

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Waralaba atau biasa disebut dengan *franchise* yaitu badan usaha atau perorangan (*franchisee*) yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki *franchisor* dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan jasa<sup>1</sup> atau dengan kata lain *franchise* adalah suatu sistem pendistribusian, di mana pihak pertama yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak kedua yaitu *franchisee* untuk mendistribusikan barang/jasa pada waktu dan area tertentu dengan menggunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*.<sup>2</sup>

*Franchise* atau waralaba bukanlah suatu industri yang baru dikenal, meskipun legalitas yurudisnya baru dikenal di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 Tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.<sup>3</sup>

Waralaba sebagai suatu bentuk pengembangan usaha telah mendapat perhatian dari Warren J. Keegen dalam bukunya *Global Marketing Management* mengatakan bahwa para pengusaha yang bermaksud mengembangkan

---

<sup>1</sup>Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 48

<sup>2</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 622

<sup>3</sup>Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 1-2

usahanyasecara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, dari yang paling sederhana hingga yang paling kompleks.<sup>4</sup>

*Franchise*, pertama kali dikenal di Amerika Serikat, yaitu kurang lebih satu abad yang lalu ketika perusahaan bir memberikan lisensi kepada perusahaan-perusahaan kecil untuk mendistribusikan bir produksi pabrik yang bersangkutan, serta distribusi atau penjualan mobil dan bensin. *Franchise* pada saat itu dilakukan pada tingkat distributor.

Zaman *franchise* modern baru dimulai pada akhir tahun 1940-an dan awal tahun 1950-an. Hal ini terlihat dari berkembangnya Mc Donald's (1955), Carvel Ice Cream (1945), Jhon Robert Power (1955), Kentucky Fried Chicken (1952), dan lain-lain. Sejak tahun 1972 sampai dengan tahun 1988 usaha *franchise* mengalami peningkatan yang sangat besar di Amerika Serikat, hal ini tampak dari banyaknya usaha *franchise* yang berkembang di negara tersebut.<sup>5</sup>

Sistem waralaba yang demikian pesat terutama di negeri asalnya, Amerika Serikat menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis diberbagai bidang usaha, mencapai 35 persen dari keseluruhan usaha ritel yang ada di AS. Sedangkan di Kerajaan Inggris (UK) berkembangnya waralaba dirintis oleh J Lyons melalui usahanya Wimpy and Golden Egg, pada dekade 60-an.<sup>6</sup>

Di Indonesia, sistem bisnis dengan *franchise* mulai berkembang sejak tahun 1980-an, dan sekarang sudah menjadi kenyataan. Pada saat ini sudah banyak *franchise* asing yang masuk ke Indonesia, baik dalam perdagangan barang dan

---

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm. 1

<sup>5</sup> Salim H.S., *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hlm. 166-167.

<sup>6</sup>Paroki-teresa.tripod.com/tonikum\_waralaba1.html. Diakses pada hari Rabu tanggal 02/09/2015.

jasa. selain itu beberapa pengusaha Indonesia juga telah mulai mengembangkan *domestic franchise*, seperti Es Teler 77, Salon Rudi Hadisuwarno, Ny. Tanzil Fried Chicken dan Steak, Kios Modern (Kimo), dan lain-lain.<sup>7</sup>

Pada tahun 2010 beberapa merek dagang yang berpola bisnis *Franchise* sebagai berikut:

*Apple Laundry Center, Es Goyang Cello, Coffee Break, Es Walikota, Kaisar Fruit Juice, Yomart Minimarket, Kebeb Turki Baba Rafi, Dokar (Donat Bakar), Takeshi Bento, Suga Fried Chicken, Donat Kentang P-DO, Toper Bubble Drink, Mr. Tacoz, Goodtea, Cetroo Coffee, Super Bubble, Semerbak Coffee, Bakmi Gila, Ayam & Bebek Kremes Kriuuuk, Tahu Kreess.*<sup>8</sup>

Dalam perkembangan perekonomian saat ini menimbulkan adanya cara atau model baru, dan ini adalah hal terpenting untuk mengetahui kebolehan dari sistem tersebut dipandang dari sudut agama Islam. Dalam Islam ada ilmu fiqh yang bertujuan untuk menerapkan hukum-hukum syariat. Abdul Wahaf Khallaf mengatakan bahwa ilmu fiqh adalah penerapan hukum syariat kepada amal perbuatan manusia, baik tindakan maupun perkataannya. Dari Ilmu Fiqh tersebut dapat diketahui bahwa ada hal-hal yang diperintahkan atau diperbolehkan dan ada hal-hal yang dilarang dalam beribadah dan bermuamalah. Sehingga apabila ada suatu cara atau model baru dalam hal muamalah, dalam hal ini mengenai bisnis, maka dapat dilihat fiqh tersebut mengenai boleh tidaknya cara atau model tersebut.<sup>9</sup>

Sebagian orang zaman sekarang menganggap bahwa dunia bisnis adalah dunia yang tidak ada sangkutpautnya dengan persoalan agama. Suatu hal yang

---

<sup>7</sup>Salim H.S., *Loc.it*, hlm. 167

<sup>8</sup>[http://www.waralabaku.com/berita\\_detail.php?bid=40](http://www.waralabaku.com/berita_detail.php?bid=40). Diakses pada tanggal 17/09/2015.

<sup>9</sup>Alaiddin Koto, *Ilmu Ushul Fiqh dan Ushul Fiqh*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), hlm. 10

sangat disesalkan bahwa sampai dewasa ini masih terdapat beberapa kalangan yang melihat Islam sebagai hambatan dalam pembangunan bisnis. Pandangan ini sungguh pun berasal dari para pemikir Barat, namun tidak sedikit juga intelektual Muslim yang menyakininya.<sup>10</sup>

Perubahan dan perkembangan zaman yang terjadi dewasa ini menunjukkan kecenderungan yang cukup memprihatinkan, namun sangat menarik untuk dikritisi. Praktek atau aktivitas hidup yang dijalani umat manusia di dunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya, menunjukkan kecenderungan pada aktivitas yang banyak menanggalkan nilai-nilai atau etika ke-Islaman, terutama dalam dunia bisnis. Padahal secara tegas Rasulullah pernah bersabda bahwa perdagangan (bisnis) adalah suatu lahan yang paling banyak mendatangkan keberkahan. Dengan demikian, aktivitas perdagangan atau bisnis nampaknya merupakan karena yang paling memberikan keuntungan. Namun harus dipahami, bahwa praktek-praktek bisnis yang seharusnya dilakukan setiap manusia, menurut ajaran Islam, telah ditentukan batas-batasnya. Oleh karena itu, Islam memberikan kategorisasi bisnis yang diperbolehkan (halal) dan bisnis yang dilarang (haram).<sup>11</sup>

Bisnis Islami yang dikendalikan oleh aturan halal dan haram, baik dari cara perolehan maupun pemanfaatan harta, sama sekali berbeda dengan bisnis nonislami. Dengan landasan sekularisme yang bersendikan pada nilai-nilai material, bisnis nonislami tidak memperhatikan aturan halal dan haram dalam

---

<sup>10</sup>Ali Yafie dkk, *Fiqh Perdagangan Bebas*, (Jakarta: PT. Ahad Net Internasional, 2003), hlm. 55

<sup>11</sup>Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), hlm. 129-130

setiap perencanaan, pelaksanaan, dan segala usaha yang dilakukan dalam meraih tujuan-tujuan bisnis.

Dari asas sekularisme inilah, seluruh bangunan karakter bisnis nonislami diarahkan pada hal-hal yang bersifat bendawi dan menafikan nilai ruhiyah serta keterikatan pelaku bisnis pada aturan yang lahir dari nilai-nilai transendental (aturan halal-haram).<sup>12</sup>

Persoalan zaman akan senantiasa baru dan tantangan masalah aktual fiqih semakin banyak, sementara nash-nash (teks-teks dalil Al-Qur'an dan sunnah) jumlahnya tetap dan terbatas yang tidak mungkin bertambah lagi (*al-qadhaya al-fiqhiyah mutajaddiah wa mutazayidah wan nushush tsabitah wa mutanahiyah*). Pada dewasa ini tidak sedikit dalam sistem bermuamalah yang mengalami perkembangan, dan hal ini seharusnya dikaji, dipelajari serta dipahami karena fiqih dalam terminologi Al-Qur'an dan as-Sunnah, selain berkaitan dengan hukum-hukum *syar'iyah*, ia juga berkaitan dengan pemahaman mendalam terhadap seluruh aspek kehidupan, baik itu akidah, dakwah, akhlak, muamalah. Dengan demikian adalah suatu keharusan bagi kita dalam menyikapi perkembangan itu yaitu dapat memahami suatu perubahan yang terjadi dengan tetap berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah.<sup>13</sup>

Di dalam khazanah ekonomi Islam memang belum dikenal istilah waralaba, akan tetapi tampaknya harus menelusuri lebih mendasar tentang makna, arti, dan segala seluk beluk yang berkaitan dengan waralaba ini. Mengingat pola waralaba

---

<sup>12</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Kabaret Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002) cet. 1 hlm. 21

<sup>13</sup>Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003) hlm. xvii

untuk saat ini sudah sangat berkembang diseluruh lapisan masyarakat. Kita bisa lihat dari produk apa yang dibuat (termasuk dari bahan baku apa produk tersebut dibuat) dan lebih pada sistem bisnis yang dilakukan produsen dalam menjalankan dagangannya.

Contoh secara rilnya tentang aplikasi pola waralaba dari masyarakat muslim Indonesia seperti Ayam Bakar Wong Solo, pada waralaba Ayam Bakar Wong Solo bahkan secara verbal menuliskan dalam desain logonya sebuah frasa kata “*Halalan Toyyiban*” artinya pemilik waralaba ini telah berani menjamin bahwa produk dan sistem yang dijalankannya 100% halal. Tidak hanya sampai disitu, Wong Solo bahkan menampilkan simbol-simbol keislaman di dalam pelayanannya. Contohnya semua karyawatnya menggunakan jilbab dan penyediaan tempat sholat yang memadai di setiap restorannya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul “Sistem Waralaba Dalam Perspektif Transaksi Bisnis Syariah” (Studi pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall).

## **B. Rumusan Masalah**

Dari uraian di atas, maka terdapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana akad yang diterapkan waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall?

