BAB V

PEMBAHASAN

A. Mekanisme Kerja dalam Bisnis *Franchise* Martabak Hawaii Tulungagung

Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam bidang ekonomi adalah dengan melakukan wirausaha dengan cara waralaba. Secara umum Waralaba bisa diartikan : merupakan salah satu bentuk sistem bisnis dimana pemberi waralaba *(franchisor)* memberikan hak kepada penerima waralaba *(franchisee)* untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu dengan mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba.

Sedangkan dalam pandangan Hukum Ekonomi Syariah, Waralaba memiliki arti sama dengan *Syirkah* atau *Musyarakah,* yang memiliki Pengertian : akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[1]

[1] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik,* (Jakarta : Gema Insani,2001), hal.90

Terkait Peraturan yang menjelaskan mengenai Waralaba adalah: Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam pasal 1 (satu) ayat 1 (satu), memberikan Definisi Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan cirri 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.[2]

Jenis prktik semacam ini dikenal dengan istilah *franchise* karena membebaskan penerima waralaba *(franchisee)* mempergunakan merk dan logo dengan jangka waktu tertentu dengan kesepakatan yang dituliskan dalam perjanajian. Apabila semakin kreatif dalam memasarkan produk, maka semakin banyak pula peluang yang dapat diambil. Sehingga mampu menjadi *franchisee* yang ahli dibidangnya, serta dapat pula mengembangkan outlet lagi dengan lokasi yang berbeda untuk menambah peluang.

Bisnis ini merupakan bisnis yang banyak diminati masyarakat di Indonesia. Tidak hanya dalam jenis Martabak Hawaii ini, diluar sana masih banyak lagi jenis *franchise* lain yang digunakan oleh masyarakat. Dengan demikian hal ini bukanlah hal yang asing bagi masyarakat untuk mengenal lebih dalam mengenai bisnis ini. Sistem kinerjanya juga terstruktur dan memudahkan para pengusahawan untuk memulai bisnis dengan konsep semacam ini. Bagi pemula bisnis ini cukup menjanjikan dan bisa dijadikan salah satu refrensi untuk lebih mengembangkan usaha. Karena akan

---

[2] *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 42 thun 2007tentang Waralaba*, Dalam Pasal 1 Ayat 1, dalam kutipan Ketentuan Umum.

dijelaskan dari awal proses pembuatan hingga pemasaran dan sistem pembagian *royalty* jika memang ada.

Banyak jenis *franchise* yang tersebar di seluruh Indonesia, banyak pula macam dan sistem kinerjanya. Tentu masing-masing *franchise* memiliki cirikhas dan metode tersendiri untuk mengembangkan usahanya. Dalam mekanisme *franchise* ini misalnya tentu memiliki cirikhas yang nantinya diusung untuk mempertahankan produk ini.

Dalam menjalankan bisnis tentu perlu diperhatikan juga bahwa dalam pelaksanannya diperhatikan nilai-nilai ekonomi untuk diterapkan agar bermanfaat baik bagi pelaku usaha itu sendiri, bagi pengelola ataupun bagi karyawan yang menjalankan usaha ini. Menggunakan sistem ekonomi islam berbeda dengan sistem perekonomian lain baik dari metode, tujuan dan mekanisme kerjanya. Dalam perekonomian islam dijelaskan secara mendetil bentuk pemecahan masalah baik antar pelaku usaha ataupun antar pelaku usaha dengan karyawan.

Salah satu bentuk bisnis yang menggunakan sistem *franchise* ini adalah *franchise* Martabak Hawaii yang terletak di jl.P.Antasari No 38 Tulungagung. Merupakan salah satu *franchise* dari sekian banyak banyak franchise yang ada di Tulungagung. *Franchise* ini yang dijadikan oleh peneliti sebagai tempat penelitian. Karena sesuai dengan judul yang diusung oleh peneliti tentang *franchise*.

Mekanisme kerja yang digunakan oleh *franchise* ini menggunakan sistem yang bebas riba. Karena memang tidak ada pembagian hasil disitu. Seorang franchisor selaku pemilik merek bisnis Martabak Hawaii tidak melakukan appaun setelah terjadi kesepakatan diantara dua belah pihak. Artinya *franchisor* tidak diperkenankan mengambil keuntungan disitu. Dalam artian tidak ada dua akad dalam satu transaksi. Karena dalam sistem ekoomi islam apabila menggunakan dua akad dalam satu transaksi hal itu tidak dibenarkan. [3]

Dalam hal ini, dua akad dalam satu transaksi atau *two in one* merupakan kondisi dimana suatu transaksi diwadahi oleh dua akad sekaligus yakni dengan objek yang sama, pelaku yang sama dan jangka waktu yang sama sehingga terjadi ketidakpastian (gharar) mengenai akad mana yang harus digunakan (berlaku).[4]

Seorang muslim tidak boleh melangsungkan dua jual beli dalam satu akad atau dua akad dalam satu transaksi, namun ia harus melangsungkan keduanya sendiri-sendiri karena jika dilakukan bersamaan maka terdapat ketidakjelasan yang membuat orang muslim lainnya tersakiti, atau memakan hartanya dengan tidak benar.[5]

---

[3] Hasil Wawancara dengan *franchisor* Martabak Hawaii, bapak Rachman Tedy, pada tanggal 24 April 2017 pukul 16.40 wib

[4] Adiwarman karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hal.49.

[5] Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah (Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial),* (Surabaya : Putra Media Nusantara, 2010), hal.41s

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti bertujuan untuk menganalisa sistem kinerja *franchise* Martabak Hawaii jalan P.Antasari Tulungagung tersebut sudah sesuai dengan teori aturan hukum atau sebaliknya, terjadi kesenjangan diantara salah satu pihak.

