

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Bisnis

1. Pengertian Bisnis

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha. Sedangkan secara terminologi, bisnis merupakan suatu kegiatan atau usaha yang dilakukan oleh perorangan maupun kelompok.¹² Upaya untuk mendefinisikan istilah “bisnis” memang sangat beragam sekali, tergantung dari sudut pandang mana seseorang menafsirkannya. Dalam Pengertian bisnis menurut beberapa ahli antara lain pengertian bisnis menurut Steinhoff : “*Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people*”. Artinya bisnis merupakan seluruh aktivitas yang mencakup pengadaan barang dan jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen.¹³

Menurut Skinner mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan dan memberikan manfaat bagi para pelakunya. Adapun dalam pandangan Straub dan Attner, bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang

¹²Kustoro budiarto, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : Mitra Wacana Media, tahun 2009), hlm 1.

¹³Ibid., hlm. 3.

secarafisik memiliki wujud, sedangkan jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat pada konsumen atau pelaku bisnis lainnya.¹⁴

Pengertian bisnis menurut Griffin dan Ebert : “ *business is an organization that provides goods or services in order to earn profit*” Artinya : bisnis merupakan aktivitas melalui penyedia barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan laba. Pengertian lain yaitu bisnis menurut Hugnes and Kapoor Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang di organisasi untuk menghasilkan atau menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.¹⁵

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk menyediakan barang dan atau jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Adapun pandangan lain yang menyatakan bahwa bisnis adalah sejumlah total usaha meliputi pertanian, produksi, konstruksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa dan pemerintahan, yang bergerak dalam bidang pembuatan dan pemasaran barang dan jasa untuk memberikan kepuasan pada konsumen. Istilah bisnis ini pada umumnya ditekankan pada tiga hal yaitu: usaha perseorangan kecil –kecilan dalam bidang barang dan jasa, usaha perusahaan besar seperti pabrik, transportasi, perusahaan surat kabar, hotel dan sebagainya, dan usaha dalam bidang struktur ekonomi suatu bangsa.

¹⁴M Ismail Yusanto &M Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, tahun, 2002), hlm. 15.

¹⁵ Budiarto, Op. Cit, hlm. 3.

2. Tujuan Bisnis

Tujuan bisnis merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dari bisnis yang mereka lakukan, dan merupakan cerminan dari berbagai hasil yang diharapkan bisa dilakukan oleh bagian-bagian dari perusahaan (produksi, pemasaran, personalia, dan lain lain) yang akan menentukan kinerja dalam jangka panjang. Sumber daya ekonomi yang dikelola secara efektif dan efisien dengan berbagai aktivitas bisnis bertujuan, sebagai:

- 1) Menciptakan dan pengadaan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh manusia, baik individu, komunitas maupun masyarakat.
- 2) Mendapatkan pendapatan yang di inginkan lebih besar daripada biaya atau ongkos yang telah dikeluarkan oleh pengelola bisnis
- 3) Menciptakan nilai tambah bagi pengelola bisnis dan masyarakat.
- 4) Menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat
- 5) Meningkatkan kesejahteraan bagi seluruh pihak-pihak yang terlibat (pemiliki, pekerja dan lain- lain).¹⁶

Secara umum tujuan dari bisnis yang disebut di atas adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan.

Dalam jangka panjang, tujuan yang ingin dicapai tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, namun terdapat banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam bisnisnya, diantaranya :

¹⁶ Madnasir dan Khoiruddin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Bandar Lampung, 2012, hlm. 21.

1) *Market Standing*

yaitu penguasaan pasar yang akan menjadi jaminan bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan penjualan dan profit dalam jangka panjang.

2) *Innovation*

Yaitu inovasi dalam produk (barang atau jasa) serta inovasi keahlian. Tujuan bisnis yang ingin dicapai melalui inovasi adalah menciptakan nilai tambah pada suatu produk, misalnya shampo 2 in 1.

3) *Physical and Financial Resources*

Yaitu perusahaan memiliki tujuan penguasaan terhadap sumber daya fisik dan keuangan untuk mengembangkan perusahaan menjadi semakin besar dan semakin menguntungkan.

4) *Manager Performance and Development*

Yaitu manager merupakan orang yang secara operasional bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan organisasi. Untuk dapat mengelola perusahaan dengan baik, manager perlu memiliki berbagai kemampuan dan keahlian yang sesuai dengan profesinya. Maka diperlukan peningkatan kinerja dan pengembangan kemampuan manager melalui serangkaian kegiatan kompensasi yang menarik dan program *training and development* yang berkelanjutan.

5) *Worker Performance and Attitude*

Untuk kepentingan jangka panjang, maka sikap para karyawan terhadap perusahaan dan pekerjaan perlu diperhatikan agar dapat bekerja dengan baik.

6) *Public Responsibility*

Bisnis harus memiliki tanggung jawab sosial seperti memajukan kesejahteraan masyarakat, mencegah terjadinya polusi dan menciptakan lapangan kerja, dan lain-lain.¹⁷

3. **Macam-macam Bisnis**

1) **Berdasarkan Jenis Keegiatannya**

Bisnis dapat digolongkan menjadi beberapa macam yaitu :

a. **Bisnis Ekstraktif**

Kegiatan bisnis yang bergerak dalam bidang pertambangan dengan menggali bahan-bahan tambang yang terkandung dalam perut bumi.

Misalnya : bisnis minyak dan gas bumi, batu bara, emas, intan, besi, aluminium, tembaga, semen, dan sebagainya.

b. **Bisnis Agraris**

Kegiatan bisnis yang bergerak dibidang pertanian, perikanan, peternakan, perkebunan, serta kehutanan.

¹⁷ Madnasir dan Khoiruddin, Op.Cit, hlm. 22.

c. **Bisnis Industri**

Kegiatan bisnis yang bergerak dibidang industri *manufacturing*, misal rokok, tekstil, garmen, mobil, pesawat terbang, kapal, kertas, mebel, dan sebagainya.

d. **Bisnis Jasa**

Kegiatan bisnis yang bergerak dalam bidang jasa yang menghasilkan produk-produk yang tidak berwujud seperti jasa pendidikan, asuransi, perbankan, pariwisata, kesehatan, kecantikan, dan sebagainya.

2) Berdasarkan kegunaan

a. **Kegunaan bentuk (*form utility*)**

Bisnis yang berusaha merubah suatu benda menjadi benda lain dengan bentuk yang berbeda sehingga lebih bisa bermanfaat bagi manusia. Misalnya bisnis meubel, genteng, roti, garment.

b. **Kegunaan tempat (*place utility*)**

Bisnis yang memindahkan sesuatu dari satu tempat ke tempat lain yang lebih bermanfaat, bergerak di bidang transportasi, baik itu angkutan manusia, angkutan barang, darat, laut, dan udara.

c. **Kegunaan waktu (*time utility*)**

Bisnis yang menjalankan usaha penyimpanan dengan tujuan agar barang dari suatu waktu apabila kurang bermanfaat maka disimpan terlebih dahulu, kemudian disaat lain akan dikeluarkan bila barang itu sudah lebih bermanfaat. Misalnya: Bulog, pergudangan di pelabuhan-pelabuhan.

d. Kegunaan pemilikan (*possession utility*)

Bisnis yang menjalankan usahanya untuk menciptakan/memenuhi kegunaan pemilikan terhadap suatu barang/jasa. Contohnya: pertokoan, perdagangan.

4. Pemegang kepentingan utama dalam bisnis

Berdasarkan Madura Pemegang kepentingan (*stakeholders*), orang-orang mempunyai kepentingan dalam bisnis yaitu:¹⁸

1. Pemilik

- a) Wiraswasta (*entrepreneur*) merupakan orang yang mengorganisasi mengelola mengasumsi resiko yang dihadapi untuk memulai bisnis.
- b) Pemegang saham (*shareholder/stockholder*). Dimana saham merupakan sertifikat kepemilikan perusahaan dan pemegang saham merupakan seorang yang sah memiliki satu atau lebih pada perusahaan.

