

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Bisnis Franchise

1. Definisi Bisnis

Bisnis merupakan suatu istilah yang sudah banyak dikenal dalam masyarakat, bahkan di negara manapun, termasuk Indonesia. Dalam pembahasan secara umum atau luas, bisnis (business) akan selalu berkaitan dengan aktivitas baik produksi, penjualan, serta pertukaran pada barang dan jasa yang akan melibatkan beberapa pihak orang atau perusahaan. Tujuan melakukan suatu bisnis pada umumnya yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba, karena untuk menjalani keberlangsungan kehidupan nantinya, serta akan berguna pula untuk kegiatan atau proses dalam berbisnis.¹ Sedangkan dalam pandangan ekonomi, bisnis merupakan suatu organisasi yang dibentuk untuk menjual barang atau jasa kepada konsumen atau pembisnis yang lain dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Dalam bahasa Inggris, *business* berasal dari kata *busy*, yang artinya “sibuk”. Hal ini tidak hanya dalam konteks individu, akan tetapi juga komunitas maupun masyarakat. Dalam kata tersebut, dapat dikatakan bahwa sibuk dalam melakukan aktivitas tertentu, yang mana kegiatan tersebut mendapatkan keuntungan. Bisnis secara sederhana dapat dikatakan bahwa seluruh aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau beberapa pihak yang terorganisasi untuk mencari laba dengan cara penyediaan produk kebutuhan masyarakat.²

Terdapat beberapa pendapat oleh para ahli tentang pengertian bisnis, yaitu seperti Griffin dan Ebert, bahwa bisnis merupakan suatu organisasi yang melakukan kegiatan produksi dan distribusi barang maupun jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Menurut

¹ M. Fuad, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F, Pengantar Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hal. 1

² Dr. Francis Tantri, Pengantar Bisnis, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hal. 4

Steinford, bisnis merupakan suatu lembaga yang melakukan produksi barang maupun jasa yang nantinya akan dibutuhkan oleh kalangan masyarakat. Perkembangan bisnis juga akan bergantung pada pertumbuhan kebutuhan ekonomi masyarakat. Jadi, masyarakat merupakan poin penting dalam melakukan bisnis. Sedangkan menurut merriam webster, bisnis merupakan segala aktivitas dalam keterlibatan dengan pembuatan, pembelian atau penjualan barang maupun jasa yang kemudian nantinya akan ditukarkan dengan uang ataupun aktivitas lainnya.

Pengelolaan bisnis bisa diartikan sebagai usaha dalam mengelola suatu produk atau jasa dengan menuangkan ide, modal, tenaga kerja, serta keteramlilan dalam melakukan inovasi supaya menghasilkan produk atau jasa yang diminati dan dibutuhkan oleh masyarakat. Maka, tidak ada batasan dalam melakukan bisnis, baik besar maupun kecil yang akan dikelola.³

Dalam melakukan bisnis, pasti akan ada tujuan dalam pencapaiannya, yaitu :⁴

1. Bisa menciptakan lapangan pekerjaan untuk kalangan masyarakat yang membutuhkan
2. Untuk memenuhi kebutuhan hidup dari produk atau jasa yang dihasilkan
3. Untuk meningkatkan ekonomi masyarakat secara keseluruhan
4. Supaya bisa memberikan suatu kesejahteraan pada pemilik faktor produksi serta masyarakat
5. Menjaga eksistensi perusahaan yang dimiliki untuk jangka panjang

³ shidarta, aspek hukum ekonomi dan bisnis, (Jakarta: divisi kencana, 2018)

⁴ Harfandi Asyari, "KEWIRAUSAHAAN (Membangun Jiwa Entrepreneurship Dengan Pendekatan Ajaran Islam)," *Stain Press*, 2014, 97.

Adapun tujuan perusahaan yang telah diteliti oleh George W. England yaitu :⁵

1. Profitability yaitu keuntungan.
2. Produktivity yaitu menghasilkan produk berkualitas atau jumlah tertentu.
3. Growth yaitu tumbuh/ berkembang.
4. Employee yaitu memuaskan karyawan.
5. Community interest atau dapat memenuhi kebutuhan masyarakat

Disamping tujuan dalam berbisnis untuk mencapai keuntungan, maka perlu adanya hal hal untuk mencapai tujuan tersebut, yaitu dengan adanya kualitas yang diberikan. Untuk bisa memberikan kualitas yang baik, maka perlu adanya pengelolaan sumber data manusia secara baik, terstruktur, dan optimal. Dalam berbisnis, pelaku bisnis harus bisa memperhatikan kelayakan produksi agar bisa diambil manfaatnya untuk masyarakat dan dibutuhkan oleh kalangan umum, karena hal itu sangat berguna untuk mempertahankan perusahaan atau bisnis dalam jangka waktu yang panjang.

Menurut Prof. Norman Richard Owens, bisnis merupakan kegiatan perusahaan yang terlibat secara langsung dalam proses produksi dan distribusi suatu barang guna untuk dijual kembali di pasaran⁶. Atau juga melakukan pemberian pelayanan dengan harga tertentu. Maka, dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau suatu badan, serta bisnis dilakukan untuk memenuhi kebutuhan bersama. Adapun karakteristik dari bisnis⁷, yaitu :

1. Kegiatan tersebut dilakukan secara berulang-ulang dan berkesinambungan.
2. Mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

⁵ Ibid, hal. 9

⁶ Estu Maharani et al., “Pengantar Bisnis (Suatu Konsep Dan Strategi),” *Pengantar Bisnis*, no. 022 (2022): 2022.

⁷ Vinny Halfira, *Peran Wanita Pedagang Kecil Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Desa Pisang Kecamatan Labuhan Haji Kabupaten Aceh Selatan*, 2023.

3. Dilakukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
4. Memenuhi permintaan dari masyarakat untuk melakukan penyediaan kebutuhan manusia.
5. Bentuk kegiatan yang dilakukan dapat berupa produksi, distribusi, serta menjual atau membeli produk dan jasa terhadap konsumen.
6. Diperlukannya modal
7. Terdapat risiko yang nantinya harus bisa diatasi.

Disamping karakteristik dari bisnis, adapula fungsi yang dapat adanya bisnis, yaitu fungsi bentuk, fungsi waktu, fungsi tempat, dan fungsi kepemilikan. Fungsi bentuk atau *form utility* dapat dilihat dari pembuatan suatu produk ataupun jasa. Adanya bisnis digunakan untuk menciptakannya sesuatu hal yang baru, mengkreasikan atau menciptakan barang atau jasa yang awal mula tidak ada menjadi ada, yang awalnya tidak bernilai menjadi manfaat bagi pemenuhan kebutuhan masyarakat. Fungsi tempat atau *place utility* merupakan bagian dari penyebaran barang atau jasa. Aktivitas bisnis yang dilakukan adalah melakukan distribusi barang atau jasa ke tempat yang dimana dibutuhkan oleh masyarakat agar nantinya barang tersebut berguna. Fungsi waktu atau *time utility* yaitu mengatur waktu jalannya usaha dimana suatu bisnis ada untuk dapat memfasilitasi kebutuhan yang berkaitan dengan waktu. Sedangkan fungsi kepemilikan atau *possessive utility* untuk mengubah kepemilikan suatu barang. Dalam hal ini bisnis dilakukan untuk membantu atau melakukan proses serah terima kepemilikan.

Terdapat berbagai macam bisnis yang dapat diuraikan, seperti bisnis berdasarkan motifnya, yaitu bisnis berorientasi pada keuntungan dan bisnis tidak berorientasi pada keuntungan.⁸ Untuk bisnis berorientasi pada keuntungan, bisnis ini menjalankan segala kegiatan usahanya dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan dari produk atau jasa. Sedangkan untuk bisnis tidak berorientasi pada keuntungan, bisnis ini tidak

⁸ SAP Nainggolan, "Manfaat Usaha Bisnis Laundry," 2018, 12–47.

terpaku pada laba atau bisa dikatakan tujuan utamanya tidak untuk mendapatkan keuntungan, akan tetapi untuk indikator lain, seperti adanya citra yang baik, keterjangkauan dalam manfaat, dan lain sebagainya. Contoh dari bisnis ini yaitu seperti yayasan atau lembaga.