1. *Franchisor* memberikan pelatihan kepada *franchisee* sebelum membuka usaha bisnis *franchise* Martabak Hawaii

   Mekanisme usaha yang dilakukan dalam bisnis usaha *franchise* Martabak Hawaii ini diawali dengan memperkenalkan calon *franchisee* dengan media brosur dan media yang lain. Diminta untuk mengamati dan memahami isi dari brosur tersebut sembari dijelaskan mengenai sistem kerja dalam bisnis *franchise* ini. Hal ini dijelaskan secara garis besar dan menurut hasil yang telah dicapai oleh *franchisor* dalam menjalankan bisnis *franchise* Martabah Hawaii.

   Mekanisme usaha yang dilakukan dalam bisnis usaha *franchise* Martabak Hawaii ini diawali dengan memperkenalkan calon *franchisee* dengan media brosur dan media yang lain. Diminta untuk mengamati dan memahami isi dari brosur tersebut sembari dijelaskan mengenai sistem kerja dalam bisnis *franchise* ini. Hal ini dijelaskan secara garis besar dan menurut hasil yang telah dicapai oleh *franchisor* dalam menjalankan bisnis *franchise* Martabah Hawaii.

   Dalam mencari *franchisee* ataupun ada orang yang ingin bergabung dengan bisnis *franchise* ini tidak serta merta diberi izin begitu saja.

Meskipun begitu tetap ada tahap tahap yang harus dilalui dalam mengawali bisnis *franchise* ini. Karena pada dasarnya tidak semua orang benar-benar memiliki kesiapan dalam menjalankan bisnis ini. Namun tidak menutup kemugkinan semua orang bisa menjalankan bisnis ini.

Jangka waktu pelaksanaan pelatihan ini adalah dua minggu dihitung dari waktu registrasi awal mengikuti pelatihan ini. Dalam jangka waktu pelatihan ini sudah cukup untuk memperoleh beberapa persiapan dan hal-hal yang perlu digunakan dalam menjalan bisnis *franchise* Martabak Hawaii ini. Dimulai dengan pemberian materi terkait perkenalan bisnis *franchise* secara umum, awal pendirian dan sejarah perkembangan bisnis ini.

Dengan beberapa materi yang didapatkan tersebut berlanjut kepada pengetahuan tentang bisnis dan hingga diakhiri dengan praktek membuat Martabak dan Terang Bulan. Praktek ini dilakukan di lokasi pelatihan berbarengan dengan peserta yang lain. Mengenai bahan-bahan yang dijadikan praktek disediakan oleh *franchisor*. Tidak ada tambahan biaya disini, karena sudah *include* didalam pembayaran diawal. [6]

Dalam jenis pelatihan ini tidak harus mendatangi lokasi yang telah di sediakan oleh *franchisor*. Namun apabila berhalangan hadir dengan alasan yang jelas, calon *franchisee* boleh mengajukan permohonan untuk meminta mendatangkan *trainer* ke lokasi yang diminta.

---

[6] Hasil Wawancara dengan *franchisor* Martabak Hawaii, bapak Rachman Tedy, pada tanggal 24 April 2017 pukul 16.40 wib

Adapun dalam melaksanakan pelatihan peserta tidak dikenai biaya lagi karena sudah *include* dalam pembayaran diawal. Namun apabila mendatangkan *trainer* ada sedikit tambahan biaya yang digunakan untuk makan dan menyediakan tempat tinggal *trainer* selama pelatihan.[7]

Karena dalam sistem *franchise* ini berbeda dengan jenis *franchise* yang lain. Diberikan pelatihan dan pembekalan diawal agar hasil yang dicapai oleh seorang *franchisee* dapat dimaksimalkan dan sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang berlaku dalam *franchise* Martabak Hawaii ini.

Dapat dikatakan bahwa dalam mengawali seseorang untuk berbisnis dalam bentuk *franchise* ini tidak secara mudah dilepas secara total begitu saja. Namun *franchisor* memberikn pelatikan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam tahap ini sudah ada kesepakatan diawal dalam kaitan perjanjian bisnis *franchise* ini.

Program pelatihan yang diberikan oleh *franchisor* ini dijadikan sebagai syarat utama karena kualitas barang dan jasa merupakan elemen bisnis yang sangat penting.[8]

Dalam melakukan perjanjian waralaba terdapat kewajiban yang harus dilakukan oleh pemberi waralaba (*franchisor*). Salah satunya adalah Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan,

---

[7] *Ibid*, Hasil Wawancara pada tanggal 24 April 2017 pukul 16.40 wib

[8] Syahmin AK *Hukum Kontrak Internasional*, (Jakarta : PT Raja grafindo Persada, 2006), hal 209, cet I

bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.[9]

Dengan demikian sudah jelas bahwasanya kewajiban yang harus di dilakukan oleh *franchisor* kepada *franchisee* sebelum membuka usaha salh satunya tercantum dalam peraturan pemerintah No 42 tahun 2007. Dalam artian kewajiban yang dilakukan oleh *franchisor* terkait dengan pelatihan sudah sesuai dengan peraturan yang ada.

Memberikan bantuan pembinaan berkesinambungan kepada *franchisee* yang berupa bimbingan, pelatihan guna menjalankan usaha yang di waralabakan. Pembinaan ini dapat menyangkut operasional managemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan usaha.[10]

Dalam hukum ekonomi Islam, mekanisme bisnis *franchise* seperti ini dikenal dengan istilah *syirkah*. Didalam Islam hal demikian juga diperbolehkan untuk dilaksanakan, dengan dasar hukum :

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ
ٱلْخُلَطَآءِ لَيَبْغِى بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟
ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُۥدُ أَنَّمَا فَتَنَّٰهُ فَٱسْتَغْفَرَ رَبَّهُۥ
وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۩ ﴿٢٤﴾

[9] *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 42 thun 2007tentang Waralaba*, Dalam Pasal 8 Ayat 1, dalam kutipan Kewajiban Pemberi Waralaba.

[10] Zaeni, *Hukum Bisnis: prinsip dan Pelaksanaan di Indonesia*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2014), hal 161, cet VIII

“Daud berkata: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat”. (Q.S.Al-shaad:24).[11]

Sedangkan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba (*franchise)* merupakan kewajiban *franchisor* yang menjadi hak *franchisee* adalah sebagai berikut :

a. *Brand Name* yang meliputi logo, peralatan, dan lain-lain
b. Sistem dan cara manual operasi bisnis
c. Dukungan dalam beroperasi, karena bagaimanapun *franchisor* lebih mempunyai pengalaman luas
d. Pengawasan (*monitoring)* yang bertujuan untuk memastikan bahwa sistem yang disediakan dijalankan dengan baik dan benar secara konsisten
e. Penggabungan promosi/*joint Promotion*, karena hal itu berkaitan dengan *brand name.*
f. Pemasokan yang *berlaku* bagi *franchisor* tertenntu, misalnya bagi *franchisor* yang merupakan *supplier* bahan makanan /minuman.[12]

---

[11] Kementrian Agama RI, Al-Qur‟an dan terjemah New Cordova, (Bandung: Syamil Quran, 2012),hal.79

[12] Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2013) hal.233 cet.I

Kewajiban para pihak tersebut yang telah dijelaskan diatas merupakan hak yang harus di jalankan oleh masing-masing pihak. Hal-hal tersebut bisa didapatkan dari pelatihan yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee.*

Sedangkan kewajiban penerima waralaba (*franchisee*) adalah sebagai berikut :

a. Melaksanakan seluruh intruksi *franchisor*

b. Melaksanakan pendaftaran perjanjian waralaba

c. Tidak melakukan kegiatan usaha yang bermaksud untuk menyaingi yang diwaralabakan.[13]

Masing-masing pihak dalam bisnis *franchise* memiliki kewajiban yang harus dijalankan, meskipun disamping itu menuntut hak yang harus diterima. Jika kewajiban saling ditunaikan maka tidak akan terjadi kesenjangan dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Didalam islam bisnis *franchise* dikenal dengan istilah *musyarakah* (*syirkah)* secara *definitif* yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan keuntungan *nisbah* yang

[13] *Ibid*, hal. 162

disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.[14]Berdasarkan definisi diatas maka syirkah dikategorikan kepada :

a. Kerjasama dalam permodalan

   Sebuah usaha tentu membutuhkan modal untuk membangun dan mengembangkan usaha semakin lebih besar lagi. Seperti halnya dengan bisnis *franchise* Martabak Hawaii ini, modal yang diberikan dalam bentuk finansial dan dalam bentuk skill. Semua dipersiapkan dan dilatih guna menciptakan bisnis usaha *franchise* yang bagus. Kerjasama dalam hal ini sangat diperlukan, dengan *franchisor* sebagai pemberi pelatihan dan pembimbing sedangkan *franchisee* mengikuti tata aturan dan sebagai peserta dalam pelatihan.

b. Kerjasama dalam ketrampilan.

   Keterampilan sangat diperlukan dalam mendukung terciptanya bisnis yang memiliki kualitas yang baik. Sehingga konsumen tidak bosan jika tampilan ataupun bentuk dirubah sewaktu-waktu.

c. Kerjasama dalam kepercayaan.[15]

   Merupakan hal yang sangat penting bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi untuk saling member kepercayaan kepada pihak lain, demi terllaksananya hubungan yang baik dalam berbisnis.

---

[14] *kompilasi Hukum Ekonomi Syariah,* dalam pasap 20 ayat 3
[15] *ibid,* hal.236

Dengan demikian, adanya kewajiban *franchisor* mengenai pelatihan dan pembinaan yang diberikan kepada calon *franchisee* menjadikan *franchisee* memiliki bekal untuk menjalankan bisnis ini, meskipun pada mulanya tidak memiliki basic usaha ataupun pengalaman menjadi pengusaha. Karena pelatihan ini dimulai dari nol dan dianggap semua peserta yang mengikuti pelatihan dianggap tidak mengerti. Sehingga tidak ada kesenjangan diantara yang sudah mengerti dan belum sama sekali.

2. Adanya Kontrol yang dilakukan secara berkala di masing-masing outlet dengan datang langsung ataupun dengan menggunakan media eletronik.

Lokasi *outlet* tersebar dibeberapa kota yang ada di Indonesia. Tidak hanya terletak di Pulau Jawa saja, ada beberapa juga yang terletak di luar Jawa. Hal ini bukanlah alasan untuk tidak melakukan kontrol. Kontrol tetap dilakukan beberapa kali dengan metode mendatangi lokasi secara langsung. Namun dengan menggunakan media elektronik dilakukan secara harian dan sesekali dalam jangka waktu satu sampai dua minggu.

Tujuannya adalah untuk melihat kinerja dan kemajuan yang telah dicapai dalam jangka waktu tertentu. Setiap *franchisee* tentu memiliki metode sendiri untuk menerapkan hal-hal yang diperoleh dari bekal pelatihan diawal tadi. Adapun seorang *franchisee* menerapkannya dengan pemahaman yang diperoleh.

Kontrol merupakan salah satu kewajiban *franchisor* terhadap *franchisee* dala hal mengawasi dan melihat kinerja *franchisee* yang dibawah naungannya.

Meskipun diawal sudah diberikan pelatihan dan beberapa bekal yang dijadikan modal untuk membuka usaha *franchise* di *outlet* sendiri, namun tidak terputus disitu hubungan antara *franchisor* dan *franchisee*. Dalam masa menjalankan bisnis dilakukan kontrol secara berkala yang dilakukan secara rutin menggunakan media elektronik ataupun dengan mendatangi langsung lokasi *outlet*.

Islam menjelaskan mengenai sistem kerjasama *(syirkah)* ini ada beberapa syarat yang harus dilakukan. Ditinjau dari segi disepakati ulama Madzhab fiqih adalah sebagai berikut :

a. Dua pihak yang melakukan transaksi mempunyai kecakapan/ keahlian *(ahliyah)* untuk mewakilkan dan menerima perwakilan. Demikian ini dapat terwujud bila seseorang berstatus merdeka, baligh, dan pandai. Hal ini karena masing-masing dari dua pihak itu posisinya sebagai mitra jika ditinjau dari segi andilnya sehingga ia menjadi wakil mitranya dalam membelanjakan harta.
b. Modal *syirkah* diketahui

   Dalam melakukan perjanjian waalaba, modal yang akan digunakan untuk mengawali usaha itu jelas dan diketahui antara *franchisor* dan *franchisee*.

c. Modal *syirkah* ada pada saat transaksi

Modal waralaba atau dalam islam dikenal dengan *syirkah,* yakni modal yang digunakan itu ada dan jelas pada saat kesepakatan dalam perjanjian.

d. Besarnya keuntungan diketahui dengan penjumlahan yang berlaku, seperti setengah dan lain sebagainya.[16]

Jika memang bentuk waralaba yang dilakukan dalam konsep *franchise* menggunakan sistem bagi hasil, maka pembagiannya harus jelas. Dan kalaupun tidak ada pembagian hasil, dalam arti sudah diserahkan secara penuh kepada *franchisee,* maka alasan tidak adanya bagi hasil juga harus jelas, agar tidak ada kecurigaan dan perselisihan dikemudian hari.

Untuk mengatasi beberapa hal yang tidak diinginkan tersebut, perlu adanya hubungan yang baik antara *franchisor* dan *franchisee* sehingga apabila ada keluhan dan beberapa hambatan dalam menjalankan bisnis ini bisa langsung tersampaikan. Dengan demikian masalah yang di dahadapi bisa diselesaikan dengan cermat.

Kontrol yang dilakukan oleh *franchisor* juga bertujuan agar *franchisee* tetap mempertahankan keunikan dan cirikhas dalam produk ini. Sehingga tidak ada penyalahgunaan merk dan konsumen tidak beralih kepada yang lain. Karena mencari pelanggan dan mempertahankannya sangat sulit dilakukan bagi pemula terutama, maka perlu adanya *koordinasi* yang baik dengan *franchisor*.

---

[16] Miftahul Khairi, hal.266

Apabila dalam jangka waktu yang telah ditentukan *franchisee* meminta lebih waktu atau memajukan jadwal kontrol yang dilakukan oleh *franchisor*. Jika *franchisor* menyetujui dan berkenan maka hal itu boleh dilakukan.

Dengan demikian sistem kinerja *franchise* Martabak Hawaii ini pihak *franchisor* telah melaksanakan kewajibannya sebagai *owner* Martabak Hawaii untuk melakukan kontrol dan pengawasan terhadap *franchisee* yang ada dibawahnya.

3. Tidak adanya pembagian bagi hasil antara *Franchisor* dan *Franchisee* (*No Royalty Fee*)

Pada dasarnya jenis bisnis *franchise* memang ada pembagian keuntungan dari penjualan mengenai produk yang dibawanya. Merupakan hal yang hrus dilakukan oleh *franchisee* membuat kesepakatan dengan *franchisor* terkait dengan berapa banyak keuntungan yang harus dibagi diantara kedua pihak. Hal seperti ini dicantumkan dalam perjanjian agar memiliki kekuatan hukum tetap dan mengikat bagi pihak yang membuat perjanjian.

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam fiqih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*). Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua

atau lebih pengusaha pemilik dana/modal bekerjasama sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha baru atau yang sudah berjalan.[17]

Adapun dengan jenis *franchise* Martabak Hawaii ini tidak ada pembagian keuntungan sama sekali. *Franchisor* mengasumsikan jika hal demikian dilakukan sama halnya dengan *riba* karena ada dua akad dalam satu transaksi. Sehingga untuk menghindari hal yang dilarang dalam artian *riba* maka *franchisor* tidak menetapkan bagi hasil (*royalty)*.

Memang ketentuan itu tidaklah ditetapkan martabak Hawaii, karena praktik yang dijalankan bisnis *franchise* Martabak Hawaii tidak menetapkan bagi hasil di perjanjian hanya saja pihak *franchisor* lebih mengambil keuntungan pada penjualan bahan baku utama tepung premi. dapat dikatakan pada bisnis ini tetap ada keuntungan yang diterima oleh *franchisor,* yaitu dalam bentuk bahan baku utama (penjual tepung). Karena tidak dapat ditemukan di toko-toko lain.

Hukum islam banyak membicarakan tentang *syirkah*, dengan pembagian *syirkah* sebagai berikut :

a. *Syirkah ibahah*, yaitu orang pada umumnya berserikat dalam hak milik untuk mengambil atau menjaga sesuatu yang mubah yang pada asalnya tidak dimiliki oleh seorang pun
b. *Syirkah Milk*, yaitu jika dua orang atau lebih memiliki suatu barang atau hutang secara bersama-sama karena suatu sebab kepemilikan, seperti membeli, hibah, dan menerima wasiat.

[17] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2008), hal.51

c. *Syirkah al-'aqd* (transaksi), yaitu *syirkah* yang dimaksud dalam terminology fuqaha'. Yaitu, suatu istilah mengenai transaksi antara dua orang atau lebih untuk bekerja secara komersial melalui modal atau pekerjaan atau jaminan nama baik (*al-wujuh*) agar keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.[18]

Selain itu terdapat pembagian *syirkah* yang dikemukakan oleh ulama *madzhab* fiqih dengan mengadakan perbandingan antara satu dengan yang lain, dapat ditarik kesimpulan bahwa *syirkah* dibagi menjadi empat macam berikut :

a. *Syirkah amwal* (harta), yaitu *syirkah* yang didirikan berdasarkan asas kepemilikan bersama di antara para anggota dalam hal modal. Dan merupakan perserikatan antara dua orang atau lebih dalam permodalan dengan jumlah tertentu untuk melakukan usaha perdagangan dengan pembagian hasil, baik untung atau rugi. *Syirkah amwal* dibagi menjadi dua macam *Syirkah 'inan* dan *syirkah Muwafadhah*.
b. *syirkah a'mal* atau *al-abdan* pekerjaan, yaitu *syirkah* yang didirikan berdasarkan asas tenaga fisik untuk melaksanakan suatu pekerjaan, produksi, atau lainnya.
c. *syirkah wujuh* (nama baik), yaitu *syirkah* yang didirikan dengan mengandalkan kepercayaan (nama baik) para anggota *syirkah.* Mereka tidak mempunyai modal ataupun pekerjaan. Ketiga pembagian tersebut masih dibagi lagi menjadi dua macam, yaitu *mufawadhah*, dan *'inan.*

---

[18] Abdullah bin Muhammad *Ensikolpedi Fiqih Muamalah dalam Pandangan Empat Madzhab*, (Maktabah Al-hanif Griya Arga Permai : Yogyakarta,2009), hal.262, cet I,

d. *syirkah mudharabah* (bagi hasil), yaitu *syirkah* yang didirikan berdasarkan asas kepemilikan modal dan tenaga untk melaksanakan pekerjaan secara bersamaan.[19]

Jika diamati tentang macam-macam *syirkah* yang telah dijelaskan diatas. Bentuk kerjasama bisnis Martabak Hawaii lebih kepada jenis *syirkah mufawadhah*. Syafi'iyah dan Hanabilah, dalam salah satu dari dua interpretasinya terhadap *mufawadhah*, menyatakan bahwa perserikatan dalam usaha komersial yang dapat menguntungkan dua anggota *syirkah* yang keduanya menanggung kerugian, baik akibat tindakan *ghashb*, kerusakan, atau jual beli yang rusak, dan lain lain.

Dengan ketentuan syarat-syarat sebagai berikut :

a. Semua anngota *syirkah* mempunyai kecakapan melakukan transaksi *kafalah* (jaminan)
b. Persamaan dalam jumlah modal.
c. Anggota *syirkah mufawadhah* tidak boleh memiliki harta selain harta *syirkah*
d. *syirkah* bergerak dalam bidang perdagangan pada umumnya
e. Dilakukan dengan lafal *mufawadhah* atau sesuatu yang dapat menggantikannya sesuai dengan maksud.

Dengan demikian telah jelas bahwasanya dalam islam bisnis *franchise* yang dilakukan penelitian oeh peneliti, merupakan jenis *syirkah mufawadhah*. Mengenai syarat-syarat yang berlaku telah sesuai dan sama.

---

[19] *ibid*,hal.275.

Pada intinya memang tidak ada bagi hasil antara *franchisor* dan *franchisee,* namun *franchisor* mendapat keuntungan dari penjualan bahan baku utama dalam hal ini disebut dengan tepung premi.

Selain itu, pihak *franchisee* tidak keberatan jika memasok barang dari *franchisor* karena hal itu ditujukan untuk menjaga keaslian kualitas produk. Sehingga dalam hal memsok bahan baku antara *franchisor* dengan *francheisee* tidak ada pemaksaan. Dengan demikian praktik semacam ini memnuhi ketentuan hukum jual beli yang ada. dimana ketentuan jual beli dalam hukum islam adalah berikut. Fuqaha' berbeda pendapat dalam menetapkan syarat-syarat sah *ba'i* yang secara singkat dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu syarat yang berkenaan dengan *maqud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan), dan syarat yang berkenaan dengan *muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi).

Pertama, syarat sahnya *ba'i* yang berkenaan dengan *ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan), ada enam, yaitu :

a. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan), ada saat transaksi. Fuqaha' sepakat bahwa tidak sah jual beli komoditi yang tidak ada pada saat transaksi.

b. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan)berupa harta (*mal*) yang bermanfaat

c. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan menjadi hak milik *ba'i*

d. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) dapat diserahkan pada saat transaksi.

e. *Ma'qud 'alaih* (komoditi yang ditransaksikan) harus dapat diketahui secara jelas oleh *muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi)

f. *Malikiyah* dan *syafi'iyah* menambahkan *Ma'qud alaih* (komoditi yang ditransaksikan) :

- Substansi (dzat) *ma'qud alaih* harus suci
- Barang yang dijual bukan termasuk barang yang dilarang untuk diperjualbelikan
- Jual beli tersebut tidak tergolong perbuatan haram.

Jika dilihat, tentu produk Martabak Hawaii ini jelas layak untuk diperjualbelikan, karena sudah tersertifikasi halal dari MUI dan telah berizin jika *franchisee* yang memproduksinya.

Kedua, syarat yang berkenaan dengan *muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi. Ada dua macam sebagai berikut :

a. *Muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) harus memenuhi syarat sebagai orang yang boleh membelanjakan harta, yakni : merdeka, mukallaf, dan pandai (tidak cacat mental). Syarat-syarat tersebut telah dijalankan oleh bisnis *franchise* Martabak Hawaii karena salah satu syarat untuk mendaftarkan diri bergabung dengan bisnis ini dengan menunjukkan KTP dan penandatanganan kontrak, sehingga calon

franchisee yang bergabung telah dewasa dan cakap untuk bertindak hukum.

b. *Muta'aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) dalam kondisi kemauan sendiri tidak dipaksa untuk melakukan transaksi.[20] Baik konsumen ataupun seseorang yang melakukan usaha untuk bergabung dengan bisnis ini tentu tidak boleh dengan paksaan. Artinya mereka melakukan atas kemauan sendiri.

Sedangkan untuk rukun jual beli ada empat, dengan rincian sebagai berikut :

a. Dua pihak yang melakukan transaksi (penjual dan pembeli).

   Dalam melakukan transaksi bisnis *franchise* MArtabak Hawaii pihak pihak yang melakukan akad adalah *franchisor* dan *franchisee*. Dua pihak tersebut melakukan perjanjian hingga penandatangan kontrak bisnis.

b. Sesuatu yang ditransaksikan (*ma'qud alaih*, objek akad), yaitu harta benda yang dijual.