2. Bagaimana Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap akad waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall?
3. Apa saja yang menjadi keunggulan pada Restoran Es Teler 77 bagi terwaralaba sehingga tertarik untuk menjadi mitra Es Teler 77?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui akad yang diterapkan waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall.
- b. Untuk mengetahui tinjauan fiqh muamalah terhadap akad waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall
- c. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi keunggulan pada Restoran Es Teler 77 bagi terwaralaba sehingga tertarik untuk menjadi mitra Es Teler 77.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Secara teoritis, penelitian ini berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan tentang waralaba serta transaksi bisnis syariah.
- b. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi para pihak dengan mengetahui keunggulan memakai sistem waralaba dan dapat mengetahui akad yang diterapkan waralaba pada Restoran Es teler 77

tersebut, serta tinjauan fiqh muamalah terhadap sistem akad waralaba di Restoran Es Teler 77.

### **E. Tinjauan Pustaka**

Pembahasan mengenai waralaba, telah dilakukan penelitian sebelumnya. Terdapat dua penelitian yang dapat dijadikan sebagai fokus tinjauan kepustakaan berkenaan dengan topik yang dipilih penulis dalam penelitian ini.

1. **Annisa Dyah Utami**, *Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee pada Waralaba Bakmi Tebet menurut Prinsip Syariah*. Dari penelitian yang dilakukan skripsi tersebut membahas mengenai penerapan *franchise fee* dan *royalty fee* serta meneliti respon para terwaralaba (*franchisee*).<sup>14</sup>
2. **Marleni**, *Tinjauan Fiqh Muamalah Dalam Bisnis Waralaba yang Tertuang ke dalam PP RI Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba*. Dari penelitian yang dilakukan skripsi tersebut membahas mengenai bisnis waralaba ditinjau dari fiqh muamalah serta membahasnya secara mendalam ke dasar hukum positif yaitu Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.<sup>15</sup>

Dari kedua tinjauan pustaka tersebut memiliki persamaan yaitu sama-sama meneliti mengenai sistem waralaba. Namun juga memiliki perbedaan yaitu skripsi penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisa Dyah Utami yaitu pada penerapan konsep *franchise fee* dan

---

<sup>14</sup> Annisa Dyah Utami, *Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee pada Waralaba Bakmi Tebet menurut Prinsip Syariah*. (Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum. Jurusan Perbankan Syariah. Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta. 2010)

<sup>15</sup> Marleni, *Tinjauan Fiqh Muamalah Dalam Bisnis Waralaba yang Tertuang ke dalam PP RI Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba*. (Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum. Jurusan Muamalah. Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang. 2007)



*royalty fee* dan skripsi penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh Marleni yaitu membahas mengenai bisnis waralaba ditinjau dari fiqh muamalah serta membahasnya secara mendalam ke dasar hukum positif yaitu Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Berdasarkan penelitian-penelitian di atas ada beberapa hal yang berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan. Hal-hal yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah akad yang diterapkan waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall serta tinjauan fiqh muamalah terhadap akad waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall.

## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Alasan saya memilih lokasi Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall karena lokasi tersebut merupakan kantor cabang Es Teler 77 di Palembang.

### **2. Jenis dan Sumber Data**

#### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang di kaitkan langsung dengan kajian penelitian. Pengumpulan data primer merupakan bagian data integral data primer diperoleh langsung dari tempat penelitian, melalui wawancara dengan manager atau direktur operasional Es Teler 77 Palembang Square Mall. Data primer yang didapatkan oleh peneliti berupa manajemen

royalty, yaitu royalty dalam sistem waralaba di Es Teler 77 sebesar 4-4,5% dari biaya investasi 900 juta rupiah. Hal tersebut masih dalam batas kewajaran dan tidak ada merugikan salah satu pihak melainkan hal tersebut sudah menjadi kesepakatan kedua belah pihak yang berserikat.

#### **b. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang menunjang data primer studi kepustakaan. Dalam penelitian ini penulis melakukan studi kepustakaan (*Library Research*) yaitu dengan membaca dan mempelajari buku kepustakaan, jurnal, artikel maupun majalah serta teori yang didapat di bangku kuliah serta sumber lainnya yang relevan dengan penelitian ini seperti jurnal yang terkait dalam penelitian, surat kabar, majalah dan sumber lainnya, yang berkaitan erat dengan pembahasan masalah ini. Data sekunder yang didapatkan oleh peneliti berupa menganalisis akad-akad dalam fiqh muamalah terhadap sistem *franchise* yaitu bersumber dari buku Fiqh Muamalah yang ditulis oleh Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah yang ditulis oleh Rachmad Syafe'i, buku Pencatutan Waralaba di Indonesia yang ditulis oleh Amir Karamoy dan buku Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah yang ditulis oleh Fathurrahman Djamil. Dalam hal ini peneliti menemukan hasil analisis penggunaan akad fiqh muamalah dalam sistem *franchise* adalah menggunakan akad *syirkah 'inan* dan *syirkah abdan*.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Pengumpulan data tidak lain adalah merupakan suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian, serta merupakan langkah yang amat penting dalam metode ilmiah.

#### a. Metode Wawancara (Interview)

Wawancara atau interview adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.<sup>16</sup>

Metode wawancara dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data dari manager atau direktur operasional dan Karyawan Es Teler 77 Palembang Square Mall.

#### b. Metode Observasi (Pengamatan)

Metode observasi adalah deskripsi kerja lapangan kegiatan, perilaku, tindakan, percakapan, interaksi interpersonal, organisasi atau proses masyarakat, atau aspek lain dari pengalaman manusia yang dapat diamati. Data terdiri dari catatan lapangan: deskripsi rinci, termasuk konteks di

---

<sup>16</sup>Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), cet, 12, hlm. 83

mana pengamatan dilakukan.<sup>17</sup> Dalam hal ini penulis terjun langsung ke lokasi penelitian.

### **c. Metode Dokumentasi**

Metode Dokumentasi adalah suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Seperti bahan dan dokumen tulis lainnya dari memorabilia organisasi, catatan program, laporan resmi, surat-surat dan tanggapan tertulis untuk survei terbuka.<sup>18</sup>

Metode ini digunakan penulis untuk menghimpun data tentang sejarah berdirinya Es Teler 77, strategi pengembangan bisnis Es Teler 77, serta pembagian royalty fee.

## **4. Teknik Analisa Data**

Data-data yang diperoleh dikumpulkan dan dianalisis secara deskripsi kualitatif yaitu dengan cara menguraikan dalam bentuk kata-kata, menyajikan seluruh permasalahan secara tegas dan jelas berdasarkan rumusan masalah. Setelah itu simpulan secara deduktif, yaitu mengkaitkan temuan di lapangan dengan diambil teori.

---

<sup>17</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2012), hlm. 65

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 66

## **G. Sistematika dan Pembahasan**

**Bab pertama** pendahuluan meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian serta sistematika pembahasan.

**Bab kedua** landasan teori meliputi pengertian Waralaba (*franchise*), Keunggulan dan Kelemahan Bisnis Waralaba, dan transaksi bisnis syariah.

**Bab ketiga** deskripsi wilayah penelitian yang terdiri dari Sejarah Restoran Es Teler 77, Perkembangan Restoran Es Teler 77, Restoran Es Teler 77 yang Tersebar di Palembang, Visi Misi Es Teler 77, Struktur Organisasi Es Teler 77, Jumlah Karyawan Es Teler 77, Menu yang Disediakan.

**Bab keempat** analisa data laporan hasil penelitian yang terdiri dari akad yang diterapkan waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall, tinjauan fiqh muamalah terhadap akad waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall, keunggulan pada Restoran Es Teler 77 bagi terwaralaba sehingga tertarik untuk menjadi mitra Es Teler 77.

**Bab kelima** penutup meliputi kesimpulan dan saran.

**BAB II**

**TINJAUAN UMUM TENTANG WARALABA (*FRANCHISE*)**

**DALAM BISNIS SYARIAH**

**A. Pengertian Waralaba (*Franchise*)**

Kata *Franchise* (bahasa Perancis) berasal dari bahasa Latin, yaitu *Francorum Rex* yang berarti, “*free from servitude*” yang terjemahannya dalam bahasa Indonesia, “bebas dari ikatan atau kungkungan”. Berdasarkan asal kata tersebut, *franchise* mengandung pengertian kebebasan (*freedom*). Yang dimaksud kebebasan disini adalah dalam kepemilikan usaha (*business ownership*). Dalam arti, para pihak yang mengikat kerja sama berdasarkan suatu perjanjian atau kontrak, memiliki perusahaan serta mengoperasikannya secara mandiri (*each party owns and operates its company or business independently*).<sup>19</sup>

Padanan kata *franchise* dalam bahasa Indonesia adalah “waralaba” yang diambil dari bahasa Sansekerta, yaitu “*wara*” yang berarti “lebih” dan “*laba*” yang berarti “untung”. Dengan demikian waralaba berarti “lebih menguntungkan”. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris menjadi “*more profitable*”.<sup>20</sup>

Menurut Martin Mandelson, pakar *franchise* asal Amerika Serikat, format bisnis *Franchise* adalah pemberian lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberi hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek

---

<sup>19</sup> Amir Karamoy, *Percaturan Waralaba Indonesia*, (Jakarta: PT Foresight Asia, 2013), hlm. 13

<sup>20</sup>*Ibid*, hlm. 25

dagang/nama dagang *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dan seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

Dalam *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, Martin Mandelson menyatakan bahwa format bisnis *franchise* ini terdiri atas:

1. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba
2. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep *franchisor*
3. Proses bantuan dan bimbingan yang terus-menerus dari pihak *franchisor*.<sup>21</sup>

Departemen Perdagangan Republik Indonesia pada tahun 2006 menerbitkan Permendag Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba menyebutkan bahwa Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan

---

<sup>21</sup>Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 14

sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Menurut Amir Karamoy Waralaba adalah kemitraan antara perusahaan/individu yang memiliki HKI (merek) dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap (*established*), disebut Pewaralaba, dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan HKI dan sistem, disebut Terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen, dan pemasaran kepada Terwaralaba dan sebagai tibal balik, Terwaralaba membayar sejumlah biaya (*fees*). Hubungan kemitraan antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu kontrak/perjanjian waralaba.<sup>22</sup>

*British Franchise Association* (BFA) mendefinisikan *Franchise* sebagai berikut: *Franchise* adalah *contractual licence* yang diberikan oleh suatu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang:

- a. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan usaha selama periode *franchise* berlangsung, suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*;
- b. *Franchisor* berhak untuk menjalankan kontrol yang berlanjut selama periode *franchise*;
- c. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchise* nya

---

<sup>22</sup>Amir Karamoy, *Op.cit*, hlm. 27



- (berhubungan dengan pemberian pelatihan, *merchandising* atau lainnya);
- d. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama periodik *franchise* berlangsung, membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas *franchise* atau produk atau jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*;
  - e. Bukan merupakan transaksi antara perusahaan induk (*holding company*) dengan cabangnya atau antara cabang dan perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.<sup>23</sup>

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba yang menggantikan Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 menyebutkan bahwa Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Dengan demikian, waralaba adalah suatu sistem bisnis dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang harus memiliki suatu kriteria tertentu, dan diberikan kepada “Pemberi Waralaba” dan “Penerima Waralaba”.