2. Karyawan

- a) Karyawan perusahaan diangkat untuk menyalurkan operasi perusahaan.
- b) Manajer adalah karyawan yang mempunyai tanggung jawab mengelola pekerjaan yang ditugaskan kepada karyawan lain dan membuat keputusan penting perusahaan.

3. Kreditor

Institusi keuangan atau individu yang memberikan pinjaman.

¹⁸ Jeff Madura, *Pengantar Bisnis, ed. 4*, (Jakarta; Salemba Empat, 2007), hlm. 18- 26.

4. Pemasok

Penyedia bahan baku dan mengantarnya tepat waktu.

5. Pelanggan

Pihak yang menerima produk atau jasa dengan nilai/ harga tertentu.

B. Waralaba

1. Pengertian Waralaba (*franchise*)

Di Indonesia, kerjasama waralaba dikenal pada dekade 1990-an dan dipelopori oleh perusahaan-perusahaan multinasional. Istilah "*Franchise*" diterjemahkan menjadi "Waralaba", berarti keuntungan yang istimewa.¹⁹ Berarti waralaba adalah sebuah pengaturan di mana produsen atau distributor tunggal dari merk dagang produk atau jasa memberikan hak eksklusif distribusi lokal kepada pengecer independen, dengan imbalan pembayaran *royalty* dan kesesuaian pada prosedur operasi standard (SOP atau *Standardized Operating Procedures*).²⁰

Berdasarkan pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007, yang mana memberikan definisi waralaba (*franchise*) sedikit berbeda, yaitu 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.

8. ¹⁹Deden Setiawan, *Franchise Guide Series- Fast Food*, (Jakarta: Dian Rakyat, 2006), hlm.

²⁰ Franky Slamet, *Pengantar Manajemen Waralaba*, (Jakarta: Indeks, 2016), hlm. 18.

Pemberi waralaba merupakan orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan /atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Sedangkan penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.²¹

Adapun pengertian lain *franchise* atau “waralaba” adalah kerjasama pada bidang bisnis yang dilakukan antara 2 (dua) atau lebih perusahaan dimana 1 (satu) sebagai *franchisor* dan lainnya sebagai *franchisee*, di mana di dalamnya diatur bahwa pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merek terkenal. Memberikan hak kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis dari/atas suatu produk barang atau jasa, berdasarkan dan sesuai dengan rencana komersial yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbarui dari waktu ke waktu, baik dari hubungan yang eksklusif maupun noneksklusif, dan begitu sebaliknya imbalan tertentu akan dibayarkan kepada *franchisor* mengenai hal tersebut.²²

Franchise adalah suatu lisensi kontraktual yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang:

- a. Mengizinkan *franchise* selama jangka waktu *franchise*. Sebagai melakukan bisnis tertentu dengan menggunakan nama khusus yang dimiliki atau berkaitan dengan pihak *franchisor*.

²¹Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, Dalam Pasal 1 Ayat 1, Dalam Kutipan Ketentuan Umum.

²²Munir Fuadi, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Modern Di Era Global*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2005), hlm. 339.

- b. Memberikan hak kepada *franchisor* untuk melakukan pengawasan berlanjut selama jangka waktu *franchise* terhadap aktivitas bisnis *franchise* oleh *franchisee*.
- c. Mewajibkan pihak *franchisor* untuk menyediakan bantuan kepada *franchisee* dalam hal melaksanakan bisnis *franchise* tersebut. Seperti memberikan bantuan pendidikan, perdagangan, manajemen dan lain-lain.
- d. Mewajibkan pihak *franchisee* untuk membayar secara berkala kepada *franchisor* sejumlah uang sebagai imbalan penyediaan barang dan jasa oleh pihak *franchisor*.

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang waralaba, *franchise* yang berarti sebagai berikut:

Peringatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri-ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan penjualan barang dan atau jasa.²³

Unsur-unsur yang dapat dirumuskan dari definisi tersebut yaitu:

- a. Adanya perikatan
- b. Adanya hak pemanfaatan dan/atau penggunaan
- c. Adanya objek, yaitu hak atas kekayaan intelektual atau penemuan baru atau ciri khas usaha
- d. Adanya imbalan atau jasa

²³Peraturan Perundang-Undangan Usaha Kecil Dan Waralaba, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2007), hlm. 47.

e. Adanya persyaratan dan penjualan barang.²⁴

2. Jenis-jenis waralaba (*franchise*)

Waralaba merupakan salah satu format bisnis yang disenangi karena tingkat risiko kegagalan rendah daripada mendirikan bisnis yang baru terutama bagi pemula dalam berbisnis.

Brayce webser mengemukakan tiga bentuk *franchise*, yaitu sebagai berikut:

1) *Product franchising*

Product franchising merupakan sebuah *franchise* yang *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang hasil produksinya. *Franchisee* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*. Seringkali terjadi dalam prakteknya *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu.

2) *Manufacturing franchises*

Manufacturing franchises, *franchisor* memberikan *know-how* dari suatu proses produksi. *Franchise* memasarkan barang-barang tersebut dengan standar produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* sejenis ini banyak digunakan dalam produksi dan distribusi minuman soft drink, seperti coca cola dan pepsi.

3) *Business format franchising*

Business format franchising merupakan bentuk *franchise* yang *franchisee*-nya mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai

²⁴Salim, H.S, Op. Cit, hlm. 164.

nama *franchisor*. *Franchisee* diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam bisnis ini. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchisee* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan dan lain-lain.²⁵

Stuard D. brown menyatakan bahwa format bisnis *franchise* terbagi menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu:

1) *Franchise* pekerjaan

Franchise yang menjalankan usaha *franchise* pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri. Misalnya, ia mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merk *franchise* tertentu.

2) *Franchise* usaha

Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran *fast food*. *Franchise* ini bertujuan menjalankan usaha dari *franchisor*.

3) *Franchise* investasi

Ciri utama yang membedakan jenis *franchise* ini dari dua jenis lainnya adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. *Franchisee* biasanya adalah perusahaan yang sudah mapan bukannya perorangan, dan investasi awal yang dibutuhkan mencapai jutaan dollar

²⁵Salim, H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, hlm. 169.

Amerika. Perusahaan yang mengambil *franchise* investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi.²⁶

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan, yaitu:

1) Waralaba produk dan merek dagang

Adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merk dagang milik pemberi waralaba tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian izin penggunaan merk dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran *royalty* dimuka dan selanjutnya pemberian waralaba memperoleh keuntungan (sering di kenal dengan *royalty* berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dengan bentuk yang sederhana waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

2) Waralaba format bisnis

Selanjutnya Marti Madelson menyatakan bahwa waralaba format bisnis ini terdiri atas:

²⁶Johannes Ibrahim & Lindawaty Sewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2007), Cet 2, hlm. 129-130.

- (1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba
- (2) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba.
- (3) Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba.²⁷

3. Syarat Waralaba²⁸

Tidak semua usaha bisa diwaralabakan. Terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Undang-Undang Waralaba harus memenuhi kriteria yaitu berupa:

- 1) Memiliki ciri khas usaha.
- 2) Terbukti sudah memberikan keuntungan.
- 3) Memiliki standard atas pelayanan dan barang dan atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.
- 4) Mudah diajarkan dan diaplikasikan.
- 5) Adanya dukungan yang berkesinambungan.
- 6) Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Di dalam peraturan tersebut juga disebutkan mengenai kewajiban pewaralaba, yaitu:

- 1) Harus memberikan *prospectus* penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran.