   Sistem kerjasama bisnis Matabak Hawaii ini sebelum penandatanganan kontrak seorang calon *franchisee* diberikan pengenalan dan gambaran umum hingga produk yang diusungnya. Apabila menyetujui produk tersebut dituangkan dalam bentuk perjanjian.

[20] Ibid, hal.11

c. *Sighah*.[21]

Ijab dan qobul yang dilakukan ini terjadi pada saat penandatangan kontrak dan serah terima penjualan produk *franchise.*

Pada intinya sistem jual beli Martabak Hawaii tidak jauh berbeda dengan jual beli barang-barang yang ada di Toko sekitar. Hanya saja pembelian disini disediakan dalam bentuk *delivery order*. Sehingga lebih memudahkan konsumen untuk memenuhi keinginannya dengan cara yang mudah.

Selain itu, syarat dan rukun jual beli tersebut telah diterapkan dalam transaksi bisnis dalam pembelian *franchise* Martabak Hawaii. Dimulai dengan syarat sampai rukun. Hal ini dapat dikatakan bahwasanya kontrak yang dijalankan oleh *franchisor* dengan *franchisee* sesuai dengan anjuran agama islam.

4. Adanya kebebasan dalam membuat kreatifitas olahan Martabak dan Terang Bulan

Franchisor memberikan kebebasan kepada *franchisee* mengenai kreatifitas dari olahan Martabak Hawaii. Meskipun sudah ada refrensi dari *franchisor* namun jika *franchisee* memiliki ide baru dan hal itu diterapkan dalam mengolah Martabak untuk membuat tampilan yang se menarik mungkin hal itu dibenarkan oleh *franchisor*, asalkan cirikhas dan kualitas tidak dirubah.

---

[21] *ibid*, hal 3

Franchisor mengizinkan hal tersebut karena memang mendukung akan berkembangnya bisnis *franchise* martabak Hawaii. Semakin menarik dan kreatid bentuk tampilan dari bisnis tersebut, maka semakin tinggi pula minat konsumen.

Dengan kebebasan yang diberikan oleh *franchisor* tersebut banyak keuntungan yang didapatkan oleh *franchisee* karena lebih dibebaskan dalam kreatifitas olahan produk. Sehingga dengan adanya kreatifitas tersebut dapat lebih menarik konsumen lebih banyak. Dengan begitu keuntungan untuk mendapatkan lebih juga bukanlah hal yang mustahil.

Dalam *franchise* Martabak Hawaii Tulungagung, jenis kreatifitas yang dilakukan tidak ada batasan. Karyawan yang ada dalam *franchise* ini juga dibebaskan dalam melakukan kreatifitas. Sehingga *franchise* ini bisa lebih dikenal oleh konsumen.

Namun meskipun begitu, prinsip kebebasan yang diterapkan oleh *franchisor* ini tetap ada rambu-rambu dan batasan, sehingga tidak sampai melewati batas. Melakukan kebebasan dengan bentuk kreatifitas tersebut dibolehkan namun tidak boleh menyalahi SOP yang telah disepakati dalam perjanjian.

B. Bentuk Perlindungan Hukum bagi *Franchisee* dalam Perjanjian Waralaba Perspektif Hukum Ekonomi Islam dalam Usaha Martabak Hawaii Tulungagung.

Dilihat dari konsepnya, sebenarnya kontrak *franchise* berada diantara kontrak lisensi dan distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang Hak Milik Intelektual atau *know how* lainnya kepada pihak lain unuk menggunakan merk ataupun prosedur tertentu merupakan unsure perjanjian lisensi. Sedangkan di lain pihak juga adanya *quality control* dari *franchisor* terhadap produk-produk pemegang lisensi yang harus sama dengan produk-produk lisensor.

Sebagaimana dalam kontrak lisensi, pada kontrak *franchise*, pemegang *franchise* wajib membayar sejumlah *royalty* untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. *Royalty* kadang-kadang bukan ditetapkan dari persentase keuntungan melainkan dari berapa unit. Dalam hal demikian pihak *franchisor* tidak peduli apakah pemegang *franchisee* untung atau tidak. Disamping harus membayar *royalty*, pihak pemegang *franchise* juga seringkali harus memenuhi kewajiban yang ditetapkan oleh *franchisor* untuk mendesign perusahaannya sedemikian rupa sehingga mirip desain perusahaan

franchisor. Begitu pula dengan manajemennya, tidak jarang *franchisor* juga memberikan asistensi dalam manajemen.[22]

Sedangkan yang menjadi subjek hukum dalam perjanjian *franchise*, yaitu *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisor* adalah perusahaan yang memberikan lisensi, baik berupa paten, merek perdagangan, merek jasa, maupun lainnya kepada *franchisee*. Adapun *franchisee* adalah perusahaan yang menerima lisensi dari *franchisor*.

Objek dalam perjanjian *franchise* adalah lisensi. Lisensi adalah izin yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*. Ada dua kriteria lisensi sebagaimana dikemukakan oleh Dieter Plaff, yaitu (1) tujuan ekonomis, dan (2) acuan yuridis. Tujuan ekonomis adalah apa yang hendak dicapai oleh lisensi itu. Sedangkan acuan hukum, yaitu instrument hukumyang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut.[23]

Dari sudut muatan yang terkandung dalam perjanjian *franchise* yang umumnya terdiri dari pasal-pasal, jika dilakukan suatu identifikasi terhadap pokok-pokok materi terpenting di dalam perjanjian tersebut, maka minimal terdapat klausal-klausal utama, sebagai berikut :

---

[22] Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia,*(Jakarta : Sinar Grafika, 2014) Hal.166 cet VI

[23] *Ibid*, hal 177

1. Objek yang di-*franchise*-kan

   Objek yang di-*franchise*-kan biasanya dikemukakan diawal perjanjian *franchising*. Objek yang di-*franchise*-kan harus menjelaskan secara cermat mengenai bisnis barang/jasa apa yang termasuk dalam *franchise.*

2. Tempat berbisnis

   Tempat berbisnis dan penampilan yang baik dan membawa cirri *franchisor* dibutuhkan dalam usaha *franchise*. Tempat yang dijadikan lokasi berbisnis harus diperhatikan dengan baik agar kerjasama yang dijalankan menghasilkan keuntungan yang layak.