---

<sup>23</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hlm. 57-58

Kriteria tertentu yang dimaksudkan adalah syarat mutlak untuk adanya waralaba. Kriteria tersebut adalah:

1. Memiliki ciri khas usaha.

Artinya suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

2. Terbukti sudah memberi keuntungan.

Maksudnya bahwa usaha tersebut berdasarkan pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, terbukti masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan menguntungkan.

3. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.

Yang dimaksud dengan “standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis” adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operasional Procedure*).

4. Mudah diajarkan dan diaplikasikan, maksudnya usaha tersebut mudah dilaksanakan sehingga Penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.
5. Adanya dukungan yang berkesinambungan, yaitu dukungan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba secara terus-menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.
6. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar, adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.<sup>24</sup>

## **B. Keunggulan dan Kelemahan Bisnis Waralaba (*Franchise*)**

1. Keunggulan Sistem Waralaba
  - a. Memiliki konsep yang mapan dan telah teruji;
  - b. Memiliki alat keberhasilan usaha yang menyediakan seperangkat alat/metode usaha;
  - c. Pada awal memulai bisnis waralaba, terwaralaba terus didampingi dan mendapatkan bantuan teknis, manajemen dan operasional oleh Pewaralaba dalam menjalankan usahanya;

---

<sup>24</sup> Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 157-158

- d. Memiliki SOP (*Standard Operating Procedures*) yang baku dalam rangka pengawasan akan kualitas, baik produk, pelayanan, dan cara kerja, sampai dengan pilihan jenis dan spesifikasi peralatan, dan lain-lain;
- e. Memiliki risiko rendah karena menjalankan usahanya dengan menggunakan merek yang telah dikenal serta sistem bisnis yang telah teruji;
- f. Waralaba juga suatu metode yang ampuh untuk melakukan perluasan pasar secara cepat.<sup>25</sup>

## 2. Kelemahan Sistem Waralaba

- a. Tidak bebas untuk melakukan perubahan dan inovasi atas sistem bisnisnya karena dibatasi oleh aturan dalam bentuk SOP maupun perjanjian waralaba;
- b. Konsep waralaba, secara langsung atau tidak langsung membuat Terwaralaba memiliki ketergantungan kepada Pewaralaba;
- c. Walaupun secara empiris tingkat keberhasilan waralaba cukup tinggi, namun bila ada Terwaralaba merugi, biasanya akan merepotkan Pewaralaba;
- d. Potensi terjadinya persengketaan (*dispute*) hukum dengan Terwaralaba selalu terbuka. Potensi ini lebih besar pada bisnis waralaba dibandingkan bisnis *independent*. Betapapun baiknya

---

<sup>25</sup>Amir Karamoy, *Op.cit*, hlm. 99-103

perjanjian waralaba dibuat dan betapapun posisi pewaralaba “lebih kuat” secara hukum. Bila terjadi persengketaan pasti akan menyita waktu dan pikiran serta mengganggu konsentrasi kerja.<sup>26</sup>

### C. Transaksi Bisnis Syariah

Dalam kajian fiqh muamalah, masalah akad menempati posisi sentral karena ia merupakan cara paling penting yang dipergunakan untuk memperoleh suatu maksud dan tujuan terutama yang berkenaan dengan harta atau manfaat sesuatu secara sah. Tidak jarang kesalahan dalam memilih akad kurang terpenuhinya syarat dan rukun akad, transaksi yang dilakukan seseorang bisa dinilai tidak sah (batal).

Oleh karena itu pengetahuan mengenai akad penting dan harus dikuasai oleh setiap orang yang masih memiliki komitmen menjalankan segala macam transaksi bisnisnya selaras dengan tuntunan syari’ah.

Pengertian akad yang dikemukakan *fuqaha* Hanafiah adalah

العَقْدُ اِرْتِبَاطُ اِجَابٍ بِقَبُولٍ عَلَى وَجْهِ مَشْرُوعٍ يَثْبُتُ اَثْرُهُ فِي مَحَلِّهِ. اَوْ بِعِبَارَةٍ اُخْرَى : تَعَلُّقُ

كَلَامِ اَحَدِ الْعَاقِدَيْنِ بِالْاٰخِرِ شَرْعًا عَلَى وَجْهِ يَظْهَرُ اَثْرُهُ فِي الْمَحَلِّ ۝

*Akad adalah pertalian antara ijab dengan qabul menurut ketentuan syara’ yang menimbulkan akibat hukum pada objeknya atau dengan redaksi yang lain: Keterkaitan antara pembicara*

---

<sup>26</sup>*Ibid.*, hlm. 104

*salah seorang yang melakukan akad dengan yang lainnya menurut syara' pada segi yang tampak pengaruhnya pada objek.*<sup>27</sup>

Definisi ini sejalan dengan yang dikemukakan dalam *Majallah Al-Ahkam Al-Adliyah* atau Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Islam, Pasal 103, yang berbunyi:

*Al-'Aqdu adalah perikatan di antara dua pihak dan berjanji untuk melaksanakannya, dan aqad itu gabungan antara ijab dan qabul.*

Muhammad Yusuf Musa memberikan definisi akad dalam arti yang khusus ini sebagai berikut.

العَقْدُ بِأَنَّهُ رَنْطٌ بَيْنَ كَلَامَيْنِ أَوْ مَا يَفُؤْمُ مَعَامَهُمَا يَنْشَأُ عَنْهُ أَثَرُهُ الشَّرْعِيُّ

*Sesungguhnya akad itu adalah ikatan dua pembicaraan atau yang menempati tempatnya, yang daripadanya timbul akibat-akibat hukum.*<sup>28</sup>

Para ahli Hukum Islam (*jumhur ulama*) memberikan definisi akad sebagai: *pertalian antara ijab dan qabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.*<sup>29</sup>

Dalam hukum Islam, perjanjian atau persetujuan antara dua belah pihak dinamakan dengan *'aqd* (transaksi). Berikut ini syarat sahnya mengenai *'aqd* menurut para ulama adalah:

<sup>27</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 111

<sup>28</sup> *Ibid.*, hlm. 112

<sup>29</sup> Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005 ), hlm. 52

- 1) Kesepakatan untuk mengikatkan diri (*shighat al- 'aqd*),
- 2) Pihak-pihak yang berakad (*al-muta' aqidain/al- 'aqidain*),
- 3) Objek akad (*al-ma' qud alaih/mahal al- 'aqd*), dan
- 4) Tujuan akad (*maudhu' al- 'aqd*).<sup>30</sup>

Apabila kedua belah pihak telah setuju terhadap janji yang mereka buat bersama, maka mereka telah sepakat dan bersedia untuk menyediakan hak miliknya kepada pihak lain yang berupa suatu barang atau benda yang berada di dalam kekuasaannya. Dengan adanya kesepakatan untuk mengikatkan diri ini mewujudkan kesepakatan timbal balik (*mutual assent*) atau adanya “perjumpaan kehendak” diantara para pihak. Hal ini karena esensi dari kesepakatan adalah terjadinya kerelaan di antara para pihak yang melakukan akad yang dilandasi prinsip kebebasan, persamaan, dan keadilan.<sup>31</sup> Menurut ulama *fiqh*, sebagaimana dikatakan ulama Hanafiyah dan juga *jumhur*, secara umum dalam hukum Islam dapat dikatakan bahwa suatu perjanjian itu sudah dianggap lahir sejak saat tercapainya kata sepakat atau konsensus di antara para pihak (hal mana asas konsensual dalam KUH Perdata).<sup>32</sup>

Akad dalam *fiqh muamalah* terdiri dari akad *tijarah* yaitu akad yang berkaitan dengan akad perdagangan dan akad *tabarru'* yaitu akad yang disebut sebagai akad sosial. Yang termasuk ke dalam akad *tijarah*

---

<sup>30</sup>Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 28

<sup>31</sup>*Ibid*, hlm. 29

<sup>32</sup>Fathurrahman Djamil, *Op.cit*, hlm. 30

antara lain adalah *al-ba'i*, *murabahah*, *ba'i as-salam*, *ba'i al-istishna'*, *mudharabah*, *as syirkah*, *al-muzara'ah*, *al-musaqah*. Sedangkan yang termasuk ke dalam akad *tabarru'* antara lain adalah akad *hiwalah*, *al-ijarah*, *al- 'ariyah*, *al-wadi'ah* dan *ar-rahn*.