Adapula bentuk bisnis yang lain, seperti klasifikasi bisnis berdasarkan bentuk hukum. Terdapat tiga bentuk, yaitu PT, yayasan, dan koperasi. Untuk bisnis jenis ini, adanya pemisahan kekayaan atau harta perusahaan dengan harta kekayaan pribadi si pemilik bisnis. Terdapat pula jenis bisnis berdasarkan aktivitas usaha, yang dimana terdapat 4 bentuk, seperti bisnis ekstraktif, agraris, industri, dan jasa.⁹

- a. Bisnis ekstraktif merupakan suatu bisnis untuk mendapatkan keuntungan bisa dilakukan dengan mengekstraksi sumber daya alam. Bisnis ekstraktif adalah salah satu dari berbagai macam bisnis yang bernilai tinggi serta adanya peran yang penting dalam ekonomi secara global.
- b. Bisnis agraris, bisnis ini memanfaatkan dari segi sektor agraris untuk bisa mendapatkan keuntungan.
- c. Bisnis industri merupakan suatu bisnis yang mana bisa mendapatkan keuntungan dengan malakukan kegiatan industri infrastruktur.
- d. Bisnis jasa merupakan suatu bisnis yang dilakukan dengan memberikan penawaran jasa dalam memperoleh keuntungan

Dalam menjalankan bisnis, maka adanya keterikatan dengan komunikasi, karena hal tersebut merupakan salah satu poin yang penting dalam menjalankan bisnis. Dalam melakukan komunikasi di bisnis, diperlukannya etika yang mana menjadi landasan terhadap sikap dan kegiatan bisnis. Dengan demikian, jika etika komunikasi kurang baik, maka semua kegiatan bisnis pun akan terganggu atau terkendala.

⁹ Rizha Claudilla Putri, "Bentuk Hukum Perusahaan Persekutuan Di Indonesia Dan Perbandingannya Di Malaysia," *Cepalo* 4, no. 1 (2020): 15–28,

Perencanaan awal masuk ke dalam dunia bisnis, yang perlu diperhatikan adalah bagaimana melakukan komunikasi antar pihak bisnis sesuai landasan moral, supaya terjalin dengan baik. Komunikasi yang terjalin membutuhkan hubungan atau interaksi antar pihak didalamnya, seperti aktivitas perencanaan dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai bersama, penyusunan rancangan kerja, pelaksanaan pengelolaan bisnis, serta menentukan keputusan bersama. Akan tetapi, dalam komunikasi tidak boleh lepas kendali terhadap landasan beretika dan selalu mengedepankan norma.¹⁰

Pengertian bisnis dalam hukum islam, terdapat beberapa artian dalam Al-qur'an tentang bisnis, yaitu al Tijarah, al-bai'u, tadayantum, dan isytara.¹¹ Dalam pengertian tijarah yang artinya berdagang ataupun berniaga. Pengertian dari perniagaan tidak hanya berhubungan dengan segala sesuatu yang bersifat material atau kuantitas, tetapi juga bersifat immaterial kualitatif. Dalam Al-qur'an untuk melakukan perniagaan harus yang bersifat menguntungkan dan bermanfaat, sehingga tidak hanya mendapatkan keuntungan yang besar, tetapi juga mendapatkan keberhasilan kedepannya(kekal). Maka, perniagaan tersebut harus melibatkan tentang keimanan, keikhlasan beribadah kepada Allah. Maka, dapat dikatakan bahwa perilaku bisnis tidak hanya perbuatan perantara hubungan kemanusiaan, tetapi juga sifat ilahiyah.

Adapun arti al-bai'u yang artinya menjual. Terdapat 2 artian dalam Al-qur'an, yang pertama, perintah untuk membelanjakan, mendayagunakan atau memakai, serta mengembangkan harta benda pada proses yang tidak bertentangan dengan keimanan untuk bekal hari

¹⁰ Nita Andriani, "Etika Komunikasi Bisnis Dalam Perspektif Islam," *Jurnal Al-Hikmah* 19, no. 01 (2021): 13–26, <https://doi.org/10.35719/alhikmah.v19i01.40>.

¹¹ Berlian Herzeqovina, "Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an Dan Hadits," *Jurnal Pendidikan Dan Keislaman* 3, no. 1 (2020): 139–41.

kiamat.¹² Yang kedua, jual beli harus halal, serta adanya larangan dalam mengembangkan harta benda dengan cara riba. Pada arti isytara bermakna transaksi, yaitu transaksi antar manusia karena dan untuk Allah, serta bertujuan mendapatkan keuntungan. Sedangkan untuk tadayantum, yaitu kata yang dipakai dalam muamalah, yaitu jual beli, utang piutang, serta sewa menyewa.¹³

Bisnis bisa dikatakan sebagai keseluruhan aktivitas dengan menghasilkan produk atau jasa yang mana dibutuhkan dalam kehidupan bermasyarakat. Secara umum, bisnis merupakan kegiatan yang menghasilkan pendapatan atau rezeki untuk memenuhi segala kebutuhan hidup dengan cara melakukan pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien. Seperti halnya dengan pemahaman pada umumnya, yang menjadi pembeda dalam pemahaman islam adalah cara perolehan dan pendayagunaan harta, atau bisa dikatakan sebagai aturan halal dan haram. Di dalam islam, adanya kewajiban untuk setiap muslim, terutama bagi yang mempunyai tanggungan untuk bekerja. Manusia di dunia bisa melanjutkan hidupnya dan memenuhi segala kebutuhan yaitu dengan bekerja dan mendapat penghasilan, maka Allah SWT menyediakan untuk membantu manusia bekerja dengan cara melapangkan bumi supaya bisa dimanfaatkan untuk memperoleh rizki. Sebagaimana pada QS. Al Muluk ayat 15:¹⁴

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ
وَالْيَهُ السُّؤْرُ

¹² Muhamad Muhammad, “Kesatuan Bisnis Dan Etika Dalam Al-Qur’an: Upaya Membangun Kerangka Bisnis Syariah,” *Tsaqafah* 9, no. 1 (2013): 39, <https://doi.org/10.21111/tsaqafah.v9i1.40>.

¹³ Akhmad Nur Zaroni, “Bisnis Dalam Perpektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan Dalam Kehidupan Ekonomi),” *MAZAHIB: Jurnal Pemikiran Hukum Islam* 4, no. 2 (2007): 172–84, <https://journal.iain-samarinda.ac.id/index.php/mazahib/article/view/507>.

¹⁴ Mahliana, “Manajemen Produksi ‘Martabak Rizki’ Di Kota Banjarmasin,” 2013, 12–26.

Artinya “Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu dalam keadaan mudah dimanfaatkan. Maka, jelajahilah segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Hanya kepada-Nya kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”

Disamping adanya anjuran dalam mencari rezeki, dalam islam juga menekankan untuk memperoleh dan mengelola rezeki tersebut dengan cara yang baik dan halal. Secara tegas Allah SWT memberitahukan kepada umatnya sesuai pada QS. Al An’aaam ayat 141:¹⁵

وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

Artinya : “Dan janganlah kalian berbuat israf (menafkahkan harta di jalan kemaksiatan), sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat israf”

Sebagai landasan normative etika bisnis yaitu Alqur’an dan sunnah Nabi Muhammad SAW.¹⁶ Terbagi menjadi empat kelompok, yaitu

1) Tauhid (kesatuan)

Dalam hal ini, tauhid berperan sebagai dimensi vertical dan horizontal dalam islam dengan memadukan berbagai unsur, seperti politik, social, ekonomi kehidupan. Dengan hal ini, maka dalam agama islam memberikan keterikatan antara agama, ekonomi, dan social. Pandangan tersebut juga akan memberikan pengaruh pada pengusaha muslim untuk tidak melakukan hal berikut pada bisnisnya seperti, pertama, melakukan deskriminasi terhadap pekerja, pembeli, penjual, mitra, ras, warna kulit, jenis kelamin, maupun agama. Kedua, selalu melibatkan Allah dalam melakukan hal apapun, termasuk aktivitas bisnis. Pandangan tersebut yang nantinya dapat terefleksikan pada sikap dalam berbisnis.

¹⁵ B A B Ii, “Munawar Sholeh, Psikologi Perkembangan, PT. Rineka Cipta, 2005, Hlm. 67 16,” n.d., 16–42.

¹⁶ bidin A, “BISNIS DALAM PERSPEKTIF ISLAM (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif),” *Вестник Росэдрвадзора* 4, no. 1 (2017): 9–15.

Ketiga, melakukan penimbunan kekayaan atau bisa dikatakan sebagai serakah.