²⁷Gunawan Widjaja, *Lisensi Atau Suatu Panduan Praktis*, (Jakarta: PT Rajagrafindo, 2004), hlm. 43.

²⁸Frankly Slamet, *Pengantar Manajemen Waralaba*, (Jakarta: Indeks, 2016), hlm. 22.

- 2) Wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.
- 3) Harus bekerja sama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau pemasok barang atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.

4. Perjanjian waralaba antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba

Perjanjian waralaba adalah sebuah tindakan hukum yang menimbulkan dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Melalui perjanjian waralaba, *franchisor* memberikan hak kepada *franchise* sebagai mitra usahanya untuk menjalankan usaha di bidang yang sama dengan menggunakan merk dagang atau nama dagang dan hak milik intelektual lainnya dengan menjaga standard kualitas dan reputasi *franchisor* sehubungan dengan penggunaan merk barang dan/ atau jasa yang diperjanjikan tersebut.²⁹

Perjanjian waralaba dalam rumusan Pasal 7 ayat (1) Keputusan Menteri dan Perdagangan Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 ini mengatakan bahwa:

Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba sekurang-kurangnya memuat klausul mengenai:

²⁹ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Inmoniat Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hlm. 165.

- a. Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak;
- b. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian;
- c. Nama dan jenis Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
- d. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada Penerima Waralaba;

Kewajiban Pemberi Waralaba

Pemberi Waralaba berkewajiban untuk:

1. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan *franchise* penemuan atau ciri khas usaha misalnya penataan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba dalam rangka pelaksanaan waralaba.
2. Memberikan bantuan pada Pembinaan Waralaba pembinaan, hubungan dan pelatihan dalam rangka pelaksanaan Penerima Waralaba.

Hak Pemberi Waralaba

1. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan Waralaba.
2. Memperoleh laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha Penerima Waralaba.

3. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja Penerima Waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
4. Sampai batas tertentu mewajibkan Penerima Waralaba, dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari Pemberi Waralaba;
5. Mewajibkan Penerima Waralaba untuk menjaga kerahasiaan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
6. Mewajibkan Penerima Waralaba agar tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung yang dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan penemuan atau ciri khas misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek waralaba.
7. Menerima pembayaran *royalty* dalam bentuk jenis dan jumlah dianggap layak olehnya.
8. Melakukan pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada Penerima Waralaba.
9. Atas pengkajian waralaba, meminta kepada Penerima Waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun yang diperoleh Penerima Waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.

10. Atas pengakhiran waralaba melarang Penerima Waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh Penerima Waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
11. Atas pengakhiran melarang Penerima Waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun secara tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan menggunakan penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek waralaba.
12. Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif tidak menghapus hak Pemberi Waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek waralaba.

Kewajiban Penerima Waralaba

1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh Penerima Waralaba kepadanya guna melaksanakan penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau distribusi yang merupakan karakteristik hukum yang menjadi objek waralaba.

2. Memberikan keleluasaan bagi Penerima Waralaba yang melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa penerima lisensi telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.
3. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari Penerima Waralaba.
4. Membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari Penerima Waralaba.
5. Menjaga kerahasiaan misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
6. Melaporkan segala pelanggaran misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang merupakan objek waralaba yang ditemukan dalam praktik.
7. Tidak memanfaatkan misalnya sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khususnya yang menjadi objek waralaba selain dengan tujuan untuk melaksanakan lisensi yang diberikan.
8. Melakukan pendaftaran waralaba.
9. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis atau serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan

persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang objek waralaba.

10. Melakukan pembayaran *royalty* dalam bentuk jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
11. Atas pengakhiran waralaba mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya.
12. Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh *franchise* selama masa pelaksanaan waralaba.
13. Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan menggunakan misalnya manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Hak Penerima Waralaba

1. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual misal manajemen penjualan atau penataan atau penjualan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
2. Memperoleh bantuan dari Penerima Waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual misalnya

sistem manajemen cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

e. Wilayah Pemasaran

Penunjukan wilayah pemasaran usaha waralaba dalam perjanjian waralaba dapat mencakup seluruh atau sebagian Indonesia. Ini berarti waralaba dapat bersifat eksklusif seluruh Indonesia, maupun teritorial non-eksklusif yang hanya dibatasi oleh wilayah tertentu dalam negara tertentu dalam Negara Republik Indonesia.

f. Jangka Waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian;

Jangka waktu Perjanjian Waralaba ditentukan berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun.

g. Cara menyelesaikan perselisihan

Pada umumnya penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui 2 (dua) cara yaitu litigasi dan non litigasi. Litigasi adalah cara penyelesaian melalui forum pengadilan umum, sedangkan cara non litigasi adalah penyelesaian diluar pengadilan yang di sebut sebagai *Alternative Dispute Resolution (ADR)*..

h. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian;

i. Ganti rugi dalam hal yang terjadi pemutusan perjanjian

Hal ini, maka tuntutan ganti rugi yang diminta sebagai akibat pembatalan, pemutusan atau pengakhiran perjanjian secara lebih awal

harus jelas dan dapat dikuantifikasikan dalam suatu nilai nominal mata uang tertentu.

j. Tata cara pembayaran imbalan

Menurut Peraturan Pemerintah No.16 tahun 1997 hanya diatur mengenai pembayaran kompensasi dalam bentuk *Direct Monetary Compensation*, ini berarti jenis pembayaran yang dapat dilakukan dapat terwujud dalam bentuk :

1. *Lump-sum payment*, yang dapat dilakukan sekaligus maupun dalam beberapa kali pembayaran cicilan.
2. *Royalty*, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan suatu prestasi tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan atau penjualan barang dan atau jasa yang dihasilkan berdasarkan pemberian waralaba yang pembayarannya dilakukan secara berkala, biasanya dilakukan secara catur wulanan, semesteran atau tahunan.

k. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada Penerima Waralaba

Hal ini merupakan bagian dari suatu paket pemberian waralaba, khususnya waralaba format bisnis. Tidak mungkin pihak Penerima Waralaba dapat melaksanakan suatu waralaba yang diberikan tanpa adanya bantuan dalam bentuk pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada Penerima Waralaba.

l. Pendaftaran dan Kewenangan Penerbitan STPUW

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan ini mewajibkan setiap Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan untuk

mendaftarkan Perjanjian Waralabanya beserta keterangan tertulis sebagaimana dimaksud Pasal 5 pada keputusan ini pada departemen Perindustrian dan Perdagangan cq. Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk memperoleh STPUW adalah surat tanda pendaftaran Usaha Waralaba yang selanjutnya disingkat STPUW adalah bukti pendaftaran yang diperoleh Penerima Waralaba setelah yang bersangkutan mengajukan permohonan STPUW dan memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam keputusan ini (Pasal 1 angka 8).

Pendaftaran tersebut di atas, dilaksanakan dalam rangka dan untuk kepentingan dan pengembangan usaha dengan cara Waralaba dilakukan dengan mengisi daftar isian permintaan STPUW dalam rangkap 2 (dua), ditandatangani oleh Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan atau kuasanya, pendaftaran tersebut harus dilakukan dalam waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung mulai tanggal berlakunya Perjanjian Waralaba, daftar isian permintaan STPUW yang telah diisi dan ditandatangani oleh Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan atau kuasanya diserahkan pada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW dengan dilengkapi fotokopi masing-masing 1 (satu) eksemplar terdiri dari:

1. Perjanjian Waralaba beserta keterangan tertulis.
2. Surat izin usaha perdagangan dan atau izin usaha dari departemen teknis lainnya.

Dalam hal daftar isian permintaan STPUW beserta berkas kelengkapannya dinilai telah lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya dalam 5 (lima) hari kerja, pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW. Dalam daftar isian permintaan STPUW beserta berkas kelengkapannya dinilai belum lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya 5 (lima) hari kerja, pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW akan menolak permintaan penerbitan STPUW disertai dengan alasan-alasan penolakan.

