### **BAB IV**

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

# A. Deskripsi Lapangan / Lokasi Penelitian

## 1. Sejarah Berdirinya Waralaba Cokelat Semoet

Data ini diperoleh peneliti dengan metode wawancara dan dokumentasi pada Selasa, 17 April 2018 pukul 10:00 WIB di Kediaman Pemilik CV Cokelat Semoet yang berlokasi di jalan Pemuda Sumpomo Gang III No. 9 Gedog, Sananwetan, Kota Blitar, Jawa Timur dan pada Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 WIB di Kediaman Pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Kabupaten Tulungagung (yang disebut dengan Terwaralaba atau orang yang memakai produk dan Brand Cokelat Semoet dari Pemiliknya) yang beralamatkan di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur.

Sejak bulan Mei 2014 kami mulai mengembangkan bisnis Cokelat Semoet dengan konsep Kemitraan atau kerjasama yang menggandeng para investor untuk memiliki bisnis ini. Cokelat semoet adalah minuman yang terbuat dari serbuk cokelat yang di inovasikan dengan berbagai macam varian rasa. Cokelat semoet merupakan industri rumahan yang dikembangkan melalui sistem bisnis dalam bentuk Waralaba.

Bisnis Cokelat Semoet ini telah tersebar di berbagai kota di Indonesia kususnya Jawa Timur. Dari mulai bulan Mei sampai Desember 2016, Coklat Semoet telah memiliki 37 titik cabang yang tersebar di Kota Blitar, Kabupaten Blitar, Kota Malang, Kabupaten Malang, Tulungagung, Magetan dan Banyuwangi.

### 2. Lokasi Penelitian

- a. Kantor Pusat di jalan Pemuda Sumpomo Gang III No. 9 Gedog, Sananwetan, Kota Blitar, Jawa Timur, Indonesia. Email: <a href="mailto:cokelatsemoet@gmail.com">cokelatsemoet@gmail.com</a>, Phone: 0813-5754-6607 (Whatsapp), Facebook: cokelat semoet, Line: cokelatsemoet, twitter: @cokelatsemoet, Instagram: cokelatsemoet
- b. Rumah Pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Kabupaten Tulungagung (yang disebut dengan Terwaralaba atau orang yang memakai produk dan Brand Cokelat Semoet dari Pemiliknya) yang beralamatkan di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Telepon: 0858-5602-9904 (Whatsapp)

### 3. Nama Dagang

#### **Cokelat Semoet**

yang memiliki beberapa varian rasa yang terbagi dalam dua metode pembuatan yaitu panas dan dingin.

Panas, terdapat beberapa varian, yaitu:

- Original
- Milk
- Chocopuchino

### • Coffe

Dingin, terdapat beberapa varian, yaitu:

- Original
- Milk
- Chocopuchino
- Oreo
- Almond
- Mint
- Orange

### 4. Kerja Sama Bisnis Cokelat Semoet

Sejak bulan Mei 2014 kami mulai mengembangkan bisnis Cokelat Semoet dengan konsep Kemitraan atau kerjasama yang menggandeng para investor untuk memiliki bisnis ini. Cokelat semoet adalah minuman yang terbuat dari serbuk cokelat yang di inovasikan dengan berbagai macam varian rasa. Cokelat semoet merupakan industri rumahan yang dikembangkan melalui sistem bisnis dalam bentuk Waralaba.

Bisnis Cokelat Semoet ini telah tersebar di berbagai kota di Indonesia kususnya Jawa Timur. Dari mulai bulan Mei sampai Desember 2016, Coklat Semoet telah memiliki 37 titik cabang yang tersebar di Kota Blitar, Kabupaten Blitar, Kota Malang, Kabupaten Malang, Tulungagung, Magetan dan Banyuwangi.

### 5. Alasan-alasan Harus Bergabung Dengan Cokelat Semoet

- a) Meskipun Bisnis baru akan tetapi mengalami perkembangan yang sangat pesat.
- b) Harga yang diberikan sangat terjangkau bagi kalangan bawah maupun atas.
- Terbukti dapat bersaing dengan dengan minuman lainya baik yang sejenis maupun lain jenis.
- d) Cita rasa yang disajikan sangat jauh berbeda dan jauh lebih enak dari Brand yang lain.
- e) Telah terbukti dapat menberikan keuntungan bisnis bagi yang bermitra atau bekejasama dalam bisnis ini.
- f) Bahan baku murah.
- g) Resiko kegagalan minim.
- h) Pangsa pasar yang terus berkembang peminatnya disemua kalangan masyarakat.
- i) Tanpa Royalty fee.
- j) Proyeksi Return of Investment (Laba atas Investasi) kurang dari satu tahun.
- k) Peminjaman merk dan masa kontrak selama satu tahun.

# 6. Kewajiban Calon Mitra Cokelat Semoet

a) Membayar paket Franchise Cokelat Semoet sebesar paket yang diambil.

- b) Menyiapkan lokasi yang strategis untuk tempat menjual produk, misal: dekat sekolah, dekat kampus, mall, pusat perbelanjaan, tempat rekreasi, tempat wisata, sekitar lokasi taman untuk bermain dan lainlain.
- c) Menyiapkan tenaga operator gerai cokelat semoet.
- d) Calon mitra dapat membayar sebesar 50% dimuka dari harga paket, untuk pembayaran berikutnya dibayarkan secara total setelah paket sudah siap dikirim (jika paket cokelat semoet sudah selesai, mak team manajemen akan menghubungi calon mitra melalui via SMS/Telepon/Wathsapp).
- e) Menyediakan biaya pengiriman paket Cokelat Semoet ketempat yang sudah ditentukan calon mitra.
- f) Menyediakan dana cadangan untuk biaya Operasional dan Bahan Baku kurang lebih sekitar Rp. 3.000.000,-

#### 7. Jasa Pelatihan

Untuk calon mitra baru yang ingin bekerjasama dalam bisnis cokelat semoet, nanti akan diberikan pelatihan-pelatihan dalam mengelola bisnis terebut yang dipandu langsung oleh pemilik bisnis waralaba cokelat semoet dan segenap team manajemen sampai bisa dan ahli.

- 8. Penggunaan Brand Bisnis Cokelat Semoet Dan Pemutusan Kerjasama
  - a) Brand yang kami tawarkan adalah Cokelat Semoet.

- Brand Dapat digunakan selama satu tahun terhitung sejak perjanjian waralaba dibuat.
- c) Mitra wajib melaksanakan registrasi perpanjangan kerjasama pada awal tahun kedua pada tanggal dan bulan yang sama. Dengan cara menandatangani perjajian yang baru dan wajib membayar biaya perpanjangan sebesar Rp. 600.00,- apabila dalam waktu yang telah ditentukan tidak melaksankan registrasi perpanjangan, maka kami anggap kerjasama kemitraan tidak dilanjutkan dan kami berhak untuk memutuskan kerjasama secara sepihak dengan cara:
  - Melepas atribut brand cokelat semoet yang ada di both atau gerobak mitra.
  - Menarik semua fasilitas yang mencantumkan brand cokelat semoet.
  - Menghentikan pasokan bahan baku serta menarik bahan baku dengan mengganti biaya sebesar jumlah bahan baku.
- d) Pihak manajemen cokelat semoet berhak menarik brand secara sepihak apabila ditemukan kecurangan yang dilakukan oleh mitra seperti:
  - Merubah takaran bahan baku.
  - Merubah konsep produk.
  - Menambah produk lain (minuman).
  - Tidak menaati peraturan yang telah ditentukan dan disepakati.

 Pihak manajemen berhak memutuskan kerjasama jika mitra tidak melakukan komunikasi atau transaksi pembelian bahan baku selama satu bulan (peraturan berlaku setelah mitra pernah melakukan pembelian bbahan baku).

### 9. Pembelian Bahan-bahan dan Peralatan

Didalam setiap paket cokelat semoet itu mempunyai berbagai macam peralatan yang dipakai untuk berjualan dan semua peralatan tersebut didapat calon mitra dari pihak pemberi waralaba dalam satu paket pembelian, yang meliputi:

- a. 1 gerobak atau rombong untuk jualan
- b. 1 mixer merk philips
- c. 1 tremos besar untuk wadah es batu
- d. 1 pisau
- e. 1 parut cokelat
- f. 1 tempat sampah
- g. 1 kabel plus sakelar
- h. 1 kain lap
- i. 1 kompor
- j. 1 regulator
- k. 1 gas
- 1. 2 kursi
- m. 1 papan Cokelat Semoet
- n. 1 tempat sendok, sedotan dan pisau

- o. 1 wadah takaran es
- p. 1 centong es
- q. 1 gunting
- r. 1 lengser
- s. 1 sendok
- t. 2 timba
- u. 1 heater

Yang dimana semua peralatan tersebut dibeli oleh pemilik brand dan bisnis waralaba dari toko-toko penjual peralatan dan perlengkapan yang berada didaerahnya.

### 10. Sistem pelaksanaan waralaba Cokelat Semoet

Sistem pelaksanaan waralaba Cokelat Semoet adalah segala bentuk rangkaian pengelolaan bisnis waralaba yang biasa disebut dengan manajemen bisnis/organisasi, yang dimana untuk bergabung dengan bisnis ini harus melalui serangkaian proses yang panjang dan harus diikuti serta di laksanakan. Perincian proses (SOP/Standar Operasional Prosedur) yang harus dilakukan adalah sebagai beriku:

a) Sebelum melakuakan perjanjian waralaba, Bapak Eko menawarkan 
Prospektus kepada Franchise, dimana Prospetus tersebut adalah 
berkas yang diberikan oleh Franchisor kepada calon Franchise.