2) Keseimbangan (keadilan)

Pada konteks hubungan antar manusia, dalam ajaran agama islam adanya sikap adil dan seimbang, hal ini sangat ditekankan oleh Allah dengan julukan umat islam sebagai *ummatan washthan* yang artinya umat yang mempunyai rasa kebersamaan, kedinamisan dalam ruang gerak, tujuan, serta adanya aturan-aturan kolektif yang berguna untuk penengah ataupun pembenar.¹⁷ Maka, hal tersebut menjadi prinsip yang mendasar dalam semua kegiatan, termasuk berbisnis. Dalam al qur'an juga sudah diterangkan bahwa dalam mendapatkan harta ataupun membelanjakan harta benda harus dilakukan pada jalan Allah yaitu pada jalan kebaikan. Dijelaskan pula bagi mereka yang ingin mendapatkan kemuliaan dalam pandangan Allah, yaitu dengan tidak melakukan sesuatu hal yang berlebihan seperti membelanjakan secara berlebihan, tidak mempunyai sifat kikir, tidak melakukan zina, tidak melakukan sesuatu hal yang musyrik, serta tidak tuli dan buta terhadap ayat Allah. Sesuai pada QS. Al Furqan ayat 67 dan 68 :

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا
وَالَّذِينَ لَا يَدْعُونَ مَعَ اللَّهِ إِلَهًا آخَرَ وَلَا يَقْتُلُونَ النَّفْسَ الَّتِي حَرَّمَ
اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ وَلَا يَزْنُونَ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ يَلْقَ أَثَامًا

Artinya : Dan, orang-orang yang apabila berinfak tidak berlebihan dan tidak (pula) kikir. (Infak mereka) adalah pertengahan antara keduanya. Dan, orang-orang yang tidak mempersekutukan Allah dengan sembahsan lain, tidak membunuh orang yang diharamkan Allah kecuali dengan (alasan) yang benar, dan tidak berzina. Siapa yang melakukan demikian itu niscaya mendapat dosa.

¹⁷ Atina Nuzulia, "Etika Kerja Islam," *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 1967, 5–24.

3) Kehendak bebas

Bisnis dalam artian kata kehendak bebas ini, dapat diartikan bahwa setiap orang yang melakukan usaha, bebas untuk membuat suatu perjanjian atau perikatan, melakukan serangkaian aktivitas bisnis, serta melakukan inovasi dalam mengkreasikan bisnis.¹⁸

4) Pertanggungjawaban

Dengan adanya kebebasan seseorang dalam melakukan perjanjian dan aktivitas bisnis, maka hal tersebut nantinya akan menimbulkan suatu pertanggungjawaban. Akan tetapi, dalam artian kebebasan ini, pengusaha tetaplah menjadi manusia yang mempunyai batasan oleh hukum, norma, serta etika yang sudah tertuang jelas dalam Al Qur'an dan Sunnah rasul yang senantiasa harus dipatuhi serta sebagai acuan dalam menggunakan potensi sumber daya yang dikuasai. Kebebasan itu bukan berarti adanya kebebasan dalam bersikap seperti melakukan bisnis yang terlarang atau haram. Setiap kegiatan bisnis yang dilakukan dengan cara yang halal, baik dan benar, maka akan mendatangkan kemanfaatan bagi setiap aspek masyarakat yang etrlibat dalam kegiatan tersebut.

Sistem nilai masyarakat suatu negara akan berpengaruh pada prinsip-prinsip bisnis yang ada dalam negara tersebut. Prinsip bisnis yang ada di Indonesia, akan terpengaruhi oleh sistem nilai pada masyarakatnya. Sama halnya dengan agama, sistem nilai agama akan berpengaruh juga terhadap prinsip bisnis dari pemeluknya. Hal ini sudah dibuktikan max weber dari eropa barat dengan protestant ethicsnya, bahwa beliau mengatakan dengan ajaran *asketisme* (zuhud) dalam ajaran Calvin, ekonomi eropa bisa maju.¹⁹ Pada ajarannya, terdapat statment bahwa kaum calvinis harus

¹⁸ Rifkiana Isna Ummu Zulala, "Komparasi Implementasi Etika Bisnis Islam Antara Pasar Tradisional Dan Pasar Modern (Studi Pada Pasar Traditional Muntilan Dan Pasar Modern Hadi Suwarno)," 2017, hlm. 8.

¹⁹ Salsabilah, "Potensi Franchise Terhadap Investasi Dan Peluang Usaha Bisnis."

bekerja keras dan berhemat atas harta yang dimilikinya, karena dengan kehematan, maka akumulasi modal bisa menuju kapitalisme. Beliau juga telah mempelajari tentang agama lain, akan tetapi untuk agama islam, beliau hanya belajar sedikit karena beliau sangag memegang persepsi bahwa agama protestan lebih unggul. Islam merupakan agama yang besar dan sempurna. Dapat dilihat dari konsep-konsep unggul yang diajarkannya lebih dulu daripada protestan. Akan tetapi, masih banyak umat agama islam yang tidak paham atau tidak mempelajari lebih dalam akan hal itu, padahal ternyata prinsip bisnis modern yang telah dipraktekkan oleh banyak oerusahaan besar sebenarnya merupakan ajaran dari Nabi Muhammad SAW. Perusahaan besar tersebut menyadari akan prinsip yang diajarkan agama islam ternyata diperlukan dalam proses bisnis mereka, sesuatu yang diajarkan oleh Rasulullah SAW, yaitu :

1) *Customer oriented*

Yang dimaksud dari customer oriented adalah menjaga kepuasan pelanggan, hal ini merupakan prinsip yang diajarkan oleh Rasulullah dengan cara menerapkan sikap jujur, adil, dan amanah dalam berbisnis.²⁰ Dengan adanya sikap yang demikian, pelanggan akan merasa nyaman dan tidak merasa dirugikan. Selain itu, pada prinsip ini juga akan diberikan kesempatan untuk pelanggan atas hak khiiyar. Yang dimaksud hak khiiyar adalah konsumen bisa menentukan untuk meneruskan atau membatalkan atas pembelian atau transaksi, jika terdapat konteks penipuan yang dirasakan oleh konsumen.

2) *Transparansi*

Transparansi yang dimaksud disini adalah adanya keterbukaan antara produsen dan konsumen. Baik itu mengenai mutu, kuantitas atau jumlah, komposisi, dan lain sebagainya, supaya tidak ada hal-hal atau kejadian yang membahayakan konsumen dan merugikan konsumen.

²⁰ Niken Vanessa, "Definisi Orientasi Pasar," *Jaws PDF Creator*, no. Orientasi Pemasaran (2015): 9–30, <http://e-journal.uajy.ac.id/6876/3/MM201939.pdf>.

3) Persaingan yang sehat

Dalam ajaran islam, adanya larangan untuk melakukan persaingan bebas dengan konteks menghalalkan segala cara, karena dalam islam diajarkannya untu berlomba-lomba dalam melakukan kebaikan. sesuai pada QS. Al Baqarah ayat 188

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا
مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ

“Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui”

4) *Fairness*

fairness atau kejujuran merupakan sikap yang sangat diperhatikan, karena dampak dari sikap tersebut sangat luas di kalangan masyarakat. seperti penjelasan pada Q.S : al Hujurat (49): 6

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.”

penjelasan dari ayat diatas yaitu tentang alasan dimana kejujuran sangatlah penting. bagi para musyafir, ayat tersebut dilatarbelakangi oleh peristiwa yang mengakibatkan adanya kesalahpahaman antara Rasulullah dan Bani Mustaliq, karena terdapat berita bohong yang disampaikan oleh al-Walid bin Uqbah bin Abu Mu'it. dampak dari tidak menerapkannya kejujuran yaitu Rasulullah dan para sahabat terpancing emosi. dalam Al-Qur'an adanya perintah untuk berusaha dan teliti dalam mencari kebenaran atau penjelasan terhadap informasi apapun yang diterima.

Dalam prinsip *fairness* atau kejujuran, nabi Muhammad SAW sangat menekankan adanya keadilan dalam berbisnis dengan saling mengerti dan menjaga akan hak orang lain. Keadilan ini akan meumbuhkan sikap rasa tanggungjawab dan nantinya

akan menghindari perilaku yang merugikan konsumen, seperti penipuan. Selain keadilan untuk konsumen, adapula keadilan yang harus diberikan kepada karyawan, dimana keadilan yang didapat adalah memeberikan gaji atau upah atas apa yang telah dikerjakan.²¹

2. Definisi Franchise

Franchise merupakan suatu kebebasan seseorang dalam menjalankan usahanya sendiri di wilayah tertentu. Pewaralaba atau franchising merupakan kegiatan dengan sistem waralaba, yaitu adanya keterkaitan yang saling menguntungkan untuk kedua pihak. Franchise atau biasa dikenal dengan warabala merupakan suatu perikatan yang dilakukan oleh pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee), dimana franchisor atau pemberi waralaba memberikan hak kepada franchisee untuk ikut bergabung dan menjalankan usahanya dengan imbalan berdasarkan ketentuan yang telah disepakati. Pengertian waralaba dalam pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, yaitu waralaba merupakan hak seseorang atau badan usaha sistem bisnis dengan memasarkan barang atau jasa yang sudah terbukti berhasil berdasarkan perjanjian waralaba.²²

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik. Pihak pemberi waralaba memberikan bantuan kepada penerima waralaba untuk menjalankan bisnis, sedangkan penerima waralaba mendapatkan keuntungan dari kerjasama tersebut. Tidak hanya keuntungan yang berupa uang, akan tetapi kemudahan berbisnis karena nantinya juga akan dipandu dalam pelaksanaannya. Kata waralaba (franchise) berasal dari bahasa perancis (franchir) yang artinya adanya pemberian kebebasan pada pihak. PB. Collin, dalam law dictionary mengutarakan definisi franchise dengan *Lincense to trade using and paying a royalty for it dan Franchising sebagai act of selling a*

²¹ Andriani, “Etika Komunikasi Bisnis Dalam Perspektif Islam.”