Bagi permohonan yang ditolak, setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam keputusan ini, dapat mengajukan kembali permintaan STPUW. Masa berlakunya STPUW disesuaikan dengan masa berlakunya perjanjian lisensi antara Pemberi Waralaba, dengan Penerima Waralaba. Jika Pemberi Waralaba memutuskan perjanjian Waralaba dengan penerima Penerima Waralaba sebelum masa berakhirnya berlakunya Perjanjian Waralaba kemudian menunjuk penerima Waralaba baru, maka penerbitan STPUW bagi penerima Waralaba yang baru hanya diberikan kalau telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama (*clean break*). Sedangkan apabila Penerima Waralaba utama memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba lanjutan yang lama belum berakhir masa berlakunya perjanjian lisensi dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba lanjutan yang baru, maka penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba lanjutan yang baru

hanya diberikan jika telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari keputusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama (*clean break*).

Adapun kewenangan pemberian STPUW dilimpahkan kepada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW ditentukan sebagai berikut:

- a. STPUW bagi Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba di luar negeri diterbitkan oleh direktorat jenderal perdagangan dalam negeri dengan menggunakan formulir;
- b. STPUW bagi Penerima Waralaba dari Pemberi Waralaba dalam negeri dan penerima Waralaba lanjutan yang berasal dari Waralaba Dalam Negeri adalah Kepala Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan setempat dengan menggunakan formulir;
- c. Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan perkembangan kegiatan usaha Waralaba secara periodik setiap 6 (enam) bulan yaitu selambat-lambatnya setiap tanggal 31 Juli dan 31 Januari. Penerima Waralaba atau penerima Waralaba lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan kepada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk dilakukan penyesuaian STPUW-nya terhadap setiap perjanjian yang berupa:

- 1) Perluasan atau penambahan atau memperkecil kegiatan Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan.
- 2) Pengalihan pemilikan usaha.
- 3) Pemindahan alamat tempat usaha Waralaba atau Kantor Pusat.
- 4) Nama pengurus pemilik dan bentuk usaha penerima Waralaba lanjutan.
- 5) Perpanjangan atau perubahan jangka waktu perjanjian antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan yang telah memperoleh STPUW diberikan peringatan tertulis apabila:

- 1) Tidak melaksanakan kewajiban pelaporan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 keputusan ini.
- 2) Tidak memenuhi keputusan pajak pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Adanya laporan atau pengaduan dari pejabat yang berwenang bahwa pemberi atau penerima waralaba melakukan pelanggaran seperti antara lain: hak cipta, paten, atau merek.

d. STPUW dapat dibekukan apabila seorang Penerima Waralaba atau Penerima lanjutan:

- 1) Setelah mendapat peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 1 bulan yang bersangkutan tidak melaksanakan kewajibannya.

- 2) Sedang diperiksa disidang pengadilan karena didakwa melakukan tindak pidana ekonomi atau perbuatan lain yang berkaitan dengan kegiatan usaha-nya, atau melakukan pelanggaran di bidang Hak atas Kekayaan Intelektual.
- e. Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada huruf c angka 1 berlaku selama 6 bulan dihitung sejak 1 bulan setelah tanggal dikeluarkannya peringatan tertulis yang ketiga.
- f. Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada huruf c angka 2 berlaku sampai dengan dikeluarkannya keputusan badan peradilan yang berkekuatan hukum tetap.
- g. STUPW yang dibekukan dapat dicairkan kembali apabila :
1. STPUW yang diperoleh berdasarkan keterangan atau data yang tidak benar atau palsu.
 2. Selama 6 bulan dalam masa pembekuan, Penerima Waralaba telah melakukan perbaikan atau melaksanakan kewajiban pelaporan yang disyaratkan dan telah melaksanakan kewajiban pajak kepada pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 3. Dinyatakan tidak terbukti melakukan tindak pidana ekonomi atau pelanggaran di bidang Hak atas Kekayaan Intelektual yaitu sesuai keputusan badan peradilan yang telah berkekuatan hukum tetap.

h. STPUW yang dapat dicabut apabila:

1. Selama 6 bulan masa pembekuan penerima *franchise* atau penerima lanjutan tidak melakukan kewajiban pelaporan dan kewajiban perpajakan yang disyaratkan.
2. Telah dijatuhi hukuman oleh badan peradilan yang telah mempunyai kekuatan hukum yang tetap.

Penerima Waralaba atau penerima Waralaba lanjutan yang telah dicabut STPUW-nya dan tetap melakukan kegiatan usaha waralaba dikenakan sanksi pencabutan SIUP atau (Surat Izin Usaha Perdagangan) atau izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba lanjutan yang tidak mendaftarkan akta perjanjian beserta keterangan tertulis dan tetap melaksanakan kegiatan usahanya dan telah diberi peringatan tertulis sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing satu bulan dikenakan pencabutan surat izin usaha perdagangan (SIUP), izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku.³⁰

5. Kekurangan dan kelebihan waralaba (*franchise*)

Adapun kelebihan dari waralaba yaitu sebagai berikut:

- 1) Konsep perusahaan, produk dan nama sudah terkenal

Pengusaha waralaba mendapatkan perusahaan sudah dikenal dan kualitas produknya telah dipercaya pasar. Konsumen telah mengetahui keunggulan produk yang ditawarkan. Pewaralaba mendapat perusahaan

³⁰ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 118-146.

yang telah terbukti memiliki catatan prestasi, prosedur, operasi baku, dan periklanan yang tersebar diseluruh negeri. Dengan demikian mengurangi risiko kegagalan dan kesempatan mendapat keuntungan menjadi lebih besar.

2) Bantuan dan pelatihan manajemen

Pengusaha waralaba dengan pengalaman pribadi yang kurang memadai dapat memperoleh pelatihan dari induk perusahaan (*franchisor*).

3) Bantuan dan keuangan

Mulai usaha diperlukan uang yang besar dan sering kali wirausahawan hanya mempunyai sumber dana yang terbatas. perusahaan waralaba memberikan bantuan keuangan dengan beberapa cara, yaitu antara lain:

a) Bergabung dengan perusahaan yang telah dikenal luas secara nasional, biasanya pewaralaba mendapat kesempatan lebih baik untuk memperoleh dana pinjaman.

b) Perusahaan induk waralaba (*franchisor*) memberikan petunjuk tentang manajemen keuangan, penyerahan kepada pihak yang memberi pinjaman, dan bantuan dalam persiapan pengajuan pinjaman.

c) Perusahaan induk waralaba ada juga yang menawarkan rencana pembayaran, kredit jangka pendek untuk pembelian perlengkapan dari perusahaan waralaba.

4) Kepemilikan pengelolaan waralaba memiliki perusahaan secara pribadi.

Pemilik dapat menikmati kemandirian, insentif, dan laba usaha mandiri.

Adapun kekurangan dari waralaba yaitu:

1) Biaya awal yang tinggi

Biaya awal usaha waralaba bervariasi tergantung jenis perusahaan. Biaya itu seperti pembukaan usaha dan biaya pengoperasian perusahaan. Selain itu pewaralaba masih harus membayar biaya periklanan nasional berdasarkan presentase penjualan dan membayar *royalty* yang dibebankan atas penjualan (biasanya sebesar 2% hingga 20% dari penjualan). Biaya lainnya adalah biaya untuk pembimbingan dan pengarahan manajemen.