Dalam Prospektus tersebut terdapat data-data yang berhubungan 
dengan usaha bisnis waralaba yang akan dijalankan. Data yang ada 
dalam perjanjian waralaba tersebut antara lain sebagai berikut:

- Data pribadi pemilik brand Cokelat Semoet dan calon terwaralaba yang ditandatangani diatas kertas yang bermaterai 6000.
- 2) Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk didalamnya target pasar yag akan dibidik.
- 3) Biaya-biaya yang akan dibutuhkan: termasuk didalamnya syarat lokasi untuk memulai usaha waralaba tersebut.
- 4) Peruntukan dari *Franhise Fee*, dimana *Franchise Fee* tersebut termasuk biaya pelatihan dan pengadaan alat.
- 5) Jangka waktu kontrak, berapa lama seorang *franchise* berhak memakai merk atau brand Cokelat semoet.
- b) Langkah selanjutnya adalah meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha Cokelat Semoet. syarat dari lokasi waralaba tersebut haruslah lokasi yang stategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat, mudah dijangkau dna tidak berada ditempat terpencil. Mengenai tempat lokasi yang akan dijadikan tempat usaha, manajemen Cokelat Semoet tidak ikut turun tangan didalamnya, *Franchise* harus sudah mempunyai pandangan mengenai lokasi dan tempat usaha sebelum bergabung dengan bisnis waralaba Cokelat Semoet.
- setuju dengan *Prospectus* yang ditawarkan, maka langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian waralaba antara *Franchisor*

dengan *Franchise*. Dalam perjanjian waralaba tersebut, terdapat hakhak dan kewajiban yang harus disepakati antara kedua belah pihak, antara lain:

- Franchisee wajib untuk membeli langsung bahan baku seperti serbuk cokelat yang sudah satu paket dengan cup ice atau hot.
   Ini diharuskan dikarenakan untuk menyeragamkan rasa minuman yang teripta diseluruh gerai Cokelat Semoet.
- Franchisee wajib menjaga kuaitas dan Nama baik (Brand Image) Franchisor.
- Franchise wajib mengikuti Standar Operation Prosedur (SOP)
  dan Spesifikasi yang telah ditetapkan manajemen Cokelat
  Semoet.
- 4. Manajemen Cokelat Semoet berkewajiban melakukan pembinaan terhadap usaha yang dijalankan *Franhisee* (operasional, manajemen dan keuangan) serta memberikan pedoman operasi usaha yang dijalankan dan disepakati oleh para *Franchisee*.
- d) Langkah selanjutnya adalah meninjau langsung lokasi yang dijadikan tempat usaha Cokelat Semoet. Syarat dari lokasi Waralaba tersebut haruslah lokasi yang strategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat, mudah dijangkau dan tidak berada ditempat terpencil. Mengenai lokasi yang akan dijadikan tempat usaha, manajemen Cokelat Semoet tidak ikut turun tangan

- didalamnya, *Franchisee* sudah harus mempunyai lokasi dan tempat usaha sebelum bergabung dengan waralaba Cokelat Semoet.
- e) Langkah terakhir sebelum usha dijalankan adalah manajemen Cokelat Semoet mengadakan pelatiahan (training) agar usaha yang dijalankan *Franchisee* berjalan sesuai dengan standar operasi prosedur manajemen Cokelat Semoet.

Cokelat Semoet mulai beropasi dengan sistem waralaba sejak bulan Mei 2014 yang dimana sebelum itu masih berjualan biasa tanpa menggunakan sistem waralaba. Namun sejak memakai sistem waralaba dengan menggandeng para investor untuk memiliki bisnis ini, brand Cokelat Semoet berkembang sangat pesat. Dimulai sejak bulan Mei 2014 hingga Desember 2016 sudah dapat mengembangkan secara luas brand Cokelat Semoet keberbagai daerah di indonesia kususnya Jawa Timur, meliputi: Kota dan kabupaten Blitar, Malang, Banyuwangi, Magetan dan Tulungagung. Bagi calon *Franchise* yang berminat wajib membayarkan sejumlah *Franchise Fee* kepada manajemen Cokelat Semoet. besarnya *Franchise Fee* waralaba cokelat Semoet adalah sebagai berikut:

- a) Pada tahun 2014 2016 besarnya *Franchise Fee* yang ditetapkan pihak manjemen Cokelat Semoet adalah sebesar Rp. 11.000.000,- untuk masa kerjasama waralaba selama 1 tahun, dengan perincian sebagai berikut:
  - 1. Rp. 11.000.000,- sebagai kompensasi untuk *Franchisor* Cokelat Semoet atas pemanfaatan Hak atas kekayaan Intelektual (Haki),

- dalam hal ini merek atau Brand Cokelat Semoet yang dimanfaatkan *Franchisee* Cokelat Semoet untuk menjalankan usahanya selama perjanjian kerjasama sebagai mitra waralaba berlangsung.
- 2. Menyediakan biaya pengiriman untuk mengantar seluruh paket Cokelat Semoet ketempat yang sudah ditentukan oleh calon mitra, besar kecilnya biaya ditentukan oleh jarak tempuh yang dituju. Misalnya dari kantor pusat Cokelat Semoet yang berada di Sananwetan Blitar menuju tempat yang dipilih oleh calon mitra untuk menjual produk bisnis waralaba Cokelat Semoet di Plosokandang Tulungagung yang mana membutuhkan biaya angkut dan pengiriman sebesar Rp. 500.000,-
- 3. Menyediakan dana cadangan untuk operasional, Promosi dan bahan baku sebesar Rp. 3.000.000,-
- 4. Jadi, total seluruh biaya yang akan dibebankan ke calon mitra adalah sebesar Rp. 14.500.000,- jumlah total tersebut tidaklah mesti sama, karena perbedaan setiap daerah yang dituju, yang mempunyai jarak tempuh yang berbeda-beda maka akan beda pula tarif biaya pengiriman yang akan dikenakan kepada calon mitra kerja bisnis Waralaba Cokelat Semoet.
- b) Pada tahun 2016 sekarang besarnya *Franchise Fee* yang ditetapkan pihak manjemen Cokelat Semoet adalah sebesar Rp. 11.000.000,-untuk masa kerjasama waralaba selama 1 tahun dan ditambah pula

paket promo yang mempunyai besaran Rp. 7.000.000,- yang mempunyai perbedaan dalam jumlah paket dan jumlah peralatan penjualan sebebihnya sama dengan yang siatas, dengan perincian sebagai berikut:

1. Paket *Franchise* (Rp. 11.000.000,-)

Isi Both Cokelat Semoet:

- 1 mixer (merk Philips)
- 1 tremos besar (untuk wadah es batu)
- 1 galon air
- 1 pisau
- 1 parut cokelat
- 1 tempat sampah
- 1 kabel dan sakelar
- 1 kain lap
- 1 kompor
- 1 regulator
- 1 gas
- 2 kursi
- 1 papan Cokelat Semoet
- 1 tempat sendok, sedotan dan pisau
- 1 wadah takaran es
- 1 centong es
- 1 gunting

- 1 lengser
- 1 sendok
- 2 timba

### Paket Bahan Baku:

➤ Ice:

• Original : 40 cup

• Oreo : 40 cup

• Almond : **40 cup** 

• Chocopucino : 40 cup

• Milk : **40 cup** 

• Mint : 40 cup

• Orange : **40 cup** 

• Total : **280** cup

➤ Hot:

• Original : 20 cup

• Milk : **20 cup** 

• Chocopuchino : 20 cup

• Coffe : **20 cup** 

• Total : **80 cup** 

➤ 40 batang cokelat parut

➤ 3 kaleng susu cair

➤ 1 gerobak atau rombong ukuran standar

2. Paket Franchise Promo (Rp. 7.000.000,-)

### Isi Both Cokelat Semoet:

- 1 mixer (merk Philips)
- 1 tremos besar (untuk wadah es batu)
- 1 galon air
- 1 pisau
- 1 parut cokelat
- 1 tempat sampah
- 1 kabel dan sakelar
- 1 kain lap
- 1 heater
- 2 kursi
- 1 papan Cokelat Semoet
- 1 tempat sendok, sedotan dan pisau
- 1 wadah takaran es
- 1 centong es
- 1 gunting
- 1 lengser
- 1 sendok
- 2 timba

### Paket Bahan Baku:

➤ Ice:

• Original : **15 cup** 

• Oreo : 15 cup

• Almond : **15 cup** 

• Chocopuchino : 15 cup

• Milk : **15 cup** 

• Mint : 15 cup

• Orange : **15 cup** 

• Jumlah : **105 cup** 

### ➤ Hot:

• Original : 10 cup

• Milk : **10 cup** 

• Chocopuchino : 10 cup

• Coffe : **10 cup** 

• Jumlah : **40 cup** 

➤ 22 batang Cokelat parut

➤ 1 kaleng susu cair

> 1 gerobak atau rombong yang berukuran lebih kecil dari paket standard

Tidak diberlakunya lagi uang *Frinchise fee* untuk pembelian barang sebagai modal usaha yang diantaranya adalah bahan baku serbuk Cokelat Semoet dan Cup Ice dan Hot dan lain sebagainya yang merupakan bahan utama dalam usaha Cokelat Semoet ini, berdasrkan peraturan pemerintah No. 16 Tahun 2007 yang digantikan oleh peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang pada intinya tidak mengizinkan kompensasi tidak langsung dalam bentuk moneter (*indirect moneter* 

compensation) yang salah satu isinya adalah dilarang mengambil keuntungan dari penjualan barang modal atau bahan mentah, bahan setengah jadi, yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (exclusive purchase arrangement).

Selain dari *Franchise fee*, manejemen Cokelat Semoet juga mengambil margin keuntungan dari penjualan bahan baku kepada terwaralaba. Pembelian bahan baku langsung dari manajemen pusat waralaba Cokelat semoet dimaksudkan untuk menjaga kualitas ualitas bahan baku dan dimaksudkan agar tidak terjadi perbedaan rasa antara gerai-gerai Cokelat Semoet dimanapun berada serta untuk menjaga kualitas rasa dan takaran agar tetap terjamin mutu produknya. Namun dalam pembelian bahan baku utama yang harus disuplay langsung dari Cokelat Semoet pusat, *Franchisor* Cokelat Semoet member tahu margin yang diperoleh karena hal ini terkait dengan jual beli diantara dua mitra yang bekerjasama, apakah memberatkan atau tidak bagi satu sama lain.