3. Wilayah *franchise*

   Bagian ini meliputi pemberian wilayah oleh *franchisor* kepada *franchisee*, dimana dalam pertimbangan pemberian wilayah ini harus didasarkan pada strategi pemasaran. Idealnya wilayah yang diberikan merupakan wilayah yang tidak terlampaui luas ataupun terlalu sempit, sehingga dapat di eksplotasi secara maksimal.

4. Sewa guna

   Sewa guna ini dilakukan apabila lokasi usaha *franchise* didapat dengan suatu sewa. Jangka waktu sewa ini paling tidak harus sama dengan jangka waktu berlakunya perjanjian *franchise*.

5. Pelatihan dan bantuan Teknik dari *franchisor*

   Pelatihan merupakan hal mutlak yang harus dijalankan oleh calon *franchisee* ataupun *franchise. Franchisor* merasa bahwa pelatihan

terutama untuk tahap awal merupakan hal yang terpenting, *franchisor* harus mendapat kepastian bahwa para *franchisee* beserta staff mereka telah mendapatkan pelatihan yang baik.

6. Standar Operasional

   Standar operasional biasanya tertuang dalam buku petunjuk operasional/*operasional manuas.* Petunjuk tersebut mengandung metode tertulis yang lengkap

7. Pertimbangan-petimbangan keuangan

   Besarnya uang yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* pada hakekatnya merupakan pengganti atas pemberian hak-haknya dari *franchisor* kepada *franchisee.*

8. Klausula-klausula Kerahasiaan

9. Perjanjian *franchise* selalu memuat klausula yang melarang para pihak (*franchisor* dan *franchisee)* untuk memberitahukan rahasia dagang kepada pihak ketiga yang tidak memiliki kepentingan bisnis.

10. Klausula-klausula yang membatasi Persaingan

    Biasanya selalu dicantumkan pula bahwa setelah berakhirnya perjanjian maka pihak *franchisee* dibatasi untuk tidak berusaha dalam bisnis yang sejenis dengan usaha *franchise* yang sebelumnya telah dijalani selama periode tertentu.

11. Pertanggungjawab

    Hal ini memuat mengenai sampai sejauh mana tanggungjawab yang dipikul baik oleh *franchisor* dan *franchisee*

12. Pengiklanan dan Strategi Pemasaran

    Pengiklan merupakan bagian yang penting dari strategi pemasaran, oleh karena itu, dalam perjanjian *franchise* untuk kebijaksanaan pengiklanan ini biasanya ditetapkan secara terpusat oleh *franchisor*.

13. Penetapan harga dan Pembelian-Pembelian

    Pembelian disini berhubungan dengan bahan-bahan yang dijadikan pembuatan suatu produk. Seringkali *franchisor* mensyaratkan bahwa pembelian bahan baku disyaratkan untuk membeli pada pihak *franchisor* atau pihak yang ditunjuk oleh *franchisor*.

14. Status Badan Usaha/Perusahaan

    Status badan Usaha ini berkaitan erat dengan pertanggungjawaban baik dari pihak *franchisor* maupun *franchisee.*

15. Hak Untuk Menggunakan Nama Merek Dagang

    Franchisor akan memberikan hak penggunaan logo/desain/merek perusahaan kepada *franchisee* sehingga identitas serta penampilan bisnis *franchisee* akan sama dengan bisnis milik *franchisor*.

16. Masa berlaku dan Kemungkinan Pembaharuan/Perpanjangan Perjanjian

    Prinsip dasar dalam mengatur jangka waktu perjanjian ini adalah bahwa hubungan *franchise* harus bertahan pada jangka waktu yang cukup lama.

17. Pengakhiran Perjanjian

    Kerjasama dibidang *franchise* ini biasanya berlaku 5-10 tahun.[24]

---

[24] Johannes Ibrahim & Lindawaty sewu, *Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern*, (Bandung : PT Refika Aditama, 2007), hal.134-145

Dengan demikian penjelasan terkait hal-hal yang harus ada dalam sebuah perjanjian merupakan hal yang sangat diharuskan guna mendukung terlaksananya hubungan bisnis yang baik. Sehingga meminimalisir terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari.

1. Bentuk Perlindungan yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang mengalami *force majeur* (keadaan yang tidak diinginkan).

   Perlindungan yang dilakukan oleh *franchisor* terhadap *franchisee* terkait pengelolaan bisnis *franchise* Martabak Hawaii yang terletak di Jalan P.Antasari No 36 Tulungagung. Bentuk perlindungan yang dilakukan dalam bentuk dukungan dan bantuan pembenahan dari awal untuk memulai bisnis dari awal lagi.

   Franchisor selalu memberikan kontrol dan menjaga komunikasi dengan *franchisee* sehingga apabila *franchisee* mengalami keadaan yang tidak diinginkan, akan lebih mudah ditanggapi dan diselesaikan.

   Dalam *franchisee* Martabak Hawaii apabila terjadi *force majeur* (keadaan memaksa), keadaan yang secara tiba-tiba dan tidak disengaja, misalkan korsleting listrik mengalami kerusakan dan akibat dari itu mengalami kebakaran. Maka peran *franchisor* disini tidak diam dan hanya menyaksikan, namun ikut membantu dan membenahi lagi dari awal.

Franchise merupakan suatu sistem dalam pemasaran barang dan jasa yang melibatkan dua pihak (*franchisor dan franchisee*). Sistem ini merupakan suatu kiat untuk memperluas usaha dengan cara menularkan sukses. Dengan demikian dalam sistem ini harus terdapat pelaku bisnis yang sukses terlebih dahulu dimana kesuksesan yang diperolehnya tersebut akan disebarluaskan kepada pihak lain.