2) Pembatasan kebebasan beroperasi pewaralaba harus mengikuti berbagai ketentuan dan peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan induk (*franchisor*). Selain itu pemasaran pewaralaba dibatasi pada wilayah tertentu yang membatasi pertumbuhan perusahaan.³¹

7. Kemitraan

a. Pengertian kemitraan

Kemitraan menurut undang – undang republik Indonesia no. 9 tahun 1995 adalah kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Kemitraan bisa juga berarti dua belah pihak yang sedang menjalin mitra baik dalam

³¹Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Teras, 2013), hlm. 49-51.

bidang ekonomi maupun lainnya. Kemitraan bisa dalam bidang apapun, namun kebanyakan pada bidang bisnis.

Bisnis yang berbasis kemitraan banyak digunakan pada zaman sebelum Islam, Nabi Muhammad Saw sendiri melakukan bisnis yang berbasis kemitraan baik sebelum maupun setelah kenabiannya dengan sahabat – sahabatnya. Dalam kitab fiqh klasik maupun kontemporer kemitraan atau kerjasama dimasukkan kedalam bagian *syirkah*, yang merupakan serangkaian dari bentuk kerjasama bisnis. *Syirkah* dalam istilah para fuqaha bisa diartikan secara sempit maupun luas. Dalam konotasi sempit *syirkah* berarti kemitraan dua orang maupun lebih di mana semua mitra menyediakan dana, meskipun dengan jumlah yang berbeda dan memiliki hak untuk sama – sama bekerja dalam mengelola usaha tersebut. Demikian dalam konotasi luas berarti *syirkah* merupakan percampuran dari musyarakah dan mudharabah di mana dalam mudarib, disamping modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, menggunakan modal sendiri.³²

b. Macam – macam kemitraan

Berdasarkan bentuk pencampurannya, *syirkah* dapat diklasifikasikan kedalam sejumlah bagian.³³

a) *Syirkah al amlak*

Kepemilikan harta secara bersama tanpa diperjanjikan terlebih dahulu menjadi hak milik atau secara otomatis menjadi hak bersama.

³² Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta : Gramedia, 2007), hlm.470.

³³ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah Medpress, 2017), hlm.34.

b) *Syirkah al uqud*

Perkongsian yang terbentuk karena adanya ikatan perjanjian diantara para pihak, dan masing – masing sepakat untuk memberikan kontribusi sesuai dengan porsinya serta sepakat untuk berbagi keuntungan dan kerugian. Dalam *syirkah al uqud* terdapat beberapa perjanjian menurut kontribusinya.

1) *Syirkah al – inan*

Kerjasama antara dua orang atau lebih dimana besaran penyertaan modal dari masing – masing anggota tidak mesti sama besar. Pembagian keuntungan di dasarkan pada presentase modal atau sesuai kesepakatan. masing – masing pihak juga memiliki hak penuh untuk akif mengelola usaha meskipun hak tersebut boleh digugurkan oleh yang bersangkutan. Oleh Sayid Sabiq, *syirkah inan* dapat diartikan sebagai berikut

“Syirkah inan adalah suatu persekutuan atau kerja sama antara dua pihak dalam harta (modal) untuk diperdagangkan dan keuntungan dibagi antara mereka”.

2) *Syirkah al – mufawadhah*

Kerjasama antara dua orang atau lebih dimana besaran penyertaan modal, kewajiban kerja, pembagian keuntungan dan beban kerugian atau utang dibagi sama.

3) *Syirkah al – wujuh*

Kerjasama antara dua orang atau lebih yang mengandalkan *wujuh* (reputasi, prestasi, nama baik, wibawa) untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan tersebut.

4) *Syirkah al – amal/abdan*

Kerjasama antar dua orang yang memiliki profesi sama tanpa ada keterlibatan modal sama sekali untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dan keuntungan diberikan kepada masing – masing pihak tergantung dari proporsi tenaga yang digunakan sesuai dengan kesepakatan antara keduanya.

5) *Syirkah al – mudhrabah*

Kerjasama antara dua orang atau lebih dimana ada pihak pemodal (*shahibul maal*) dan ada pihak pengelola (*mudharib*) yang masing masing pihak berbagi keuntungan sesuai kesepakatan dan kerugian yang bukan akibat kelalaian pengelola ditanggung sesuai porsi modal pemilik modal.

c. *Syirkah al – ibahah*

Persekutuan hak semua orang untuk dibolehkan menikmati manfaat sesuatu yang belum ada dibawah kekuasaan seseorang.³⁴

4. Rukun sah *Syirkah*

Sebagai suatu perjanjian, *syirkah* harus memenuhi segala rukun dan syaratnya guna menilai keabsahan atas perjanjian yang akan dilakukan.

³⁴ Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan di Indonesia*, (Depok : Kencana, 2018), hlm. 110.

Adapun syarat sah perjanjian *syirkah* sebagaimana ketentuan hukum Islam:³⁵

- a. *Sighat* atau adanya pelafalan akad.
- b. Pihak yang akan melakukan perjanjian.
- c. Pokok pekerjaan yang akan dilakukan.

C. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut istilah adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana.³⁶ Menurut terminologi asing (Inggris) bagi hasil dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif diartikan distribusi beberapa bagian dari laba (profit) pada para pegawai dari suatu perusahaan.³⁷

Menurut Al-Qardhawi bagi hasil merupakan dimana kedua belah pihak akan berbagi keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dimana bagi hasil mensyaratkan kerjasama pemilik modal dengan usaha/kerja untuk kepentingan yang saling menguntungkan kedua belah pihak, sekaligus untuk masyarakat. Sebagai konsekuensi dari kerjasama adalah memikul resiko, baik untung maupun rugi. Jika untung yang diperoleh besar maka penyedia dana dan pekerja menikmati bersama sesuai

³⁵ Abdul Ghofur Ansori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada Press, 2018), hlm. 119.

³⁶ Ahmad, Rofiq, *Fiqh Kontekstual Dari Normative Ke Pemaknaan Sosial*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 153.

³⁷ Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil & Profit Pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 18.

dengan kesepakatan sebelumnya dan jika rugi usaha maka harus dirasakan bersama.³⁸

Pendapatan bagi hasil berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian, atau bentuk bisnis korporasi (kerja sama). Pihak-pihak yang terlibat dalam kepentingan bisnis yang disebutkan tadi, harus melakukan transparansi dan kemitraan secara baik dan ideal, sebab semua pengeluaran dan pemasukan rutin untuk kepentingan pribadi yang menjalankan proyek. Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul maal* dengan *mudharrib*. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional.³⁹

Nisbah bagi hasil merupakan persentase keuntungan yang akan diperoleh *shahibul mal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan di antara keduanya.

Karakteristik nisbah bagi hasil:

1. Persentase

Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase (%), bukan dalam nominal uang tertentu.

³⁸Al-Qardhawi, Yusuf, *Bunga Bank Haram*, (Jakarta:Penerbit Akbar, 2001), hlm. 45.

³⁹Muhamad, Loc. Cit, hlm. 18-19.

2. Bagi Untung dan Bagi Rugi

Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.

3. Jaminan

Jaminan yang akan diminta terkait dengan *Carachter risk* yang dimiliki oleh *mudharib* karena jika kerugian diakibatkan oleh keburukan karakter *mudharib*, maka yang menanggung adalah *mudharib*. Akan tetapi jika kerugian diakibatkan oleh *business risk*, maka *shahibul mal* tidak diperbolehkan untuk meminta jaminan pada *mudharib*.

4. Besaran Nisbah

Angka besaran nisbah bagi hasil muncul sebagai hasil tawar-menawar yang dilandasi oleh kata sepakat dari pihak *shahibul* dan *mudharib*.

5. Cara Menyelesaikan Kerugian

Kerugian akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan, maka diambil dari pokok modal.

Penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan:

- a) Referensi tingkat (margin) keuntungan yang dimaksud adalah referensi tingkat (*margin*) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO.

b) Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan sebagai berikut:

- 1) Perkiraan penjualan
- 2) Lama *cash to cash cycle*
- 3) Perkiraan biaya-biaya langsung
- 4) Perkiraan biaya-biaya tidak langsung
- 5) *Delayed factor*

Metode menentukan nisbah bagi hasil pembiayaan:

a. Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan

Adalah penentuan nisbah yang didasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang ditetapkan ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan: perkiraan penjualan, lama *cash to cash cycle*, perkiraan biaya-biaya langsung (COGS), perkiraan biaya-biaya tidak langsung (OHC) dan *delayed factor*.

b. Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan

Penentuan nisbah yang didasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan ini dengan mempertimbangkan: perkiraan penjualan, lama *cash to cash cycle*, perkiraan biaya-biaya langsung (COGS), dan *delayed factor*.

c. Penentuan nisbah bagi hasil penjualan

Adalah penentuan nisbah yang didasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO.

Penentuan angsuran pokok dapat dilakukan dengan:

- 1) Pembiayaan berjangka waktu di bawah satu tahun dapat dilakukan dengan pada saat jatuh tempo.
- 2) Pembiayaan berjangka waktu di atas satu tahun dapat diangsur secara proporsional selama jangka waktu pembiayaan.

2. Metode Perhitungan Bagi Hasil

Adapun metode perhitungan bagi hasil dapat dilakukan dengan dua macam pendekatan, yaitu:

- a. *Profit sharing* (bagi hasil) merupakan bagi hasil yang didasarkan pada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.⁴⁰
- b. *Revenue sharing* (bagi pendapatan) merupakan bagi hasil yang didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk pendapatan tersebut.

Perhitungan menurut pendapat ini adalah perhitungan laba didasarkan pada pendapatan yang diperoleh dari pengelola dana, yaitu pendapatan

⁴⁰ Tim Pengembangan Perbankan Syariah IBI, *Konsep, Produk Dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2001), hlm. 264.

usaha sebelum dikurangi dengan biaya usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut.

3. Konsep Bagi Hasil

Ekonomi syariah menjabarkan konsep pembagian hasil sebagai berikut:

- a. Pemilik dana menanamkan dananya melalui lembaga keuangan yang bertindak sebagai pengelola dana.
- b. Pengelola mengelola dana tersebut dengan sistem yang dikenal dengan sistem penghimpunan dana, selanjutnya pengelolaan dana menginvestasikan dana-dana tersebut ke dalam usaha yang layak menguntungkan dan yang memenuhi ketentuan aspek syariah.
- c. Kedua belah pihak membuat kesepakatan (akad) yang berisi ruang lingkup kerja sama, jumlah nominal dana, nisbah, dan jangka waktu berlakunya kesepakatan.⁴¹

4. Faktor yang mempengaruhi bagi hasil

Pembagian bagi hasil dipengaruhi oleh dua faktor:

- 1) Faktor langsung
 - a) *Investment rate* merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.
 - b) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.

⁴¹ <http://punyahari.blogspot.com>, diakses pada tanggal 10 januari 2010, jam 15.49.

Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode berikut:

- 1) Rata-rata saldo minimum bulanan
- 2) Rata-rata saldo harian
- 3) *Investment rate* dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan, akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.

c) Nisbah (profit sharing ratio)

2) Faktor tidak langsung

a) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah

1. Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang “dibagi hasilkan” merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

2. Jika semua biaya ditanggung bank, hal ini disebut *revenue sharing*.

b) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting)

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan biaya.⁴²

5. Jenis-Jenis Akad Bagi Hasil

Bentuk-bentuk kerjasama bagi hasil dalam ekonomi syari'ah secara umum dilakukan dalam empat akad, yaitu *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Muzara'ah*, dan *Musaqah*. Namun, pada penerapannya prinsip yang

⁴² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2005), hlm. 168-178.

digunakan pada sistem bagi hasil, pada umumnya menggunakan kontrak kerjasama pada akad *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.

a. *Al-Musyarakah*

1) Pengertian *al-musyarakah*

Al-Musyarakah yaitu kerjasama yang dilakukan antara dua pihak atau lebih dimana kedua belah pihak sama-sama memiliki modal (dana) untuk melakukan usaha bersama dan mengelola bersama dalam suatu hubungan kemitraan. Bagi hasil dibagi berdasarkan kesepakatan yakni biasanya dibagi berdasarkan jumlah modal atau dana yang ditanamkan dan jika terjadi kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung bersama secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal.⁴³

2) Rukun dan syarat *al-musyarakah*

Al-musyarakah dikatakan sah jika sudah memenuhi syarat-syarat berikut, diantaranya:

- a) Melafazkan kata-kata yang menunjukkan izin yang akan mengendalikan harta.
- b) Anggota syarikat percaya mempercayai.
- c) Mencampurkan harta yang akan diserikatkan.⁴⁴

Rukun akad *al-musyarakah* dalam transaksi yang harus dipenuhi yaitu:

- a) Pelaku akad, yaitu para mitra usaha

⁴³ Ali Mauludi Dan Fadlan, *Teknik Memahami Akutansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2015), hlm. 154.

⁴⁴ Muhamad, Op. Cit, hlm. 80.

b) Objek akad, yaitu modal, kerja dan keuntungan.

c) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.

3) Jenis-jenis *al-musyarakah*

a) *Musyarakah* kepemilikan, yaitu kepemilikan bersama dua pihak atau lebih dari suatu property.

b) *Musyarakah* akad, yaitu kemitraan yang terjadi karena adanya kontrak bersama, atau usaha komersial bersama.⁴⁵ Dalam *syirkah al uqud* terdapat beberapa perjanjian menurut kontribusinya.

(1) *Al-inan* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dimana besaran penyertaan modal dari masing-masing anggota tidak mesti sama besar. Pembagian keuntungan di dasarkan pada presentase modal atau sesuai kesepakatan masing-masing pihak juga memiliki hak penuh untuk aktif mengelola usaha meskipun hak tersebut boleh digugurkan oleh yang bersangkutan. Oleh Sayid Sabiq, *syirkah inan* dapat diartikan yaitu:

“*syirkah inan* adalah suatu persekutuan atau kerja sama antara dua pihak dalam harta (modal) untuk diperdagangkan dan keuntungan dibagi antara mereka”.

(2) *Al-mufawadhah* adalah kerjasama dua orang atau lebih dimana besaran penyertaan modal, kewajiban kerja, pembagian keuntungan dan beban kerugian atau utang dibagi sama.

⁴⁵Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 49.

(3) *Al-wujuh* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih yang mengandalkan *wujuh* (reputasi, prestasi, nama baik, wibawa) untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan tersebut.

(4) *Al-amal/abdan* adalah kerjasama antar dua orang yang memiliki profesi sama tanpa ada keterlibatan modal sama sekali untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dan keuntungan diberikan kepada masing-masing pihak tergantung dari proporsi tenaga yang digunakan sesuai dengan kesepakatan antara keduanya.

(5) *Al-mudharabah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dimana ada pihak pemodal (*shahibul maal*) dan ada pihak pengelola (*mudharib*) yang masing-masing pihak berbagi keuntungan sesuai kesepakatan dan kerugian yang bukan akibat kelalaian pengelola ditanggung sesuai porsi modal pemilik modal.⁴⁶

b. *Al-Mudharabah*

1) Pengertian *al-mudharabah*

Al-Mudharabah yaitu akad kerjasama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka, apabila usaha mengalami kerugian maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik dana,

⁴⁶Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhamadiyah Medpress, 2017), hlm. 30.

kecuali apabila ada kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

2) Rukun dan syarat *al-mudharabah*

Rukun *al-mudharabah* adalah:

- a) Pelaku akad yaitu *shahibul maal* (pemodal) dan *mudharib* (pengelola).
- b) Objek akad yaitu modal (*mal*) dan kerja (*dharabah*).
- c) Persetujuan kedua belah pihak (*ijab qabul*).
- d) Nisbah keuntungan.⁴⁷

Syarat sahnya *al-mudharabah*

- a) Barang yang diserahkan adalah mata uang.
- b) Melafazkan *ijab dan qabul*.
- c) Ditetapkan dengan jelas bagi hasil bagian pemilik modal dan bagian *mudharib*.
- d) Dibedakan dengan jelas antara modal dan hasil yang akan dibagikan dengan kesepakatan.⁴⁸

3) Jenis-jenis *al-mudharabah*

Adapun *al-mudharabah* dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

a) *Mudharabah muthlaqah*

Mudharabah mutlaqah merupakan bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan

⁴⁷ Nur Asiyah, *Op. Cit*, hlm. 187-188.