#### B. Paparan Data / Temuan Penelitian

Dalam poin paparan data / temuan penelitian ini akan di jabarkan mengenai sistem pelaksanaan Waralaba cokelat Semoet secara umum. Yang ada tanda (+) berarti itu adalah sebuah pertanyaan pada saat melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait yang masuk dalam satuan sistem waralaba Cokelat Semoet dan setelah itu langsung ada jawaban dan penjabaran dari pertanyaan yang diajukan.

- a. Sistem Pembayaran Franchise fee pada Cokelat Semoet
  - (+) bagaimana sistem pembayaran *Franchise fee* pada waralaba Cokelat Semoet ini? "wawancara dengan Bapak Eko sebagai pemilik Waralaba Cokelat Semoet Pusat yang berlokasi di jalan Sumpomo Gang III No. 9 Gedog, Sananwetan, Kota Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Selasa, 17 April 2018 pukul 10:00 wib"

Sistem pembayaran franchise fee pada waralaba Cokelat Semoet tidak jauh berbeda dengan waralaba lainya. Bapak Eko sebagai pemilik waralaba cokelat semoet menentukan jumlah *franchise fee* yang harus dibayarkan oleh *frinchise*.

Sistem pembayaran *Franchise fee* pada waralaba cokelat semoet adalah sebagai berikut :

- a) Sebelum melakuakan perjanjian waralaba, Bapak Eko menawarkan 
  Prospektus kepada Franchise, dimana Prospetus tersebut adalah 
  berkas yang diberikan oleh Franchisor kepada calon Franchise.

  Dalam Prospektus tersebut terdapat data-data yang berhubungan 
  dengan usaha bisnis waralaba yang akan dijalankan. Data yang ada 
  dalam perjanjian waralaba tersebut antara lain sebagai berikut:
  - Data pribadi pemilik brand Cokelat semoet dan calon terwaralaba yang ditandatangani diatas kertas yang bermaterai 6000.

- Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk didalamnya target pasar yag akan dibidik.
- 3) Biaya-biaya yang akan dibutuhkan: termasuk didalamnya syarat lokasi untuk memulai usaha waralaba tersebut.
- 4) Peruntukan dari *Franhise Fee*, dimana *Franchise Fee* tersebut termasuk biaya pelatihan dan pengadaan alat.
- 5) Jangka waktu kontrak, berapa lama seorang *franchise* berhak memakai merk atau brand Cokelat semoet.
- b) Langkah selanjutnya adalah meninjau langsung lokasi yang akan dijadikan tempat usaha Cokelat Semoet. syarat dari lokasi waralaba tersebut haruslah lokasi yang stategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat, mudah dijangkau dna tidak berada ditempat terpencil. Mengenai tempat lokasi yang akan dijadikan tempat usaha, manajemen Cokelat Semoet tidak ikut turun tangan didalamnya, *Franchise* harus sudah mempunyai pandangan mengenai lokasi dan tempat usaha sebelum bergabung dengan bisnis waralaba Cokelat Semoet.
- setuju dengan *Prospectus* yang ditawarkan, maka langkah selanjutnya adalah membuat perjanjian waralaba antara *Franchisor* dengan *Franchise*. Dalam perjanjian waralaba tersebut, terdapat hakhak dan kewajiban yang harus disepakati antara kedua belah pihak, antara lain:

- Franchisee wajib untuk membeli langsung bahan baku seperti serbuk cokelat yang sudah satu paket dengan cup ice atau hot.
   Ini diharuskan dikarenakan untuk menyeragamkan rasa minuman yang teripta diseluruh gerai Cokelat Semoet.
- Franchisee wajib menjaga kuaitas dan Nama baik (Brand Image) Franchisor.
- 3. *Franchise* wajib mengikuti Standar Operation Prosedur dan Spesifikasi yang telah ditetapkan manajemen Cokelat Semoet.
- 4. Manajemen Cokelat Semoet berkewajiban melakukan pembinaan terhadap usaha yang dijalankan *Franhisee* (operasional, manajemen dan keuangan)serta memberikan pedoman operasi usaha yang dijalankan dan disepakati oleh para *Franchisee*.
- dijadikan tempat usaha Cokelat Semoet. syarat dari lokasi Waralaba tersebut haruslah lokasi yang strategis untuk memulai usaha dan berada ditengah keramaian masyarakat, mudah dijangkau dan tidak berada ditempat terpencil. Mengenai lokasi yang akan dijadikan tempat usaha, manajemen Cokelat Semoet tidak ikut turun tangan didalamnya, *Franchisee* sudah harus mempunyai lokasi dan tempat usaha sebelum bergabung dengan waralaba okelat Semoet.
- e) Langkah terakhir sebelum usaha dijalankan adalah manajemen Cokelat Semoet mengadakan pelatiahan (training) agar usaha yang

dijalankan *Franchisee* berjalan sesuai dengan standar operasi prosedur manajemen Cokelat Semoet.

(+) sejak kapan Cokelat Semoet dikembangkan dengan sistem waralaba dan bagaimana perincian biaya Frinchise Fee yang diterapakan? "wawancara dengan Bapak Eko sebagai pemilik Waralaba Cokelat Semoet Pusat yang berlokasi di jalan Sumpomo Gang III No. 9 Gedog, Sananwetan, Kota Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Selasa, 17 April 2018 pukul 10:00 wib"

Cokelat Semoet mulai beropasi dengan sistem waralaba sejak bulan Mei 2014 yang dimana sebelum itu masih berjualan biasa tanpa menggunakan sistem waralaba. Namun sejak memakai waralaba dengan menggandeng para investor untuk memiliki bisnis ini, brand Cokelat Semoet berkembang sangat pesat. Dimulai sejak bulan Mei 2014 hingga Desember 2016 sudah dapat mengembangkan secara luas brand Cokelat Semoet keberbagai daerah di indonesia kususnya Jawa Timur, meliputi: Kota dan kabupaten Blitar, Malang, Banyuwangi, Magetan dan Tulungagung. Bagi calon *Franchise* yang berminat wajib membayarkan sejumlah *Franchise Fee* kepada manajemen Cokelat Semoet. besarnya *Franchise Fee* waralaba cokelat Semoet adlah sebagai berikut:

a) Pada tahun 2014 – 2016 besarnya *Franchise Fee* yang ditetapkan pihak manjemen Cokelat Semoet adalah sebesar Rp. 11.000.000,-

untuk masa kerjasama waralaba selama 1 tahun, dengan perincian sebagai berikut:

- Rp. 11.000.000,- sebagai kompensasi untuk Franchisor Cokelat
   Semoet atas pemanfaatan Hak atas kekayaan Intelektual (Haki),
   dalam hal ini merek atau Brand Cokelat Semoet yang
   dimanfaatkan Franchisee Cokelat Semoet untuk menjalankan
   usahanya selama perjanjian kerjasama sebagai mitra waralaba
   berlangsung.
- 2. Menyediakan biaya pengiriman untuk mengantar seluruh paket Cokelat Semoet ketempat yang sudah ditentukan oleh calon mitra, besar kecilnya biaya ditentukan oleh jarak tempuh yang dituju. Misalnya dari kantor pusat Cokelat Semoet yang berada di Sananwetan Blitar menuju tempat yang dipilih oleh calon mitra untuk menjual produk bisnis waralaba Cokelat Semoet di Plosokandang Tulungagung yang mana membutuhkan biaya angkut dan pengiriman sebesar Rp. 500.000,-
- Menyediakan dana cadangan untuk operasional, Promosi dan bahan baku sebesar Rp. 3.000.000,-
- 4. Jadi, total seluruh biaya yang akan dibebankan ke calon mitra adalah sebesar Rp. 14.500.000,- jumlah total tersebut tidaklah mesti sama, karena perbedaan setiap daerah yang dituju, yang mempunyai jarak tempuh yang berbeda-beda maka akan beda

pula tarif biaya pengiriman yang akan dikenakan kepada calon mitra kerja bisnis Waralaba Cokelat Semoet.

b) Pada tahun 2016 – sekarang besarnya *Franchise Fee* yang ditetapkan pihak manjemen Cokelat Semoet adalah sebesar Rp. 11.000.000,- untuk masa kerjasama waralaba selama 1 tahun dan ditambah pula paket promo yang mempunyai besaran Rp. 7.000.000,- yang mempunyai perbedaan dalam jumlah paket dan jumlah peralatan penjualan sebebihnya sama dengan yang siatas, dengan perincian sebagai berikut:

### 1. Paket *Franchise* (Rp. 11.000.000,-)

Isi Both Cokelat Semoet:

- 1 mixer (merk Philips)
- 1 tremos besar (untuk wadah es batu)
- 1 galon air
- 1 pisau
- 1 parut cokelat
- 1 tempat sampah
- 1 kabel dan sakelar
- 1 kain lap
- 1 kompor
- 1 regulator
- 1 gas
- 2 kursi

- 1 papan Cokelat Semoet
- 1 tempat sendok, sedotan dan pisau
- 1 wadah takaran es
- 1 centong es
- 1 gunting
- 1 lengser
- 1 sendok
- 2 timba

### Paket Bahan Baku:

# ➤ Ice:

• Original : **40 cup** 

• Oreo : 40 cup

• Almond : **40 cup** 

• Chocopucino : 40 cup

• Milk : **40 cup** 

• Mint : 40 cup

• Orange : **40 cup** 

• Total : **280** cup

### ➤ Hot:

• Original : 20 cup

• Milk : **20 cup** 

• Chocopuchino : 20 cup

• Coffe : **20 cup** 

- Total : **80 cup**
- ➤ 40 batang cokelat parut
- ➤ 3 kaleng susu cair
- ➤ 1 gerobak atau rombong ukuran standar

# 2. Paket *Franchise* Promo (Rp. 7.000.000,-)

Isi Both Cokelat Semoet:

- 1 mixer (merk Philips)
- 1 tremos besar (untuk wadah es batu)
- 1 galon air
- 1 pisau
- 1 parut cokelat
- 1 tempat sampah
- 1 kabel dan sakelar
- 1 kain lap
- 1 heater
- 2 kursi
- 1 papan Cokelat Semoet
- 1 tempat sendok, sedotan dan pisau
- 1 wadah takaran es
- 1 centong es
- 1 gunting
- 1 lengser
- 1 sendok

### • 2 timba

#### Paket Bahan Baku:

### ➤ Ice:

• Original : 15 cup

• Oreo : 15 cup

• Almond : 15 cup

• Chocopuchino : 15 cup

• Milk : **15 cup** 

• Mint : 15 cup

• Orange : **15 cup** 

• Jumlah : **105 cup** 

### ➤ Hot:

• Original : 10 cup

• Milk : **10 cup** 

• Chocopuchino : 10 cup

• Coffe : **10 cup** 

• Jumlah : **40 cup** 

➤ 22 batang Cokelat parut

➤ 1 kaleng susu cair

➤ 1 gerobak atau rombong yang berukuran lebih kecil dari paket standard

Tidak diberlakunya lagi uang Frinchise fee untuk pembelian barang sebagai modal usaha yang diantaranya adalah bahan baku serbuk

Cokelat Semoet dan Cup Ice dan Hot dan lain sebagainya yang merupakan bahan utama dalam usaha Cokelat Semoet ini, berdasarkan peraturan pemerintah No. 16 Tahun 2007 yang digantikan oleh peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang pada intinya tidak mengizinkan kompensasi tidak langsung dalam bentuk moneter (*indirect moneter compensation*) yang salah satu isinya adalah dilarang mengambil keuntungan dari penjualan barang modal atau bahan mentah, bahan setengah jadi, yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (*exclusive purchase arrangement*).

Selain dari *Franchise fee*, manejemen Cokelat Semoet juga mengambil margin keuntungan dari penjualan bahan baku kepada terwaralaba. Pembelian bahan baku langsung dari manajemen pusat waralaba Cokelat semoet dimaksudkan untuk menjaga kualitas ualitas bahan baku dan dimaksudkan agar tidak terjadi perbedaan rasa antara gerai-gerai Cokelat Semoet dimanapun berada serta untuk menjaga kualitas rasa dan takaran agar tetap terjamin mutu produknya. Namun dalam pembelian bahan baku utama yang harus disuplay langsung dari Cokelat Semoet pusat, *Franchisor* Cokelat Semoet member tahu margin yang diperoleh karena hal ini terkait dengan jual beli diantara dua mitra yang bekerjasama, apakah memberatkan atau tidak bagi satu sama lain.

### **b.** Sistem Pembayaran Royalty fee pada cokelat semoet

(+) bagaimana sistem pembagian Royalty Fee dan besaran Royalty
Fee yang diminta oleh waralaba Cokelat Semoet? "wawancara dengan
Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung.
Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05
Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis,
19 April 2018 pukul 01:30 wib"

System pembagian *Royalty Fee* pada waralaba Cokelat Semoet tidak jauh beda dengan waralaba umumnya. Pak eko sebagai *Owner Brand* atau pemilik Cokelat Semoet dengan team manajemennya (yang dipegang oleh anaknya sendiri) menetapkan *Royalty Fee* bagi rekan bisnisnya. Terwaralaba harus membyar *Royalty Fee* yang besaranya adalah sebesar Rp. 1.200.000,- per tahun, itu sudah termasuk biaya perpanjangan pemakaian brand/merk Cokelat Semoet.

Royalty Fee yang ditetapkan oleh bapak Eko dengan team manajemen Cokelat Semoet sebesar Rp. 1.200.000,- di ambil dari keuntungan kotor. Berdasarkan dari hasil wawancara dengan bapak Eko, alasan yang mendasari pengambilan Royalty Fee diambil dari keuntungan kotor adalah karena waralaba Cokelat Semoet mempunyai cabang dimana-mana, termasuk diluar kota, sehingga untuk memudahkan bapak Eko dan rekan bisnisnya, maka Royalty Fee diambil dari keuntungan kotor dengan pertimbangan lebih mudah dihitung pembagian

keuntunganya. Dan tentu saja, hal ini disetujui oleh semua *Francisee* Cokelat Semoet.

## c. Komplain Dari Konsumen Selama Bisnis Berjalan

(+) sudah pernahkan mendapat komplain dari konsumen atas produk yang diproduksi dan di perdagangkanya? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Konsumen yang saya maksud disini adalah konsumen yang saya beri makna sebagai mitra kerja bisnis (terwaralaba) sebagai penerima Brand/Merek Cokelat Semoet dan produk setengah jadi dari Cokelat Semoet berupa serbuk cokelat yang berinovasi kedalam berbagai varian rasa, serta sekaligus konsumen dalam arti pembeli produk minuman Ice dan/atau panas Cokelat Semoet siap konsumsi digerai-gerai tempat dijualnya minuman tersebut.

Sejak bisnis ini berjalan dari awal hingga saat ini, belum pernah terjadi komplain dari konsumen secara langsung maupun tidak langsung, Baik komplain dari konsumen dalam arti mitra bisnis waralaba kepada pemilik waralaba Cokelat Semoet ataupun complain dari konsumen

dalam arti pembeli produk minuman cokelat yang siap dikonsumsi yang dibeli dari gerai-gerai tempatnya dijual.

## d. Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung

(+) untuk di wilayah Tulungagung sudah berdiri berapa cabang, siapa pemiliknya dan bagaimana prosedur pengawasannya (standar operasional prosedur / SOP)? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Gerai Cokelat Semoet untuk wilayah Tulungagung hari ini masih ada dua, yaitu berada di Jalan Mayor Sujadi Timur, Plosokandang, Tulungagung dan di Jalan MT Haryono, Kepatihan, ulungagung.

Yang dimana gerai-gerai tersebut dimiliki oleh saudara Ali yang bertempat tinggal di kebonduren, Ponggok, Blitar. Gerai Cokelat Semoet yang berada di wilayah Tulungagung tersebut dijalankan oleh operator gerai yang direkrut olae saudara Ali melalui brosur perekrutan yang disebar. Diantara yang menjadi operator gerai adalah para mahasiswa IAIN Tulungagung khususnya gerai yang berada di wilayah IAIN Tulungagung yaitu di Jalan Mayor Sujadi Timur, Plosokandang, Tulungagung. Tetapi juga ada operator gerai yang dari masyarakat

sekitar contohnya gerai yang berada di Jalan MT Haryono, Kepatihan, Tulungagung, yang dimana operator yang menjalankan untuk penjualan, langsung dipegang oleh pemilik rumah yang di sewa untuk dijadikan tempat jualan.

Jadi, dalam menjalankan bisnis waralaba Cokelat Semoet ini, saudara Ali sebagai pemilik gerai hanya menjadi pengawas sekaligus pengomando jarak jauh maupun dekat.

Untuk penyetokan Barang ditangani langsung oleh saudara Ali sebagai pemilik gerai dengan cara memberi daftar laporan penjualan, barang keluar, masuk dan sisa. Dengan cara itu, pemilik gerai dapat mengetahui berapa stok bahan baku yang diberikan ke gerai-gerai jualanya, serta dengan cara itu pula pemilik gerai dapat mengetahui stok bahan baku yang telah terjual dan sisa bahan baku setelah terjual serta dapat diketahui pula hasil jualan untuk setiap hari-harinya.

Dengan prosedur yang diberikan melaui daftar laporan penjualan, barang masuk, keluar dan sisa tersebut, pemilik gerai dapat memperhitungkan kapan akan mebeli bahan baku lagi di kantor pusat Cokelat Semoet Blitar serta sangat sulit untuk operator gerai dalam memanipulasi data laporan harian penjualan, karena pemilik gerai ju8ga memiliki data yang sama.

Sistem pelaporan daftar penjualan dari operator gerai kepada pemilik gerai dengan cara mencatat setiap penjualan dan stok bahan baku yang telah dipakai, serta pentotalan dari hasil penjualan hingga tercatat sisa bahan baku setelah terjual untuk setiap harinya, kemudian dilaporkan kepada pemilik gerai dengan cara memfoto catatan tersebut kemudian mengimnya melalui via whatsapp atau menyerahkan langsung bukti catatan harian kepada pemilik gerai (jika tidak punya alat komunikasi untuk mengirim foto laporan harian).

## • Tenaga Operator Gerai

(+) dalam menjalankan bisnis ini, apakah mengunakan tenaga operator gerai atau dijalankan sendiri? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Dalam menjalankan bisnis waralaba Cokelat Semoet ini, pemilik gerai dibebaskan untuk menjual produknya dengan cara dijual sendiri atau melaui perekrutan operator gerai. Tentunya semuanya memiliki keuntungan dan kerugian yang berbeda. Dalam merekrut calon operator geraipun pemilik gerai dibebaskan untuk merekrut berapa calon operator gerai yang akan menjalankan bisnisnya tersebut.

Pelatihan Tenaga Operator Gerai

(+) siapakah yang memberikan pelajaran/pelatihan kepada tenaga operator gerai untuk mengoprasikan atau menjalankan bisnis Cokelat Semoet? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Jika memakai jasa operator gerai, maka untuk pelatihan dalam menjalankan gerai Cokelat Semoet akan di tanggung sendiri oleh pemilik gerai. Yang dimana pelatiahan akan diajari langsung oleh pemilik gerai meliputi cara pembuatan minuman Cokelat Semoet dengan takaran yang telah ditentukan dari pusat serta bagaimana cara mencatat pelaporan hasil penjualan setiap hariharinya.

Kesemuanya itu telah dikuasai oleh pemilik gerai melalui pelatihan yang diadakan oleh pihak menajemen pusan Cokelat Semoet di Blitar.

