

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan melakukan observasi dan juga wawancara yang ditujukan kepada Kepala/ Pemilik CV. Ahsanah Mulya di Desa Gandusari Kabupaten Blitar yang menjadi sumber data penelitian. Data-data diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi pada saat peneliti berada di lapangan. Berdasarkan hasil observasi dan juga wawancara mengenai Bagi Hasil Bisnis Waralaba (Studi Kasus Alfamart: CV. Ahsanah Mulya Blitar), pada bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian. Peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang ada pada bab sebelumnya.

A. Analisis kerjasama antara PT Sumber Alfaria Trijaya dengan CV.

Ahsanah Mulya

Menurut penelitian yang didasarkan pada wawancara, observasi dan dokumentasi. Diperoleh bahwa CV. Ahsanah Mulya menggunakan tipe waralaba jenis format bisnis atau *business format franchise* dimana dalam sistem bisnis ini pihak PT. Sumber Alfaria Trijaya selaku *franchisor* memberikan hak kepada CV. Ahsanah Mulya selaku *franchisee* untuk menggunakan merek dan produk yang telah dimiliki serta sistem yang ada dalam usaha tersebut. Pada waralaba jenis ini pihak *franchisee* mendapatkan beberapa kemudahan antara lain:

1. Penggunaan merek dagang dan produk

Franchisee selaku penerima hak tersebut berhak menggunakan merek PT. Sumber Alfaria Triajaya dan logo yang ada pada usaha tersebut selama waktu yang ada. Dalam perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee* CV. Ahsanah Mulya waktu yang disepakati adalah 5 tahun dan itu dapat diperpanjang dengan syarat yang telah ditentukan.

2. Pelatihan dan bimbingan

PT. Sumber Alfaria Trijaya mengadakan paket pelatihan yang ditujukan untuk karyawan yang akan bergabung. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu para karyawan mengetahui bagaimana sistematika teknis dalam menjalankan usaha waralaba PT. Sumber Alfaria Trijaya. Jenis pelatihan yang diberikan berupa pelatihan manajemen, keuangan, dan SOP (Standar Operasional Perusahaan) selama satu bulan. *Recruitment* karyawan sudah menjadi urusan pihak *franchisor* dan diberikan pelatihan untuk kemudian bergabung dengan *ownernya*. Selain pelatihan, Alfamart juga melakukan pendampingan kepada CV. Ahsanah Mulya secara rutin, melakukan evaluasi setiap bulan, pengendalian kualitas produk setiap seminggu sekali untuk menghindari penurunan kualitas yang disajikan karena dapat mempengaruhi penilaian konsumen pada mitra yang lain.

3. Lokasi

Kemudahan selanjutnya yang diberikan oleh *franchisor* adalah standar lokasi yang ada sudah dipertimbangkan sehingga nantinya bisa mengalami perkembangan yang stabil. Lokasi yang strategis juga membuat calon

konsumen ingin mencoba suatu produk tertentu atau tidak, ketika lokasi yang ditawarkan jauh dari keramaian dan area lokasi yang memiliki akses terbatas maka calon konsumen akan enggan datang.

4. Dekorasi atau *interior*

Hal ini bersifat wajib bagi *franchisor* untuk membuat semua dekorasi setiap mitranya sama antara satu dengan yang lain. Hal ini dimaksudkan agar konsumen yang datang akan merasa semua tempat yang didatanginya memiliki standar yang sama. Jadi tidak ada perbedaan pandangan Alfamart. *Interior* yang baik juga akan menarik minat konsumen untuk datang lagi karena merasakan kenyamanan yang ditawarkan. Peranan *interior* juga membawa pengaruh terhadap *image* suatu produk dalam mempresentasikan usahanya di khalayak umum, apakah dia dipandang baik atau tidak.