⁴⁸ Muhamad, *Op. Cit*, hlm. 72-73.

tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.⁴⁹

b) Mudharabah muqayyadah

Mudharabah muqayyadah merupakan bentuk kerja sama usaha antara *shahibul maal* dan *mudharib* dimana *shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib*, dan memberi batasan atas penggunaan dana yang menginvestasikannya.

Batasan antara lain tentang:

- (1) Tempat dan cara berinvestasi
- (2) Jenis investasi
- (3) Objek investasi
- (4) Jangka waktu

Adapun jenis *mudharabah muqayyadah* ada 2 yaitu:

(1) *Mudharabah muqayyadah on balance sheet*

Merupakan akad *mudharabah muqayyadah* yang mana *mudharib* ikut menanggung risiko atas kerugian dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal*. Dalam akad ini, *shahibul maal* memberikan batasan secara umum, misalnya batasan tentang jenis usaha, jangka waktu pembiayaan dan sector usaha.

(2) *Mudharabah muqayyadah off balance sheet*

Merupakan akad *mudharabah muqayyadah* yang mana pihak *shahibul maal* memberikan batasan yang jelas baik

⁴⁹ Syafi'i Antonia, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 97.

batasan tentang proyek yang diperbolehkan, jangka waktu, seta pihak pelaksana pekerjaan. *Mudharib*-nya telah ditetapkan oleh shahibul maal. Bank syariah bertindak sebagai pihak yang mempertemukan antara *shahibul maal* dan *mudharib*.⁵⁰

6. Sistem bagi hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukan perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam kegiatan usaha diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama, dan di buat dengan dasar kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Akad berpola bagi hasil pada prinsipnya, merupakan suatu transaksi yang mengupayakan suatu nilai tambah (*added value*) dari suatu kerja sama antar pihak dalam memproduksi barang dan jasa. Menurut Agustianto, bagi hasil adalah keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan nasabah.

⁵⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 86-88.

Tujuan utama dalam bagi hasil antara pewaralaba dan terwaralaba adalah kemaslahatan atau kesejahteraan pihak-pihaknya bahwa dengan melakukan usaha melalui perjanjian tersebut terjadi keuntungan diantara keduanya yaitu pihak *shahibul mal* (penerima waralaba/pemberi modal) dapat memperoleh keuntungan dari modal diberikannya kepada *mudarrib* (pemberi waralaba), sedangkan *mudarrib/franchisor* dapat menjalankan usaha melalui modal tersebut.

Jenis Kerjasama Modal Dalam Membangun Usaha

1. Pemodal adalah juga rekan kerja

Pada sistem ini Anda membangun kerjasama dengan orang yang memiliki modal sekaligus orang itu turut bekerja dengan Anda menjalankan usaha. Maka orang yang menyediakan modal itu bakal mendapatkan dua pendapatan yakni pertama mendapatkan gaji sebagai pegawai aktif yang dibayarkan sesuai aturan penggajian karyawan misalnya pada akhir bulan atau awal bulan. Kedua, pendapatan per tahun yang dihitung dari deviden alias keuntungan bersih usaha itu setelah dipotong berbagai biaya operasional yang keseluruhannya disajikan dalam laporan tahunan.

2. Pemodal dalam Bentuk Saham

Model pemodal seperti ini umumnya tidak terlibat dalam kegiatan operasional usaha. Pemodal inilah yang sering disebut sebagai investor. Apa yang didapat para investor? Yang didapat adalah deviden atau bagi

hasil yang telah disepakati dalam kurun waktu tertentu, biasa tahunan dengan kesepakatan prosentase juga.

Misalnya, pemodal dan Anda sepakat membagi hasil deviden dengan aturan main 50:50. Artinya, si pemodal bakal mendapatkan 50 persen hasil perolehan laba tahunan dari perusahaan setelah dipotong berbagai biaya operasional. Atau misalnya 60:40 yang berarti si pemilik modal mendapatkan 60 persen hasil dari seluruh deviden yang didapatkan. Pendapatan lebih besar ini sebagai penghargaan atas modal yang telah dia berikan pada usaha ini.

3. Pemodal dalam Bentuk Hutang

Model kerjasama seperti ini berlaku sebagaimana bentuk hutang yakni dihitung dengan susunan seperti pokok hutang, bunga dan ada aturan jatuh tempo-nya. Maka kewajiban Anda adalah memenuhi pengembalian modal itu sesuai kesepakatan yang berlaku dengan rutin sebagaimana tanggal jatuh tempo yang telah disepakati.

Pada model kerjasama seperti ini harus berhati-hati dalam membuat kesepakatan karena model seperti ini si pemodal tidak memiliki resiko apapun ketika terjadi kebangkrutan usaha. Artinya, apapun yang terjadi Anda harus tetap mengembalikan modal sesuai dengan kesepakatan pengembalian. Karenanya, Anda harus berhitung secara rinci kemampuan usaha itu bakal menghasilkan uang sehingga perusahaan Anda tidak perlu kerepotan mengembalikan uang akibat jumlah yang

tidak realistis yang telah Anda sepakati dengan si pemilik modal pada saat perjanjian.

4. Kerjasama Bagi Hasil

Pada model ini sebelum membuka usaha, anda dan mitra bisnis harus membangun kesepakatan mengenai sistem bagi hasilnya. Setidaknya ada empat hal penting yang harus dipenuhi dalam sistem ini yakni:

1. Harus jelas, apakah si investor menyediakan seluruh modalnya atau Anda juga menyeter modal. Jika jumlahnya berbeda maka dibuat sistem prosentase pada saat pembagiannya
2. Ada kegiatan usaha yang disepakati dan diketahui bersama sehingga kedua belah pihak yakin bahwa modal yang ada bakal dipergunakan untuk kegiatan bisnis yang telah disepakati. Dimana ada yang bersifat *mudharabah* (investor menyediakan keseluruhan modal atau 100%) dan *musyarakah* (kedua belah pihak saling menyeter modal untuk kegiatan usaha yang akan dilakukan). Tidak bisa begitu saja misalnya awal perjanjiannya modal digunakan untuk menjalankan usaha pembuatan kerupuk misalnya, ternyata pada proses pelaksanaannya menjadi usaha bengkel sepeda.
3. Ada batasan waktu pembagian hasil. Kesepakatan juga harus memasukkan mengenai waktu pembagian hasil. Jangan sampai Anda melewati tenggang waktu dengan alasan karena belum ada hasil yang

bisa dibagi. Soalnya, mitra juga harus tahu situasi usaha dengan segala hambatan yang dialaminya.

4. Akan ada beberapa model pembagian keuntungan. Misalnya berbentuk *profit sharing* yakni bagi untung atau bagi hasil alias *revenue sharing*.

D. Penelitian Terdahulu

Peneliti mengambil jurnal dan skripsi sebelumnya sebagai penelitian terdahulu yang relevan.

