian kerjasama syirkah dalam usaha minuman Jiwa Maliter sudah sesuai dengan ketentuan syariat Islam, dari mulai adanya akad, pihak yang bekerjasama, obyek kerjasama, pengelolaan usaha yang dilakukan antara pemilik usaha dengan para mitra tidak mengandung unsur-unsur *gharar*. Dengan begitu akad syirkah yang dilakukan akan mendapatkan keberkahan dan keridhoan dari Allah SWT.

2. Analisis Sistem Bagi Hasil Pada Minuman Jiwa Maliter Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Di dalam hukum kontrak Syari'ah yang mana mengatur tentang hubungan hukum dalam bidang mu'amalah khususnya pada hubungan ekonomi antara dua pihak atau lebih yang menghasilkan kata sepakat untuk memunculkan suatu sebab-akibat hukum, suatu perjanjian harus dilakukan dengan cara tertulis. Disebutkan dalam asa-asa perjanjian bahwa akad dalam suatu perjanjian hendaklah dilaksanakan menggunakan akad tertulis supaya bisa dijadikan sebagai alat bukti apabila terjadi persengketaan atau perselisihan di kemudian hari.

Pembagian keuntungan dan pertanggunggaan resiko dalam waralaba minuman Jiwa Maliter disamaratakan antara satu mitra dengan mitra yang lain artinya modal awal yang dibayarkan sama yaitu sebesar Rp 20.000.000. disebutkan dalam Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang syirkah di dalam ketentuan keenam tentang nisbah bagi hasil, bahwa di bagi menjadi 2, yaitu nisbah proporsional dan nisbah kesepakatan. Nisbah proporsional

³³ Farid Wajdi dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, ed. Tarmizi, 1st ed. (Jakarta: Sinar Grafika, 2021), 290-297.

merupakan nisbah yang didasarkan pada porsi modal para pihak dalam syirkah. Sedangkan nisbah kesepakatan merupakan nisbah yang didasarkan pada kesepakatan dan bukan atas dasar porsi modal yang dijadikan untuk membagi keuntungan.³⁴ Disini waralaba minuman Jiwa Maliter menggunakan nisbah proporsional karena porsi keuntungan dari modal Rp 20.000.000 yang didapat mitra dalam penjualan sepenuhnya milik mitra tersebut, pihak pemilik usaha tidak memungut biaya royalty setiap bulannya.

Tetapi dalam Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang ketentuan keuntungan, kerugian dan pembagiannya telah dijelaskan bahwa “Keuntungan usaha syirkah harus ditanggung dengan jelas untuk menghindari perbedaan dan/atau sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyarakah. Sedangkan kerugian usaha syirkah ditanggung para mitra secara proporsional sesuai dengan porsi modal usaha yang disertakan. Realitanya untuk pembagian keuntungan dan kerugian dalam waralaba minuman Jiwa Maliter sudah sesuai dengan ketentuan di dalam Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017.³⁵ Dijelaskan juga dalam Fatwa DSN-MUI No: 08/DSN-MUI/IV/2000 didalam objek akad bahwa setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra. Dalam prakteknya waralaba minuman Jiwa Maliter sudah menerapkan hal tersebut dimana dari kesepakatan di awal keuntungan 100% milik mitra tidak ada jumlah royalty yang harus dibayarkan kepada pemilik usaha. Pemilik usaha akan mendapatkan keuntungan dari penjualan bahan baku yang dilakuka oleh mitra.³⁶

Syirkah dibangun atas dasar *profit and loss sharing* yakni pembagian keuntungan serta kerugian. Hal tersebut sesuai dengan kaedah seperti yang diriwayatkan oleh Abdurrazaq Ali bin Abi Thalib yang mengatakan:

الوضيعة على املاك والربح على ما اصطلحوا عليه

³⁴ Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Syirkah*, ayat (6) mengenai nisbah bagi hasil.