5. Bahan baku

Semua yang menyangkut bahan baku sudah disediakan oleh *franchisor* untuk kemudahan mitranya. Sebagai *franchisee* hanya diperbolehkan membeli barang semua produk dari pihak yang sudah ditentukan oleh franchisor atau dari *franchisor* saja. Hal ini bertujuan agar setiap mitra yang bergabung memiliki kesetaraan dalam hal barang semua produk, tidak ada tumpang tindih untuk mencari keuntungan tersembunyi atau melakukan kecurangan yang tidak sesuai *term* yang sudah disepakati.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di atas sistem *franchisee* merupakan salah satu usaha yang berbasis kerjasama antara dua orang atau lebih yang mana pihak *franchisor* memberikan hak atas logo dan

sistem yang ada didalamnya dapat dipinjamkan pada pihak yang disebut *franchisee*. Atas peminjaman hak tersebut *franchisee* diharuskan membayar sejumlah *royalty* kepada *franchisor* sebagai ganti atas hak yang dipinjamkan tersebut. PT. Sumber Alfaria Trijaya sebagai pihak *franchisor* meminjamkan hak tersebut CV. Ahsanah Mulya yang selaku sebagai *franchisee*. *Franchisee* diharuskan untuk membayar *royalty* apabila memnuhi target yang sudah peneliti ungkapkan diatas. *Franchise* atau waralaba secara khusus memang tidak dijelaskan dalam al – Quran dan hadis namun secara *fiqh* kerjasama atau *syirkah* sudah ada sejak zaman sebelum Nabi Muhammad Saw dan hal ini tidak bertentangan dengan *syara*. Alfamart tidak mematenkan usahanya berlabel Islam, namun sistem kerjasama yang dijalankan dengan CV. Ahsanah Mulya sama dengan *syirkah* dalam Islam. Pihak CV. Ahsanah Mulya bekerjasama dengan Alfamart dalam hal usaha dan kemudian melakukan *akad* yang telah disetujui kedua belah pihak dan untung atau ruginya ditanggung oleh pihak CV. Ahsanah Mulya. *Syirkah* sendiri memiliki banyak jenis dan aturan tersendiri dalam bentuk kerjasamanya.

Menurut hasil penelitian dengan wawancara, observasi dan dokumentasi CV. Ahsanah Mulya menerapkan *syirkah mudharabah*. Seorang *franchisor* dengan *franchisee* melakukan akad kerjasama antara dua orang atau lebih dimana ada pihak pemodal (*shahibul maal*) dan ada pihak pengelola (*mudarib*) yang masing masing pihak berbagi keuntungan sesuai kesepakatan dan kerugian yang bukan akibat kelalaian pengelola ditanggung

sesuai porsi modal pemilik modal. *Syirkah mudarabah* juga mengisyaratkan bahwa kedua belah pihak diperbolehkan turun aktif dalam mengelola, tetapi ia dapat pula meniadakan hak tersebut dalam artian bahwa hanya ada salah satu pihak yang aktif. Untuk pembagian keuntungan didasarkan pada besar proporsi modal yang dikeluarkan atau sesuai dengan kesepakatan keduanya.

Praktek waralaba yang dilakukan oleh CV. Ahsanah Mulya juga sudah memenuhi rukun dan syarat terpenuhinya akad perjanjian. Syarat tersebut antara lain, adanya dua pihak yang yang bekerja sama, kecakapan di mata hukum, jenis kerjasama yang akan dilakukan.

B. Analisis Bagi Hasil antara PT Sumber Alfaria Trijaya dengan CV.

Ahsanah Mulya

Pada dasarnya, kerja sama bagi hasil merupakan sebuah bentuk perjanjian yang sudah umum dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Dalam Islam, terdapat dua bentuk akad kerja sama bagi hasil yakni *Mudarabah* dan *Musyarakah*. Sebagaimana yang telah dipaparkan oleh penulis pada bab 2, bahwa *Mudarabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama *shahibul maal* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya bertindak sebagai pengelola usaha *mudarib*. Keuntungan dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal. Namun, selama kerugian itu diakibatkan oleh si pengelola usaha, maka ia harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Jika dilihat dari uraian diatas, maka sudah selayaknya manusia membutuhkan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam hal

bermu'amalah. Salah satu cara yang dapat dilakukan yakni dengan melakukan kerja sama bagi hasil yang bertujuan untuk meringankan kedua belah pihak serta termasuk dalam salah satu bentuk tolong menolong antar umat manusia. Sesuai dengan firman Allah SWT, dalam surat al-Maidah ayat 2 :

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”¹²²

Dari uraian ayat di atas, dapat dipahami bahwa akad Mudarabah dalam Islam merupakan akad yang bermanfaat bagi kehidupan manusia. Untuk saling bertukar keperluan melalui akad kerja sama. Salah satu bentuk kerja sama yang dilakukan di Gandusari Blitar adalah kerja sama bagi hasil Alfamart.

Dalam bab sebelumnya, telah dijelaskan bahwa dalam kerja sama bagi hasil CV. Ahsanah Mulya di Gandusari Kecamatan Gandusaari Kabupaten Blitar, pemilik modal dan pengusaha telah melakukan kesepakatan untuk melakukan kerja sama bagi hasil dengan ketentuan keuntungan bagi hasil yang didapatkan masing-masing pihak setiap bulannya yaitu sebesar 2% untuk pemilik usaha sedangkan pemilik modal sisa hasil keuntungan setelah di bagikan kepada pemilik usaha menjadi hak pemodal. Terdapat jangka waktu dalam kerja sama bagi hasil ini sehingga pemilik modal dapat mengambil modal selama 3 bula atau dalam periode 3 bulanan.

¹²² Departemen Agama RI,(Bandung : CV Penerbit Diponegoro, 2005), hlm.157.

Perjanjian kerja sama bagi hasil dalam CV. Ahsanah Mulya dilakukan secara tertulis. Sehingga terdapat bukti tertulis mengenai perjanjian tersebut. Seperti yang telah dipaparkan oleh penulis pada bab 2 bahwa terdapat syarat sahnya *al-mudharabah* yaitu:

- 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 dibagihasilkan dengan kesepakatan

5 rukun *Mudharabah* yakni diantaranya :

- 1. Ijab qabul
- 2. Adanya *aqidani* (pihak penyedia dana dan pengusaha)
- 3. Adanya modal
- 4. Adanya usaha
- 5. Adanya keuntungan

Pada dasarnya, suatu akad dinyatakan sah apabila terdapat ijab dan qabul dari kedua belah pihak. Ijab merupakan pernyataan yang diikrarkan oleh salah satu pihak yang bekerja sama dalam akad *Mudharabah*. Sementara qabul adalah pernyataan kesediaan atas ijab yang ditawarkan oleh pihak pertama. Ijab dan qabul disyaratkan harus bertemu, artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui dan disetujui oleh pihak kedua. Ungkapan kesediaan tersebut bisa

diungkapkan dengan kata-kata atau gerakan tubuh (isyarat) lain yang menunjukkan kesediaan.¹²³

Ketika kedua belah pihak telah menyepakati sebuah perjanjian, maka secara otomatis akan timbul hak dan kewajiban dari masing-masing pihak. Hak dan kewajiban tersebut dapat dilihat dari jenis akad *Mudarabah* yang dilakukan. Oleh karena itu, para ulama membagi akad *Mudarabah* menjadi dua macam sebagaimana yang telah dipaparkan penulis pada bab 2 yaitu:¹²⁴

1. *Mudarabah Mutlaqah*

Yang dimaksud dengan *Mudarabah Mutlaqah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudarib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

2. *Mudarabah Muqayyadah*

Yang dimaksud dengan *Mudarabah Muqayyadah* yaitu kebalikan dari *Mudarabah Mutlaqah*. Si *shahib al-mal* memberi batasan mengenai batas jenis usaha, waktu atau tempat usaha yang akan dilakukan oleh *mudarib*.

Batasan antara lain tentang:

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

Berdasarkan uraian analisa di atas, jika dilihat dari sisi unsur-unsur akad, kerja sama bagi hasil yang dilakukan dalam CV. Ahsanah Mulya dapat

¹²³ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2001. hlm. 226.

¹²⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000). hlm. 177.

dikategorikan termasuk dalam akad *Mudarabah*. Hal ini terlihat dari terpenuhinya rukun *Mudarabah* pada kerja sama bagi hasil tersebut.

Dalam perjanjian kerja sama bagi hasil di CV. Ahsanah Mulya, penanam modal hanya menanamkan modalnya dan menyepakati keuntungan bagi hasil setiap bulannya dengan pengusaha. Menurut hasil wawancara penulis dengan Bapak Edi selaku penanam modal, sedangkan Alfamart mengolah semua sistem mengenai Alfamart seperti manajemen, biaya operasional. Sehingga jika dianalisis dari jenis akad *Mudarrabah*, maka perjanjian kerja sama bagi hasil tersebut adalah termasuk akad *Mudarabah Muqayyadah*. Hal ini dikarenakan, pemilik usaha menentukan syarat-syarat khusus kepada penanam pemodal untuk memulai mengelola usahanya.