1. Menurut penelitian Sulistyaningsih⁵¹ menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan yuridis normative dan deskriptif analitis. Penelitian ini memperlihatkan pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba perspektif hukum islam menggunakan sistem bagi hasil dengan persentase 50:50 atau 60:40 tergantung kesepakatan pihak (*franchisor dan franchise*). Adapun kendala yang terjadi ketika kerugian, ketidakseimbangan antara prestasi yang diberikan dengan keuntungan dan adanya pembagian keuntungan yang kurang transparan penyelesaiannya dengan cara musyawarah mufakat, pembayaran ganti rugi, atau jika tidak tercapai dapat melalui arbitrase. Perbedaan dengan penulis lebih fokus untuk membahas kerjasama waralaba serta *royalty fee* yang diterapkan didalamnya.

⁵¹Puji Sulistyaningsih, *Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam*, Jurnal Hukum Novelty Vol. 8 No. 1 Februari 2017, hlm. 137-156.

2. Menurut penelitian Rusli⁵². Penelitian ini memperlihatkan perjanjian-perjanjian waralaba dibuat untuk memberikan perlindungan hukum bagi yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Saran diharapkan untuk pemerintah untuk segera membuat UU tentang waralaba bahwa UU bisa lebih menjamin pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian. Perbedaan dengan penulis peneliti mengarah pada studi kasus lapangan.
3. Menurut penelitian Fahmiyah dan Ghufron,⁵³ hasil penelitian ini menunjukkan dalam Islam, sistem waralaba dikenal dengan nama *syirkah* yakni perserikatan antara dua orang atau lebih dan keberuntungan dibagi sesuai kesepakatan bersama. Sistem bagi hasil adalah sistem pembagian keuntungannya menurut konsep syariah Ekonomi Syariah. Perbedaan dengan penulis terletak pada pembagian bagi hasil sesuai dengan akad kerjasama atau perjanjian waralaba di awal.
4. Menurut penelitian Yahya dan Agunggunanto. Hasil penelitian ini bahwa teori PLS dibangun sebagai tawaran baru di luar sistem yang cenderung tidak mencerminkan kepentingan keadilan (ketidakadilan/dzalim) karena diskriminasi terhadap pembagian risiko dan keuntungan bagi pelaku ekonomi. Pembagian untung-rugi merupakan yang timbul dari kegiatan ekonomi/bisnis yang ditanggung bersama. Untuk hasil tidak fixed dan ada yang bunga, tetapi pembagian tetap berdasarkan produktivitas nyata produk. Oleh karena itu, sistem untuk mencerminkan hasil keadilan dengan lebih

⁵²Tami Rusli, *Analisis Terhadap Perjanjian Waralaba (Franchise) Usaha Toko AlfaMart (Studi Pada Pt Sumber Alfaria Trijaya Tbk)*, Keadilan Progresif Volume 6 Nomor 1 Maret 2015.

⁵³Inas Fahmiyah, Moh. Idil Ghufron, *Konsep Waralaba Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah Vol. 3 No.1 Januari 2019 Page 130-147.

baik. Pembagian keuntungan sebagai instrumen moneter sering dilakukan diterapkan dalam studi ekonomi Islam, baik dari sisi penawaran (*financing*) atau ekonomi sisi penawaran dan/ atau ekonomi sisi permintaan. Perbedaan dengan penulis terletak pada hasil sudah adil karena pembagian bagi hasil sudah ditentukan diawal perjanjian.

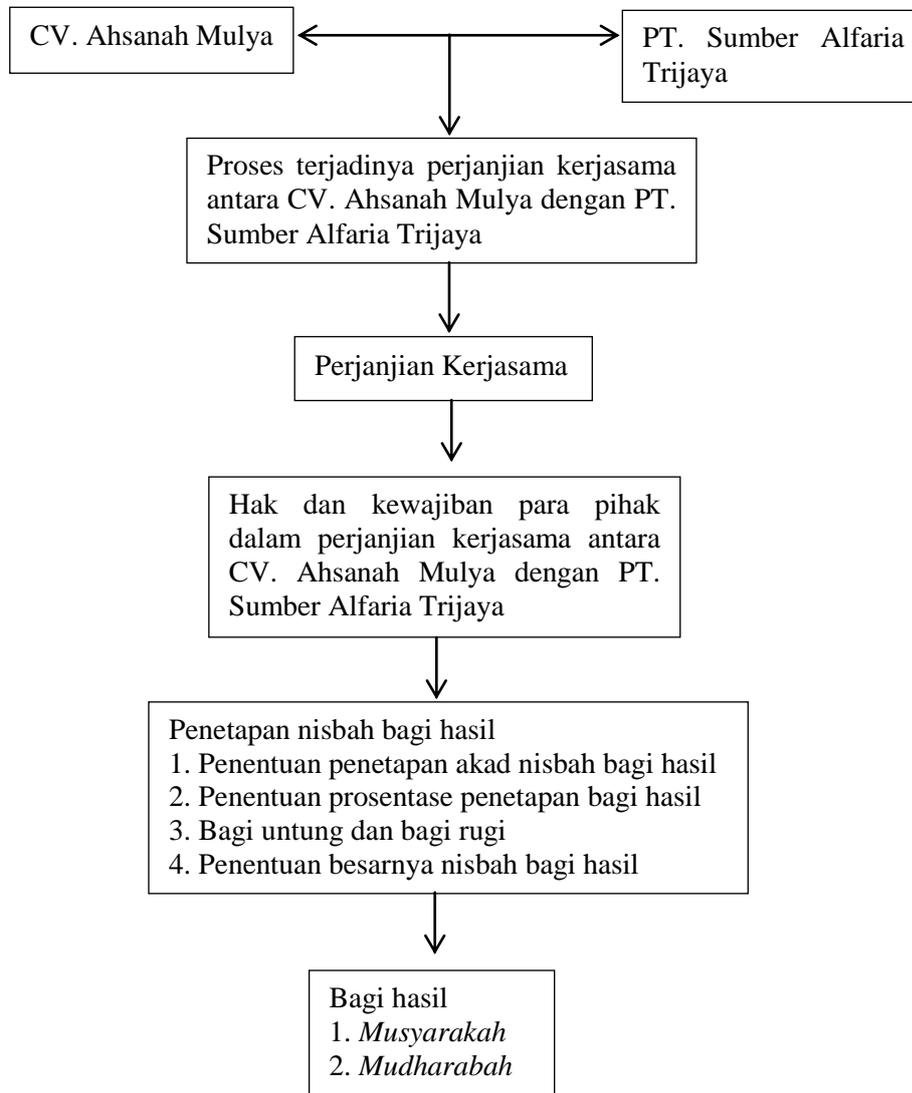
5. Menurut penelitian Yuliana⁵⁴ hasil penelitian ini menunjukkan keberadaan bank syariah di Indonesia memiliki peran yang vital dalam pencapaian tujuan kesejahteraan masyarakat. Hanya saja, terdapat penyimpangan dalam praktik bank syariah yaitu adanya indikasi pengabaian prinsip bagi hasil dalam operasionalnya. Hal tersebut dibuktikan dari minimnya implementasi produk berbasis bagi hasil yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Perbedaan dengan penulis terletak pada bagi hasil yang diterapkan sesuai dengan target *royalty fee* yang telah disepakati kedua belah pihak.

E. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian landasan teori yang dipaparkan di atas dapat disimpulkan kerangka konseptual penelitian ini di dapat digambarkan sebagai berikut:

⁵⁴Rita Yuliana, *Muhasabah Bank Syariah Dalam Penerapan Prinsip Bagi Hasil*, Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akutansi Islam IMANENSI, Vol. 1, September 2013, hlm. 51-56.

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Dari kerangka di atas, peneliti menjelaskan bahwa terdapat perjanjian kerjasama dan kebijakan penentuan besarnya pendapatan bagi hasil mudharabah antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya.

Berdasarkan kerangka konseptual tersebut, penelitian bertujuan untuk mengetahui kerjasama dan bagi hasil dalam perspektif Islam antara CV. Ahsanah Mulya dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya.