

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM
FRANCHISE KREPES (STUDI KASUS DI KANTOR
MYCREPE MAKASSAR)**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Melanjutkan Gelar Sarjana Hukum
Pada Jurusan Syariah Program Studi Perbandingan Mazhab
Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar

OLEH

ZULKARNAIN EFENDI

NIM/NIMKO : 181011135/85810418135

**JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI ILMU ISLAM DAN BAHASA ARAB
(STIBA) MAKASSAR
1444 H / 2023 M**

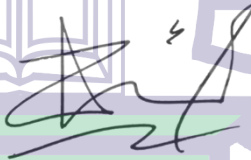
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, peneliti yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulkarnain Efendi
Tempat, Tanggal Lahir : Makassar, 22 Maret 1998
NIM/NIMKO : 181011135/85810418135
Prodi : Perbandingan Mazhab

Menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya peneliti sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, 4 Juli 2023 M
Peneliti,



ZULKARNAIN EFENDI

NIM/NIMKO: 181011135/85810418135

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, “**Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Franchise Krepes (Studi Kasus di Kantor MyCrepe Makassar)**” disusun oleh **Zulkarnain Efendi**, NIM/NIMKO: 181011135/85810418135, mahasiswa Program Studi Perbandingan Mazhab pada Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Senin, 06 Muharam 1445 H, bertepatan dengan 24 Juli 2023 M, dinyatakan telah dapat diterima (dengan beberapa perbaikan) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum.

Makassar, 25 Syakban 1446 H
24 Februari 2025 M

DEWAN PENGUJI:

Ketua	: Dr. Kasman Bakry, S.H.I., M.H.I.	(.....)
Sekretaris	: Irsyad Rafi, Lc., M.H.	(.....)
Munaqisy I	: Muhammad Ikhsan, Lc., M.Si., Ph.D	(.....)
Munaqisy II	: Dr. Khaerul Akbar, S.Pd., M.E.I.	(.....)
Pembimbing I	: Muhammad Taufan Djafri, Lc., M.H.I.	(.....)
Pembimbing II	: Muhammad Shiddiq Abdillah, B.A., M.A.	(.....)

Diketahui oleh:
Ketua STIBA Makassar,



Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A., Ph.D.

NIDN. 21051075

KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا وَمَوْلَانَا
مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ. آمَّا بَعْدُ:

Dengan rahmat dan taufik dari Allah Swt., skripsi yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Franchise Krepes (Studi Kasus Di Kantor Mycrepe Makassar)*” dapat dirampungkan guna memenuhi salah satu syarat penyelesaian studi Sarjana (S-1) pada Program Studi Perbandingan Mazhab, Jurusan Syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar.

Dalam penyusunan skripsi ini, terdapat banyak kesulitan dan kendala yang dihadapi, namun atas izin dan pertolongan Allah Swt. kemudian bantuan dan dorongan baik moral maupun materiel dari berbagai pihak, akhirnya penyelesaian skripsi ini dapat terwujud sekalipun dalam bentuk yang belum sempurna dan ideal. Penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan dan bantuan yang sangat berharga kepada peneliti, khususnya kepada kedua orang tua tercinta, yang telah melahirkan, merawat, dan membesarkan peneliti, ayahanda Muhammad Rusli dan ibunda Martini yang selalu mendoakan, menasihati, memberikan motivasi dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.

Kemudian, ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya disampaikan kepada yang terhormat:

1. H. Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A., Ph.D. selaku Ketua STIBA Makassar dan H. Muhammad Yusram Anshar, Lc., M.A., Ph.D. selaku Ketua Senat STIBA Makassar, serta jajaran pimpinan lainnya, Dr. H. Kasman Bakry, M.H.I. selaku Wakil Ketua Bidang Akademik, H. Musriwan, Lc., M.H.I. selaku Wakil Ketua Bidang Umum dan

Keuangan, H. Muhammad Taufan Jafri, Lc., M.H.I. selaku Wakil Ketua Bidang Kemahasiswaan, Ahmad Syarifuddin, Lc., S.Pd.I., M.Pd.I. selaku Wakil Ketua Bidang Kerja Sama, yang telah memberikan kesempatan belajar sebagai mahasiswa, arahan, bimbingan, dan berbagai kebaikkan dalam menyelesaikan studi ini.

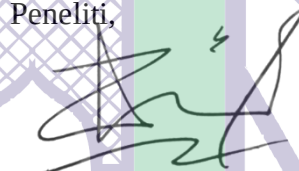
2. Plt. Ketua Prodi Perbandingan Mazhab Irsyad Rafi, Lc., M.H. beserta para dosen pembimbing, Muhammad Taufan Jafri, Lc., M.H.I. selaku pembimbing I, Muhammad Shiddiq Abdillah, B.A., M.A. selaku pembimbing II, dan Muhammad Harsya Bachtiar, Lc., M.A. selaku pembimbing dalam ujian hasil penelitian yang telah banyak sekali meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan masukan sampai dengan rampungnya penelitian ini.
3. Kepada seluruh Dosen STIBA Makassar yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang penuh kesabaran dan keikhlasan dalam mengajar dan membimbing serta mengajarkan ilmunya kepada peneliti. Semoga apa yang diajarkan menjadi pahala amal jariyah yang mengundang surga Allah swt.
4. Seluruh Staf pengelola STIBA Makassar yang telah banyak membantu peneliti dalam pengurusan dan penyelesaian segala hal yang terkait kelengkapan administrasi.
5. Secara khusus peneliti haturkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada kedua mertua, ayahanda H. Winoto S.Pdi M.Pdi dan Ibunda Ir Asmiati serta Istri tercinta Hanifah, dan anak-anak tersayang, Dzakiyah Mufidah dan Muhammad Luqman Zulkarnain atas dukungan dan pengertiannya terhadap peneliti selama penyelesaian skripsi ini.

6. Syamsul Yagis S.E. selaku owner yang telah mengizinkan peneliti untuk meneliti di kantor Mycrepe Makassar juga yang telah bersedia menjadi informan dalam wawancara yang dilakukan peneliti.
7. Teman sejawat yang telah memberikan dukungan moral dan material kepada penulis sejak awal hingga akhir penyelesaian studi di STIBA Makassar al-Akh Muhammad Hudzaifah S.H., Sayyid Fakhir S.H., Leonaldo Amin Putra S.H., Henri Priamukti S.H. Irvan Mulawarman. Semoga masuk surgaki semuanya.
8. Semua pihak yang tidak sempat peneliti sebutkan satu per satu, yang juga turut membantu dan menyumbangkan pemikiran kepada peneliti, tak lupa disampaikan ucapan banyak terima kasih.

Akhir kata kami ucapkan *Jazākumullāhu Khairan*, semoga Allah Swt. senantiasa membalas amal kebaikan mereka. Penyusun berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penyusun secara khusus dan memiliki kontribusi akademik secara umum. Semoga Allah Swt. melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua. Amin!

Makassar , 05 Juli 2023 M

Peneliti,



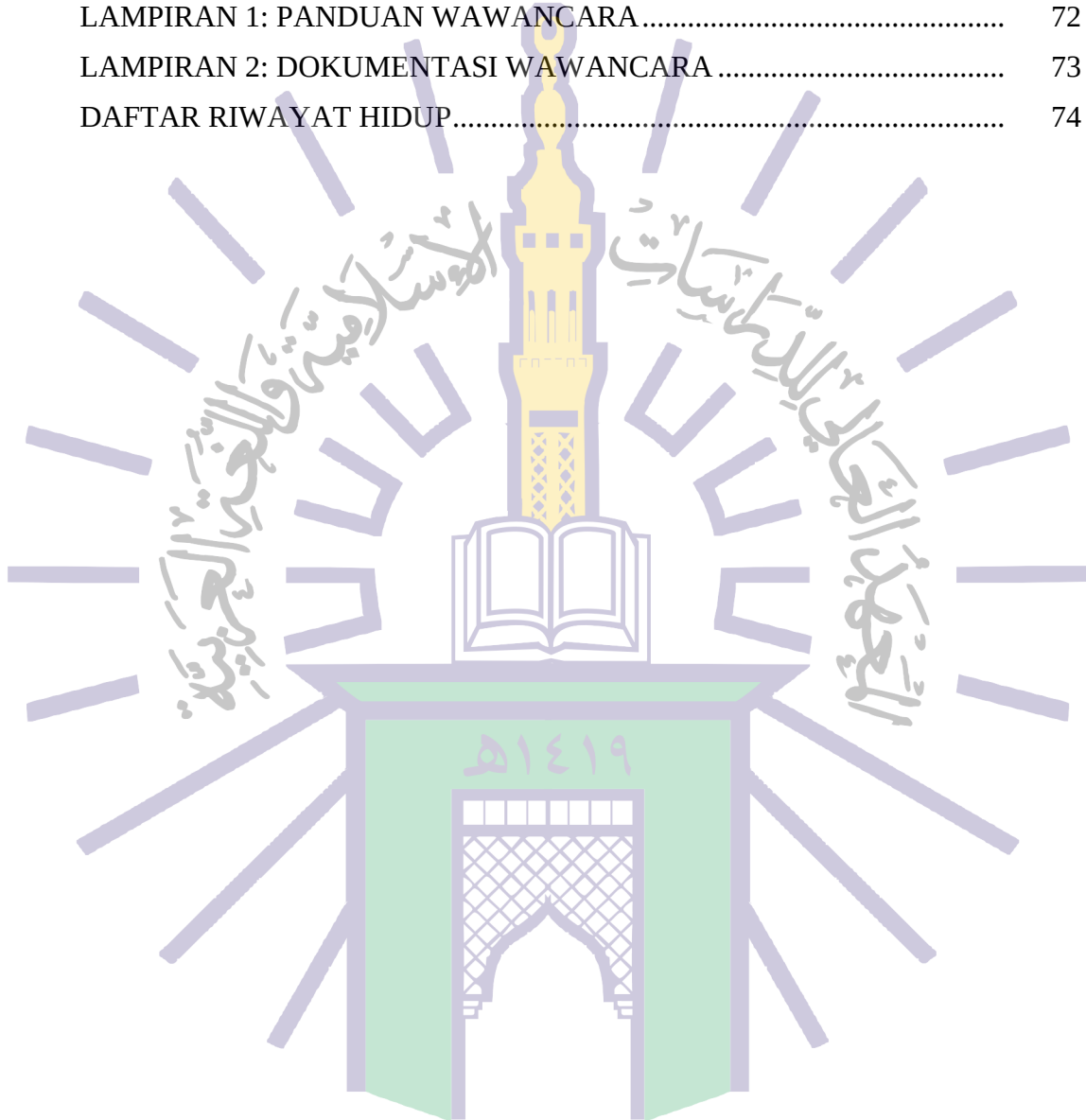
Zulkarnain Efendi

NIM/NIMKO: 181011135/85810418135

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB	ix
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus.....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Kajian Pustaka	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	13
BAB II TINJAUAN TEORETIS	15
A. Tinjauan Umum <i>Franchise</i> atau Waralaba.....	15
B. <i>Syirkah</i>	27
C. <i>Mycrepe</i>	37
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	39
A. Jenis dan Lokasi Penelitian	39
B. Pendekatan Penelitian.....	40
C. Sumber Data	40
D. Metode Pengumpulan Data	41
E. Instrumen Penelitian	42
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	43
G. Pengujian Keabsahan Data	45
BAB IV HASIL PENELITIAN	47
A. Mekanisme Sistem Kerja Sama <i>Franchise</i> Krepes pada <i>Brand Mycrepe</i>	47
B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem kerja sama <i>Franchise</i> Krepes pada <i>Brand Mycrepe</i>	58

BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Implikasi Penelitian	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN 1: PANDUAN WAWANCARA.....	72
LAMPIRAN 2: DOKUMENTASI WAWANCARA	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	74



PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah pengalih huruf dari abjad yang satu ke abjad lainnya. Adapun yang dimaksud dengan transliterasi Arab-Latin dalam pedoman ini ialah penyalinan huruf-huruf arab dengan huruf-huruf latin beserta segala perangkatnya.

Dalam Skripsi ini yang menjadi pedoman transliterasi adalah “Pedoman Transliterasi Arab Latin” yang merupakan hasil dari keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I., Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan

Huruf-huruf bahasa Arab yang ditransliterasikan kedalam huruf latin sebagai berikut:

ا : a	د : d	ض : ḍ	ك : k
ب : b	ذ : ḏ	ط : ṭ	ل : l
ت : t	ر : r	ظ : ṣ	م : m
ث : ṡ	ز : z	ع : ʿ	ن : n
ج : j	س : s	غ : g	و : w
ح : ḥ	ش : sy	ف : f	ه : h
خ : kh	ص : ṣ	ق : q	ي : y

B. Konsonan Rangkap

Konsonan Rangkap (*tasydid*) ditulis rangkap

Contoh :

مُقَدِّمَة

= *muqaddimah*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَة

= *al-Madīnah al-Munawwarah*

C. Vokal

1. Vokal Tunggal

Fathah	َ	ditulis	A	contoh :	قَرَأَ = qaraa
Kasrah	ِ	ditulis	I	contoh :	رَحِمَ = rahīma
Dammah	ُ	ditulis	U	contoh :	كُتِبَ = kutubun

2. Vokal Rangkap

Vocal Rangkap يَ (fathah dan ya) ditulis “ai”

Contoh : زَيْنَب = zainab كَيْفَ = kaifa

Vokal Rangkap نُ (fathah dan waw) ditulis “au”

Contoh : حَوْلَ = haula قَوْلَ = qaula

3. Vokal Panjang

آ dan اَ (fathah)	ditulis	Ā	contoh :	قَامَا = qāmā
إِ (kasrah)	ditulis	Ī	contoh :	رَحِيمَ = rahīm
أُ (dammah)	ditulis	Ū	contoh :	عُلُومَ = ‘ulūm

D. Ta Marbūṭah

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun ditulis /h/

Contoh : مَكَّةَ الْمَكْرَمَةِ = Makkah al-Mukarramah
الشَّرِيعَةَ الْإِسْلَامِيَّةَ = al-Syarī’ah al-Islāmiyyah

Ta marbūṭah yang hidup, transliterasinya /t/

Contoh : الْحُكُومَةُ الْإِسْلَامِيَّةَ = al-ḥukūmatul- islāmiyyah
السُّنَّةُ الْمُتَوَاتِرَةُ = al-sunnatul-mutawātirah

E. *Hamzah*

Huruf Hamzah (ء) di awal kata ditulis dengan vocal tanpa di dahului oleh tanda apostrof (')

Contoh : إِيْمَانٌ = *īmān*, bukan '*īmān*
 إِتِّحَادُ الْأُمَّةِ = *ittḥād, al-Ummah*, bukan '*ittḥād al-'Ummah*

F. *Lafzu' Jalālah*

Lafzu' Jalālah (kata الله) yang berbentuk fase nomina ditransliterasi tanpa hamzah.

Contoh : عَبْدُ اللَّهِ ditulis: 'Abdullāh, bukan Abd Allāh
 جَارُ اللَّهِ ditulis: Jārullāh.

G. *Kata Sandang "al-"*

- a. Kata sandang "al-" tetap ditulis "al-", baik pada kata yang dimulai dengan huruf qamariah maupun syamsiah.

contoh: الْأَمَّاكِنُ الْمُقَدَّسَةُ = *al-amākin al-muqaddasah*
 السِّيَاسَةُ الشَّرْعِيَّةُ = *al-siyāsah al-syar'iyyah*

- b. Huruf "a" pada kata sandang "al-" tetap ditulis dengan huruf kecil, meskipun merupakan nama diri.

Contoh: الْمَاوَرِدِي = *al-Māwardī*
 الْأَزْهَر = *al-Azhar*
 الْمَنْصُورَةُ = *al-Manṣūrah*

- c. Kata sandang "al" di awal kalimat dan pada kata "Al-Qur'ān ditulis dengan huruf kapital.

Contoh: Al-Afgānī adalah seorang tokoh pembaharu
 Saya membaca Al-Qur'ān al-Karīm

Singkatan:

Swt.	= <i>subhānahu wa ta'ālā</i>
saw.	= <i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
ra.	= <i>radiyallāhu 'anhu</i>
UU	= Undang-Undang
t.p.	= tanpa penerbit
t.t.p.	= tanpa tempat penerbit
Cet.	= cetakan
t.th.	= tanpa tahun
h.	= halaman

beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l.	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w.	= Wafat tahun
Q.S. .../... : 4	= Qur'an, Surah ..., ayat 4

ABSTRAK

Nama : Zulkarnain Efendi
NIM/NIMKO : 181011135/85810418135
Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Franchise Krepes (Studi Kasus di Kantor Mycrepe Makassar)

Penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme *franchise* krepes Mycrepe dan tinjauan hukum Islam terhadap sistem *franchise* krepes di kantor Mycrepe Makassar. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: *Pertama*, bagaimana mekanisme kerjasama sistem *franchise* Mycrepe Makassar? *Kedua*, bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem *franchise* Mycrepe Makassar?.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu untuk memperoleh data-data yang diperlukan peneliti mendapatkan data yang diperoleh dari hasil pengamatan langsung dengan pendekatan masalah penelitian yuridis empiris yakni dilakukan dengan melihat kenyataan yang ada dalam praktek di lapangan (*field research*) kemudian dipadukan dengan hukum yang berlaku di Indonesia dan pendekatan yuridis normatif, pendekatan yang dilakukan berdasarkan bahan hukum utama berdasarkan teori-teori, konsep-konsep dan asas hukum dalam syariat. Teknik pengumpulan data menggunakan sumber primer yaitu dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan Mycrepe Makassar, dan sumber sekunder yaitu dengan mengumpulkan buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah: *pertama*, mekanisme kerjasama sistem *franchise* Mycrepe memiliki tahapan-tahapan yang harus dijalani oleh akan calon *franchisee* diantaranya adalah: mengikuti presentasi bisnis Mycrepe, mengisi formulir calon *franchisee* Mycrepe, *protect* lokasi strategis, melakukan survei dan fiksasi lokasi, membayar modal usaha, menanda tanganani *agreement franchise*, kewajiban-kewajiban, penyerahan berkas *franchise* (SOP, *pricelist* harga bahan baku), training karyawan, penjadwalan *opening* outlet, dan *grand opening*. *Kedua*, sistem *franchise* Mycrepe termasuk bentuk kerjasama *syirkah uqud* dalam bentuk *syirkah Inan* dan hal ini tidak bertentangan dengan hukum muamalah dalam Islam. Implikasi penelitian ini diharapkan menjadi refrensi ataupun pertimbangan bagi para pengusaha dan kalangan masyarakat pada umumnya sehingga makin banyak pelaku-pelaku bisnis *franchise* yang mengedepankan akad-akad kerja sama syariat, yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Sunah.

Kata kunci: Tinjauan, Hukum Islam, Sistem, *Franchise*, Krepes, Mycrepe



مستخلص البحث

الاسم : ذو القرنين أفندي

رقم الطالب : 181011135/85810418135

عنوان البحث: التقييم الفقهي لنظام الامتياز التجاري للكرب (دراسة حالة في مكتب Mycrepe ماكسر)

يهدف البحث في هذه الرسالة إلى معرفة آلية الامتياز التجاري (الفرنشايز) لكرب Mycrepe، وكذلك دراسة التقييم الفقهي لنظام الامتياز التجاري لكرب Mycrepe في مكتب Mycrepe بمدينة ماكسر. وتحدد إشكالية البحث في السؤالين التاليين: أولاً، كيف تتم آلية التعاون في نظام الامتياز التجاري لـ Mycrepe ماكسر؟ ثانياً، ما هو التقييم الفقهي لنظام الامتياز التجاري لـ Mycrepe ماكسر؟

يعد هذا البحث من البحوث الميدانية (Field Research) التي تهدف إلى جمع البيانات المطلوبة من خلال الملاحظة المباشرة، وذلك باستخدام منهج البحث القانوني الإمبريقي، حيث يتم النظر في الواقع العملي والتطبيقي لنظام الامتياز التجاري في الميدان، ثم مقارنته بالأحكام القانونية المعمول بها في إندونيسيا، بالإضافة إلى المنهج القانوني النظري، الذي يعتمد على المصادر القانونية الأساسية والنظريات والمفاهيم والمبادئ الفقهية في الشريعة الإسلامية. تعتمد تقنية جمع البيانات على المصادر الأولية، وذلك من خلال الملاحظة، والمقابلات، والتوثيق مع Mycrepe ماكسر، بالإضافة إلى المصادر الثانوية التي تشمل جمع الكتب والمراجع ذات الصلة بموضوع هذه الرسالة.

وقد خلصت الدراسة إلى النتائج التالية: أولاً، يتضمن نظام التعاون في الامتياز التجاري لـ Mycrepe عدة مراحل يجب على المرشح للامتياز التجاري اجتيازها، ومنها: الاطلاع على نموذج العمل التجاري لـ Mycrepe، ملء استمارة طلب الامتياز التجاري، تحديد الموقع الاستراتيجي، إجراء المسح الميداني وتأكيد الموقع، دفع رأس المال الاستثماري، توقيع عقد الامتياز، تنفيذ الالتزامات المترتبة، تسليم مستندات الامتياز (مثل دليل الإجراءات التشغيلية، وقائمة أسعار المواد الخام)، تدريب الموظفين، تحديد موعد افتتاح الفرع، وإقامة الافتتاح الرسمي. ثانياً، يُصنّف نظام الامتياز التجاري لـ

Mycrepe ضمن عقود الشراكة (الشركة) التعاقدية، ويأخذ شكل شركة العُتْل، وهذا لا يتعارض مع أحكام المعاملات في الفقه الإسلامي.

يرجو البحث أن تكون هذه الدراسة مرجعا أو اعتبارا لرواد الأعمال وأفراد المجتمع عموما، ويعزز انتشار أنظمة الامتياز التجاري التي تعتمد على العقود الشرعية المتوافقة مع أحكام القرآن الكريم والسنة النبوية.

الكلمات المفتاحية: التقييم، الفقه الإسلامي، النظام، الامتياز التجاري، الكريب، Mycrepe.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam merupakan agama yang sempurna, dalinya Allah Swt. Berfirman dalam Q.S. Al-Maidah/5 : 3

الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتِمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا¹

Terjemahnya:

" Pada hari ini telah Aku sempurnakan agamamu untukmu, telah Aku cukupkan nikmat-Ku bagimu, dan telah Aku ridai Islam sebagai agamamu."

Karena Islam mengatur seluruh tatanan kehidupan, baik dari tata cara peribadatan kepada Allah Swt. hingga urusan tatanan duniawi seperti bermuamalah maka berdagang merupakan hal yang lazim dilakukan. Allah Swt. menghalakan untuk umat Islam untuk bermuamalah terkhusus jual beli, Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah/2 : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ²

Terjemahnya:

"Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya."

Keterlibatan umat Islam dalam berbagai kegiatan bisnis bukan merupakan hal baru, namun telah berlangsung sejak empat belas abad yang lalu. Hal tersebut tidaklah mengejutkan karena Islam sebagai agama yang dianut oleh umat Islam

¹Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h. 107

²Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), h. 47

menganjurkan umatnya untuk melakukan kegiatan bisnis, bahkan umat Islam suri teladan dalam praktek bisnis dimana figur Rasulullah Muhammad saw. merupakan figur yang menjadi rujukan dalam berbisnis.

Bisnis merupakan salah satu kunci untuk menuju kesuksesan dalam kehidupan ini. Dengan berbisnis, maka ia akan mendapatkan pekerjaan dan penghasilan yang layak, karena bisnis menyajikan banyak peluang, kemudian menangkap peluang tersebut, mengatur strategi dan memulai bisnis itu.

Salah satu pilihan yang bisa dicoba untuk memulai bisnis yaitu skema bisnis waralaba atau populer dikenal dengan istilah bisnis *franchise*. Bisnis *franchise* kini menjadi salah satu skema usaha yang semakin populer di Indonesia. Di Indonesia, bisnis *franchise* dikenal dengan sebutan waralaba diambil dari gabungan kata wara yang artinya lebih dan laba artinya keuntungan

Adapun secara istilah *Franchise* atau waralaba dapat diartikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjamin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, *franchise* atau waralaba adalah sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada pihak independen atau penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.³

Bisnis waralaba (*franchise*) di Indonesia mulai marak sekitar tahun 1970-an, yang ditandai dengan menjamurnya restoran cepat saji (*fast food*) seperti *Kentucky Fried Chicken* dan *Pizza Hut*. Hingga tahun 1992 jumlah perusahaan waralaba di Indonesia mencapai 35 perusahaan, 6 di antaranya adalah perusahaan waralaba lokal dan sisanya (29) adalah waralaba asing. Perkembangan waralaba asing dari tahun ke tahun sangat pesat yaitu sebesar 710% sejak tahun 1992 hingga

³Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 6.

tahun 1997, sedangkan perkembangan waralaba lokal hanya meningkat sebesar 400% (dari sejumlah 6 perusahaan menjadi 30 perusahaan).

Namun sejak krisis moneter tahun 1997, jumlah perusahaan waralaba asing mengalami penurunan pertumbuhan sebesar -9.78% dari tahun 1997 sampai dengan tahun 2001. Hal ini disebabkan karena terpuruknya nilai rupiah sehingga biaya untuk *franchise fee* dan *royalti fee* serta biaya bahan baku peralatan dan perlengkapan yang dalam dollar menjadi meningkat. Hal tersebut mempengaruhi perhitungan harga jual produk atau jasanya di Indonesia. Sebaliknya waralaba lokal mengalami peningkatan pertumbuhan rata-rata sebesar 30%. Pada tahun 2001 jumlah waralaba asing tumbuh sebesar 8.5% sedangkan waralaba lokal meningkat 7.69% dibanding tahun 2000.⁴

Franchise merupakan pembelian HAKI yang berupa merek dagang, penemuan dan ciri khas produk/menejemen usaha sebagai hak yang dimiliki *franchisor*. Apabila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan oleh *franchisor* dengan *franchisee* dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama dalam bisnis (*syirkah*). Dikatakan merupakan bentuk pengembangan dari kerja sama, sebab dengan adanya perjanjian *franchise* itu maka secara otomatis antara *franchisor* dengan *franchisee* terbentuk hubungan kerja sama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Dalam perjanjian *franchise* (waralaba) dikenal adanya kompensasi, secara umum dikenal dengan kompensasi diminta oleh pemberi *franchise*, yakni kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary compensation*)

⁴Sudarmiatin, "Praktik Bisnis Waralaba (Franchise) di Indonesia, Peluang, Usaha dan Investasi", (Pidato Pengukuhan Guru Besar Bidang Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi (FE) Universitas Malang, Kamis, 28 April, 2011), h. 8-9

Direct Monetary Compensation terdiri dari *lump sum payment* dan *royalty fee*. *Lump sum payment* adalah suatu jumlah uang yang telah dihitung terlebih dahulu yang wajib dibayarkan oleh penerima waralaba pada saat persetujuan pemberian waralaba disepakati untuk diberikan oleh penerima waralaba. Sedangkan *royalty fee* adalah jumlah pembayaran yang dikaitkan dengan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan atau penjualan barang dan atau jasa yang diproduksi atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum jumlah *royalty* tertentu atau tidak. Jadi, *royalty fee* dalam bisnis sistem *franchise* adalah jumlah yang harus dibayarkan oleh *franchisee* sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual kepada pemilik *franchise*.

Pengembangan usaha melalui *franchise* ini dalam lima tahun terakhir mulai diterapkan oleh perusahaan-perusahaan Indonesia seperti Jco Donuts and Coffee, Kebab Turki Baba Rafi, CFC, Hoka-Hoka Bento, Janji Jiwa, Indomaret, Apotek K-24, Ayam Sabana, Es Teler 77, Warung Up Normal, dan lain lain.⁵ Salah satu nama *franchise* pada sektor makanan yang sedang berkembang adalah Mycrepe.

Mycrepe merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada bisnis *Food and Beverage* atau biasa disingkat FnB, merupakan bisnis yang akan mewaralabakan atau menggunakan sistem *franchise* dalam pengembangan bisnisnya. Mycrepe berkantor pusat di Jl. Malengkeri Raya No. 49 Makassar. Ke depannya sistem waralaba adalah strategi yang akan digunakan pada Mycrepe dalam berbisnis agar dapat bersaing dengan para pesaingnya dan juga agar bisnisnya dapat terus maju dan juga berkembang.

Mycrepe berdiri pada tanggal 24 April 2016, dimulai dengan outlet pertamanya di Jalan Rappocini, Makassar Kini Mycrepe telah memiliki cabang lebih

⁵"10 Franchise Lokal Untuk Jadi Inspirasi", *Situs Resmi Buku Warung*, <https://bukuwarung.com/10-franchise-lokal-untuk-jadi-inspirasi>, (5 Juni 2023)

dari 70 outlet yang tersebar di 11 kabupaten yaitu Makassar, Gowa, Maros, Pangkep, Palu, Mamuju, Pare-Pare, Pinrang, Sinjai, Bulukumba, Jeneponto dan dalam waktu dekat Mycrepe juga akan hadir di kota kota besar lainnya.

Krepes itu sendiri adalah kue dadar tipis sejenis pancake (atau martabak) tipis yang terbuat dari tepung terigu dan adonan rahasia khas Mycrepe. Disajikan dengan teknik yang unik, ‘martabak tipis’ ini dimodif menjadi modern style dan menjadi salah satu makanan ringan yang cocok dan digemari oleh semua kalangan saat ini.

Mycrepe menyajikan menu makanan yang nikmat dan higienis dengan slogan *TASTE THE REAL CREPES* (cicipi crepes yang sebenarnya), menyajikan dengan banyak variasi topping yang manis, mulai dari coklat, selai kacang, pisang, keju, dan lain lain sehingga semakin banyak pelanggan yang ketagihan akan kelezatannya. Mycrepe menawarkan pengelolaan *franchise* tanpa biaya *royalty fee* dengan masa kerja sama *franchise* adalah 2 tahun.⁶



Gambar 1. Contoh krepes Mycrepe.
(Sumber: instagram Mycrepeid)

⁶Syamsul Yagis (33 tahun), Owner *Mycrepe* Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

Berdasarkan uraian di atas, peneliti merasa tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dan menuangkannya dalam penulisan skripsi dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Krepes (Studi Kasus di Kantor Mycrepe Makassar)”**.

B. Fokus Penelitian Dan Deskripsi Fokus

1. Fokus Penelitian

Dengan tujuan agar penelitian tidak menyimpang dari sasaran dan lebih terfokus. Peneliti akan melakukan penelitian tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Krepes (Studi Kasus di Kantor Mycrepe Makassar).

2. Deskripsi Fokus

Agar menghindari terjadinya kekeliruan dalam penulisan ini dan untuk memberikan arah yang sesuai terhadap permasalahan yang akan dibahas, maka peneliti akan memberikan penjelasan terhadap beberapa kata yang dianggap penting seperti:

a. Tinjauan

Tinjauan adalah hasil dari kegiatan meninjau, pandangan, pendapat (sesudah menyelidiki atau mempelajari)

b. Hukum Islam

Hukum Islam atau Syariat Islam adalah sistem kaidah-kaidah yang didasarkan pada wahyu Allah Swt dan Sunah Rasul saw mengenai tingkah laku *mukalaf* (orang yang sudah dapat dibebani kewajiban) yang diakui dan diyakini, yang mengikat bagi semua pemeluknya.⁷

⁷Iriyani, Eva (2017). *HUKUM ISLAM, DEMOKRASI DAN HAK ASASI MANUSIA*. Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi.

c. Sistem

Perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas

d. Franchising (Waralaba)

Franchising dalam *Cambridge English Dictionary* memiliki makna *the business of giving or selling a franchise (the right to sell a company's product) to someone* yang memiliki arti bisnis memberi atau menjual waralaba (hak untuk menjual produk perusahaan) kepada seseorang.⁸ *Franchising* diserap ke dalam bahasa Indonesia dengan istilah waralaba yaitu kerja sama dalam bidang usaha dengan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.⁹

e. Mycrepe

Mycrepe adalah salah satu nama brand atau merek usaha yang bergerak pada bidang bisnis makanan cemilan yang berlokasi di kota Makassar provinsi Sulawesi Selatan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis merumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana Mekanisme Sistem kerja sama *Franchise* Krepes pada brand Mycrepe?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem kerja sama *Franchise* Krepes pada brand Mycrepe?

⁸<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/franchising> (24 Juli 2022)

⁹Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV (Cet; VIII Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014) h. 1470.

D. *Kajian Pustaka*

Untuk memperkuat keabsahan penelitian ini, maka dibutuhkan sumber-sumber autentik yang bisa menjadi bahan rujukan. Olehnya, peneliti mengkaji referensi dari beberapa kitab para ulama dan penelitian terdahulu, diantaranya:

1. Referensi Penelitian

Berikut adalah buku-buku yang peneliti jadikan sebagai referensi utama pada penyusunan skripsi ini:

- a. Kitab *al-Mughni*¹⁰ karya Ibnu Qudāmah rahimahullah merupakan salah satu diantara deretan karya besar kitab Ahlus Sunnah wal-jama'ah dalam bidang pembahasan fikih Islam. Penulis membawa metode pembahasan fikih perbandingan (*muqarran*) yang pada masanya belum banyak ulama yang menyusun kitab dengan metodologi semacam ini dan mengemukakan pembahasan-pembahasan fikih antar mazhab, dalil-dalilnya, dan kemudian menjelaskan kesimpulan yang paling tepat berdasarkan ijtihad. Oleh karena itu, para ulama yang berasal dari berbagai mazhab memandang bahwa kitab ini dengan pandangan penuh penghargaan dan dianggap sebagai salah satu referensi dalam bidang fikih perbandingan, sehingga diharapkan dapat meningkatkan keilmuan pembacanya dari hanya sekedar taqlid ke mazhab tertentu ke tingkat *al-tarjih al-ṣaḥīh* (menggampang kuat suatu pendapat dengan cara yang benar). Kitab ini menjadi referensi peniliti karena bahasan tentang fikih muamalah dari berbagai mazhab dalam kitab ini sesuai dengan objek penelitian yang peneliti lakukan.
- b. Kitab yang ditulis oleh Abu al-Walīd Muḥammad bin Aḥmad bin Rusyd al-Qurṭubī, yang berjudul *Bidāyah Al-Mujtahid wa Nihāyah Al-Muqtaṣid*.¹¹

¹⁰Abu Muhammad Abdullah ibn Ahmad ibn Muhammad ibn Qudamah, *al-Mughni*, Cet. III; Riyāḍ: Dār 'Ālim al-Kutub, 1997 M/1417 H

¹¹ Abu al-Walīd Muḥammad bin Aḥmad bin Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah Al-Mujtahid wa Nihāyah Al-Muqtaṣid*. Cet. 1; Dār al-hadiṣ. 1431 H

Penulis buku ini mengumpulkan seluruh bab-bab fikih yang dimulai dari pembahasan bab Taharah atau bersuci dalam beribadah sampai dengan bab yang membahas tentang ke hakimian, sampai memasukkan masalah-masalah yang lebih rinci pada setiap babnya, termasuk juga didalamnya membahas permasalahan fikih jual beli. Kitab dapat menjadi rujukan peneliti, sebab dalam jual beli pada kitab ini sesuai dengan bahasan yang peneliti kaji. Kitab ini menjadi referensi peneliti karena bahasan mengenai jual beli dalam kitab ini sesuai dengan pembahasan muamalah yang peneliti bahas.

- c. Kitab yang ditulis oleh Wahbah Bin Muṣṭafa al-Zuhaili, yang berjudul *Al-Fiqhu Al-Islāmiyah wa Adillatuhā*.¹² Buku ini dapat dikatakan sebagai kitab Fikih terbesar yang lahir pada abad modern. Penekanan dalam kitab ini adalah perbandingan Mazhab dari empat mazhab yaitu Hanafi, Maliki, Syafii dan Hanbali. Di dalamnya juga dibahas masalah masalah fikih Muamalah seperti *syirkah* dan sebagainya. Dalam bahasannya kitab ini menjadi referensi penelitian karena di dalam membahas tentang fikih muamalah dari berbagai mazhab yang sesuai dengan kajian yang peneliti lakukan. Pembahasan fikih dari empat mazhab dalam kitab ini dapat menjadi rujukan peneliti dalam memahami komparasi fikih dari para ulama.
- d. Kitab yang ditulis oleh Muhammad bin Humaid al-Namri yang berjudul *Asy-Syarikāt Al-Mu'ashirah wa At-Takyif Al-Fiqhii*¹³, Menejelaskan tentang macam-macam *syarikat* dan itu semua memiliki jenis dan kekhususan yang berbeda-beda, dimana masing-masing dari macam tersebut memiliki hukum fikih yang berbeda dan memiliki ketentuan. Diakhir tulisan ini ada keterangan bagaimana berakhirnya *syarikat* yang diikuti oleh orang-orang dalam *syarikat*

¹²Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqhu al-Islāmiyah wa Adillatuhu*, Juz 5, Cet. II; Damaskus: Dār al-Fikri, 1985 H/1405 M

¹³ Muhammad bin Humaid al-Namri, *Asy-Syarikaat Al-Mu'ashirah wa At-Takyif Al-Fiqhii*, Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘ilmiyah, 1983

tersebut. Kitab ini menjadi referensi peneliti karena bahasan tentang *syirkah* kontemporer dalam kitab ini sesuai dengan objek penelitian yang peneliti lakukan.

- e. Buku yang berjudul *Hukum Waralaba*,¹⁴ yang ditulis oleh Adrian Sutedi di terbitkan di Bogor 2008, buku ini mengupas tentang hukum waralaba secara umum. Membahas tentang resiko-resiko dan keuntungan dalam menjalankan bisnis *franchise*. Buku ini menjadi referensi peneliti karena pembahasan tentang *franchise* cukup luas dan mudah dimengerti bagi pembaca buku ini.

2. Penelitian Terdahulu

Diantara Penelitian yang pernah membahas tentang konsep kerjasama *franchise* adalah sebagai berikut:

- a. Muhammad Yusuf, Universitas Sebelas Maret Surakarta dengan judul skripsi “Tinjauan Konsep Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Ketentuan Hukum Islam”.¹⁵ Kesimpulan dari skripsi ini adalah Perjanjian *franchise* tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian *franchise* tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Kalau sekiranya yang di*franchise*kan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari’at Islam. Konsep bisnis waralaba (*franchise*) diperbolehkan dalam hukum Islam, namun harus sesuai dengan syariat Islam. Persamaan penelitian ini dan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama menjadikan hukum *franchise* sebagai objek kajian sedangkan perbedaannya adalah

¹⁴Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008)

¹⁵Muhammad yusuf, “Tinjauan Konsep Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Ketentuan Hukum Islam”, *Skripsi* (Surakarta: Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta 2016).

penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif sedangkan jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah jenis penelitian studi kasus.

- b. Penelitian yang dilakukan Radityo Mahdi, Dengan judul “Konsep Franchise Fee Pada Waralaba Menurut Hukum pembayaran franchise fee pada Sabana fried chicken cabang Gunung Sugih.¹⁶ Berkesimpulan bahwa sistem waralaba pada Sabana fried chicken tidak bertentangan dengan konsep musyarakah secara Islam. Waralaba Sabana ialah termasuk musyarakah al-abdan dan musyarakah al-inan. Persamaan penelitian ini dan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama menjadikan franchise sebagai objek kajian sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini menggabungkan antara hukum Islam dan hukum positif dalam kajian teoritis sedangkan penelitian peneliti hanya berfokus pada kajian teoritis perspektif fikih muamalah hukum Islam.
- c. Penelitian yang dilakukan Muhammad Panji Waskita, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Syariah Kebab (Studi kasus di Kebab Corner Cabang Serang).¹⁷ Membahas bagaimana mekanisme kerjasama sistem *franchise* syariah di Kebab Corner cabang serang. Dan berkesimpulan bahwa Kebab Corner cabang Serang tidak bertentangan dengan konsep *syirkah* secara hukum Islam. Sistem *franchise syirkah* Kebab Corner termasuk bentuk kerjasama *syirkah uqud* dalam bentuk *syirkah inan*, *Royalty fee* sebenarnya ada, akan tetapi dilakukan bersamaan dengan pembayaran *franchise fee*. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang konsep *syirkah* dalam usaha *franchise*, tetapi memiliki perbedaan pada objeknya. Penelitian ini

¹⁶Radityo Mahdy, “konsep franchise fee pada waralaba menurut hukum Islam (studi di sabana fried chicken Gunung Sugih)”. *Skripsi*, (Lampung, Fak.Syariah UIN Raden Intan 2017).

¹⁷Muhammad Panji Waskita “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Syariah Kebab (Studi kasus di Kebab Corner Cabang Serang)”, *Skripsi* (Banten, Fak.Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin 2018).

membahas *franchise* yang bergerak pada bidang cemilan kebab sedangkan peneliti membahas franchise yang bergerak pada bidang cemilan krepes.

- d. M. Azwar Nur Akbar, Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar dengan judul “Bisnis Waralaba (*Franchise*) Dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam”.¹⁸ Kesimpulan dari skripsi ini adalah waralaba atau *franchise* merupakan beberapa dari sekian metode dalam berbisnis, metode ini suatu bentuk sinergi usaha yang ditawarkan oleh suatu perusahaan yang sudah memiliki kinerja unggul karena didukung sumber daya berbasis pengetahuan dan orientasi kewirausahaan yang cukup tinggi dengan tata kelola yang baik, dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain dengan melakukan hubungan kontraktual. Untuk menjalankan bisnis di bawah formatnya dengan imbalan yang disepakati. Dalam ekonomi waralaba sebagai bisnis yang prospektif serta memiliki kontribusi, dimana sebagai bentuk pemasaran dapat mengurangi angka pengangguran serta menciptakan masyarakat yang berkualitas, karena waralaba membuka kesempatan kerja yang besar terhadap pihak kedua yang akan dilibatkan yakni terwaralaba, namun untuk menghindari hal-hal tertentu misalnya kecurangan salah satu pihak, maka hukum dianggap sangat perlu lalu kemudian lahirnya hukum perjanjian atau hukum waralaba, untuk melindungi pihak yang terikat. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama sama berupaya untuk mengetahui bagaimana hukum Islam serta sistem yang digunakan dalam (*franchise*) waralaba sedangkan perbedaannya adalah peneliti meninjau hukum Islam terhadap sistem *franchise* khususnya dalam masalah bebas *royalty fee* di Krepes Mycrepe Makassar, sedangkan penelitian terdahulu

¹⁸M. Azwar Nur Akbar, “Bisnis Waralaba (*Franchise*) Dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam” (Makassar: Fak. Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar, 2020).

menganalisis hukum Islam tentang bisnis *franchise* secara umum dengan hukum Islam.

- e. Leonaldo Amin Putra, Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar dengan judul *Sistem Fee Brand Pada Proses Franchising Dalam Perspektif Fikh Muamalah (Studi Kasus Kopi Masyarakat)*.¹⁹ Membahas bagaimana mekanisme kerja sama dengan sistem *fee brand* pada Kopi Masyarakat dan berkesimpulan bahwa sistem *fee brand* yang diterapkan oleh Kopi Masyarakat adalah boleh karena tidak bertentangan dengan konsep fikh muamalah hukum Islam. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang konsep *syirkah* dalam usaha *franchise*, tetapi memiliki perbedaan pada objeknya. Penelitian ini membahas *franchise* yang bergerak pada bidang minuman sedangkan peneliti membahas *franchise* yang bergerak pada bidang makanan.

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Peneliti berharap bahwa kegiatan penelitian dalam penulisan proposal ini akan bermanfaat bagi penulis maupun orang lain. Adapun tujuan penelitian yang dapat diperoleh dari penulisan proposal ini antara lain:

- a. Untuk mengetahui Mekanisme Kerjasama Sistem *Franchise* Krepes pada brand Mycrepe
- b. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Krepes pada brand Mycrepe

¹⁹ Leonaldo Amin Putra, "Sistem *Fee Brand* Pada Proses *Franchising* Dalam Perspektif Fikh Muamalah (Studi Kasus Kopi Masyarakat)", *Skripsi* (Makassar: Fak. Syariah Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, 2022).

2. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian dianggap layak apabila memiliki 2 (dua) aspek manfaat, yaitu manfaat teoretis dan manfaat praktis sebagai berikut:

a. Manfaat Teoretis

Peneliti berharap penelitian ini dapat menambah wawasan dan menjadi pengetahuan akademis bagi peneliti dan pembaca terkait bentuk mekanisme kerjasama sistem *Franchise* Krepes Mycrepe Makassar beserta hukumnya

b. Manfaat Praktis.

1. Peneliti berharap hasil penelitian ini bisa menjadi tambahan pemikiran atau bahan masukan bagi pembaca dalam dunia waralaba (*franchise*).
2. Melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) pada Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar.



BAB II

TINJAUAN TEORETIS

A. Tinjauan Umum *franchise* atau waralaba

1. Sejarah Waralaba atau *Franchise*

Franchise atau waralaba muncul sejak 200 tahun sebelum masehi. Saat itu, seorang pengusaha China memperkenalkan konsep rangkaian toko untuk mendistribusikan produk makanan dengan merek tertentu. Kemudian, di Prancis pada tahun 1200-an, penguasa negara dan penguasa gereja mendelegasikan kekuasaan mereka kepada para pedagang ahli pertukangan melalui apa yang dinamakan “*diartes de franchise*”, yaitu hak untuk menggunakan atau mengolah hutan yang berada di bawah kekuasaan negara atau gereja. Sebagai imbalannya, penguasa negara atau penguasa gereja menuntut jasa tertentu atau uang. Pemberian hak tersebut diberikan juga kepada para pedagang dan ahli pertukangan untuk penyelenggaraan pasar dan pameran, dengan imbalan sejumlah uang.¹

Waralaba kemudian diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh *Isaac Singer*, pembuat mesin jahit *singer*, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di AS. Kemudian, caranya ini diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses diantaranya John Spemberton pendiri coca cola. Namun menurut sumber lain, yang mengikuti *Singer* kemudian bukanlah coca cola, melainkan sebuah industri otomotif AS, *general motors industry* pada tahun 1898. Contoh lain di AS ialah sebuah sistem *telegraf*, yang telah dioperasikan oleh berbagai perusahaan jalan kereta api, tetapi dikendalikan

¹Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008) h. 2.

oleh *Western Union* serta persetujuan eksklusif antar pabrikan mobil dengan penjual.¹

Dalam perkembangannya, sistem bisnis ini mengalami berbagai penyempurnaan terutama pada tahun 1950-an yang kemudian dikenal menjadi waralaba sebagai format bisnis (*business format*) atau sering pula disebut sebagai waralaba generasi kedua. Perkembangan sistem waralaba yang demikian pesat terutama di negara asalnya, AS, menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis di berbagai jenis usaha, mencapai 35 persen dari keseluruhan usaha ritel yang ada di AS.²

Di Indonesia, bisnis *franchise* mulai dikenal pada era 1950-an ketika muncul dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Kemudian pada tanggal 22 November 1991, berdiri Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI) sebagai wadah yang menaungi *franchisor* dan *franchisee*. AFI didirikan dengan bantuan ILO (*International Labour Organisation*) dan pemerintah Indonesia. Dengan berdirinya AFI diharapkan dapat menciptakan industri waralaba yang kuat dan menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi nasional berbasiskan usaha kecil dan menengah. *Brand Es Teler 77* adalah salah satu *brand* yang tercipta dari industri waralaba ini, dan juga *brand es teler 77* ini lah yang mempopulerkan pertama kali lembaga waralaba di Indonesia. Dalam kurun waktu kurang dari 10 tahun Es Teler 77 bisa membuka 100 gerai tidak hanya di Jabodetabek tapi juga di bagian timur Indonesia³

¹Iswi Hariyani dan R. Serfianto, *Membangun Gurita Bisnis Franchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*, Cet.1; Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia, 2007, h.138.

²Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, Cet.1; Jakarta: Sinar Grafika, 2012, h.180.

³“Es Teler 77, Merek Indonesia yang Dikenal hingga Mancanegara”, *Situs Resmi Es Teler 77*, <https://www.esteler77.com/news/read/es-teler-77merek-indonesia-yang-dikenal-hingga-mancanegara>, (5 juni 2023).

Namun perkembangan waralaba khususnya bagi kalangan usahawan lokal lain tidak begitu signifikan, hanya sedikit pengusaha lokal yang menerapkan sistem waralaba dalam pengembangan usahanya. Akan tetapi hal berbeda tepatnya ketika pemerintah Indonesia memberikan dukungan terhadap penerapan sistem waralaba dengan keluarnya peraturan pemerintah Republik Indonesia no. 16 tahun 1997 tentang waralaba pada tanggal 18 juni 1997.⁴ Dimana peraturan ini dibuat pemerintah untuk menciptakan tertib usaha dengan cara waralaba serta perlindungan terhadap konsumen. Dampak dari peraturan ini menjadikan sangat banyak usahawan lokal yg mulai berlomba dalam menekuni bisnis waralaba ini. Selain peraturan tersebut, sistem waralaba di Indonesia juga memiliki landasan hukum berupa surat keputusan yang dikeluarkan oleh mentri perindustrian dan perdagangan Republik Indonesia dengan nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan pendaftaran waralaba pada tanggal 30 juni 1997.⁵

Saat ini, tidak sedikit jenis waralaba lokal yang sudah benar-benar mantap menjaga kualitas dan membangun citra produknya sehingga sudah mulai go international dengan mengikuti berbagai expo di mancanegara dan sudah membuka cabangnya di luar negeri. Oleh karna itu, diharapkan suatu saat semua pihak waralaba di Indonesia, baik *franchisor* maupun *franchisee* sudah mempunyai profesionalisme dan etos kerja yang tinggi, yang melahirkan sistem yang benar-benar teruji sehingga produk dan sumber daya manusia yang berkualitas dapat menjadi suatu epidemic di masyarakat Indonesia.⁶

⁴Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*, Cet.1; Yogyakarta: Cakrawala, 2008, h.12.

⁵Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba* Cet.1; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2001, h. 11.

⁶Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, h. 21.

2. Pengertian *Franchise* atau waralaba

Secara bebas dan sederhana, *franchise* didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjamin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran.⁷

Masyarakat Indonesia sendiri menyebut *franchise* dengan istilah “waralaba” yang diperkenalkan oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung) sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa. Secara istilah waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama dibidang bisnis antara dua atau lebih perusahaan, dimana satu pihak akan bertindak sebagai *franchisor* dan pihak lain sebagai *franchisee*. Dimana didalamnya diatur bahwa pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merek yang memberikan hak tertentu kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis dari atau atas suatu produk barang atau jasa.⁸

Dari penjelasan *franchise* di atas, pada dasarnya di dalam *franchise* terdapat tiga komponen pokok, yaitu sebagai berikut:

- a. *Franchise* atau waralaba, yaitu sistem dan cara bisnis itu sendiri yang merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*.
- b. *Franchisor*, yaitu pihak yang mempunyai bisnis *franchise*.
- c. *Franchisee*, yaitu pihak yang menjalankan bisnis *franchise*.⁹

⁷Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, h. 6.

