

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Minimnya jumlah wirausaha di Indonesia, yang kurang memanfaatkan untuk menambah kesejahteraan dan kemakmuran bangsa. Melihat rasio jumlah wirausahawan atau pengusaha di Indonesia saat ini mencapai 2% dari total penduduk sedangkan idealnya 4% agar bisa mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.² Salah satu cara untuk menjadi wirausahawan antara lain dengan berbisnis. Berbisnis yang merupakan suatu kesejahteraan hidup masyarakat karena pendapatan yang diterimanya adalah nilai maksimum bagi produsen. Berbisnis juga bisa mengurangi pengangguran yang ada sebelumnya. Cara berbisnis dapat mendirikan bisnis sendiri atau bisnis yang sudah jadi. Kelebihan mendirikan bisnis sendiri pengaturan tidak terikat dan bisa di atur sesuai dengan keinginan sendiri, sedangkan kekuranganya bisnis mulai dari nol, sedangkan di pasar belum ada sehingga banyak yang berakhir dengan kegagalan.

Sehubung dengan menghadapi persaingan strategi dan langkah yang sesuai dengan sifat dan bentuk pasar yang dihadapi, awal memulai bisnis cukup sulit, sering terjadi biaya untuk pemasaran terlalu tinggi sehingga menimbulkan menghemat biaya dengan melakukan pemasaran melalui salah satu efektif dan

²<https://ekonomi.bisnis.com/read/20191001/9/1154153/rasio-jumlah-wirausahawan-di-indonesia-baru-2-persen-idealnya-4-persen> diakses 09 desember 2019 pukul 17.50.

efisien, dengan berwirausaha membeli bisnis yang sudah ada yang di kenal dengan sebutan *franchise* atau waralaba sebutan Indonesia.

Bisnis waralaba kini telah menjamur di Indonesia. Perkembangannya membantu pelaku usaha dalam memulai suatu usaha sendiri dengan tingkat kegagalan yang rendah. Pada dasarnya waralaba merupakan suatu perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan/ atau jasa kepada konsumen.³ Waralaba adalah kerja sama dalam bidang usaha dengan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Dalam peraturan pemerintah Republik Indonesia no 42 tahun 2007 tentang waralaba pasal 1 yang berbunyi waralaba adalah hak yang dimiliki oleh 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.⁴

Sedangkan membeli sistem bisnis waralaba merupakan bisnis yang dijalankan dengan prinsip kemitraan⁵ yang tercipta dan siap pakai. Hal ini sangat menguntungkan selain bisa meminimalisir resiko kegagalan juga menghemat biaya tenaga kerja dan waktu. Adanya waralaba memperoleh, panduan dan pelatihan dari pemilik usaha dan sudah memiliki merek usaha yang sudah dikenal masyarakat. Terdapat perjanjian dalam jangka waktu tertentu antara pihak pertama dan pihak kedua yang berupa pemberian ijin

³ Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 56.

⁴ <http://sipo.kemendag.go.id/upload/syarat/63351eac995939686e1c08dfad83b64b.pdf> diakses pada tanggal 09 bulan desember 2019 pukul 07.34 WIB.

⁵ Alfamart dalam <https://waralaba.alfamartku.com/>, diakses 11 desember 2019 pukul 19.53 WIB

sistem operasional ataupun merek. Waralaba tinggal menjalankan sistem yang sudah ada di pasar sehingga tidak kesulitan dalam memasarkan produknya. Pemilik modal tidak bisa bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung dan terikat oleh pihak yang di beli bisnisnya.

Maraknya bisnis waralaba di Indonesia melatarbelakangi berdirinya AFI (Asosiasi *Franchise* Indonesia). Organisasi ini didirikan atas inisiatif perusahaan pemberi waralaba yang fungsinya untuk pusat informasi waralaba, memberikan masukan kepada pemerintah untuk UKM menjadi usaha-usaha waralaba, dan menjadi tempat bagi pebisnis waralaba untuk meningkatkan usaha profesionalisme serta kode etik.⁶ Bagi penerima waralaba organisasi ini berfungsi untuk memberikan informasi mengenai perusahaan waralaba yang memang dapat direkomendasikan untuk menanamkan modalnya ditempat tersebut supaya tidak tertipu dengan “kedok” bisnis waralaba.

Dalam sistem *franchise* yang dikaitkan bukan hanya ijin penggunaan merek, teknologi dan *know how* melainkan juga paket atau keseluruhan dari sistem usaha milik *franchisor* yang mencakup merek, teknologi, *know how* serta pengawasan yang terus menerus atas pelaksanaan usaha, metode, produksi serta kebutuhan untuk menunjang usaha.