Manfaat utama bagi pemilik *franchise* (*franchisor* atau pengusaha yang sukses) adalah pengurangan risiko dan investasi modal yang diperlukan untuk suatu keperluan internal atau melalui pembagian bersama keahliannya dan kesuksesannya, maka dalam pembagian keahlian dan kesuksesanya kepada pihak "*franchisee*" harus membayar biaya yang digunakan untuk pembelian *franchise* dengan harga yang telah sitentukan oleh *franchisor*. Demikian pula *franchisor* dapat memperoleh laba melalui pendistribusian barang jika paket *franchise* tersebut adalah *franchise* distribusi.

Dalam hal ini jenis *franchise* ini memberikan pendistribusian bahan olahan pokok yang biasa disebut dengan tepung premi. Tepung ini yang tidak dapat dicari di toko-toko lain.

Namun demikian seorang *franchisor* memikul tanggung jawab tambahan atas bisnisnya yang menuntut banyak usaha, Dalam hal ini kewajiban *franchisor* maka harus bersedia membangun susunan manajemen yang menyediakan dukungan kepada para pemegang *franchise* (*franchisee*). Dalam paket dukungan tersebut termasuk

komitmen untuk melatih memasarkan, mengendalikan mutu dan dukungan yang berkelanjutan.

Franchise harus memiliki dasar hukum yang merupakan bagian dari perjanjian atau kontrak. Perjanjian sebagai dasar hukum KUHPerdata Pasal 1338 ayat (1), 1233 s/d 1456 KUH Perdata; para pihak bebas melakukan apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum, juga tentang syarat-syarat sahnya perjanjian.[25]

Sebagai suatu regulasi sosial dalam kehidupan ekonomi, kehadiran bisnis *franchise* telah menimbulkan permasalahan dibidang hukum. Hal ini sebagai akibat adanya hubungan-hubungan dalam sistem *franchise* yang dibangun atas dasar hubungan kontrak, yang dikenal dengan kontrak *franchise.*Kontrak *franchise* merupakan pedoman hukum.

Selain itu, Pemerintah memandang perlu mengembangkan usaha *franchise* dalam rangka memperluas kesempatan kerja dan kesempatan berusaha, serta sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat Indonesia, untuk itu pemerintah menciptakan tertib usaha serta upaya perlindungan terhadap *franchise*e dan *franchisor* maka dipandang perlu menetapkan ketentuan tentang kegiatan usaha cara *franchise* sehingga pemerintah

[25] Subekti dan Tjitrosudibio, *Kitab undang-undang Hukum Perdata*, (Jakarta : PT Pradnya Paramita,2004) cet 35. Hal 339.

telah mengeluarkan peraturan pemerintah no. 42 tahun 2007 tentang usaha waralaba (*Franchise*).

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 : Menyatakan bahwa *Franchise* (*Franchise*) adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan cirri khas usahadalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian *Franchise*.[26]

Dengan demikian dapat dikatakan bahwasanya para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) dalam bisnis *franchise* dilindungi oleh pemerintah, karena ada peraturan yang mengatur hal tersebut. Artinya yang melindungi para pihak tersebut merupakan orang yang berada diatasnya dalam artian orang yang lebih tinggi diatasnya.

Jadi untuk perlindungan bagi *franchisee* sendiri di lindungi oleh *franchisor* dalam bisnis *franchise* Martabak Hawaii tersebut. Hal-hal mengenai perlindungan hukum dan tata aturan sampai mekanisme pengelolaan telah diatur dalam perjanjian *franchise* yang dibuat oleh para pihak.

Sehingga jenis perlindungan hukum bagi *franchisee* telah di terapkan dalam bisnis *franchise* Martabak Hawaii. Perjanjian yang telah dibuat beserta pelaksanaan telah sesuai dengan isi perjanjian dan

[26] Peraturan pemerintah No 42 tahun 2007 tentang Waralaba

sesuai dengan aturan yang berlaku. Tidak terjadi kesenjangan diantara keduanya.

Adapun dalam pandangan Islam, bisnis waralaba (*franchise*) ini dikenal dengan istilah *syirkah*. Dapat dikatakan bahwasanya bentuk perlindungan yang diberikan kepada mitra kerja dalam hal ini adalah *franchisee* merupakan hal yang perlu dan sangat dianjurkan. Hal semacam ini sesuai dengan ayat al-qur'an :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلا تَعَاوَنُوا عَلَى الإِثْمِ 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". (Q.S.Al-Maidah : 2)[27]

Didalam Al-Qur'an juga telah dijelaskan mengenai mekanisme *syirkah* :

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَى نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي

بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ وَظَنَّ

دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

[27] Kementrian Agama RI, Al-Qur"an dan terjemah New Cordova, (Bandung: Syamil Quran, 2012),hal.106

”Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat dhalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, dan amat sedikitlah mereka itu”[28]

Dari analisa peneliti bahwasanya sudah wajib bagi tiap-tiap orang muslim untuk menerapkan prinsip tolong menolong, apalagi dalam hal kerjasama bisnis semacam ini. Sehingga dapat tercipta hubungan kerjasama bisnis yang baik. Adapun dengan kewajiban seorang *franchisor* memang sudah selayaknya memberikan perlindungan kepada *franchisee*. Karena memang *franchisor* memiliki pengetahuan yang lebih dan pengalaman yang lebih luas disbanding dengan *franchisee.* Namun hal ini sudah diterapkan dalam bisnis *franchise* Martabak Hawaii ini.

Adapun dalam perjanjian kerjasama semacam ini bentuk perlindungan dari *franchisor* kepada *franchisee* telah sesuai dengan prinsip islam. Bentuk perlindungan yang diberikan oleh *owner* kepada mitra yang ada dibawahnya.

[28] Kementrian Agama RI, *Al-Qur"an dan terjemah* New Cordova, (Bandung: Syamil Quran, 2012),hal. 454