²² Selamat Widodo, “Karakteristik Yuridis Perjanjian Waralaba,” *Jurnal Kosmik Hukum* 16, no. 1 (2016): 64–73.

license to trade as a Franchisee, yang mana pentingnya penekanan peran nama suatu dagang dalam pemberian waralaba dengan memberikan upah atau imbalan royalti, yang artinya terdapat pemberian hak dalam melakukan sesuatu atau serangkaian perbuatan yang diberikan oleh franchisor sesuai perjanjian yang dilakukan sebelumnya. Dalam hal ini maka pentingnya izin dari si pemilik nama atau brand, dan adanya perbuatan melawan hukum jika melakukan sesuatu tanpa izin dari si pemilik.²³

Dalam dunia ekonomi, bisnis mempunyai banyak jenis. Salah satu contoh bisnis yang kali ini banyak diminati oleh berbagai kalangan, terutama anak muda adalah bisnis Franchise atau waralaba. Menurut Abdurahman dalam Ensiklopedia Ekonomi dan Keuangan Perdagangan, franchise adalah perjanjian dari kedua pihak yang memberikan suatu hak untuk memperdagangkan atau memasarkan produk dengan ketentuan yang telah disepakati. Sedangkan menurut V Winarto, memberikan pengertian franchise adalah hubungan kerjasama antara usahawan besar dan usahawan kecil dengan tujuan saling menguntungkan, khususnya dalam hal penyediaan produk jasa. Franchise menurut *Industrial Franchise Association*, franchise atau biasa dikenal waralaba merupakan hubungan kerjasama antara franchisor (pemberi) dan franchisee (penerima), yang mana franchisee beroperasi dengan merk atau brand suatu produk yang sama dengan franchisor serta sebaliknya, franchisor mempunyai tanggungjawab terhadap franchisee.²⁴

Dalam buku bisnis waralaba, franchise merupakan sistem usaha yang berpedoman dengan kesepakatan. Dalam hal ini, para pihak yang terkait melakukan kesepakatan untuk mengelola dan menjalankan berbagai aspek waralaba, baik dari promosi maupun operasionalnya.

²³ Sri Redjeki et al., "Waralaba (Franchise) Di Indonesia," *Waralaba (Franchise) Di Indonesia Lex Jurnalica* 8, no. 2 (2011): 127.

²⁴ Retno Djohar Juliani, "Merintis Usaha Melalui Bisnis Franchise," Retno Djohar Juliani Dosen Administrasi Niaga Universitas Pandanaran," 2009,

Terdapat keuntungan yang didapat dalam pelaksanaan bisnis franchise yaitu manajemen bisnis yang telah terbentuk, sistem training serta panduan dari franchisor atau pemilik waralaba, dan biaya yang beragam. Terdapat beberapa contoh dari bisnis franchise di Indonesia, yaitu:

1. Janji jiwa
2. Mixue
3. Jco donuts and coffe
4. Indomaret
5. Alfamart
6. Alfamidi
7. Es teh indonesia, dan lain sebagainya.

Franchise merupakan suatu metode dalam pendistribusian barang ataupun jasa kepada konsumen dengan melakukan perjanjian dan nantinya akan ada keterikatan antar pihak. Dalam kerja franchise, pihak franchisee harus mematuhi segala aturan yang diberikan oleh franchisor sebagai bentuk kepatuhan mitra terhadap kinerja atau aturan main dari franchisor. Usaha ini merupakan salah satu bentuk dalam pengembangan yang nantinya akan bisa mencakup sampai luar daerah. Sistem ini sudah berkembang pesat di Indonesia dan banyak produk atau brand yang sudah memakai sistem pemasaran ini. Kegiatan Muamalah seperti bisnis telah memberikan keuntungan yang sangat besar guna dalam kemajuan ekonomi, disamping itu juga memberikan konsekuensi dari kegiatan pelaku usaha atau perusahaan. Dengan kemajuan yang sangat pesat, persaingan juga semakin ketat dalam bisnis. Perusahaan yang ingin berkembang dan mendapatkan keunggulan dalam bersaing. Dengan adanya persainagn tersebut maka perlu adanya strategi pemasaran yang tepat, seperti dalam hal kualitas produk atau jasa, harga, dan pelayanan.

Franchise merupakan salah satu usaha yang kecil akan risiko, karena tidak mendirikan suatu usaha bisnis yang baru. Hal ini sangat cocok bagi pemula yang baru akan terjun dalam dunia bisnis. Terdapat beberapa jenis franchise yang perlu diketahui, seperti franchise industrial dan franchise komersial. Untuk franchise

industrial merupakan kerjasama antar pengusaha (manufactur) dimana franchisor melakukan eksploitasi sistem manufactur dan dioperasikan pada wilayah tertentu dan terbatas. Sarana sepenuhnya diberikan oleh franchisor, yang mana akan memungkinkan franchisee melakukan bisnis dengan mengcopy formula serta metode yang telah teruji sebelumnya. Sedangkan franchise komersial terbagi menjadi 3, yaitu distribusi produk, jasa, dan franchise mix.²⁵

- a. Franchise distribusi produk yaitu adanya tujuan mengonersialisasikan produk yang diproduksi oleh franchisor dan dilakukan secara eksklusif.
- b. Distribusi jasa yaitu adanya objek dari perusahaan yang akan dikomersialisasikan oleh franchisee, sesuai dengan metode yang diterima dari franchisor.
- c. Sedangkan untuk franchise mix merupakan objek komersial dengan bergabungnya produk dan jasa

Berdasarkan formatnya, franchise terbagi menjadi dua, yaitu franchise produk dan merk dagang serta franchise format bisnis.

- a. Franchise produk dan merk adagang merupakan kegiatan kerjasama yang dilakukan dengan cara franchisor memberikan izin kepada franchisee dengan menjual produk beserta merk dagangnya dengan cara agen, distributor, atau lisensi penjualan. Dalam hal ini, franchisor si pemberi waralaba membantu franchisee untuk menentukan lokasi atau tempat berlangsungnya usaha, karena dalam jenis ini adanya peran franchisor dalam mengambil keputusan.
- b. Sedangkan untuk franchise format bisnis sudah banyak dilakukan di Indonesia, dengan alasan kemudahan dalam menjalankan karena segala sesuatu yang diperlukan sampai dengan pelatihannya sudah diberikan oleh franchisor. Pihak franchisee hanya tinggal menjalankan.

²⁵ Rochaety Eti dan Tresnati Ratih, "Hukum Waralaba Kamus Istilah Ekonom," 2013, 13-43.

Terdapat beberapa aspek hukum franchise yang perlu diketahui²⁶, yaitu:

- a. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- b. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- c. Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten.
- d. Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.
- e. Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.
- f. Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri.
- g. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.²⁷

Franchise dikategorikan sebagai perjanjian kedua pihak dengan membeli hak dan menjual kembali produknya. Pihak yang membeli disebut franchisee dan pihak yang menjadi pemilik adalah franchisor. Di dalam bisnis pasti ada yang namanya perjanjian, sama halnya dengan franchise. Isi perjanjian dari franchise adalah franchisor akan membantu dalam hal produksi, operasional, manajemen, dan keuangan.²⁸

Menurut R.Subekti, dalam melakukan perjanjian perlu adanya 2 syarat yaitu syarat subjektif dan syarat objektif. Syarat subjektif yaitu pihak yang terlibat dalam perjanjian (subjek hukum). Dalam pasal 1340 KUHPerdara, dinyatakan bahwa perjanjian berlaku hanya untuk pihak yang membuatnya. Akan tetapi, KUHPerdara membagi 3 golongan terkait subjek hukum, yaitu pihak

²⁶ Norman Syahdar Idrus, "Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Perdata Dan Hukum Islam," *Jurnal Yuridis* 4, no. 1 (2017): 28–45.