³⁵ Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang *Syirkah*, ayat (8) mengenai keuntungan (Al-Ribh), kerugian (al-Khasarah) dan Pembagiannya.

³⁶ Fatwa DSN-MUI No: 08/DSN-MUI/ IV /2000 tentang *Pembiayaan Musyarakah*, ayat (3) mengenai objek akad .

“*Kerugian itu berdasarkan harta (modal) sedangkan keuntungan berdasarkan apa yang mereka (para syarik yang bersyirkah) sepakati.* Kaedah ini sudah diketahui oleh para sahabat dan tidak ada yang mengingkari sehingga hal tersebut menjadi kesepakatan bahwa kaedah ini adalah benar menurut syariat.³⁷

Kerjasama yang dilakukan pada waralaba minuman Jiwa Maliter termasuk ke dalam akad syirkah inan. Syirkah inan merupakan perserikatan antara dua orang atau lebih dimana masing-masing pihak menginvestasikan modal yang akan diperdagangkan dengan ketentuan dibagi di antara para pihak sesuai kesepakatan bersama. Jumlah kontribusi jasa ataupun modal yang dikeluarkan dapat berbeda-beda tetapi dalam syarat kerjasama syirkah inan syarik harus sama-sama berkontribusi modal. Secara hukum, dalam perjanjian kerjasama ekonomi bisnis dengan menggunakan syirkah inan pembagian keuntungan juga harus jelas. Hal ini sesuai dengan kaidah syirkah inan sebagai berikut “pembagian keuntungan dalam syirkah inan tidak dilaksanakan dengan mutlak”. Apabila nisbah yang digunakan adalah dalam bentuk persentase maka harus berdasarkan kesepakatan bersama.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa ketentuan pembagian keuntungan harus tercermin dari kontribusi modal maupun jasa yang dikeluarkan. Pihak yang berkontribusi modal maupun kemampuan lebih banyak dari pihak lain dalam mengelola usaha tersebut maka pihak tersebut berhak mendapatkan keuntungan yang lebih. Dalam pembagian keuntungan pada waralaba minuman Jiwa Maliter sudah sesuai dengan konsep syirkah dalam Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 yang mana hasil keuntungan dari penjualan dengan modal yang ditanamkan oleh pihak mitra sebesar Rp 20.000.000 sepenuhnya keuntungan tersebut adalah milik mitra sendiri, dan untuk pembagian kerugian sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 karena kerugian ditanggung masing-masing pihak secara proporsional. Kerugian yang terjadi para mitra sudah jelas ditanggung mitra itu sendiri karena pihak pemilik usaha sudah memberikan hak sepenuhnya bahwa keuntungan 100% milik mitra dan pemilik usaha tidak akan menarik biaya *royalty* sama sekali, tetapi pemilik usaha minuman

³⁷ Moh Faizal, “*Syirkah Prinsip Bagi Hasil Pada Pembiayaan Di Bank Syari’ah*” 2, no. 2 (2017): 56–79.

Jiwa Maliter tetap memperoleh keuntungan dari pembelian bahan baku. Sehingga pemilik usaha minuman Jiwa Maliter sudah melakukan analisa bahwa mitra yang bergabung tidak selamanya memperoleh keuntungan, sebab pembeli yang pasang surut.

Secara umum menurut konsep syirkah dalam pembagian bagi hasil yang tertuang dalam Fatwa DSN-MUI No: 114/DSN-MUI/IX/2017 dengan demikian usaha waralaba minuman Jiwa Maliter sepenuhnya sudah sesuai dengan konsep syirkah dari mulai kerjasama yang dilakukan antara para pihak tidak terdapat unsur-unsur pemaksaan didalamnya, modal yang digunakan jelas, produk nya sudah halal untuk dikonsumsi dan tidak ada unsur-unsur kemudharatan didalamnya sehingga kerjasama yang dilakukan antara pihak pemilik usaha dan para mitra akan mendapatkan keberkahan dari Allah SWT.