### Penggajian Operator Gerai

(+) bagaimana sitem penggajian kepada operator gerai?"wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat SemoetCabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa

Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Karena sudah dijelaskan diatas mengenai operator gerai, yang mana seluruh kebijakan ada ditangan pemilik gerai. Maka, dalam penggajian operator gerai akan dilakuakan atas kebijakan pemilik gerai mengenai berapa lama jam kerja dan jumlah gaji yang diberikan setiap orangnya.

Untuk yang berada di Tulungagung, saudara Ali sebagai pemilik gerai. Memberi jam kerja selama 13 jam kerja yang di mualai pukul 08:00 – 21:00, yang selama jam kerja tersebut dibagi untuk 2 orang pegawai (operator gerai) yang terbagi menjadi 2 sif jam kerja, yaitu sif pertama mendapat bagian untuk jualan mulai pukul 08:00 - 14:30, untuk pergantian sif yang kedua mendapat bagian untuk jualan mulai pukul 14:30 – 21:00.

Dalam penggajian operator gerai, pemilik gerai memberi gaji Total sebesar Rp. 900.000,- perbulan yang dibagi untuk 2 orang pegawai. Jadi, masing-masing pegawai mendapat gaji sebesar Rp. 450.000,- perbulan. Ini berlaku untuk wilayah sekitar kampus yang berada di Jalan Mayor Sujadi timur, Plosokandang, Tulungagung. Sedangkan untuk wilayah kepatihan yang beralamatkan di Jalan MT Haryono, Kepatihan, Tulungagung, karena operator gerainya adalah pemilik rumah yang disewa pemilik gerai maka penggajiannya

berbeda dengan yang di wilayah sekitar kampus IAIN Tulungagung. Karena tingkat penjualanya juga tidak selaku atau selaris di wilayah sekitar kampus IAIN Tulungagung. Maka, diputuskan untuk gajinya di presentasekan sebesar 30% dari hasil penjualan setiap harinya yang ditotal di akhir bulan.

### Sewa Tempat dan Biaya Listrik

(+) bagaimana sistem yang dijalankan dalam penyewaan tempat dan biaya listrik untuk menjual produk dan siapakah yang harus menanggung beban biaya tersebut? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Untuk penyewaan tempat untuk menaruh gerai jualanya dan biaya listrik, dari pihak manajemen Cokelat Semoet telah menyebutnya dalam *Prospectus* itu semua adalah tanggungan calon mitra bisnis waralaba Cokelat Semoet, bahkan penyebutanya diperjelas dengan mengatakan bahwa untuk calon mitra yang ingin bekerjasama dalam binis waralaba Cokelat Semoet diharapkan sudah mempunyai rancangan dimana tempat yang akan dipilihnya untuk membuka gerai Cokelat Semoet jualanya dan untuk negoisasi

penyewaanya dilakuakan sendiri oleh calon mitra dengan pemilik tempat tersebut.

Penyewaan tempat untuk menaruh Gerai Cokelat Semoet yang berada di wilayah Tulungagung, hanya ada di dua tempat yang terbagi di Jalan Mayor Sujadi Timur, Plosokandang, Tulungangung dengan harga sewa tempat dan listrik dengan besaran Rp. 350.000,-perbulan. Sedangkan yang berada di Jalan MT Haryono, Kepatihan, Tulungagung sebesar Rp. 200.000,- perbulan.

### • Biaya Kebersihan Pengambilan Sampah

(+) apakah ada biaya pengeluaran lagi selain biaya sewa tempat dan sewa listrik? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Untuk menjaga kebersihan disetiap desa, pemerintah desa telah memberi peraturan mengenai kewajiban pelaku usaha untuk ikut menjaga kebersihan setiap usaha yang dijalankan. Maka dibentuklah bank sampah, yang dimana sampah harus dikumpulkan jadi satu dan setiap harinya akan ada team pengangkut sampah yang akan mengambil sampah-sampah yang telah tertumpuk. Maka, setiap

pelaku usaha akan dikenakan biaya kebersihan dan pengangkutan sampah sebesar Rp. 15.000,- perbulan.

#### Pembelian Air Galon Isi Ulang

(+) dalam pembelian air galon isi ulang tersebut seperti apa, apakah harus menunggu pemilik hadir ditempat atau langsung saja dibeli oleh tenaga operator gerai? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Dalam menjalankan bisnis Cokelat Semoet ini, membutuhkan air. Karena produk ini berbentuk minuman ice dan panas, maka dari itu pembelian air galon isi ulang akan dilakukan oleh operator gerai setiap stok airnya habis dengan memotongkan uang dari hasil jualan dengan mencatatnya.

#### Pembelian Bahan Baku Dari Pusat

(+) seperti apa perincian pembelian bahan baku yang harus dibeli dari pusat? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok,

Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Bahan baku yang harus dibeli dari pusat adalah berupa paket Cokelat Semoet yang besaran harganya adalah sebesar Rp. 40.000,-yang perincianya adalah mendapat 1 pack serbuk Cokelat isi 10 sachet, 10 cup/wadah yang berlogo Cokelat Semoet, 10 sedotan dan 1 cokelat batangan, yang kesemuanya merupakan satu paket. Perbedaanya adalah dalam pembelian paket tersebut mitra bisnis dapat memilih varian rasa yang akan dibelinya dan berhak untuk memilih varian rasa berdasarkan untuk dibuat panas atau dingin.

• Pembelian Bahan-bahan Lain Untuk Jualan (Diluar Pusat)

(+) selain bahan baku, apakah ada bahan-bahan lain yang harus ada dan harus dibeli sebagai barang pendukung jualan? "wawancara dengan Mas Ali sebagai pemilik Gerai Cokelat Semoet Cabang Tulungagung. Yang kediamanya berlokasi di Desa Kebonduren RT 01/RW 05 Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pada, Hari Kamis, 19 April 2018 pukul 01:30 wib"

Dalam menjual minuman Cokelat Semoet akan ada bahan pendukung yang musti dibutuhkan dan harus ada, ketika habis harus segera cari sendiri, yaitu:

- a) Susu Cair (merek Kreamer)
- b) Air Galon
- c) Kresek, dan
- d) Es Batu

#### C. Pembahasan

- 1) Analisis Pelaksanaan Sistem waralaba Cokelat Semoet
  - a) Analisis dari bentuk kerjasama

Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa. Waralaba dapat dibedakan dalam dua bentuk, yaitu waralaba produk dan merek dagang (product and trade franchise) dan waralaba format bisnis (business format franchise). Dalam prakteknya waralaba Cokelat Semoet lebih ini identik dengan tipe waralaba format bisnis (business format franchise), karena dalam waralaba format bisnis merupakan pemberian sebuah lisensi oleh seseorang kepada orang lain, lisensi tersebut memberikan hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang dari pemberi waralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen

yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih menjadi terampil dalam bisnis dan untuk menjalankanya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Waralaba format bisnis ini terdiri dari atas: konseb bisnis menyeluruh dari pemberi waralaba; adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba; proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba. Dalam bisnis waralaba ini, yang dapat diminta dari *Franchisor* oleh *Franchise* adalah: *Brand Name* (nama dagang), sistem dan manual operasional bisnis, dukungan dalam beroprasi, pengawasan, penggabungan promosi (joint promotion), dan pemasokan (ini berlaku bagi waralaba tertentu, misalnya waralaba makanan dan minuman dimana *Franchisor* juga merupakan suplier bahan makan/minuman).

Bila diperhatikan dari sudut perjanjian yang diadakan waralaba (*Franchise*) Cokelat Semoet dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (syirkah). Hal ini disebabkan dengan adanya perjanjian *Franchising*, maka secara otomatis antara *Franchisor* dan *Franchisee* terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerjasama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak. Dalam waralaba

Cokelat Semoet ini diterapkan prinsip keterbukaan dan kehati-hatian, hal ini sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum islam yaitu adanya subjek perikatan (Al-'Aqidain), Obyek Perikatan (Mahallul 'Aqd), Tujuan Perikatan (Maudhu'ul 'Aqd), Ijab dan Qabul (Sighat al-'Aqd), dan larangan transaksi Ketidak Jelasan (Gharar).

Jadi, dalam waralaba Cokelat Semoet adalah bentuk perjanjian waralaba Formal, hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Hal ini sesuai dengan Asan Tertulis (*Kitabah*) yang terdapat dalam Qs. Al-Baqarah (2):282.

Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha atau waralaba diberikan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerjasama (Syirkah) dalam asas hukum pedata islam.

Akan tetapi berdasarkan hasil analisis, yang menjadi masalah adalah dalam pelaksanaanya, waralaba Cokelat Semoet mewajibkan calon mitra kerja-nya (*Franchisee*) untuk membeli bahan baku berupa paket Cokelat Semoet (serbuk cokelat berbagai varian rasa, cup cokelat semoet ice dan/atau panas, cokelat batangan dan

sedotan) dari *Franchisor*. Padahal dalam akad yang dipakainya adalah kerjasama kemitraan yang dalam perkembanganya dapat disebut Syirkah (dalam hukum islam). Seharusnya jika memakai akad Syirkah maka, bahan baku tersebut seharusnya diberikan secara gratis kepada *Franchisee*. Dengan begitu dapat terpenuhi rukun dan syarat akad syirkah (kerjasama) dan mengenai pembagian hasil penjualan dapat di bagi melalui perjanjian awal berapa prosentase bagi hasinya, misalnya: 60% untuk *Franchisee* dan 40% untuk *Franchisor*. Jika tidak, maka akad yang dipakai harus diganti dengan akad jual beli murabahah dan ijarah (sebagai aka penyewaan bran name atau nama dagang yang di pakai penerimawaralaba dengan ganti biaya yang dibayarkan setiap tahunya) bukan akad syirkah.