²⁷ Widjaja, Lisensi atau Waralaba, 110-111

²⁸ Muhammad Erland Fauzi et al., "Bisnis Franchise Dalam Pandangan Hukum Islam," *Al-Muamalat: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2022): 162–74.

yang membuat perjanjian, ahli waris, seseorang yang mendapatkan hak atau dikatakan sebagai pihak ketiga. Dalam melaksanakan suatu perjanjian, para pihak sepakat untuk mengikatkan diri dengan sukarela dan isi dari perjanjian tersebut tentang kesepakatan dari masing-masing pihak yang terlibat. Sukarela menurut kuhperdata yaitu tidak adanya paksaan, tidak adanya kekeliruan dalam objeknya, serta tidak terdapat unsur penipuan.

Syarat subjektif lainnya yaitu adanya kecakapan dalam bertindak, yang artinya mampu untuk melakukan perbuatan hukum yang nantinya akan menimbulkan akibat hukum. Dalam pasal 1330, terdapat beberapa hal yang dinyatakan tidak cakap, yaitu anak yang belum dewasa dimana belum mencapai umur 21 tahun dan belum kawin, dan atau belum pernah melakukan perkawinan. Selain anak yang dibawah umur 21 tahun, syarat selanjutnya adalah seseorang yang dibawah pengampunan, serta perempuan yang telah kawin.

Syarat selanjutnya adalah syarat objektif yaitu objek perikatan. Objek perikatan berupa sesuatu hal yang dijadikan alasan terjadinya perjanjian kedua pihak. Terdapat pula 2 syarat objektif, yaitu penentuan prestasi yang nantinya harus dilaksanakan. Syarat yang kedua yaitu sebab yang halal yang mana tidak boleh bertentangan dengan hukum.²⁹

Pada umumnya, franchisee atau pihak yang membeli hak, membayar *initial fee* yang merupakan sekali bayar dengan periode tertentu, contohnya jangkauan waktu beberapa tahun. selain itu, franchisee juga membeli bahan dan peralatan yang dibutuhkan kepada franchisor.³⁰ Segala hak dan kewenangan dalam waralaba sudah tertuang dalam Buku III Burgerlijk Wetboek (BW), yang berisi :

²⁹ Nitami Putr Harahap, “Wanprestasi Pt. Go-Jek Cabang Kota Bandung Terhadap Mitra Kerja Sama Dalam Surat Perjanjian Kerjasama Kemitraan Dihubungkan Dengan Buku Iii Kitab Undang-Undang Hukum Perdata,” *Fakultas Hukum Unpas*, 2019, 38–69, <http://repository.unpas.ac.id/id/eprint/43776>.

³⁰ Prasetyo Budi, “Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba (Franchise),” *Jurnal Ilmiah Hukum Dan Dinamika Masyarakat* 4, no. 0854 (2007): 216–23.

- a. Adanya hak untuk melakukan penjualan produk atau jasa dengan menggunakan merk tertentu
- b. Adanya hak dalam melakukan suatu kegiatan sesuai pada yang sudah oleh pemberi waralaba dan disepakati bersama.³¹

Sesuai pada hasil penelitian yang dilakukan oleh Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (IPPM) Jakarta, adanya uraian kontrak kerja pada franchise, yaitu

- a. Adanya kesepakatan atau kontrak perjanjian secara tertulis
- b. Selama kontrak berlaku, maka franchisor memberikan izin kepada franchisee untuk menggunakan merk serta identitas milik franchisor untuk digunakan.
- c. Selama masih terkait kontrak, franchisor memberikan jasa dalam melakukan pendampingan kepada franchisee.
- d. Selama kontrak berlangsung, pihak franchisee harus mengikuti ketentuan yang telah disepakati bersama
- e. Selama kontrak berlangsung, franchisor berperan sebagai pengendalian dalam hal hasil serta kegiatan karena kedudukannya sebagai pemimpin atau pemilik merk.
- f. Secara hukum, franchisor maupun franchisee merupakan dua badan usaha yang terpisah, maka kepemilikan franchisee sepenuhnya milik franchisee.³²

³¹ Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis: Waralaba, Rajawali Pers, Jakarta, Jakarta, 2001, h. 75.

³² Departemen Perdagangan, Laporan Studi Identifikasi Jenis Usaha Franchise dan Rekomendasi Kerangka kebijakan Serta perkembangann Franchise di Indonesia, Hasil Penelitian bekerjasama dengan Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen, Jakarta, 1990

Dalam melaksanakan bisnis, jenis apapun itu, sangat diperlukan adanya strategi marketing bisnis. Pada bisnis franchise, terdapat beberapa strategi marketing yang dapat dilakukan dalam meningkatkan penjualan, seperti³³.

1. Penggunaan merk dagang. Mitra dapat memanfaatkan merk dagang yang telah dipilihnya guna menari perhatian pelanggan serta menjadikan keuntungan yang besar, karena merk tersebut sudah dikenal banyak orang.
2. Melakukan promosi. Dalam melakukan pengenalan produk ke masyarakat, perlu adanya promosi dengan memanfaatkan media sosial ataupun media iklan, seperti di handphone, televisi, koran, dan lain sebagainya. Disamping itu, jika ingin menarik pelanggan baru, maka perlu adanya diskon atau hadiah sebagai daya tarik untuk datang.
3. Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Pelayanan juga bisa mempengaruhi penjualan, karena jika pelayanan yang diberikan kurang memuaskan sehingga pelanggan tidak merasa nyaman, maka penjualan juga akan menurun. Dalam membangun citra merk yang baik, maka pelayanan yang diberikan juga harus baik, seperti cepat, ramah, dan efisien.

Keuntungan dalam membuka usaha franchise yaitu :

- a) Adanya bantuan pengelolaan dan pelatihan manajemen. Franchisee yang bisa dikatakan bahwa belum mempunyai pengalaman dalam membuka usaha, tentu akan merasa termudahkan dengan adanya franchise, karena adanya pelatihan dari perusahaan atau franchisor
- b) Nama, produk, serta konsep yang sudah dikenal oleh masyarakat. Franchisee tentunya akan memilih nama atau produk yang telah dikenal oleh kalangan masyarakat, yang mana keunggulan dari produk tersebut sudah diketahui. Maka perlu diperhatikan dalam pemilihan, seperti catatan prestasi, prosedur

³³ Sundari et al., "Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Usaha Waralaba."

kerja, operasi buku, karena hal tersebut bisa dikendalikan resiko yang nantinya akan diterima, serta kesempatan untuk mendapatkan keuntungan jauh lebih besar peluangnya

- c) Tarif sesuai. Dalam membeli franchise, penerima waralaba bisa memilih untuk budget yang akan dikeluarkan, akan tetapi porsi yang diberikan nantinya juga akan berbeda

Adapula kekurangan dari franchise, yaitu :

- 1) Biaya awal tinggi. Sistem pembayaran tergantung dengan kesepakatan, ada yang sekali pembayaran secara cash dan adapula pembayaran bertahap seperti pertahun. Tentunya untuk biaya bertahap pasti akan lebih tinggi di awal.
 - 2) Pembatasan kebebasan beroperasi. Terdapat batasan dalam melakukan pengoperasionalan franchise, karena semua sudah ada sistem dan perjanjian yang sudah disepakati sebelumnya.
3. **Bisnis franchise dalam islam**

Bisnis franchise atau waralaba sudah dikenal sejak dulu dengan nama *Shirka* atau musyarakah yang artinya kerja sama. Syirkah merupakan kata lain dari kemitraan. Secara bahasa, syirkah adalah gabungan antara 2 orang atau lebih. Ada 2 jenis syirkah, yaitu syirkah tamlik (kepemilikan) dan syirkah uqud (akad 2 orang). Jenis waralaba termasuk dalam syirkah jenis kedua, yaitu syirkah uqud atau bisa dikatakan sebagai transaksi. Dalam transaksi ini melibatkan 2 orang yang mana ada pihak untuk memberi modal dan keuntungan diperuntukkan bersama.

Rukun dari syirkah cukup adanya ijab dan qobul. Sedangkan syarat yang harus dipenuhi yaitu mandiri, artinya tidak terikat dengan tuan ataupun majikan. Dalam melindungi masyarakat bermayoritas agama islam, waralaba tidak hanya berpacu pada peraturan hukum

secara umum saja, tetapi juga pada peraturan islam (syariah).³⁴

4. Wanprestasi dalam Hukum Islam

Hukum islam merupakan suatu ketentuan yang dasar untuk permasalahan tentang perikatan atau perjanjian, karena adanya kebebasan dari para pihak dalam melakukan akad yang akan dipilih. Akad menjadi suatu pokok syariat islam dalam menyelenggarakan perjanjian, baik secara perkataan maupun perbuatan. Akan tetapi, dalam hukum islam menganjurkan untuk menuangkan perjanjian dalam bentuk tulisan supaya adanya jaminan untuk kedepannya.