Waralaba bagian dari salah satu bentuk kerjasama atau *syirkah* yang dalam prinsip bermuamalah adalah diperbolehkan selama tidak ada dalil yang mengaramkannya, sesuai dengan Al Qur'an QS. Al Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

⁶ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, (Yogyakarta: Media Pressido, 2008), hlm. 46.

...وَأَحَلَّ النَّيْعَ اللَّهُ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

artinya: “.... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....”

Dalam ayat diatas Allah telah dengan jelas membolehkan adanya jual beli, yang artinya ketika seseorang itu berbinis atau bermitra dalam hal jual beli Allah memperbolehkan. Rasulullah SAW sebagai seorang suri tauladan terbaik dalam berbisnis tidak menjadikan keterbatasan modal materil membuat seseorang tersebut enggan untuk berbisnis. Bagi seorang muslim berusaha di muka bumi ini merupakan kewajiban yang Allah tetapkan sebagai wujud ibadah dan ketaatan hamba kepada Rab-Nya.

Adapun pembagian hasil menggunakan sistem bagil hasil yang merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana.⁷ Perjanjian kerja sama antara pemodal dan pengelola modal menjalankan usaha ekonomi, keduanya terikat kontrak jika memperoleh keuntungan dibagi kedua belah pihak sesuai kesepakatan diawal perjanjian dan jika mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan porsi masing-masing. Konsekuensi penerima waralaba memberikan *royalty* sebagai kontraprestasinya, yang dibayarkan ke Alfamart dihitung secara progresif, tergantung kepada jumlah penjualan bersih bulanan gerai yang bersangkutan dan tidak termasuk pajak. Menjalankan bisnis tentu akan mencari *supplier* atau penyalur bahan baku dengan harga yang lebih terjangkau dengan kualitas yang sama. Akan tetapi, dalam bisnis ini perusahaan telah

⁷ Ahmad Rofiq, *Fiqh Kontekstual dari Normatif ke Pemaknaan Sosial*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 153.

menentukan *supplier* pada saat perjanjian kontrak usaha. Tidak bisa berganti atau memiliki *supplier* lain meskipun harga bahan baku lebih terjangkau.

Subyek penelitian ini adalah gerai Alfamart yang terletak di Jl.Raya Kawi, Gandusari, Blitar, Jawa Timur 66187 yang merupakan salah satu gerai yang beroperasi dengan sistem kemitraan antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan menggunakan pola kerjasama waralaba atau program kemitraan. Hal ini mendorong penulis untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan praktek pola kerjasama dalam perjanjian waralaba antara pemilik gerai atau mitra Alfamart (CV. Ahsanah Mulya) dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya (Kantor Alfamart Cabang Klaten) yang dihubungkan dengan sistem bagi hasil yang diyakini memiliki prospek yang menjanjikan dan terus berkembang di dunia bisnis. Banyak hal yang bisa dipelajari dalam bidang ritel, terutama dalam berbisnis. Maka peneliti tertarik untuk meneliti secara lebih jauh dan mendalam dengan judul penelitian **“Analisis Bagi Hasil Bisnis Waralaba Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus: Alfamart: CV. Ahsanah Mulya Blitar)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka dapat dirumuskan yaitu:

1. Bagaimana kerjasama waralaba dalam perspektif Islam antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Trijaya?
2. Bagaimana penerapan bagi hasil dalam perspektif Islam antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Trijaya?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas maka tujuan penelitian yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis kerjasama waralaba dalam perspektif Islam antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Trijaya.
2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis penerapan bagi hasil dalam perspektif Islam antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Trijaya.

D. Manfaat Penelitian

Secara umum manfaat dapat diperoleh dari penelitian ini secara teoritis, praktis maupun untuk penelitian yang akan datang yaitu:

1. Secara teoritis

Peneliti berharap semoga bermanfaat bagi khazanah ilmu pengetahuan, utamanya khazanah keilmuan pada bidang pemasaran dan sebagai sumbangsih referensi pada penelitian selanjutnya sarana acuan pembelajaran berdasarkan teori-teori yang didapat dari bangku kuliah mengenai bagi hasil dalam berbisnis.

2. Secara praktis

- a. Bagi akademisi

Peneliti berharap dapat digunakan untuk tambahan informasi untuk pembaca dan menjadi referensi untuk penelitian lebih lanjut mengenai bagi hasil dalam bisnis waralaba.