Berikut adalah pembahasan mengenai salah satu akad yang ada dalam fiqh muamalah yaitu:

### Syirkah

Secara etimologi, *asy-syirkah* berarti pencampuran, yaitu pencampuran antara sesuatu dengan yang lainnya, sehingga sulit dibedakan. Secara terminologi, pada dasarnya definisi yang dikemukakan oleh para ulama fiqh hanya berbeda secara redaksional sedangkan esensi yang terkandung di dalamnya sama, yaitu ikatan kerja sama antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.<sup>33</sup>

Menurut Hanafiyah, syirkah adalah suatu ungkapan tentang akad (perjanjian) antara dua orang yang berserikat di dalam modal dan keuntungan.<sup>34</sup>

Dasar hukum syirkah adalah sebagai berikut:

Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 12 yang berbunyi:

فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ ﴿١٢﴾

<sup>33</sup>*Ibid*, hlm.126-127

<sup>34</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit*, hlm. 340



.....Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu.....<sup>35</sup>

Al-Qur'an surat Shad ayat 24 yang berbunyi:

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

.....Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini.....<sup>36</sup>

Hadits Rasulullah Saw:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : قَالَ اللَّهُ تَعَالَى

: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا مَ يَخُنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا . رواه أبو

داود وصححه الحاكم

Dari Abu Hurairah ra., ia berkata: Rasulullah saw. pernah bersabda: Allah Ta'ala berfirman: "Aku adalah yang ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah seorang di antara mereka tidak berkhianat pada temannya. Apabila ada yang berkhianat, maka aku keluar dari mereka.(HR. Abu Daud)"<sup>37</sup>

Jenis-jenis Syirkah:

Berikut akan dijelaskan jenis-jenis syirkah menurut versi Syafi'iyah, yang meliputi:

<sup>35</sup> Al-Qur'an Karim dan Terjemah, (Jakarta: Alfatih, 2013)

<sup>36</sup> Al-Qur'an Karim dan Terjemah, (Jakarta: Alfatih, 2013)

<sup>37</sup> Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani. *Terjemahan Bulughul Maram*. (Semarang: Pustaka Nuun. 2013), hlm. 244

a. *Syirkah 'Inan*

Pengertian *syirkah 'inan* sebagaimana dikemukakan oleh Sayid Sabiq adalah sebagai berikut.

وَهِيَ أَنْ يَشْتَرِكَ اثْنَانِ فِي مَالٍ لهُمَا عَلَى أَنْ يَتَّجِرَا فِيهِ وَالرَّابِحُ بَيْنَهُمَا

*Syirkah 'inan* adalah suatu persekutuan atau kerja sama antara dua pihak dalam harta (modal) untuk diperdagangkan dan keuntungan dibagi antara mereka.<sup>38</sup>

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *syirkah 'inan* adalah persekutuan dalam modal dan keuntungan, termasuk kerugian. Dengan demikian, dalam *syirkah 'inan* seorang persero tidak dibenarkan hanya bersekutu dalam keuntungan saja, sedangkan dalam kerugian ia dibebaskan.

Dalam *syirkah 'inan* tidak disyaratkan adanya persamaan dalam modal, *tasarruf* (tindakan hukum), dan keuntungan serta kerugian. Dengan demikian, dalam *syirkah 'inan*, antara peserta yang satu dengan peserta yang lainnya, modal diinvestasikannya boleh sama dan boleh berbeda. Misalnya A, B, dan C masing-masing menanamkan modal untuk perusahaan Rp 50.000.000,00. Atau A menanamkan modal Rp 50.000.000,00, B Rp 40.000.000,00 dan C hanya Rp 20.000.000,00.

Dalam hal modal yang diinvestasikan sama, maka keuntungan yang dibagikan boleh sama antara para peserta dan boleh pula berbeda. Hal tersebut tergantung pada kesepakatan yang dibuat oleh para peserta

---

<sup>38</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit*, hlm. 347

pada waktu terbentuknya akad. Adapun dalam hal kerugian maka perhitungannya disesuaikan dengan modal yang diinvestasikan.<sup>39</sup>

b. *Syirkah Mufawadhah*

*Mufawadhah* dalam arti bahasa adalah *al-musawah*, yang artinya “persamaan”. *Syirkah* yang kedua ini dinamakan *syirkah mufawadhah* karena didalamnya terdapat unsur persamaan dalam modal, keuntungan, melakukan *tasarruf* (tindakan hukum), dan lain-lainnya.

Dalam arti istilah, *syirkah mufawadhah* didefinisikan oleh Wahbah Zuhaili sebagai berikut.

وَهِيَ فِي الْإِصْطِلَاحِ : أَنْ يَتَعَاقَدَ اثْنَانِ فَأَكْثَرَ عَلَى أَنْ يَشْتَرِكَا فِي عَمَلٍ بِشَرْطِ أَنْ يَكُونَا مُتَسَاوِيَيْنِ فِي رَأْسِ مَالِهِمَا وَتَصَرُّفُهُمَا وَدَيْنَهُمَا أَيَّ (مَلَّتَهُمَا) وَيَكُونُ كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا كَفِيلاً عَنِ الْآخَرَ فِيمَا يَجِبُ عَلَيْهِ مِنْ شِرَاءٍ وَبَيْعٍ

*Syirkah mafawadhah* menurut istilah adalah suatu akad yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk bersekutu (bersama-sama) dalam mengerjakan suatu perbuatan dengan syarat keduanya sama dalam modal, *tasarruf* dan agamanya, dan masing-masing peserta menjadi penanggung jawab atas yang lainnya di dalam hal-hal yang wajib dikerjakan, baik berupa penjualan maupun pembelian.<sup>40</sup>

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *syirkah mufawadhah* adalah suatu perjanjian kerja sama antara beberapa orang untuk

<sup>39</sup>*Ibid.*, hlm.347-348

<sup>40</sup>*Ibid.*, hlm. 349

mengerjakan suatu pekerjaan, di mana setiap peserta menjadi penanggung jawab atas peserta yang lainnya. Yakni masing-masing peserta terikat dengan tindakan yang telah dilakukan oleh peserta yang lain dalam semua hak dan kewajiban. Dengan demikian, semua peserta saling menanggung hak dan kewajiban yang berkaitan dengan kegiatan usaha yang dilakukan. Setiap peserta berkedudukan sebagai wakil dari peserta lainnya, sekaligus sebagai penjamin atas kewajiban-kewajibannya.

Menurut Hanafiah dan Malikiyah, *syirkah mufawadhah* ini hukumnya dibolehkan. Hal ini karena *syirkah mufawadhah* banyak dilakukan oleh orang selama beberapa waktu, tetapi tidak ada seorang pun yang menolaknya. Sedangkan Imam Syafi'i tidak membolehkannya. Beliau mengatakan:

إِذَا لَمْ تَكُنْ شَرِكَةً الْمَعَاوِضَةَ بَاطِلَةً فَلَا بَاطِلَ أَعْرَضُهُ فِي الدُّنْيَا

*Apabila syirkah mufawadhah tidak dianggap batal, maka tidak ada lagi sesuatu yang batal yang saya ketahui di dunia ini.<sup>41</sup>*

Syafi'i berpendapat bahwa *syirkah mufawadhah* adalah suatu akad yang tidak ada dasarnya dalam syara'. Untuk mewujudkan persamaan dalam berbagai hal merupakan hal yang sulit, karena di dalamnya ada unsur *gharar* (tipuan) dan ketidakjelasan. Sedangkan hadis yang

---

<sup>41</sup>*Ibid.*, hlm. 350

digunakan sebagai dasar oleh Hanafiyah, merupakan hadis yang tidak shahih dan tidak dapat diterima.<sup>42</sup>

c. *Syirkah Wujud*

*Syirkah wujud* didefinisikan oleh Sayid Sabiq sebagai berikut.

هِيَ أَنْ يَشْتَرِيَ إِنْسَانٌ فَأَكْثَرَ مِنَ النَّاسِ دُونَ أَنْ يَكُونَ لَهُمْ رَأْسُ مَالٍ اعْتِمَادًا عَلَى  
جَاهِهِمْ وَثِقَةَ التُّجَّارِ بِهِمْ, عَلَى أَنْ تَكُونَ الشَّرَكَةُ بَيْنَهُمْ فِي الرَّبْحِ ۝

*Syirkah wujud* adalah pembelian yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dari orang lain tanpa menggunakan modal, dengan berpegang kepada penampilan mereka dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka, dengan ketentuan mereka bersekutu dalam keuntungan.<sup>43</sup>

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *syirkah wujud* adalah suatu *syirkah* atau kerja sama antara dua orang atau lebih untuk membeli suatu barang tanpa menggunakan modal. Mereka berpegang pada penampilan mereka dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka. Dengan demikian, transaksi yang dilakukan adalah dengan cara berutang dengan perjanjian tanpa pekerjaan dan tanpa harta (modal).

Menurut Hanafiyah, Hanabilah, dan zaidiyah, *syirkah wujud* hukumnya boleh, karena bentuknya berupa satu jenis pekerjaan. Kepemilikan terhadap barang yang dibeli boleh berbeda antara satu peserta dengan peserta yang lainnya. Sedangkan keuntungan dibagi di

---

<sup>42</sup>*Ibid*, hlm. 348-350

<sup>43</sup>*Ibid.*, hlm. 350

antara para peserta, sesuai dengan besar kecilnya bagian masing-masing dalam kepemilikan atas barang yang dibeli. Akan tetapi, Malikiyah, Syafi'iyah, dan Zhahiriyyah berpendapat bahwa *syirkah wujud* hukumnya batal. Alasan mereka adalah bahwa *syirkah* selalu berkaitan dengan harta dan pekerjaan, sedangkan dalam *syirkah wujud*, keduanya (harta dan pekerjaan) tidak ada. Yang ada hanya penampilan para anggota serikat, yang diandalkan untuk mendapatkan kepercayaan dari para pedagang.<sup>44</sup>

d. *Syirkah Abdan*

*Syirkah abdan* didefinisikan oleh Sayid Sabiq sebagai berikut.

هِيَ أَنْ يَتَّفِقَ ائْتِنَانِ عَلَى أَنْ يَتَّقَبَلَا عَمَلًا مِنْ الْأَعْمَالِ عَلَى أَنْ تَكُونَ أُجْرُهُ هَادًا الْعَمَلِ  
بَيْنَهُمَا حَسَبَ الْإِتِّفَاقِ

*Syirkah abdan* adalah kesepakatan antara dua orang (atau lebih) untuk menerima suatu pekerjaan dengan ketentuan upah kerjanya dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan.<sup>45</sup>

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *syirkah abdan* atau disebut juga *syirkah a'mal* adalah suatu bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih untuk mengerjakan suatu pekerjaan bersama-sama, dan upah kerjanya dibagi di antara mereka sesuai dengan persyaratan yang disepakati bersama.

---

<sup>44</sup>*Ibid*, hlm. 350-351

<sup>45</sup>*Ibid.*, hlm. 351

Menurut Malikiyah, Hanafiah, Hanabilah, dan Zaidiyah, *syirkah abdan* hukumnya boleh, karena tujuan utamanya adalah memperoleh keuntungan.