Firman Allah al-Baqarah ayat 282, “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”

Dalam melakukan perjanjian, harus dilakukan secara baik, bersih, dan jujur dari segala unsur buruk seperti penipuan, pelanggaran, dan lain sebagainya. Sehingga perikatan yang terjalin menjadi jalan yang baik dan terang dalam melakukan praktek muamalah.

Seseorang yang melakukan sesuatu yang tidak ada dalam perjanjian, ataupun tidak melakukannya, maka orang tersebut dikatakan telah melakukan wanprestasi. Dikatakan sebagai wanprestasi karena tidak melakukan prestasi sebagai mana mestinya. Sikap lalai dalam hukum islam yang mana tidak bisa memberikan hak orang lain merupakan suatu perbuatan yang dilarang, dikarenakan semua poin yang ada didalam perjanjian merupakan kesepakatan dari awal, dan termasuk dalam akad. Orang-orang yang bersikap demikian merupakan golongan dari orang munafik, yang mana Dari Abu Hurairah r.a Rasulullah saw bersabda, ciri-ciri orang munafik ada tiga yaitu, apabila berbicara ia berdusta, apabila berjanji ia

³⁴ Nadilla Kurnia Evi and Henny Rumiyanthi Sudirman Siradjuddin, “Franchise Dalam Syariah Entrepreneurship Perspektif Islam,” *Jurnal Mirai Management* 8, no. 3 (2023): 215–24.

mengingkari, dan apabila dipercaya ia berkhianat. hal tersebut menjadi dasar islam dalam wanprestasi.³⁵

5. Wanprestasi dalam KUHPperdata

a) Pengertian Wanprestasi

Perjanjian merupakan sarana dalam pemberian hak dan kewajiban, yang mana diharapkan supaya bisa berlangsung dengan baik sesuai kesepakatan yang telah disepakati.³⁶ Dalam suatu perjanjian timbul perikatan atau hubungan yang mana akan ada hak dan kewajiban dari para pihak untuk melaksanakan kesepakatan yang telah dibuat. Karena perjanjian itu bersifat mengikat. Sesuai pada Pasal 1338 ayat 1 KUHPperdata, yang mana kesepakatan memiliki kekuatan mengikat bagi para pihak yang membuatnya. Pada pasal 1338 ayat (1) KUHPperdata menyatakan bahwa, persetujuan yang telah dibuat secara sah, akan berlaku sebagaimana undang-undang bagi para pihak yang membuatnya". Dalam pernyataan tersebut, para pihak bebas dalam membuat perjanjian apapun, akan tetapi lebih diperhatikan karena nantinya isi dari perjanjian tersebut akan mengikat para pihak. Sedangkan dalam pasal 1338 ayat (3), menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat harus dilaksanakan berdasarkan itikad baik. Hal ini menjadi satu hal yang penting dalam hukum perjanjian. Tidak hanya itu, dalam pasal 1338 juga menekankan untuk melakukan perjanjian secara jujur, atau dalam artian lain bahwa dalam melaksanakan perjanjian tidak diperbolehkan berisi sesuatu yang bertentangan dengan hukum atau keadilan.³⁷

Terdapat berbagai jenis perjanjian yang ada dan dikenal oleh masyarakat, yaitu:

³⁵ Hukum Islam, "Kajian Hukum Islam Tentang Wanprestasi (Ingkar Janji) Pada Konsumen Yang Tidak Menerima Sertifikat Kepemilikan Pembelian Rumah" XVII, no. 1 (2017): 1–16.

³⁶ KUHPperdata (burgelijk wetboek) ,diterjemahkan oleh R. Soebekti dan R. Tjitrisadibio, Jakarta: Pradya Paramita, cetakan 8, 1976, Pasal 1313.

³⁷ Huala Adolf, Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional, Bandung: Refika Aditama, 2006, hal. 15

- 1) Perjanjian sepihak dan perjanjian timbal balik
- 2) Perjanjian atas hak membebani dan perjanjian percuma
- 3) Perjanjian tidak bernama dan perjanjian bernama
- 4) Perjanjian oblogatoir dan perjanjian kebendaan
- 5) Perjanjian real dan perjanjian konsensual

Dengan adanya perjanjian, diharapkan para pihak dapat melaksanakan prestasi dengan baik dan sesuai, akan tetapi pada prakteknya untuk sekarang, banyak dari pihak-pihak yang melakukan perjanjian tapi tidak melaksanakan hak dan kewajiban semestinya. Maka hal tersebut bisa dikatakan sebagai wanprestasi.

Wanprestasi berasal dari bahasa belanda yaitu wanprestatie, yang artinya kegagalan dalam memenuhi persyaratan atau kewajiban yang ada di perjanjian. Dalam pandangan hukum, wanprestasi merupakan adanya kegagalan dalam memenuhi prestasi atau perjanjian yang telah disepakati. Prestasi dinyatakan sebagai tuntutan dalam perjanjian, maka dapat dikatakan sebagai adanya pihak satu yang menuntut pihak lain dalam melakukan perjanjian atau prestasi. Wanprestasi adalah pihak yang melakukan perjanjian akan tetapi tidak melaksanakan kesepakatan yang telah dibuat, baik disengaja maupun tidak disengaja. Pihak tersebut melaksanakan tidak sesuai waktunya atau tidak dilaksanakan sama sekali.³⁸ Terdapat kriteria bagi seseorang yang dinyatakan melakukan wanprestasi, yaitu

- 1) Tidak melaksanakan wanprestasi
- 2) Prestasi dilakukan, akan tetapi tidak dilakukan dengan baik atau sempurna
- 3) Terlambat dalam memenuhi prestasi
- 4) Melakukan sesuatu yang dilarang dalam perjanjian.

³⁸ Yahya Harahap, Segi-Segi Hukum Perjanjian, Cet. II, Bandung: Alumni, 1986, hal. 60.

Dalam Buku III KUHPerdara Pasal 1313 KUHPerdara menyatakan bahwa “perjanjian merupakan suatu perbuatan dimana satu atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang atau lebih. Selengkapnya dijelaskan pada pasal 1314 Buku III KUHPerdara, kesepakatan atau persetujuan dilakukan dengan memberatkan atau cuma-cuma. Dikatakan dengan persetujuan cuma-cuma yaitu kesepakatan para pihak yang mana satalah satu akan memberikan keuntungan pada pihak lain tanpa dengan menerima imbalan. Sedebangkan persetujuan dengan memberatkan, yaitu kesepakatan yang mana mewajibkan para pihak untuk memberikan sesuatu, melakukan aktivitas tertentu, dan tidak melakukan sesuatu.³⁹

Dalam menjalankan bisnis franchise, perlu diketahui apa saja yang harus diperhatikan dalam perikatan bisnis, supaya meminimalisir adanya cidera janji dalam berjalannya bisnis franchise, karen wanprestasi sendiri bisa terjadi disebabkan oleh kecerobohan salah satu pihak. Jika salah satu pihak tersebut gagal dalam pemenuhan kewajiban atau melanggar ketentuan, maka pihak laun berhak untuk meminta pertanggungjawaban, serta mencari kompensasi dari janji yang telah dilanggar.

Seseorang yang melakukan wanprestasi merupakan orang yang telah lalai dalam menjalankan perjanjian yang dibuat dan ditetapkan bahwa perjanjian tersebut wajib untuk dilaksanakan. Dalam pasal 1238, adanya pernyataan seorang debitur melakukan kelalaian, antara lain yaitu:

- 1) Dalam surat peringatan dinyatakan lalai. Surat tersebut merupakan surat teguran yang mana diharapkan pihak yang melakukan wanprestasi untuk memperbaiki kesalahannya dengan waktu yang telah ditentukan. Teguran juga tidak hanya diberikan dalam surat peringatan, akan tetapi juga bisa melalui lisan yang disampaikan langsung secara tegas dan jelas.

³⁹ Pasal 1313-1314 Buku III KUH Perdata.

- 2) Lalai karena terlewatnya waktu yang telah ditentukan.⁴⁰

Adanya keterkaitan antara wanprestasi dengan somasi. Dalam pasal 1238 KUHPerdara dan 1243 KUHPerdara, adanya penjelasan tentang somasi. Wanprestasi ada jika terdapat tindakan yang tidak sesuai oleh pihak dalam memenuhi prestasinya. Jika dalam pelaksanaan pemenuhan prestasi tersebut tidak adanya batasan atau tenggang waktu, maka perlu adanya peringatan atau menegur kepada pihak yang melakukan wanprestasi supaya memenuhi kewajibannya, dan teguran tersebut dinamakan somasi. Pemberian somasi diberikan sebanyak 3 kali. Jika somasi tersebut tidak kunjung diindahkan, maka persoalan wanprestasi itu diputuskan dalam pengadilan atau adanya pemutusan kerja sama.⁴¹

Wanprestasi dalam ajaran islam juga tentu akan berkaitan dengan akad dan perikatan, yang mana dalam agama islam diwajibkan untuk umatnya memenuhi akad yang sudah disepakati. Dalam artian, selalu melakukan akad dan menepati apa yang sudah dijanjikan. Dalam pandangan islam, wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak melakukan kelalaian dalam melakukan akad maupun dalam menunaikan prestasi.⁴²

b) Dasar Hukum Wanprestasi

Dalam pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara menyatakan bahwa persetujuan atau kesepakatan yang telah dibuat sah oleh para pihak yang bersangkutan dalam perjanjian, maka perjanjian

⁴⁰ Menurut K U H Perdata, Humala Sitinjak, and Imman Yusuf Sitinjak, "Jurnal Moralita: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan ASPEK HUKUM AKIBAT WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN JUAL BELI" 4, no. 1 (2023): 31–43.

⁴¹ Harahap, "Wanprestasi Pt. Go-Jek Cabang Kota Bandung Terhadap Mitra Kerja Sama Dalam Surat Perjanjian Kerjasama Kemitraan Dihubungkan Dengan Buku Iii Kitab Undang-Undang Hukum Perdata."

⁴² M Saleh, "WANPRESTASI DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Kota Lubuklinggau)," *Iqtishaduna* 5, no. 1 (2022): 192–202,

tersebut berlaku selayaknya sebagai undang-undang. Kesepakatan tersebut tidak dapat ditarik kembali selain dari si pembuat perjanjian, persetujuan yang ada didalam perjanjian mengandung asas konsealitas, yang mana perjanjian itu ada ketika adanya kesepakatan dari kedua pihak, maka perjanjian tersebut dianggap sah dalam hukum karena persyaratan dalam membuat perjanjian adalah tidak menentang undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.⁴³

Wanprestasi dijelaskan dalam Pasl 1243 KUHPerdara, bahwa “penggantian biaya, kerugian, dan Bunga karena tidak terpenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lali untuk memenuhi perikatan tersebut, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan.”⁴⁴

c) Bentuk wanprestasi

Terdapat beberapa bentuk pelanggaran perjanjian. Pihak yang melakukan salah satu bentuk tersebut dinamakan wanprestasi dan busa ditindaklanjuti ke jalur hukum. Terdapat 4 jenis wanprestasi, yaitu :

1. Tidak memenuhi prestasi atau tidak melakukan apa yang sudah tertuang di perjanjian. Dalam hal ini, tiap pihak setelah melakukan tanda tangan kesepakatan yang tertuang dalam kontrak, maka pihak tersebut telah menyanggupi dengan adanya tanggungjawab. Para pihak harus memahami hak dan kewajiban masing-masing
2. Adanya ketidaksesuaian dalam melakukan sesuatu yang diperjanjikan. Meskipun pihak yang bersangkutan telah melakukan prestasi, tetapi tetap saja akan dianggap melakukan wanprestasi

⁴³ Dewi Ustien, “Dasar Hukum Dan Upaya Penyelesaian Wanprestasi Perjanjian Kredit Pada Bank Dengan Jaminan SK PNS” 2 (2019): 1–154.

⁴⁴ Abdul Kadir Muhammad. *Hukum Perdata Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2014

ketika tidak sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan. Dan prestasi harus dilakukan dengan sempurna (sesuai perjanjian)

3. Adanya keterlambatan dalam melakukan perjanjian. Keterlambatan dalam hal ini bisa dikatakan sebagai tidak tepat waktu
4. Melakukan sesuatu yang dilarang dalam perjanjian. Bentuk wanprestasi kali ini sudah sangat jelas. Karena di dalam perjanjian sudah jelas dikatakan bahwa adanya larangan dalam melakukan sesuatu, akan tetapi pihak tersebut dengan sadar melakukan hal yang terlarang.

d) Penyebab Wanprestasi

Terjadinya wanprestasi bisa disebabkan karena beberapa hal. Faktor-faktor tersebut akan menjadi pendorong adanya pihak melanggar perjanjian.⁴⁵ Berikut faktor pendorong terjadinya wanprestasi, yaitu :

1. Adanya pihak yang lalai. Lalai dalam hal ini diartikan dengan tidak adanya tanggungjawab yang dimiliki dari pihak tersebut, yang mana akan menyalahi perjanjian yang telah dibuat dan disepakati. Faktor ini pastinya akan merugikan pihak lain yang bersangkutan
2. Pemaksaan atau *force majeure*. Untuk faktor kali ini, adanya keadaan terpaksa yang terjadi diluar kendali pihak, dimana pihak yang melakukan hal tersebut bukan kehendaknya, seperti contoh bencana alam
3. Adanya kesengajaan dalam melanggar perjanjian. Sengaja dalam arti kata lain yaitu sadar. Pihak yang melakukan wanprestasi sadar bahwa dia telah melakukan hal tersebut yang bertentangan dengan perjanjian.

⁴⁵ eka nur safitri, “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi Dan Penyelesaiannya Pada Produk Murabahah (Studi Pada Bmt Mitra Usaha Lampung Timur),” *Jurnal Penelitian*, 2018, hal. 4-5.

e) Unsur-Unsur Wanprestasi

Adanya unsur-unsur dari wanprestasi yang perlu diketahui di dalam perjanjian atau perikatan⁴⁶, yaitu sebagai berikut :

1. Adanya perjanjian di atas materai. Dalam kesepakatan hitam diatas putih dengan disertai materai memberikan kekuatan yang kuat secara hukum dan apabila adanya kelalaian dengan melakukan pelanggaran, maka hal itu termasuk dalam tindakan wanprestasi
2. Terdapat pihak yang melakukan wanprestasi. Adanya tindakan wanprestasi tentunya disertai dengan pihak yang melakukannya dan adanya pihak yang dirugikan dalam tindakan tersebut.
3. Dinyatakan bersalah dan tetap melakukan pelanggaran. Pihak yang terlibat dalam melakukan wanprestasi tetap melakukan pelanggaran dan tidak jera atas tindakannya tersebut.

f) Penyelesaian Wanprestasi

Terkait dengan wanprestasi atau lalai yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab. Akibat dari permasalahan tersebut, terdapat pihak yang mengambil keputusan untuk memutuskan kerjasama dan terdapat juga pihak yang melibatkan pengadilan dalam menyelesaikannya.

Di pengadilan, pihak yang dirugikan atau kreditur harus bisa membuktikan bahwa lawannya atau debitur telah melakukan wanprestasi dan tidak dalam keadaan terpaksa. Terdapat 3 macam pembelaan, yaitu mengajukan tuntutan dengan keterangan yang jelas seperti terduganya suatu kerugian dan besarnya kerugian. Selain itu, adanya hubungan sebab akibat dari wanprestasi yang terjadi, jika tidak ada keterangan, maka kerugian tidak perlu diganti. Dalam pemenuhan ganti rugi, perlu adanya keterangan yang jelas dimana bisa membuktikan kesalahan debitur yang telah melakukan

⁴⁶ Muhammad Riandi, Nur Ridwan, and Yana Sukma Permana, "PERJANJIAN" VI, no. 2 (2022): 441–51.

wanprestasi. Dalam pasal 1244 KUHPerdara, jika debitur bisa membuktikan bahwa dirinya tidak bersalah, maka ia dapat membebaskan diri dari tanggung jawabnya. Penggantian kerugian yang diterima oleh kreditur, dapat dituntut dalam pasal 1243 KUHPerdara.⁴⁷ Penggantian bukan hanya keseluruhan biaya yang dikeluarkan, atau kerugian yang didapat oleh kreditur, akan tetapi juga kehilangan keuntungan yang didapat seandainya debitur tidak lalai.

Sesuai pada pasal 6 ayat (1) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 yang berisi tentang Arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa⁴⁸, disebutkan bahwa sengketa dapat diatasi dengan melakukan alternatif penyelesaian yang berdasarkan itikad baik dari para pihak dengan mengesampingkan penyelesaian litigasi di dalam Pengadilan Negeri. Terdapat 2 penyelesaian wanprestasi, yaitu litigasi dan non litigasi. Dalam penyelesaian non litigasi, yaitu penyelesaian yang dilakukan diluar pengadilan. Sedangkan penyelesaian litigasi yaitu penyelesaian melalui pengadilan.

Penyelesaian sengketa, termasuk wanprestasi melalui pengadilan berpatokan dengan hukum acara yang mengatur berjalannya proses penyelesaian serta mengatur persyaratan yang harus dipenuhi supaya aduan sengketa dapat diajukan. Alternatif penyelesaian merupakan penyelesaian yang berdasarkan atas kesepakatan para pihak beserta tata cara penyelesaiannya. Terdapat beberapa cara dalam penyelesaian alternatif, yaitu negosiasi, mediasi, konsiliasi dan arbitrase. Alternatif penyelesaian sengketa merupakan bentuk penyelesaian

⁴⁷ Yusman Maulana Iskhq and Imam Asmarudin, "Akibat Hukum Terhadap Wanprestasi Perjanjian Waralaba (Franchise) Outlet Es Teh Kekinian," n.d.

⁴⁸ Resi Atna Sari Siregar, "Analisis Terhadap Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa," *Islamic Circle* 2, no. 1 (2021): 41–51, <https://doi.org/10.56874/islamiccircle.v2i1.472>.

berdasarkan kesepakatan para pihak tanpa melibatkan orang ketiga.⁴⁹

Akibat terjadinya wanprestasi, konsekuensi hukum yang bisa terjadi adalah dengan mengembalikan apa yang telah diizinkan, dalam arti kata lain adalah gugatan revindikasi. Tercantum dalam pasal 574 KUHPerdara bahwa adanya perebutan kembali properti, atau dengan melakukan gugatan individu sesuai pasal 1359 KUHPerdara.

Perjanjian waralaba menjadi aspek perlindungan hukum dari perbuatan yang merugikan pihak lain, karena perjanjian menjadi dasar hukum bagi pihak yang terlibat. Bentuk perlindungan waralaba yaitu :

1. Perlindungan hukum preventif. Preventif merupakan kontrak atau perjanjian. Tujuan adanya kontrak adalah menciptakan kepastian hukum untuk pihak yang membuat perjanjian, dan perjanjian tersebut harus sesuai pada kaidah hukum kontrak.
2. Perlindungan hukum represif. Tindakan yang harus dilakukan setelah adanya akibat hukum adalah upaya menyelesaikan sengketa. Perlindungan perjanjian waralaba merupakan tugas untuk semua pihak.

⁴⁹ Ali Bata Ritonga and Fauziah Lubis, “Penyelesaian Kasus-Kasus Wanprestasi (Studi Kasus Pada Kondisi Force Majeure Pada Pandemi Covid-19),” *Rayah Al-Islam* 6, no. 2 (2022): 236–46, <https://doi.org/10.37274/rais.v6i2.607>.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya untuk memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data dan analisa data. Berikut ini merupakan penelitian terdahulunya:

Peneliti	Judul	Hasil Pembahasan	Persamaan	Perbedaan
Kenneth De Lara Lim, I Nyman Putu Budhiartha, Ni Made Puspasutari Ujianti	Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba Pempek Farina Denpasar ⁵⁰	Dari hasil penelitian, perjanjian pada pempek farina adalah perjanjian dibawah tangan. Akibat yang timbul dengan adanya wanprestasi adalah berakhirnya perjanjian, sesuai pada ketentuan Pasal 1266 dan Pasal 1267 KUHPerdata, pihak pemberi waralaba membatalkan perjanjian dan meminta untuk menghentikan penjualan produk.	Sama-sama membahas tentang wanprestasi pada bisnis waralaba atau franchise.	Perbedaannya adalah: -Objek Penelitian: Denpasar selatan. -Tahun Penelitian: 2020
M Ramadoni Ali Saputro	Penyelesaian Wanprestasi Perjanjian Franchise	Pihak franchisor tidak melaksanakan kewajibannya, maka apabila	Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang	-Objek Penelitian: Coklat Kita di Lombok

⁵⁰ Lim, Budiarta, and Ujianti, “Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Pempek Farina Di Kota Denpasar.”

	(Studi Kasus Franchise Tentang Kita Cokelat Di Lombok ⁵¹)	terdapat suatu kerugian untuk kedepannya, maka diselesaikan dengan cara musyawarah sesuai dengan isi perjanjian.	wanprestasi pada franchise	-Tahun Penelitian: 2022
Furqon Romadhoni A.P	Proses Penyelesaian Perkara Wanprestasi Dalam Jual Beli Franchise Outlet Pinky Guard di Pengadilan Negeri Sukoharjo ⁵²	Adanya pembahasan tentang penyelesaian wanprestasi karena franchisor tidak memenuhi kewajibannya dalam memberikan fasilitas atau bahan yang diperlukan kepada franchisee dan didalam pengadilan tersebut tergugat atau franchisor terbukti melakukan wanprestasi dan	Adanya persamaan yaitu gambaran secara umum yang diambil adalah sama, tentang wamprestasi atau ingkar janji	Adanya perbedaan yaitu tentang pokok permasalahan yang diambil. Untuk penelitian ini pokok permasalahan adalah franchisee tidak mendapatkan haknya yaitu fasilitas atau kebutuhan dari franchisor, disamping itu lokasinya

⁵¹ M.R.A Saputro and E.J Subadi, "Penyelesaian Wanprestasi Perjanjian Franchise (Studi Kasus Franchise Tentang Kita Cokelat Di Lombok)," *Jurnal Private Law Fakultas Universitas Mataram* 3, no. 1 (2023), <http://journal.unram.ac.id/index.php/privatelaw/index>.

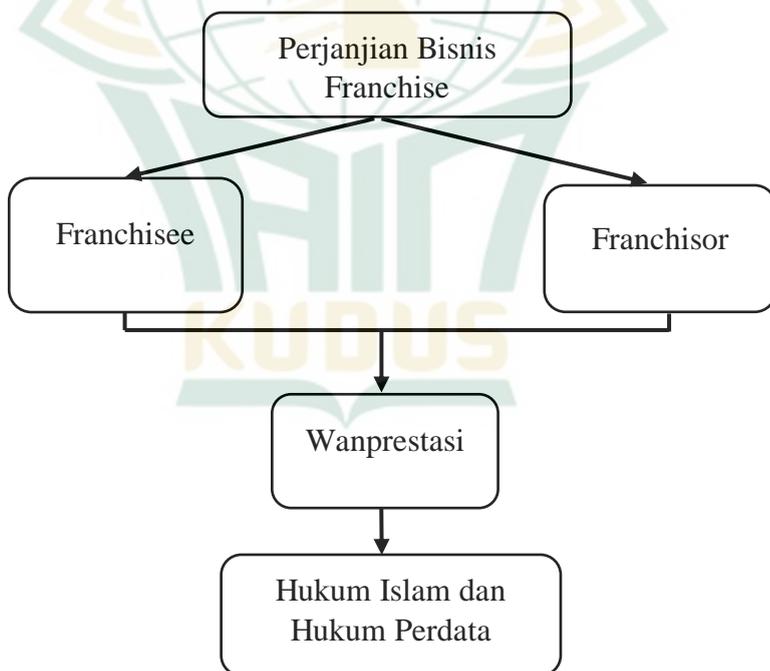
⁵² Imelda Hera Natalia, Velani Christina Marpaung, and Nabila Adifia Azzahra, "Penyelesaian Sengketa Jual Beli Franchise Gerai Pinky Guard Di Kota Manado: Studi Kasus Putusan Nomor 18/Pdt.G/2018/Pn Skh."

		harus membayar ganti rugi sebesar Rp 155.000.000,00 (Seratus Lima Puluh Lima Juta Rupiah)		pun berbeda, penelitian ini terjadi di Sukoharjo serta waktunya juga berbeda, penelitian ini dilakukan pada tahun 2020 dengan permasalahan yang terjadi di tahun 2018.
--	--	---	--	--



C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan bagian dari penelitian, yang dimana membantu penulis dalam menyampaikan alur pembahasan kepada pembaca.⁵³ Penyusunan kerangka yang baik dapat memberikan penjelasan secara teoritis antar variable yang diteliti. Fungsi kerangka berfikir secara umum bagi penelitian yaitu dijelaskan mengenai kerangka berfikir untuk menganalisis masalah penelitian. Hal ini diperlukan untuk mengarahkan peneliti supaya memperoleh data serta informasi yang diperlukan guna untuk memecahkan permasalahan dalam penelitian ini secara ilmiah. Pemikiran penelitian ini menyangkut tentang hukum Islam dan hukum perdata yang menjadi acuan dalam wanprestasi di bisnis franchise (waralaba) Es Teh Presiden cabang Welahan Jepara, penerapannya melalui sistem ini menimbulkan masalah yang dapat merugikan salah satu pihak. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis wanprestasi pada bisnis franchise Es Teh Presiden cabang Welahan Jepara.



⁵³ Djoko Dwiyanto, "Metode Kualitatif: Penerapannya Dalam Penelitian" 0 (2021): 1-7.