#### a. Akad Jual Beli Murabahah

Murabahah dalam prespektif fiqh merupakan salah satu bentuk jual beli<sup>1</sup> yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli amanah adalah jual beli *wadhi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian), dan jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian.<sup>2</sup> Secara etimologis, murabahah berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Berbiara tentang murabahah maka tidak akan dapat dilepaskan dengan sistem jual beli yang dalam fiqh biasa disebut *al-bai'*. Yang secara etimologis kata *al-bai'* dapat diartikan dengan *al-mubadalatu* yang berati tukar-menukar. Lihat As-Sayyid Sabiq, *as-Sunnah*, *jilid III*, (Beirut: Dar al-Fikr), hal. 126.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Wiroso, Jual Beli Murabahah, (Yogyakarta: UII Prees, 2005), hal. 14.

Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan "keuntungan, laba, faedah".<sup>3</sup> Dalam konteks mu'amalah, kata murabahah biasanya diartikan sebagai jual beli yang dilakuakn dengan menambah harga awal.<sup>4</sup>

Secara istilah, pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam pengertian substansi pengertian *murabahah*. Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut. Secara umum, variasi pengertian tersebut dapat disebutkan disini.<sup>5</sup>

Menurut ulama Hanafiyah, yang dimaksud dengan murabahah adalah "mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan".

Ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut: "jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui pihak yang berakad". Sementara itu, Ulama Syafi'iyah mendefinisikan murabahah itu dengan: "jual beli dengan seumpama

<sup>3</sup> Ahmad Warson Munawwir, *Al-Munawwir, kamus Arab-Indonesia*, Cet. IV, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), hal. 463.

-

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Sebagai kelebihan dari modal awal, keuntungan dalam jual beli *murâbahaħ* memiliki kesamaan dengan kelebihan pada riba. Akan tetapi antara keduanya berbeda jauh dalam status hukum; keuntungan pada *murâbahaħ* (sama seperti keuntungan pada jual beli lainnya) dibolehkan secara hukum, sedang kelebihan pada riba diharamkan. Qasim bin 'Abdillah bin Amir 'Ali al-Qawnuniy, *Anis al-Fuqaha*, (Jedah: Dar al-Wafa`, 1406 H), hal. 214.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Ensiklopedi Fiqh online, diakses dari www.fikihonline.co

harga (awal), atau yang senilai denganya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagianya".<sup>6</sup>

Lebih lanjut, Imam Syafi'i berpendapat, jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata: "belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian". Kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli seperti ini adalah sah. Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini (murabahah yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah al-murabahah li al-amir bi asy-syira.<sup>7</sup>

Menurut Ibnu Rusyd, sebagaiman dikutip oleh Syafi'i Antonio, mengatakan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberi tahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahanya. Sedangkan menurut Zuhaily, transaksi murabahah adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan tertentu.<sup>8</sup>

Dari rumusan para ulama definisi diatas, dapat dipahami bahwa pada dasarnya murabahah tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi sipenjual dengan memperhatikan dengan memperhitungkanya dari modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli

\_

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Ibid,

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> M. Syaf 'i'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 102.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> *Ibid*, hal. 103.

murabahah adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya murabahah yang sesungguhnya. Sehingga yang menjadi karakteristik dari murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Murabahah dalam konsep perbankan syari'ah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah penjual atau bank harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahanya. Aplikasi pembiayaan murabahah pada bank syari'ah maupun pada Baitul Mal Wa Tamwil dapat digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayaranya dapat dilakukan secara tangguh (jatuh tempo/angsuran). 10

Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syari'ah, akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty

<sup>9</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Mugtashid*, (Beirut, Lebanon: Dar al-Kutub Al-Ilmiyah), hal. 293.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Moh. Rifa'i, Konsep Perbankan Syariah, (Semarang: CV. Wicaksana, 2002), hal. 61.

contracts, karena dalam murabahah ditentukan require rate of profitnya (keuntungan yang ingin diperoleh).<sup>11</sup>

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Karena dalam akad tersebut mempunyai penjelasan bahwa, akad murabahah adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi sipenjual dengan memperhatikan dengan memperhitungkanya dari modal awal sipenjual.

## b. Akad Ijarah

Salah satu kegiatan manusia dalam lapangan mu'amalah ialah sewa menyewa yang dalam fiqih islam disebut *ijarah*. *Ijarah* menurut bahasa berarti *ajara* yang berarti *al-'iwadh* (ganti) oleh sebab itu *as-sawab* (pahala) dinamai *ajru* yang berati upah atau imbalan. Dalam fiqh sering disebut *al-kira* yang bararti sewamenyewa. Wahabah Az-Zuhaili menjelaskan *ijarah* menurut bahasa yaitu *bai' al-manfaat* yang berati jual beli manfaat. Asy-Syarqawi menerangkan bahwa *ijarah* adalah nama bagi upah. <sup>12</sup>

<sup>11</sup> Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, seperti 10% atau 20%. Lihat Ir. Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal.113.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Asy Syarqawi, Asy-Syarqawi 'Ala Syarh at-Tahrir, Juz II, (Beirut: Dar al-Fiqr, 1996), hal. 92.

Secara terminologi pengertian ijarah adalah sebagaimana yang dikemukakan oleh para ulama di bawah ini:

Menurut Ulama Syafi'iyah *ijarah* adalah suatu akad yang dilakuakan dengan tujuan manfaat yang diketahui dan menerima suatu ganti dari manfaat tersebut.<sup>13</sup>

Menurut Ulama hanafiyah ijarah adalah akad yang dilakukan atas suatau manfaat dengan imbalan. $^{14}$ 

Menurut Ulama Malikiyah *ijarah* adalah suatu akad yang memberikan hak milik atas manfaat suatu barang yang mubah masa tertentu dengan imbalan yang bukan berasal dari manfaat.<sup>15</sup>

Dan menurut Ulam Hanabilah *ijarah* adalah suatu akad atas manfaat yang bisa sah dengan lafal *ijarah* dan *kara'* dan semacamnya. 16

Berdasarkan pengertian diatas terlihat bahwa yang di maksud dengan *ijarah* adalah pengambilan manfaat suatu benda. Dalam hal ini bedanya tidak berkurang sama sekali dengan perkataan lain dengan terjadinya *ijarah*, yang berpindah hanyalah manfaat dari benda yang disewakan bukan barangnya. Sebab seperti yang dikatakan Wahbah Az-Zuhaili, bahwa *ijarah* adalah penjualan manfaat bukan penjualan barang.

-

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Ibrahim al-Baijuri, *Baijuri*, *Juz II*, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1996), hal. 50.

 $<sup>^{14}</sup>$  Muhammad Amin Ibnu Abidin, Raddu al-Muhtar 'ala Dur al-Mukhtar Syarh Tanwir al-Abshar, Juz VII, hal. 4-5.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Abdu Rahman al-Jaziri, al-Fiqh 'ala al-Mazhab al-Arba'ah, hal. 74.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Muhammad Ibnu Qudamah, *al-Mughni*, *Juz VI*, hal. 3.

Meskipun berbeda-beda dalam mengemukakan pendapat dalam *ijarah*, namun semuanya mempunyai arti dan tujuan yang sama yaitu akad atas manfaat barang kepada orang lain dengan ganti pembayaran dan syarat tertentu.

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem waralaba Cokelat Semoet ini tidak bertentangan dengan syariat islam, karena tidak menjual barang-barang produksi yang dilarang oleh syariat islam, (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram). Tetapi dari segi akad perjanjian tersebut secara otomatis batal menurut hukum Islam, dikarenakan belum terpenuhinya syarat dan rukun akad syirkah. Karena jika ditinjau dari segi akad yang digunakanya, akad syirkah yang digunakan tersebut batal secara hukum dan seharusnya akad yang dipakai adalah akad ijarah sebagai penyewaan nama dagang dan dengan segala bentuk SOP-nya dengan membayar fee setiap tahunya, serta memakai akad jual beli murabahah sebagai pembelian bahan baku dari pemilik waralaba.

### b) Analisis Dari Pembayaran *Franchise Fee*

Pada waralaba Cokelat Semoet, *Franchise Fee* yang sudah dibayarkan pihak penerima waralaba akan dikelola oleh manajemen Cokelat Semoet untuk membuka satu outlet baru, dimana outlet tersebut berdiri dilahan yang sudah disediakan pihak terwaralaba. *Franchise Fee* tersebut digunakan untuk pemberian sebuah lisensi

kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang pemberi waralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih menjadi terampil dalam bisnis dan untuk menjalankanya dengan bantuan terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Selain itu juga untuk membantu mengiklankan outlet Cokelat Semoet yang dikelola terwaralaba agar lebih dikenal masyarakat. Serta *Franchise Fee* tersebut digunakan untuk modal terwaralaba dalam membeli peralatan-peralatan yang digunakan dalam bisnis waralaba minuman Cokelat Semoet ini.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi calon terwaralaba untuk pembukaan cabang Cokelat Semoet adalah sebagai berikut:

- Calon terwaralaba harus memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. Strategis dalam artian lokasi usaha dekat dengan sentra bisnis atau pusat khalayak ramai, seperti: dekat sekolah, dekat kampus, mall, pusat perbelanjaan, tempat rekreasi dan lain-lain.
- Membayar paket Cokelat Semoet sebesar harga paket yang telah tersedia.
- 3. Calon mitra bisa membayar 50% dimuka dari harta total paket, pembayaran selanjutnya setelah paket sudah siap dikirim (jika paket Cokelat Semoet sudah selesai ditata untuk segera dikirim,

team manajemen akan menghubungi calon mitra melaui via telepon/sms/whatsapp). Dengan uang pembayaran *Franchise*Fee tanda jadi untuk bermitra ini, calon terwaralaba berhak mendapatkan hal-hal sebagaimna berikut:

- Merek dagang atau Brand Cokelat Semoet
- Format atau pola usaha Cokelat Semoet
- Progam pelatihan khusus berupa pelatihan usaha yang diberikan oleh manajemen

Selain itu, calon mitra juga akan mendapatkan Paket Franchise yang meliputi:

#### Isi Both Cokelat Semoet:

- 1 mixer (merk Philips)
- 1 tremos besar (untuk wadah es batu)
- 1 galon air
- 1 pisau
- 1 parut cokelat
- 1 tempat sampah
- 1 kabel dan sakelar
- 1 kain lap
- 1 kompor
- 1 regulator
- 1 gas
- 2 kursi

- 1 papan Cokelat Semoet
- 1 tempat sendok, sedotan dan pisau
- 1 wadah takaran es
- 1 centong es
- 1 gunting
- 1 lengser
- 1 sendok
- 2 timba

## Paket Bahan Baku:

## ➤ Ice:

• Original : **40 cup** 

• Oreo : 40 cup

• Almond : **40 cup** 

• Chocopucino : 40 cup

• Milk : 40 cup

• Mint : 40 cup

• Orange : 40 cup

• Total : **280 cup** 

# ➤ Hot:

• Original : **20 cup** 

• Milk : 20 cup

• Chocopuchino : 20 cup

• Coffe : **20 cup** 

- Total : **80 cup**
- ➤ 40 batang cokelat parut
- ➤ 3 kaleng susu cair
  - 1 gerobak atau rombong ukuran standar
- 4. Menyiapkan tenaga operator gerai (bila memakai jasa karyawan).
- Calon mitra kerja atau terwaralaba diharuskan menyediakan biaya pengiriman paket Cokelat Semoet ketempat yang sudah ditentukan oleh calon mitra atau terwaralaba.
- 6. Menyediakan dana cadangan untuk operasional, promosi, dan bahan bakukurang lebih sebesar Rp. 3.000.000,-

Franchise Fee adalah biaya pembelian hak waralaba yang dikeluarkan Franchisee setelah dinyatakan memenuhi persyaratan sebagai Franchisee dalam bentuk fasilitas pelatihan awal dan dukungan set up awal dari gerai atau outlet pertama yang akan dibuka Franchisee. Biaya ini dibebankan kepada Franchisee untuk semua jenis jasa yang disediakan termasuk biaya rekruitmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan Franchisor untuk kepenntinagn Franchisee. Jumlah dan jangka waktu pembayaran awal dicantumkan didalam perjanjian. Pembayaran yang diserahkan sepenuhnya menjadi milik Franchisor dan tidak dapat dikembalikan kecuali disebutkan dalam perjanjian.

Pada umumnya pembayan fee ini ada yang sifatnya sekali bayar, atau kadang-kadang sekali untuk satu periode tertentu, misalnya 5 tahun. Diatas itu, biasanya *Franchisee* membayar *Royalty* atau membayar sebagian hasil penjualan. Variasi lainya adalah *Franchisee* perlu membeli bahan pokok atau peralatan *(capital goods)* dari *Franchisor*. Dalam waralaba Cokelat Semoet ini menggunakan model sekali bayar dan pihak *Franchisee* perlu membeli bahan pokok atau peralatan dari *Franchisor*.

Dari hal diatas penulis berkesimpulan bahwa waralaba Cokelat Semoet dalam menetapkan *Franchise Fee* sudah sesuai dengan waralaba secara umumnya.

## c) Analisis Pembagian Royalty Fee

Royalty Fee sering disebut uang waralaba secara terus menerus yang dipungut oleh Franchisor atas dasar penggunaan kekayaan Intelektual milik Franchisor (brand dan SOP). Umumnya, Royalty fee dipungut secara bulanan dan berdasarkan nilai Gross Sales dari bisnis Franchisee. Itu sebabnya Royalty Fee adalah pendapatan utama Franchisor. Akan tetapi penetapan jumlah Royalty Fee dan waktu pungutanya ini juga berbeda-beda sesuai dalam perjanjian.

Mekanisme pembagian Royalte fee antara Franchisor dan Franchisee dapat dilihat dari pembagian Royalty Fee pada waralaba

Cokelat Semoet. pembagian ini diambil dari omset penjualan selama setahun. Pembayaran *Royalty Fee* pada waralaba Cokelat Semoet dilakukan disetiap tahunanya tepat pada tanggal perjanjian waralaba itu dibuat, dengan besaran Rp. 1.200.000,- pertahun, berlaku untuk semua terwaralaba atau mitra kerja bisnis waralaba Cokelat Semoet dengan ketentuan sebagai berikut:

Untuk kasus di cabang Kabupaten Tulungagung terdapat outlet atau gerai yang berlokasi di Jalan MT Haryono, Kepatihan, Tulungagung, Yang dimana pemilik outlet atau gerai tersebut adalah sama dengan outlet yang berada di Jalan Mayor Sujadi Timur, Plosokandang, Tulungagung. Diantara kedua outlet tersebut awalnya diberlakuakan sama dalam hal pembagian Royalty Fee yaitu sebesar Rp. 1.200.000,- pertahun untuk setiap outletnya. Akan tetapi setelah usaha tersebut berjalan sekitar 3 tahun, salah satu outlet yang berada di kepatiahan tersebut tidak selaku di daeraha plosokandang dikarenakan tempat yang dipake tersebut tidak terlalu ramai pembelinya. Setalah muncul permasalahan tersebut akhirnya pihak manajemen memberi keringanan berupa penurunan jumlah Royalty Fee yang awalnya Rp. 1.200.00,- pertahun menjadi Rp.600.000,pertahun untuk outlet yang berada didaerah kepatihan. Karena outlet atau gerai yang berada di Tulungagung itu hanya ada 2 saja dan pemiliknya-pun sama, maka pihak manajemen memberi keringanan

lagi beruapa biaya pembayaran *Royalty Fee* sebesar Rp.1.200.000,pertahun untuk 2 outlet atau gerai yag dimiliki terwaralaba.

Dari hal diatas penulis berkesimpulan bahwa dalam penetapan jumlah dan waktu pembayaran *Royalty Fee* ini sudah sesuai dengan sistem waralaba secara umum. Serta manjemen Cokelat Semoet pusat juga sudah berusaha sebaik mungkin untuk membantu *Franchise* untuk keluar dari lingkaran kerugian, namun jika hal tersebut ternyata tidak berhasil maka kerugian akan ditanggung pihak *Franchisee* sebagai bagian dari resiko usaha.

- 2) Analisis pengeluaran Fee dalam Waralaba Terkait dengan Hukum Islam
  - a) Analisis dari Pembayaran Franchise Fee ditinjau dari prinsip
     Syariah
    - Franchise Fee yang ditetapkan oleh waralaba Cokelat Semoet

Franchise Fee yang ditetapkan oleh waralaba Cokelat Semoet sepanjang tahun hingga saat ini telah memenuhi dengan prinsip syariah karena fee tersebut hanya diambil sekali bayar serta didalamnya Franchisor tidak mengambil keuntungan berupa keuntungan dari penjualan bahan baku utama yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (exclusive purchase arrangement) hal ini tidak bertentangan dengan peraturan pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba yang dipebaharui dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba bahwa kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai

moneter *(indirect moneter compensation)*, dalam hal ini pengambilan keuntungan dari penjualan bahan baku sebagai bagian dalam *Franchise Fee* tidak diperbolehkan.

➤ Berbeda dalam pengambilan keuntungan atas pemanfaatan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) dalam *franchise Fee* yang dimana pengambilan keuntungana tersebut sudah dimasukkan secara total didalam paket pembayaran *Franchise Fee* sekali bayar tersebut. hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakanya hak atas kekayaan intelektual *Franchisor* oleh *Franchisee* yang ditegaskan dalam keputusan Fatwa Majlis Ulama Indonesia Nomor 1/MunasVII/MUI/15/2005 tentang perlindungan Hak Atas Kekayaan Intelektual. Firman Allah SWT tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun hak orang lain terdapat dalam surat Al Baqarahayat 188:¹¹

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:"Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemahan Edisi Tahun 2002*, (Depok: Al Huda, 2005), hal. 29.

orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui". (QS. Al Baqarah: 188).

Franchise fee yang dibebankan franchisor kepada franchisee sebagai kompensasi atas pemanfaatan dan penghargaan hak atas kekayaan intelektual yang telah dimiliki oleh franchisor tidak boleh terdapat kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (indirect moneter compensation). Hak atas kekayaan intelektual seseorang harus dihargai.

#### b) Analisis Pembagian Royalty Fee ditinjau dari Prinsip Syariah

Pembagian Royalty Fee ditinjau dari prinsip Syariah sudah sesuai dengan Hukum Islam. Hal ini, dapat disimpulkan bagi hasil antara Franchisor dengan Franchisee dengan ketentuan setiap tahunnya harus membayar sebesar Rp. 1.200.000 untuk per outlet atau gerai milik terwaralaba sebagai uang pembayaran untuk pemakaian Brand atau Merk yang dimiliki oleh Franchisor sebagai Hak Atas Kekayaan Intelektual. Itupun masih ada pengecualian, contoh kasus outlet atau gerai Cokelat Semoet yang berada di wilayah Tulungagung. Ketika awal-awal bisnis ini berjalan hingga sampai berjalan 3 tahunan, semua gerai dikenakan biaya Royalty Fee sama, sebesar Rp. 1.200.000,- tetapi semua berubah karena pendapatan yang didapat belum mencapai keuntungan. Maka nilai Royalty Fee yang awalnya Rp.1.200.00,- pertahun diubah menjadi Rp.600.000,- pertahun oleh manajemen Cokelat Semoet pusat.

Karena hal tersebut sudah diperhitungkan oleh manajemen bahwa keuntungan terwaralaba atau *Franchisee* tidak banyak sehingga *Franchisor* memakluminya dengan menurunkan biaya beban *Royalty Fee*. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT sebagai berikut:

وَ لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَ أَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:"Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui". (QS. Al Baqarah: 188).

Dalam pembagian keuntungan dalam bisnis, bisnis biasanya didasarkan pada bagi hasil sebagai berikut gross profit (keuntungan kotor yang belum dikuragi biaya-biaya yang dikeluarkan selama usaha) dan net profit (keuntungan bersih yang sudah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan selama usaha) namun Cokelat Semoet hanya mempergunkan salah satunya yaitu Gross profit. Oleh karena itu, walaupun menggunakan perhitungan berdasarkan keuntungan kotor tetapi manajemen Cokelat Semoet mempunyai solusi yang baik untuk mitra bisnisnya ketika pendapatan bila di kurangi dengan biaya Royalty

Fee hanya sedikit atau belum jelas untung tidaknya. Itulah solusi yang diberikan pihak manajemen Cokelat Semoet untuk kedua belah pihak (dalam hal ini Franchisor dengan Franchisee) agar tetap saling menguntungkan dalam penentuan penetapan jumlah Royalty Feenya. Dan ketentuan pembagian Royalty Fee ini tertulis dalam perjanjian waralaba, sehingga jika dihubungkan dengan musyarakah dalam islam, kedua belah pihak sudah tahu dan sama-sama rela kerena syarat sahnya akad adalah tidak saling memaksa dan tidak saling mendzolimi, seperti hadis larangan berbuat dzalim sebagai berikut:

"Rasulullah SAW menyampaikan kutbah kepada kami; sabdanya: 'ketahuilah: tidak halal bagi seseorang sedikitpun harta saudaranya dengan kerelaan hatinya..." (Hadis Riwayat Muslim).

Dalam hal ini pembelian bahan baku utama seperti Serbuk Cokelat, sedotan, cokelat batangan dan cup Cokelat Semoet yang wajib dibeli dari manajemen Cokelat Semoet pusat, hal ini tidak bertentangan dengan kaidah kerjasama dalam islam. hal ini didasari bahwa yang harus diperhatikan adalah bahwa tujuan utama yang mengharuskan pembelian bahan baku utama di Cokelat Semoet pusat adalah agar terjadi keseragaman rasa disemua outlet atau gerai Cokelat Semoet. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqih dalam hal "menghindarkan mufsadat didahulukan

atas mendatangkan maslahat". Jika bahan baku utama tidak dibeli disatu tempat yang sama maka akan terjadi perbedaan rasa dan kualitas makanan yang disajiakan disetiap outlet Cokelat Semoet dan tentu saja ini dapat merusak image Cokelat Semoet diamata masyarakat sehingga akan merugikan bisnis *Franchise* juga. Manajemen Cokelat Semoet menjamin tidak terjadi perbedaan harga signifikan dengan bahan baku yang ada dipasaran. Pembelian dipusat semata-mata untuk menjaga konsistensi rasa yang sama disetiap cabang Cokelat Semoet.

➤ Pajak usaha ditanggung Franchisee karena dalam operasionalnya Franchisee yang menjalankan usaha, sedangkan Franchisor hanya mengontrol usaha tersebut tidak keluar SOP (Standar Opeasional Prosedur).

Disini dapat kita analisis bahwa manajemen Cokelat Semoet sangat memikirkan keuntungan dan kerugian patner bisnisnya dan tidak serta merta memikirkan keuntungan pribadi sebagai pemilik waralaba saja. Islam secara jelas menjelaskan ketulusan dan transparansi dalam bermuamalah (berbisnis).

Dr. Mustaq Ahmad mengatakan para pelaku bisnis Muslim harus berhati-hati agar jangan sampai melakukan tindakan yang merugikan dan membahayakan orang lain dan atau malah merugikan dirinya sendiri akibat tindakan-tindakanya dalam dunia bisnis. Al-Qur'an memperingatkan para pelaku bisnis yang tidak memperhatikan

kepentingan orang lain, sebagaimana Islam juga memperingatkan sesuatu yang akan menimbulkan kerugian pada orang lain, dan bahwa itu bukan hanya tidak disetujui, tapi lebih dari itu, perilaku demikian sangat lah dikutuk. Menghalalkan segala cara dalam rangka meraup keuntungan yang sebesar-besarnya, sekalipun mengorbankan hak-hak orang lain adalah manifestasi dari sikap keserakahan yang muncul karena banyak mengikuti nafsu setan. Singkatnya, seorang pelaku bisnis hendaknya menghindari dan menahan diri dari bisnis yanag tidak menguntungkan dan jangan sampai melakukan sebuah bentuk kedzaliman atau perampasan hak orang lain, sebab tindakan ini hanya akan menimbulkan kerugian yang pasti.

Muamalah adalah aturan yang Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia lainya dalam urusan untuk mendapatkan kebutuhan dan keperluan jasmaninya dengan cara yang paling baik. Dari pengertian tersebut, bentuk kegiatan bisnis apapun termasuk dalam muamalat yang dalam prakteknya dapat berkembang sesuai 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 pada makhluknya untuk melakuakan inovasi terhadap berbagai bentuk muamalah, selama tidak keluar dari prinsip-prinsip usaha yang telah ditentukan dalamIslam. Dapat disimpulkan bahwa waralaba Cokelat Semoet sudah menjalankan usah waralabanya sesuai dengan syariat islam,

yang pada dasarnya adalah untung atau rugi ditanggung bersama, dan tidak keluar dari prinsip-prinsip syariat Islam. Akan tetapi dari segi akad-nya harus dirubah karena tidak ada kesesuaianya dalam syarat dan rukun akad syirkah.

- Analisis Pelaksanaan Waralaba Terkait dengan Hukum Perjanjian
   Waralaba
  - ➤ Dalam Waralaba Cokelat Semoet, perjanjian Waralaba yang dilakuakan telah memenuhi syarat dengan Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang Waralaba pada pasal 2 menyatakan "perjanjian Waralaba untuk dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia dan berlaku hukum indonesia". Hal ini diperlukan sebagai perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian Waralaba tersebut.
  - Ketentuan pada Pasal 4 Peraturan Pemerintah Tahun 2007 Tentang Waralaba juga menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa indonesia dan terhadapnya berlaku hukum indonesia.
  - ➤ Sedangkan dalam pasal 3 ayat 1 PP No. 16 tahun 1997 tentang Waralaba dan pada Pasal 7 ayat (2) PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba juga, selanjutnya menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan

kepada penerima Waralaba secara tertulis dan benar, sekurangkurangnya mengenai:

- a) Nama pihak Pemberi Waralaba, berikut mengenai kegiatan usahanya; Keterangan mengenai Pemberi Waralaba menyangkut identitasnya, antara lain nama dan atau alamat tempat usaha, nama dan alamat Pemberi Waralaba, pengalaman mengenai keberhasilan atau kegagalan selama menjalankan waralaba, keterangan mengenai Penerima Waralaba yang pernah dan masih melakukan perikatan, dan kondisi keuangan.
- b) Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba.
  - Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima
     Waralaba antara lain: mengenai cara pembayaran, ganti rugi,
     wilayah pemasaran, dan pengawasan mutu.
  - d) Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba; Keterangan mengenai prospek kegiatan waralaba, meliputi juga dasar yang dipergunakan dalam pemberian keterangan tentang proyek yang dimaksud.
  - e) Hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba:

    Bantuan atau fasilitas yang diberikan, antara lain berupa pelatihan, bantuan keuangan, bantuan pemasaran, bantuan pembukuan, dan pedoman kerja.

f) Pengakhiran, pembatalan, dan perpanjangan Perjanjian Waralaba, serta hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba. Selanjutnya Pemberi Waralaba oleh Peraturan Pemerintah ini diwajibkan memberikan waktu yang cukup kepada Penerima Waralaba untuk meneliti dan mempelajari informasi-informasi yang disampaikan tersebut secara lebih lanjut.

Dengan demikian analisis yang dapat saya simpulkan seperti yang telah dijelaskan mengenai PP No. 16 tahu 1997 tentang Waralaba pada pasal 3 ayat 1 dan juga ada Pasal 4 dan 7 ayat (2) PP No. 24 Tahun 2007 Tentang Waralaba juga diatas. Maka hasilnya, waralaba Cokelat Semoet telah menjalankan bisnisnya sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku dengan baik.

4) Analisis Pelaksanaan Waralaba Terkait dengan Hukum Perlindungan Konsumen

Disini saya hanya akan menganalisis keterkaitanya dengan UU RI No. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen pada Bab 6 pasal 24 ayat 1 dan 2, yang berbunyi:

- (1) Pelaku usaha yang menjual barang dan/atau jasa kepada pelaku usaha lain bertanggung jawab atas tuntutan ganti rugi dan/atau gugatan konsumen apabila:
  - a) Pelaku usaha lain, menjual kepada konsumen tanpa melakuakan perubahan apapun atas barang dan/atau jasa tersebut.

- b) Pelaku usaha lain, didalam transaksi jual beli tidak mengetahui adanya perubahan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh pelaku usaha atau tidak sesuai dengan contoh, mutu, dan komposisi.
- (2) Pelaku usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibebaskan dari tanggung jawab atas tuntutan ganti rugi dan/atau gugatan konsumen apabila pelaku usaha lain yang membeli barang dan/atau jasa menjual kembali kepada konsumen dengan melakuakan perubahan atas barang dan/atau jasa tersebut.

Dari paparan Undang-undang diatas dapat saya analisis bahwa waralaba Cokelat Semoet juga sudah mencantumkan sedikitnya mengenai pelarangan mengubah dan mengurangi takaran Produk yang berupa serbuk Cokelat. Yang dimana, dengan perubahan tersebut juga dapat mengurangi nilai-nilai kekhasan, kualitas, rasa dan sangat mungkin memperburuk nama brand yang dimilikinya. Oleh sebab itu dengan pencantuman mengenai hal tersebut dapat menjaga kualitas produk dan nama brand yang dimiliki agar dijaga dengan baik, baik untuk pemilik waralaba mauapun terwaralaba. Maka, apabila terjadi komplain dari konsumen, maka segala bentuk tanggung jawab ada dibawah pemilik waralaba Cokelat Semoet, akan tetapi jika komplain dari konsumen tersebut dikarenakan ada pelanggaran dari pihak terwaralaba maka segala bentuk tanggung jawab akan dialihkan kepihak terwaralaba sebagai

akibat dari pelanggaran perjanjian dan hal tersebut juga sudah di atur didalam perundang-undangan.