Seiring berkembangnya zaman memberikan dampak terhadap pola hidup manusia. Islam memberikan kemudahan terhadap manusia dalam melakukan berbagai kegiatan mu'amalah dalam kehidupan sehari-hari, dengan syarat kegiatan tersebut tidak keluar dari ajaran yang telah digariskan dalam syariat. Pada dasarnya manusia merupakan makhluk sosial, sehingga mustahil jika manusia hidup tanpa membutuhkan bantuan manusia lain atau yang biasa disebut dengan *hablum min al-naas*.

Kegiatan bermu'amalah dimaksudkan untuk saling tolong menolong antar umat manusia serta diharapkan dapat mencapai kemashlahatan umat. Dalam kegiatan mu'amalah khususnya kerja sama bagi hasil, pastilah terdapat pembagian keuntungan oleh para pihak yang telah bertransaksi.

Keuntungan yang dibagikan kepada kedua belah pihak haruslah sesuai dengan kesepakatan pada awal akad yaitu dihitung dari nisbah bagi hasil yang telah disepakati. Dalam bab 2, penulis telah memaparkan bahwa terdapat beberapa persyaratan terkait keuntungan dalam akad Mudarabah, diantaranya:¹²⁵

- a. Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan presentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan hanya keuntungannya setelah di potong besarnya modal.
- b. Keuntungan untuk masing-masing pihak tidak ditentukan dalam jumlah nominal, karena jika ditentukan demikian berarti *shahibul mal* telah mematok untuk tertentu dari sebuah usaha yang belum jelas untung dan ruginya dan ini akan membawa kepada perbuatan riba.
- c. Nisbah pembagian ditentukan dengan persentase, misalnya 60% : 40%, 50% : 50% dan seterusnya. Penentuan presentase tidak harus terikat pada bilangan tertentu. Artinya, jika nisbah bagi hasil tidak ditentukan pada saat akad, maka masing-masing pihak memahami bahwa keuntungan itu akan dibagi secara sama, karena aturan umum dalam perhitungan adalah kesamaan.¹²⁶

Menurut hasil penelitian dengan wawancara, observasi dan dokumentasi dalam usaha CV. Ahsanah Mulya di Gandusari Blitar, pemilik modal dan pengelola usaha telah menentukan presentase keuntungan yang akan dibagikan kepada masing-masing pihak. Kerja sama bagi hasil pada CV. Ahsanah Mulya

¹²⁵ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* . (Jakarta : PT. Grafindo Persada, 2016) hlm.70.

¹²⁶ Ibid.

dilakukan dengan suatu kesepakatan bahwa keuntungan yang dibagikan kepada pemilik modal telah ditentukan pada awal akad yakni apabila memenuhi target *royalty fee* maka harus membayar *royalty fee* tapi apabila dibawah target maka tidak perlu membayar *royalty fee*. Bulan ini kami membayar *royalty fee* sebesar 2% karena memnuhi target dengan pendapatan Rp. 175.000.0001,- sampai Rp 200.000.000,- dimana pemilik modal mendapat keuntungan setelah pengurangan dari *royalty fee* dan biaya-biaya lainnya seluruh sisa keuntungan akan menjadi milik CV. Ahsanah Mulya dengan dari modal yang ditanamkannyadi awal sebesar Rp.400.000.000,-. Jadi, pemilik modal akan membayar *royalty fee* sebesar Rp.500.000,- setiap bulannya. Meskipun usaha alfamart tersebut sedang ramai, pemilik modal akan membayar sesuai dengan *royalty fee* yang sudah ditentukan dan sesuai target pendapatan yang sudah ditentukan. Sementara ketika usaha sepi, menurut Bapak Edi selaku pemilik modal keuntungan akan berkurang dan sampai tidak memenuhi target jadi tidak membayar *royalty fee*.

Di dalam syariat Islam, tidak menentukan mengenai besar kecilnya pembagian keuntungan pada akad *Mudarabah*, maka dalam hal ini menjadikan keleluasaan para pihak dalam melakukan transaksi kerja sama bagi hasil.