Dalil dibolehkannya *syirkah abdan* adalah hadis Ibnu Mas'ud:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ : اشْتَرَكْتُ أَنَا وَعَمَّارٌ وَسَعْدٌ فِيمَا نَصِيبُ يَوْمَ بَدْرٍ, فَجَاءَ

سَعْدٌ بِأَسِيرَيْنِ وَمَ أَجِيءُ أَنَا وَعَمَّارٌ بِشَيْءٍ ۖ

Dari Abdullah ibnu Mas'ud ia berkata: “Saya, Ammar, dan Sa’ad bersekutu dalam hasil yang diperoleh pada Perang Badar. Maka Sa’ad datang dengan membawa dua orang tawanan, sedangkan saya dan ‘Ammar tidak memperoleh apa-apa”. (HR. An-Nasa’i)<sup>46</sup>

Hadis ini menggambarkan tentang kerja sama antara para sahabat dalam hasil rampasan perang. Kerja sama tersebut dilakukan dengan menggunakan tenaga, tidak menggunakan uang (modal). Ini menunjukkan bahwa *syirkah abdan* itu dibolehkan. Hanya saja Malikiyah mengajukan beberapa syarat untuk keabsahan *syirkah abdan* ini, yaitu:

- 1) Pekerjaan atau profesi antara para peserta harus sama. Apabila profesinya berbeda maka hukumnya tidak boleh, kecuali garapan pekerjaannya saling mengikat. Misalnya tukang kayu dan tukang batu mengerjakan sebuah rumah. Dalam contoh ini hukum *syirkah*-nya dibolehkan karena pekerjaan yang satu bergantung kepada pekerjaan yang lainnya.

---

<sup>46</sup>Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-dalil Hukum*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm. 377

- 2) Pembagian upah harus sesuai dengan kadar pekerjaan yang disyaratkan bagi setiap anggota serikat.<sup>47</sup>

Rukun *Syirkah* menurut jumhur ulama adalah adanya para pihak yang bekerja sama (*asy-syuraka*), modal (*ra'sul maal*), usaha atau proyek (*al-masyru'*), dan pernyataan kesepakatan (*ijab-qabul*).<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit*, hlm. 351-352

<sup>48</sup>Fathurrahman Djamil, *Op.cit*, hlm. 168



### BAB III

#### PROFIL RESTORAN ES TELER 77

##### 1. Sejarah Restoran Es Teler 77

###### a. Sejarah Umum

Pada tahun 1981, seorang Ibu bernama Murniati Widjaja memenangkan lomba membuat Es Teler di Jakarta. Bermula dari lomba inilah, timbul sebuah gagasan untuk membuka warung tenda sederhana di pelataran teras sebuah pertokoan (Duta Merlin, sekarang Carrefour Harmony) di kawasan Jakarta Pusat. Warung sederhana dengan nama Es Teler 77 ini merupakan usaha keluarga yang ditangani langsung oleh Ibu Murniati sendiri bersama suaminya Trisno Budijanto, anak dan mantunya, Yenny Setia Widjaja dan Sukyatno Nugroho. Pada tahun 1982 di Jakarta, restoran Es Teler 77 didirikan oleh Sukyatno Nugroho berdasarkan resep mertuanya, Ibu Murniati Widjaja. Kemudian pada tahun 1987, Sukyatno Nugroho mewaralabakan Es Teler 77 yang dengan ini merupakan usaha makanan cepat saji asli Indonesia pertama yang menerapkan sistem waralaba. Cabang restoran Es Teler pertama yang dibuka oleh seorang *franchisee*/ mitra kerja di Solo, Jawa Tengah. Sejak itu banyak anggota masyarakat dari berbagai kalangan yang tertarik untuk membuka restoran Es Teler 77. Dengan menggunakan sistem waralaba ini banyak outlet-outlet baru restoran Es Teler 77 yang dibuka di kota-kota seluruh Indonesia.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup>[www.esteler77.com](http://www.esteler77.com), diakses pada hari kamis tanggal 3/12/2015

### **b. Sejarah Restoran Es Teler 77 Cabang Palembang Square Mall**

Restoran Es Teler 77 yang membuka cabang di Palembang Square Mall yang terletak di lantai 3 ini mulai berdiri pada 14 Maret 2013. Restoran ini dipimpin oleh Bapak Asep, yang merupakan milik atau pihak yang melakukan kerja sama langsung dengan Es Teler 77. Kerjasama ini bermula dari percakapannya dengan Bapak Sukyatno Nugroho dengan bertemu secara langsung.<sup>50</sup>

## **2. Perkembangan Restoran Es Teler 77**

Pada tahun 1981, restoran Es teler 77 hanya bermula dari sebuah warung tenda di pelataran teras sebuah pertokoan (Duta Merlin, sekarang Carrefour Harmony) di kawasan Jakarta Pusat. Kemudian, dari keuntungan tersebut, mulailah dibangun sebuah restoran dengan nama Es Teler 77. Dan pada tahun 2006, PT. Top Food Indonesia didirikan untuk mengelola cabang-cabang Restoran Es Teler 77. Sampai saat ini, Restoran Es Teler 77 telah memiliki 180 cabang yang tersebar diseluruh Indonesia. Dan restoran Es Teler 77 di Palembang Square Mall merupakan gerai ke-114.

## **3. Restoran Es Teler 77 yang Tersebar di Palembang**

Restoran Es Teler 77 adalah rumah makan cepat saji asal Indonesia. Restoran ini memperkenalkan konsep makanan cepat saji yang menyajikan makanan dan minuman jajanan populer Indonesia. Seiring dengan perjalanan waktu, minat masyarakat terhadap cita rasa dari restoran Es Teler 77 inipun semakin bertambah. Para pelaku bisnis pun mencoba memanfaatkan peluang

---

<sup>50</sup>Pujianto, Wakil Manajer Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada 08 Agustus 2016 pukul 14.00

usaha di bidang kuliner ini. Peluang karir yang menjanjikan ini menjadi titik awal tersebarnya restoran Es Teler 77 di berbagai penjuru Indonesia dan Mancanegara. Restoran Es Teler 77 yang awalnya warung tenda sederhana dirintis pertama kali di pelataran teras sebuah pertokoan (Duta Merlin, sekarang Carrefour Harmony) di kawasan Jakarta Pusat ini juga mempunyai cabang di Kota Palembang. Restoran Es Teler 77 yang berkonsep waralaba dan terus berkembang ini bisa Anda kunjungi di Palembang Indah Mall Lt.G, Jalan Letkol Iskandar 18, 24 Ilir, Ilir Timur I, Palembang Square Mall Lt.3, Jalan Angkatan 45, Ilir Barat I.<sup>51</sup>

#### **4. Visi dan Misi Restoran Es Teler 77**

Adapun visi misi Es Teler 77 dalam strategi pengembangan bisnis waralaba nya adalah

Visi: menjadikan mitra kerja Produksi dan Distribusi yang berkualitas kuat, handal dan terpercaya dalam melayani seluruh kegiatan usaha cabang Es Teler 77 di Indonesia maupun Mancanegara.

Misi:

Menyediakan Produk dan Barang yang berkualitas

Menyediakan Produk dan Barang yang mencukupi

Menyediakan Produk dan Barang yang tepat waktu

Menyediakan Produk dan Barang dengan harga yang bersaing

Memberikan layanan Distribusi yang memuaskan

Mendukung pengembangan usaha Es Teler 77.<sup>52</sup>

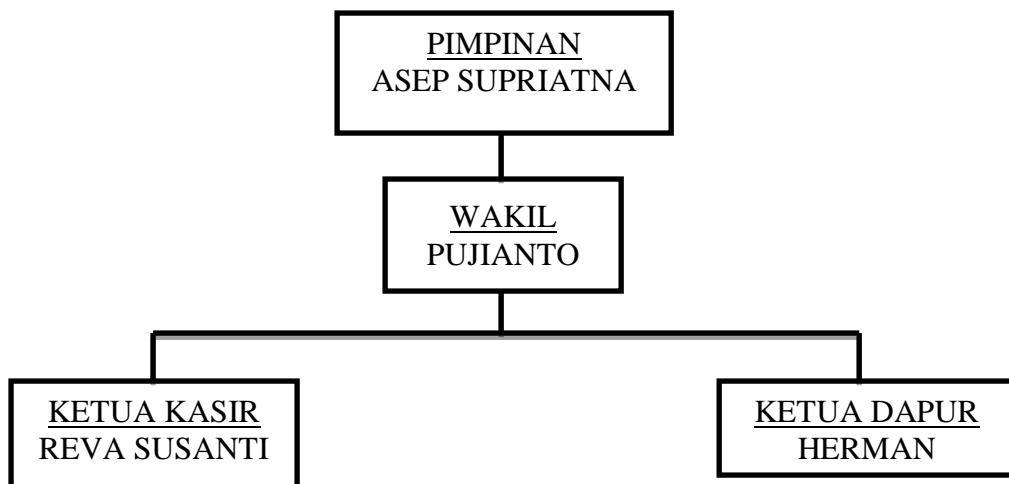
---

<sup>51</sup>Reva Susanti, Karyawan Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada 09 Agustus 2016, pukul 11.00

<sup>52</sup>[www.esteler77.com](http://www.esteler77.com), diakses pada hari kamis tanggal 3/12/2015

## 5. Struktur Kepengurusan

Adapun susunan kepengurusan di restoran Es Teler 77 tempat penelitian ini dilakukan adalah sebagai berikut:



Sesuai dengan keterangan di atas, semua jenis pekerjaan diawasi langsung oleh Bapak Asep selaku pimpinan. Dan semua karyawan bekerja secara profesional sesuai dengan ketentuan.<sup>53</sup>

## 6. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan di Restoran Es Teler 77 adalah 12 (dua belas) orang termasuk kasir. Semua karyawan ini diawasi langsung oleh Bapak Asep selaku pimpinan Restoran Es Teler 77. Semua karyawan ini bekerja sama secara profesional dalam memberikan pelayanan di Restoran Es Teler 77 yang terletak di Palembang Square Mall Lantai 3.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup>Reva Susanti, Karyawan Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada 09 Agustus 2016, pukul 11.00

<sup>54</sup>Reva Susanti, Karyawan Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada 09 Agustus 2016, pukul 11.00

Dengan jumlah karyawan yang lumayan cukup banyak tersebut, restoran Es Teler 77 telah mampu memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh pelanggan. Mulai dari pelanggan yang makan langsung di tempat maupun yang memesan melalui via telepon. Dari pelayanan terbaik tersebut tentunya tidak terlepas dari kekompakan dan kerja keras para karyawan dalam memberikan kesan terbaik kepada siapa saja yang berkunjung dan melakukan transaksi di Restoran Es Teler 77.

### **7. Menu yang Disediakan**

Adapun menu yang disediakan di Restoran Es Teler 77 ini antara lain baso super spesial jumbo, mi ayam pedas istimewa, mi ayam pangsit goreng/rebus, nasi goreng sambel terasi, mi goreng sambel terasi, nasi goreng buntut, paket ayam goreng dan soto ayam. Disediakan juga aneka minuman yang seger antara lain es kelapa, es alpukat, es nangka, soda gembira, teh blackcurrant, teh sereh dan es teler yang merupakan khas di Restoran ini. Selain itu juga, tersedia juga aneka snack antara lain roti dan pisang bakar coksuke, siomay ikan dan komplit, otak-otak goreng, pangsit goreng/rebus dan batagor.<sup>55</sup>

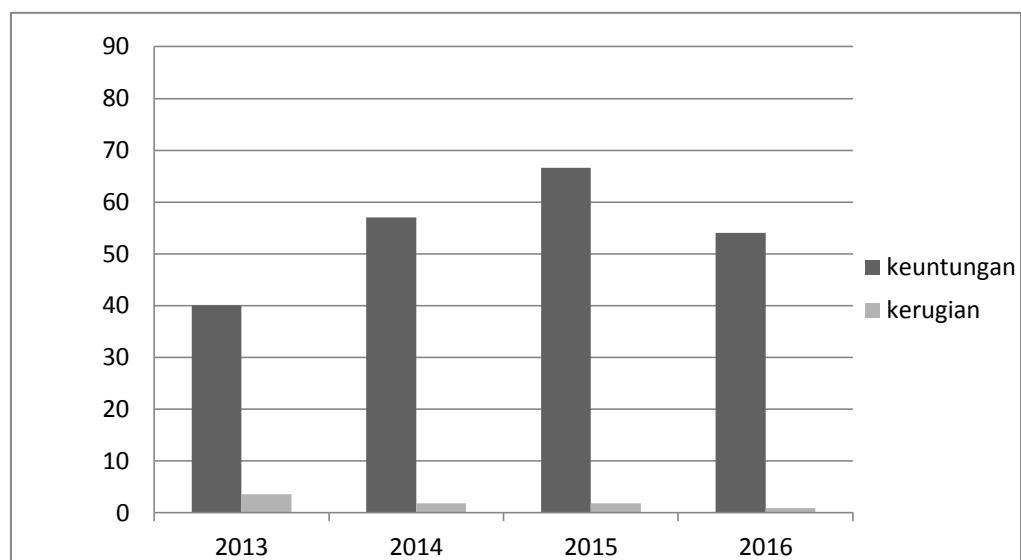
Dengan menu-menu yang disediakan tersebut restoran Es Teler 77 berharap mampu menarik perhatian masyarakat untuk berkunjung ke restoran Es Teler 77. Menu-menu tersebut tentunya telah terjamin rasanya. Hal ini terbukti dengan tersebarnya restoran Es Teler 77 di seluruh Indonesia dan luar negeri umumnya dan di kota Palembang khususnya. Menu-menu tersebut juga telah dipasarkan dengan harga terjangkau dan dapat dinikmati oleh seluruh masyarakat.

---

<sup>55</sup>Reva Susanti, Karyawan Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada 09 Agustus 2016, pukul 11.00

## 8. Perkembangan Jumlah Keuntungan Serta Persentase Keuangan Waralaba Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall Pada Tahun 2013-2016

Adapun keuntungan dan kerugian yang diperoleh Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall adalah sebagai berikut:



TAHUN	KEUNTUNGAN	KERUGIAN
2013	Rp. 400.000.000,- (45%)	Rp. 36.000.000,- (4%)
2014	Rp. 570.000.000,- (63%)	Rp. 18.000.000,- (2%)
2015	Rp. 666.000.000,- (74%)	Rp. 18.000.000,- (2%)
2016	Rp. 540.000.000,- (60%)	Rp. 9.000.000,- (1%)

Sumber: Hasil Wawancara, 2016.<sup>56</sup>

Dari grafik dan tabel di atas dijelaskan bahwa pada tahun 2013 awal pembukaan waralaba di restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall, dengan

<sup>56</sup>Asep Supriatna, Manager Operasional Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada tanggal 08 Agustus 2016 pukul 13.00

keuntungan yang didapat sebesar 45% dengan nominal Rp. 400.000.000,- dan kerugian sebesar 4% dengan nominal Rp. 36.000.000,- (kerugian disebabkan mesin rusak (biaya pemeliharaan), dll). Pada tahun 2014 keuntungan yang diperoleh waralaba restoran Es Teler 77 meningkat menjadi 63% dengan nominal Rp. 570.000.000,- dan kerugian sebesar 2% dengan nominal Rp. 18.000.000,- (kerugian disebabkan bahan baku, dll). Pada tahun 2015 peningkatan keuntungan menaik menjadi 74% dengan nominal Rp. 666.000.000,- dan kerugian sebesar 2% dengan nominal Rp. 18.000.000,- (kerugian disebabkan bahan baku, dll). Kemudian pada tahun 2016, sementara keuntungan yang diperoleh restoran Es Teler 77 sebesar 60% dengan nominal Rp. 540.000.000,- dan kerugian sebesar 1% dengan nominal Rp. 9.000.000,-. Hal ini dikarenakan pembukuan pada tahun 2016 belum mencapai genap 12 bulan (dua belas bulan)/ 1 tahun.

Dari perkembangan jumlah keuntungan serta persentase keuangan waralaba restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall Pada tahun 2013-2016, keuntungan meningkat signifikan, hal ini terlihat dari persentase yang tertulis di grafik dan tabel di atas. Namun pada tahun 2016, keuntungan yang diperoleh belum mencapai hasil yang maksimal dikarenakan pada restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall membuat pembukuan tahunansedangkan pada tahun 2016 ini belum mencapai genap 12 bulan (dua belas bulan)/ 1 tahun.

## BAB IV

### WARALABA DALAM PERSPEKTIF TRANSAKSI BISNIS SYARIAH

#### A. Akad yang Diterapkan pada Waralaba Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall

Restoran Es Teler 77 ini dipimpin oleh Bapak Asep Supriatna, yang merupakan milik atau pihak yang melakukan kerja sama langsung dengan Es Teler 77. Kerja sama ini bermula dari percakapannya dengan Bapak Sukyatno Nugroho dengan bertemu secara langsung.

Sebelum adanya pertemuan antara Bapak Sukyatno Nugroho sebagai Pihak Pertama dan Bapak Asep Supriatna sebagai Pihak Kedua untuk membicarakan masalah kerjasama yang akan dijalani. Terlebih dahulu Bapak Sukyatno Nugroho (Pihak Pertama) menawarkan sistem bisnis yang berpola waralaba yaitu Restoran Es Teler 77 kepada khalayak umum. Kemudian pihak pertama akan menyeleksi para calon Terwaralaba yang memenuhi kriteria seperti:

1. Kesiediaan (calon) Terwaralaba untuk menjalankan *operating motto* secara benar dan konsekuen;
2. Latar belakang pendidikan dan pengalaman bisnis/kerja;
3. Memiliki jiwa kewirausahaan yang moderat (tidak terlalu agresif) dan kepemimpinan, serta memiliki kemampuan untuk bekerja sama dengan orang lain;
4. Dukungan keluarga, misalnya pastikan bahwa keluarga bersedia terlibat dalam menjalankan usaha ini;



5. Bersedia mengikuti *training* awal secara penuh dan tidak diwakilkan kepada orang lain;
6. Kesiediaan untuk menjalankan bisnis secara penuh waktu, paling tidak pada 3 tahun pertama;
7. Tersedianya lokasi usaha yang memenuhi syarat;
8. Memiliki modal finansial yang memadai.<sup>57</sup>

Dari beberapa pihak yang terpilih dalam waralaba restoran Es Teler 77, salah satunya yaitu Bapak Asep Supriatna yang membuka Gerai restoran Es Teler 77 di Palembang Square Mall.

Adapun kedua belah pihak ini melakukan perjanjian untuk membentuk bisnis waralaba restoran Es Teler 77 dan di dalam perjanjian tersebut meliputi:

1. Kewajiban pewaralaba
  - a. Menyediakan bahan baku
  - b. Menyediakan koki dan asisten koki yang mempunyai kemampuan menyiapkan seluruh menu
  - c. Melatih tenaga kerja yang disiapkan oleh pewaralaba
  - d. Memberi konsultasi operasional dan pemasaran
2. Kewajiban terwaralaba
  - a. Menyiapkan modal dalam jumlah yang sudah ditentukan atau sudah disepakati

---

<sup>57</sup>Amir Karamoy, *Percaturan Waralaba Indonesia*, (Jakarta: PT Foresight Asia, 2013), hlm. 170-171

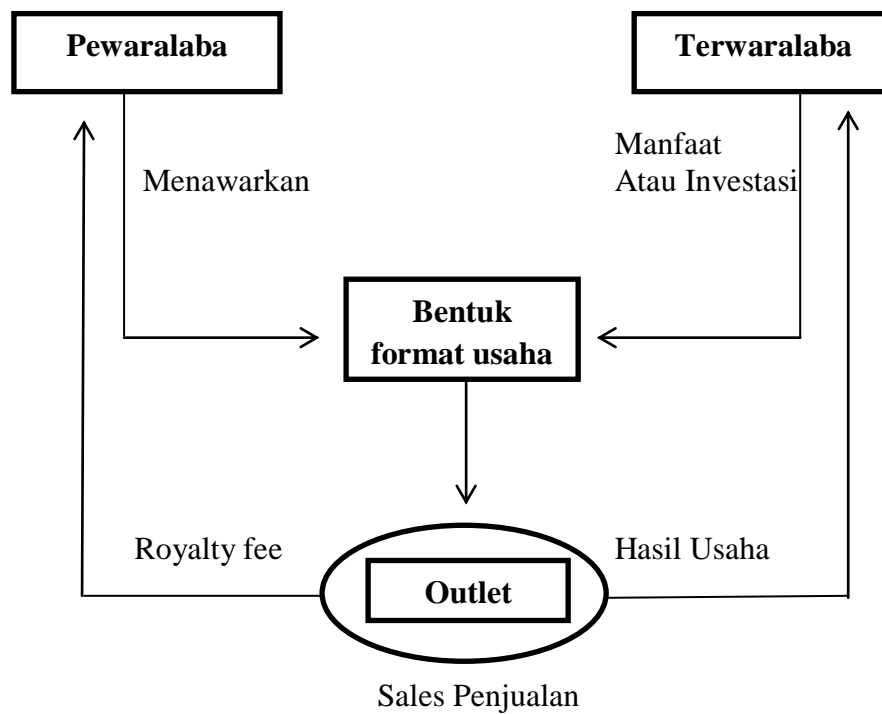
- b. Menyiapkan manajemen untuk mengelola restoran Es Teler 77 berikut tenaga kerja yang bertugas sebagai kasir
  - c. Membayar *franchise fee* Rp. 900 juta pada saat perjanjian waralabaditandatangani
  - d. Hanya membeli bahan baku dari pihak pewaralaba
3. Jangka waktu perjanjian waralaba restoran Es Teler 77 berlaku untuk lima tahun dengan *royalti fee* standar 4-4,5 persen<sup>58</sup>.

Dari beberapa penjelasan di atas tentang isi perjanjian, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa sama-sama sepakat untuk menjalankan kerja sama dalam bisnis waralaba restoran Es Teler 77 dan dari bentuk usaha (restoran Es Teler 77) ini kemudian didirikannya outlet yang lokasi nya telah di-*survei* oleh pihak terwaralaba sendiri, dan kemudian pihak pewaralaba menyetujui peletakan lokasi (gedung/outlet) waralaba restoran Es Teler 77. Dalam hal ini pihak pewaralaba menyetujui letak lokasi waralaba restoran Es Teler 77 di Palembang Square Mall di Jalan Angkatan 45, Ilir Barat I Palembang.

Berikut ini adalah bagan dari pandangan dalam akad fiqh muamalah terhadap transaksi waralaba restoran Es Teler 77 yang merupakan dari data sekunder yang di peroleh penulis:

---

<sup>58</sup>Asep Supriatna, Manager Operasional Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada tanggal 15 Januari 2016 pukul 13.00



Jika dilihat dari bagan di atas dapat dilihat dari kerjasamanya penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa hubungan kemitraan usaha antara Pewaralaba dan Terwaralaba yang dituang dalam kerjasama diantara keduanya. Kerjasama dalam konsep Islam sangat dianjurkan, dengan adanya kerjasama maka seseorang yang memiliki kemampuan dalam berbisnis. Seperti konsep kerjasama ini, maka akan tercipta insan-insan yang produktif, dapat memberikan kesempatan kerja pada siapapun, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan kerjasama dimasyarakat.

Dalam perjanjian kerjasama antara Pewaralaba dan Terwaralaba pada restoran Es Teler 77, salah satunya disebutkan bahwa Terwaralaba berhak memakai manfaat dari merek Es Teler dan intelektual lainnya, dan Pewaralaba berhak atas imbalan dengan waktu tertentu (5 tahun, atau jangka waktu sesuai kesepakatan). Maka konsep ini termasuk dalam bentuk

kemitraan usaha yang berdasarkan akad sewa-menyewa, yang dalam fiqh muamalah disebut “*ijarah*” atau lebih tepatnya “pemilikan manfaat sesuatu yang boleh dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan”. Atau dari bagan di atas bisa dijelaskan seperti persekutuan dalam Islam dikenal dengan istilah *Syirkah*(kerjasama).

Kemudian dalam praktik persekutuan ini selalu mengandung unsur yang lazim, sehingga kerjasama tersebut dapat berjalan dengan baik. Unsur yang dimaksud yaitu:

1. *Shighat*, dalam hal ini mengenai perjanjian/kesepakatan (perjanjian *franchise*)
2. *Aqid*, dalam hal ini mengenai pelaku (Pewaralaba dan Terwaralaba)
3. Objek akad, dalam hal ini mengenai peralatan (alat atau sarana yang digunakan dalam operasional bisnis waralabayang bisa disebut modal).<sup>59</sup>

Keterangan dari maksud di atas:

1. *Shighat*, atau dalam hal ini mengenai kesepakatan waralaba. Kesepakatan yang dimaksud adalah kesepakatan yang tertuang dalam perjanjian waralaba (*franchise*) yang ditandatangani kedua belah pihak. Perjanjian waralaba(*franchise*) adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pewaralabadan terwaralaba, yang berisi bahwa pihak terwaralababerhak untuk memproduksi atau

---

<sup>59</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 115

memasarkan barang (produk) dan atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati di bawah pengawasan terwaralaba, sementara terwaralaba membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperoleh nya. Dalam hukum Islam, kesepakatan itu bisa diistilahkan dengan *ijab* dan *qabul*.

2. *Aqid*, atau dalam hal ini mengenai pelaku dalam sistem waralaba (*franchise*).

a. Pewaralaba, yaitu wiraswasta sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasional koperasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya sudah dipatenkan.

b. Terwaralaba, yaitu perorangan atau pengusaha lain yang dipilih oleh pewaralaba yang disetujui permohonannya untuk menjadi mitra usaha pewaralaba, untuk menjalankan usaha dengan merek, nama dagang, merek, atau sistem usaha miliknya itu dengan syarat pada awal kerja sama dijalani terlebih dahulu disepakati uang awal/fee awal dan selang waktu selama jangka waktu kerja sama

Kedua pihak, baik pewaralaba maupun terwaralaba, mendapatkan bagian dari modal yang dimasukan dengan bagian tertentu sesuai dengan konsekuensi kerugian, baik moral maupun material, ditanggung pemilik modal tersebut. Dalam waralaba pada Restoran Es Teler 77, pihak terwaralaba menanamkan modalnya pada Restoran Es Teler 77 900 juta rupiah pada saat perjanjian ditanda

tangani. Kemudian setiap bulan terwaralaba membayar royalty fee 4-4,5%.<sup>60</sup>

Hal ini demikian sesuai dengan *syirkah 'inan* dalam Islam, yakni terwaralaba sebagai pihak yang bersekutu dengan memasukkan modal dan persekutuan, dimungkinkan ikut pengoperasiannya. Dan menurut Wahbah Zuhaily, *Syirkah* ini disebut *syirkah 'inan* karena adanya unsur pemasukan modal (peralatan) dan pengelolaannya.

Sedangkan pihak pewaralaba pada dasarnya hanya memasukkan tenaga dan ide atau hak intelektual berupa dalam bentuk nama perusahaan, logo, sistem, dan cara-cara yang dimiliki dan dikembangkan oleh pewaralaba ke dalam persekutuan.<sup>61</sup> Dalam waralabapada Restoran Es Teler 77, pihak pewaralaba menyediakan manajemen, bahan baku, sumber daya manusia berupa koki yang telah terlatih dalam menyiapkan seluruh menu di Es Teler 77.<sup>62</sup> Kedudukan pewaralaba yang hanya memberikan tenaga dan ciptaannya sebagai modal dikatakan sekutu dalam *syirkah 'abdan*. Kebolehan *syirkah 'abdan* ini dikuatkan dengan hadits Rasulullah SAW.

وَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : اشْتَرَكْتُ أَنَا وَعَمَّارٌ وَسَعْدٌ فِيمَا نُصِيبُ

يَوْمَ بَدْرٍ, فَجَاءَ سَعْدٌ بِأَسِيرَيْنِ, وَمَ أَجِئُ أَنَا وَعَمَّارٌ بِشَيْءٍ.

---

<sup>60</sup>Asep Supriatna, Manager Operasional Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada tanggal 15 Desember 2015 pukul 13.00

<sup>61</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit.*, hlm. 623

<sup>62</sup>Asep Supriatna, Manager Operasional Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada tanggal 15 Desember 2015 pukul 13.00

*Dari Abdullah bin Mas'ud Ra. ia berkata: Saya bersekutu dengan 'Ammar dan Sa'ad dalam hasil yang kami peroleh pada Perang Badar. Kemudian Sa'ad datang dengan membawa dua orang tawanan, sedangkan saya dan 'Ammar datang dengan tidak membawa apa-apa. (HR. An-Nasa'i)<sup>63</sup>*

Dengan demikian, menurut pendapat penulis, pelaksanaan bisnis waralaba di Restoran Es Teler 77 merupakan gabungan dari *syirkah 'inan* dan *syirkah 'abdan*. Dari aplikasi teori tersebut dalam satu bentuk aktivitas persekutuan diperbolehkan menurut Islam karena masing-masing adalah sah.

Adapun para pelaku waralabatersebut telah memenuhi syarat sahnya suatu persekutuan. Para pelaku mempunyai kesehatan akal untuk mengikuti persekutuan. Di samping mereka semua juga sudah baligh dan cakap untuk menerima perwakilan

3. Objek akad, atau dalam hal ini mengenai peralatan, yaitu segala perangkat lunak maupun perangkat keras yang digunakan dalam pengoperasian bisnis waralaba. Dalam lapangan persekutuan lazim disebut modal yang dimiliki oleh pihak pewaralaba, yaitu bisa berwujud hak milik intelektual maupun peralatan operasional. Hal ini lah yang lazim disebut royalty dalam sistem waralaba.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup>Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-dalil Hukum*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm. 377

<sup>64</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit.*, hlm. 115

Dari semua penjelasan di atas, menurut penulis tidak ada yang bertentangan dengan praktik bisnis waralaba yang diterapkan di Restoran Es Teler 77 sehingga penerapan waralaba boleh-boleh saja.

## **B. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Akad Waralaba pada Restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall**

Muamalah adalah aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya dalam urusan untuk mendapatkan alat-alat keperluan jasmaninya dengan cara yang paling baik. Dari pengertian tersebut, bentuk kegiatan bisnis apapun termasuk dalam muamalah yang dalam prakteknya dapat berkembang sesuai dengan kebutuhan manusia. Hal ini disebabkan persoalan muamalah dalam Al-Qur'an dan as-Sunnah dijelaskan secara global dan umum saja. Dengan demikian Allah memberikan kesempatan kepada umatnya untuk melakukan inovasi terhadap berbagai bentuk muamalah, selama tidak keluar dari prinsip-prinsip usaha yang telah ditentukan dalam Islam.<sup>65</sup>

Islam sebagai ajaran yang bersifat Rahmatan lil'alamin, semangatnya bertumpu pada kemaslahatan yang hakiki termasuk syari'at-Nya dalam bidang muamalah (bisnis), dimana kaidah fiqh mengatakan bahwa

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

---

<sup>65</sup>Rachmat Syafei, *fiqh muamalah*, (Bandung. CV Pustaka Setia. 2001), hlm. 17



Artinya: “*Hukum asal sesuatu adalah kebolehan, sehingga terdapat bukti yang mengharamkannya*”<sup>66</sup>

الأَصْلُ فِي الْأَقْدِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلُّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِهَا

Artinya: “*pada prinsipnya pada aqad-aqad itu boleh, sampai ada dalil yang melarangnya*”<sup>67</sup>

Dalil yang dapat mengubah hukum muamalah dari boleh (halal) kepada yang tidak boleh (haram) mengacu pada dalil al-Qur'an, as-Sunnah, atau dalil lain melalui uji verifikasi tertentu sampai *ijma'*, *qiyas*, *maslahih mursalah* (konsep maslahat). Semua kaidah tersebut sebenarnya terfokus pada prinsip maslahat, yaitu pertimbangan baik-buruk, positif-negatif dan mudharat-maslahat. Apa saja yang menjamin terlindungnya lima maslahat bagi manusia dan dikehendaki syaria'at sebagaimana kesimpulan imam ghazali, yaitu tujuan utama ketentuan syari'ah (*maqashid syariah*) adalah tercermin dalam pemeliharaan pilar-pilar kesejahteraan umat manusia dengan memberikan perlindungan terhadap aspek keimanan, kehidupan, akal, keturunan dan harta benda.<sup>68</sup>

Dari dalil diatas dapat disimpulkan bahwa “hukum asal sesuatu adalah kebolehan, sehingga terdapat bukti yang mengharamkannya” dan “pada prinsipnya pada aqad-aqad itu boleh, sampai ada dalil yang melarangnya” ini

<sup>66</sup> Muchlis Usman, *Kaidah-kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 119

<sup>67</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), hlm. 177

<sup>68</sup> Setiawan BudiUtomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), cet. 1, hlm. 51

adalah penjelasan bahwa dalam kajian transaksi bisnis syariah mengenai waralaba disebutkan boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Aqad dalam fiqh muamalah berarti ikatan antara dua pembicaraan atau menempati tempatnya, yang daripadanya timbul akibat-akibat hukum.<sup>69</sup>

Meskipun dalam hakekatnya semua jenis akad diperbolehkan akan tetapi ada hal-hal yang harus dipenuhi sebelum memulai akad seperti memenuhi rukun dan syarat aqad (perjanjian).

Rukun aqad tersebut diantaranya:

1. *Sighat, ijab* adalah pernyataan yang timbul pertama dari salah seorang yang melakukan akad, sedangkan *qabul* adalah pernyataan kedua yang timbul dari pelaku akad yang kedua.<sup>70</sup>
2. *Aqaid*, pihak-pihak yang berakad yang dapat terdiri dari individu ataupun badan hukum, keberadaan badan hukum sudah ada semenjak Nabi SAW diutus oleh Allah SWT, namun pada saat itu istilah yang lazim disebut ialah penggunaan kata “serikat” yaitu dalam bentuk kerja sama, dan Nabi tidak ada melarang perbuatan itu, dan tentunya Ketetapan Nabi tersebut (tidak melarang) adalah merupakan sumber hukum bahasan selanjutnya ialah tentang aktifitas bekerja melahirkan kemaslahatan, karena manusia butuh untuk memperluas aktifitasnya dalam mengembangkan usaha dan harta.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit*, hlm. 112

<sup>70</sup>*Ibid*, hlm. 130-131

<sup>71</sup>Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: sinar Grafika, 2004), cet 3, hlm. 15-16

3. *Ma'qud alaihi* yang menjadi objek akad perjanjian harus berbentuk harta menurut syara' dan dimiliki seseorang.

Menurut penulis rukun dan akad dalam fiqh muamalah sudah ada di waralaba di Restoran Es Teler 77 yaitu:

1. *Sighat* atau disebut dengan *ijab* di dalam waralaba itu perjanjian yang dibuat antara pihak pewaralaba dengan terwaralaba sebelum melakukan kerjasama
2. *Aqaid* atau pihak yang berakad di dalam waralaba restoran Es Teler 77 itu ada dua, pihak pertama disebut pewaralabahan pihak kedua disebut terwaralaba
3. *Ma'qud alaihi* atau bisa disebut dengan objek, di dalam waralaba restoran Es Teler 77 itu bentuk usaha atau outlet.

Dari pemaparan di atas bahwa akad dalam waralaba restoran Es Teler 77 sudah termasuk dalam rukun dan akad dalam fiqh muamalah sehingga waralaba di restoran Es Teler 77 ini sudah sesuai dalam transaksi bisnis syariah.

### **C. Keunggulan pada Restoran Es Teler 77 bagi Terwaralaba Sehingga Tertarik Untuk Menjadi Mitra Es Teler 77**

Dalam waralaba restoran Es Teler 77 memiliki banyak keunggulan sehingga banyak orang tertarik untuk menjadi mitra waralaba restoran Es Teler 77 karena beberapa alasan yaitu:

1. Karena restoran Es Teler 77 merupakan waralaba pertama di Indonesia sejak tahun 1982.
2. Karena restoran Es Teler 77 yang bernaung dibawah bendera perusahaan PT. Top Food Indonesia telah menjadi salah satu perusahaan waralaba kuliner terbaik dan terbesar di nusantara dengan keuntungan mencapai miliaran rupiah perbulannya
3. Memiliki cita rasa yang sesuai dengan lidah orang Indonesia
4. Dimiliki dan dikelola oleh pengusaha muslim sehingga citra sebagai restoran Es Teler yang halal bisa didapatkan.<sup>72</sup>

Dan keunggulan lainnya sehingga orang banyak tertarik untuk menjadi mitra waralaba restoran Es Teler 77 yaitu mempunyai beberapa alasan:

1. Banyak pengunjung atau ramai sehingga orang tertarik atau tergiur dengan keuntungannya
2. Mengenai rasa sudah terkenal dan sesuai dengan lidah orang Indonesia
3. Dari sisi penanaman/investasi modal, misalnya 1 Milyar kurun waktu 1 tahun sampai 2 tahun modal sudah kembali
4. Dan pada waralaba restoran Es Teler 77 keuntungan dan kerugian ditanggung bersama-sama antara pewaralaba dan terwaralaba.

---

<sup>72</sup>Asep Supriatna, Manager Operasional Restoran Es Teler 77 PS Mall, wawancara pada tanggal 15 Desember 2015 pukul 13.00

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Akad yang diterapkan pada waralaba restoran Es Teler 77 Palembang Square Mall dalam hal ini merupakan aplikasi teori gabungan dari akad *syirkah 'inan* dan akad *syirkah abdan*.
2. Akad yang diterapkan pada waralaba restoran Es Teler 77, ditinjau dari fiqh muamalah adalah boleh, sesuai dengan kaidah fiqh muamalah.
3. keunggulan pada waralaba restoran Es Teler 77 bagi terwaralaba sehingga tertarik untuk menjadi mitra waralaba restoran Es Teler 77 karena
  - a. Restoran Es Teler 77 merupakan waralaba pertama di Indonesia sejak tahun 1982.
  - b. Memiliki cita rasa yang sesuai dengan lidah orang Indonesia
  - c. Dari sisi penanaman/investasi modal, misalnya 1 Milyar kurun waktu 1 tahun sampai 2 tahun modal sudah kembali

#### B. Saran

1. Pemerintah seharusnya membuat peraturan perundang-undangan khusus untuk waralaba syariah agar bisa bersaing dengan waralabayang sudah ada.
2. Hendaknya para pemikir muslim menghadirkan tulisan-tulisan yang berkaitan dengan sistem waralaba, karena buku-buku yang

menyangkut waralaba Islami masih sedikit sekali bahkan jarang ditemukan sehingga penulis kurang referensi untuk buku-buku yang menyangkut waralaba.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. BUKU

- Al-Qur'an Karim dan Terjemah. 2013. Jakarta: Alfatih.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 2013. *Bulughul Maram dan Dalil-dalil Hukum*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. 2007. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Asyhadie, Zaeni. 2012. *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Al-Asqalani, Al-Hafizh Ibnu Hajar. 2013. *Terjemahan Bulughul Maram*. Semarang: Pustaka Nuun.
- Dewi, Gemala dkk.2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*.Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Djamil, Fathurrahman. 2013. *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Emzir.2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo.
- Koto, Alaidin. 2011. *Ilmu Ushul Fiqh dan Ushul Fiqh*.Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Karamoy, Amir. 2013. *Percaturan Waralaba Indonesia*. Jakarta: PT Foresight Asia.
- Mardani.2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muhammad dan R. Lukman Fauroni. 2002.*Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Muslich, Ahmad Wardi. 2013.*Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. 2012. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Pasaribu, Chairuman. 2004. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: sinar Grafika.
- Salim H. S. 2003. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Simatupang, Richard Burton. 2007. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Syarifuddin, Amir. 2013. *Garis-garis Besar Fiqh*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Usman, Muchlis. 2002. *Kaidah-kaidah Ushuliyah dan Fiqhiyah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. 2003. Jakarta: Gema Insani Press.
- Widjaja, Gunawan. 2002. *Lisensi atau Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- , 2003. *Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Yusanto, Muhammad Ismail dan Muhammad Kabaret Widjajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Yafie, Ali dkk. 2003. *Fiqh Perdagangan Bebas*. Jakarta: PT. Ahad Net Internasional.

## B. INTERNET

- Paroki-teresa.tripod.com/tonikum\_waralaba1.html. diakses pada hari Rabu 02/09/2015.
- [http://www.waralabaku.com/berita\\_detail.php?bid=40](http://www.waralabaku.com/berita_detail.php?bid=40). Diakses pada hari Kamis 17/09/2015.
- [www.esteler77.com](http://www.esteler77.com). Diakses pada hari Kamis 3/12/2015.



### C. SKRIPSI

Dyah Utami, Annisa. 2010. Skripsi “Konsep Franchise Fee dan Royalty Fee pada Waralaba Bakmi Tebet menurut Prinsip Syariah”. Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum.

Marleni. 2007. Skripsi “Tinjauan Fiqh Muamalah Dalam Bisnis Waralaba yang Tertuang ke dalam PP RI Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”. Palembang: Fakultas Syariah dan Hukum.