- b. Bagi lembaga

Peneliti berharap dapat digunakan sebagai masukan dalam memberi kontribusi bahan masukan kepada pihak PT Alfamart khususnya pemilik

toko minimarket Alfamart (CV. Ahsanah Mulya) yang menjadi objek penelitian, terutama dalam rangka bagi hasil pada bisnis waralaba.

c. Bagi pihak lain

Peneliti berharap dapat digunakan sebagai pembanding penelitian sejenis lainnya dengan permasalahan yang serupa dan mampu meningkatkan kualitas penelitian yang akan datang. Selain itu penelitian ini berguna bagi penulis untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diterima selama perkuliahan dan dapat mempelajari cara pengembangan dan menyalurkan bagi hasil dalam bisnis waralaba, sehingga bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

E. Batasan Masalah

Sesuai latar belakang diatas, dan agar penelitian ini tidak menyimpang dari fokus penelitian dan agar spesifik dalam pembahasan penelitian ini, maka perlu pembatasan disini supaya yang diteliti tidak terlalu meluas dan lebih fokus. Adapun pembatasan tersebut sebagai berikut: dimana objek penelitian ini membahas tentang “Analisis Bagi Hasil Bisnis Waralaba Dalam Perspektif Islam Alfamart Di CV. Ahsanah Mulya Blitar”. Penelitian ini fokus pada bagi hasil dalam bisnis waralaba yang menjadi objek penelitiannya adalah Alfamart (CV. Ahsanah Mulya). Karena terbatasnya waktu, tenaga, dan biaya penelitian, maka peneliti memilih Alfamart (CV. Ahsanah Mulya) sebagai tempat penelitian. Peneliti cukup melakukan penelitian disini tanpa melakukan perbandingan dengan yang lain.

F. Penegasan Istilah

Untuk menjelaskan masalah yang akan dibahas dan untuk menghindari kesalah fahaman dalam mengartikan judul penelitian ini, maka perlu adanya penegasan istilah secara konseptual dan operasional.

1. Secara konseptual

- a. Bagi hasil adalah model pembayaran insentif dimana para pekerja menerima keuntungan dari penghasilan organisasi.⁸ Atau suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana.⁹

Jadi dalam penelitian ini bagi hasil yang dimaksud yaitu bagi hasil keuntungan dan kerugian antara *franchise* dengan *franchisor*.

- b. Bisnis adalah usaha untuk memenuhi kebutuhan manusia, organisasi, ataupun masyarakat luas atau pada umumnya kegiatan yang bertujuan mencari keuntungan.¹⁰
- c. Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh 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.¹¹

⁸ Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*, (Jakarta, Kencana, 2004), hlm. 188.

⁹ Rofiq, Op. Cit, hlm. 153.

¹⁰ I Gusti Ketut Purnaya, *Ekonomi Dan Bisnis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016), hlm. 8-9.

¹¹ Amir Karamoy, *Waralaba: Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*, (Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011), hlm. 5.

Jadi dalam penelitian ini waralaba yang dimaksud adalah kerjasama sama antara *franchisee* (yang diberi hak) dan *franchisor* (pemilik hak) Alfamart.

2. Secara operasional

Dari judul penelitian dalam definisi operasional, peneliti menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan **Analisis Bagi Hasil Bisnis Waralaba Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Alfamart CV. Ahsanah Mulya Blitar)** adalah tata cara pembagian yang diperoleh dari kerja sama dalam pemasaran dari pihak yang mempunyai nama merek Alfamart (pengelola dana) dengan pemilik tempat toko Alfamart (penyedia dana) dalam pemasaran produk melalui cara yang sesuai dengan syariat Islam.

G. Sistematika Skripsi

Untuk mudah memahami penelitian, penulisan skripsi ini disusun menjadi tiga bagian, yaitu: bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir.

1. Bagian Awal

Bagian ini terdiri dari Halaman Sampul Depan, Halaman Judul, Halaman Persetujuan, Halaman Pengesahan, Motto, Halaman Persembahan, Kata Pengantar, Daftar Isi, Daftar Tabel, Daftar Gambar, Daftar Lampiran, Abstrak.

2. Bagian Utama

Bagian ini terdiri dari enam bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bagian ini menjelaskan tentang landasarn teoritis, penelitian terdahulu, kerangka konseptual.

BAB III METODE PENELITIAN

Bagian ini terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bagian ini menjelaskan paparan data dan temuan penelitian

BAB V PEMBAHASAN

Bagian ini menjelaskan tentang analisis hasil temuan melalui teori, penelitian terdahulu dan teori yang ada.

BAB VI PENUTUP

Bagian ini menjelaskan tentang hasil akhir penelitian berupa simpulan penelitian dan saran.

3. Bagian Akhir

Bagian ini terdiri dari Daftar Pustaka, Lampiran-Lampiran, Surat Pernyataan Keaslian Tulisan dan Daftar Riwayat Hidup