⁸Johannes Ibrahim, dan Lindawaty Sewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, h. 119.

⁹Munir Fuady, “*Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*”, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2013), h. 340.

Menurut *International Franchise Association* (IFA), *franchise* atau waralaba pada hakekatnya melibatkan tiga elemen, diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Merek, dalam perjanjian *franchise*, *franchisor* selaku pemilik dari sitem waralaba memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk dapat menggunakan merek dagang atau jasa dan logo yang dimiliki oleh *franchisor*.
- b. Sistem Bisnis, sistem bisnis berupa pedoman yang mencakup standarisasi produk, metode untuk mempersiapkan atau mengolah produk atau metode jasa, standar rupa dari fasilitas bisnis, standar periklanan, sistem reservasi, sistem akuntansi, kontrol persediaan, kebijakan dagang, dan lain lain.
- c. Biaya, dalam setiap bisnis *franchise*, *franchisor* baik secara langsung atau tidak langsung, menarik pembayaran dari *franchisee* atas penggunaan merek dan atas partisipasi dalam sistem *franchise* yang dijalankan. Biaya biasanya terdiri dari atas biaya awal, biaya *royalty*, biaya jasa, biaya lisensi, dan atau biaya pemasaran bersama. Biaya lainnya juga dapat berupa biaya atas jasa yang diberikan kepada *franchisee*, misalnya manajemen.¹⁰

3. Hubungan *Franchise* Dengan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)

Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) adalah sekumpulan hak-hak yang meliputi suatu bidang hukum yang membidangi hak-hak yuridis dari karya-karya atau ciptaan-ciataan hasil olah pikir manusia berkaitan dengan kepentingan-kepentingan yang bersifat ekonomi dan moral. Bidang yang dicakup dalam HAKI sangat luas, terdiri atas Hak merek, Hak Paten, desain industri, Hak Cipta, Rahasia Dagang.¹¹

¹⁰Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, h. 49.

¹¹Suyud Margono, *Hukum Hak Cipta Indonsia* (Cet.1; Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), h. 21.

Pada umumnya, hukum kekayaan intelektual bertujuan untuk melindungi para pencipta dan produser barang dan jasa intelektual lainnya melalui pemberian hak tertentu secara terbatas untuk mengontrol penggunaan yang dilakukan produser tersebut. Secara tradisional, hak kekayaan dibagi menjadi dua cabang, “hak kekayaan industri” dan “hak cipta”. Hak kekayaan industri mencakup perlindungan invensi melalui paten, perlindungan kepentingan komersial melalui undang-undang merek dan undang-undang tentang nama dagang, dan undang-undang tentang nama. Sedangkan hak cipta memberikan hak-hak tertentu kepada para pengarang atau pencipta karya intelektual lainnya (sastra, music dan seni) untuk memberikan wewenang atau melarang untuk menggunakan karya tersebut selama waktu tertentu.¹²

Setelah pengertian dan konsep *franchise* yang sudah dijelaskan, dapat diketahui bahwa pemberian *franchise* senantiasa terkait dengan pemberian hak untuk menggunakan dan/atau memanfaatkan hak atas kekayaan intelektual tertentu. Perjanjian *franchise* mengakibatkan adanya pemberian hak untuk menggunakan sistem yang bersangkutan. Pemberian hak-hak tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Hak Merek

Adalah pendaftaran hak sebuah merek yang digunakan untuk mengidentifikasi barang dan jasa yang diproduksi atau didistribusi oleh sebuah perusahaan tertentu yang memberikan hak kepada perusahaan lain tersebut untuk menggunakannya secara eksklusif merek tersebut. Pemilik merek terdaftar memiliki hak untuk mencegah pihak lain menggunakan mereknya tanpa izin. Merek merupakan logo yang terkenal dan menjadi komoditi yang sangat bernilai.

¹²Suyud Margono, *Hukum Hak Cipta Indonsia*, h. 24.

Berdasarkan Pasal 1 angka 5 Undang-Undang Merek No.20 Tahun 2016, suatu merek dianggap sah apabila merek itu telah didaftarkan dalam daftar merek. Pihak pertama mendaftarkan berhak atas merek dan secara eksklusif dapat memakai merek tersebut, sedangkan pihak lain tidak boleh memakainya, kecuali dengan izin. Tidak semua merek dapat didaftarkan, Pasal 4 Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001 menyatakan, “Merek tidak dapat didaftar atas permohonan yang diajukan oleh pemohon yang beriktikad tidak baik”. Suatu merek tidak dapat didaftarkan apabila merek tersebut mengandung salah satu unsur sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001, yaitu:¹³

- 1) Bertentangan dengan peraturan perundang-undanganyang berlaku, moralitas agama, kesusilaan, atau ketertiban umum;
- 2) Tidak memiliki daya pembeda;
- 3) Telah menjadi milik umum; atau
- 4) Merupakan keterangan atau berkaitan dengan barang atau jasa yang dimohonkan pendaftarannya. Jadi, dalam hukum pemberian lisensi merek, dengan tegas menyebutkan bahwa merek yang dilisensikan adalah merek yang harus mempunyai perbedaan dengan merek-merek lainnya yang telah terdaftar pada kantor merek dan karenanya memperoleh perlindungan dalam hukum tersendiri.

b. Hak Rahasia Dagang

Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang, “Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum dibidang teknologi dan atau bisnis, yang memiliki nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik rahasia dagang” Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang, “Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum dibidang teknologi dan

¹³Tim Lindsey, dkk, *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar* (Cet.1; Bandung: Alumni, 2013), h.8.

atau bisnis, yang memiliki nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik rahasia dagang” metode penjualan, atau informasi lain di bidang teknologi dan/bisnis yang memiliki nilai ekonomi dan tidak diketahui oleh masyarakat umum Selanjutnya pada Pasal 4 memuat tentang hak pemilik rahasia dagang, diantaranya adalah:

- 1) Menggunakan sendiri Rahasia Dagang yang dimilikinya.
- 2) Memberikan Lisensi kepada atau melarang pihak lain untuk menggunakan Rahasia Dagang atau mengungkapkan Rahasia Dagang itu kepada pihak ketiga untuk kepentingan yang bersifat komersial.¹⁴

c. Hak Paten

Berdasarkan Undang-Undang No.13 Tahun 2016 Pasal 1 angka 1, “Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya”.

Selanjutnya pada Pasal 1 angka 2 dijelaskan bahwa, “Invensi adalah ide yang dituangkan kedalam suatu kegiatan pemecahan masalah yang spesifik di bidang teknologi dapat berupa produk atau proses, atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses”. Jadi, Hak paten diberikan untuk melindungi invensi di bidang teknologi. Paten diberikan untuk jangka waktu yang terbatas, dan tujuannya adalah untuk mencegah pihak lain, termasuk para inventor independen dari teknologi yang sama, menggunakan invensi tersebut selama jangka waktu perlindungan paten, supaya inventor atau pemegang paten mendapat manfaat ekonomi yang layak atas invensinya. Sebagai gantinya, pemegang paten harus mempublikasikan semua rincian invensinya supaya pada saat berakhirnya

¹⁴Suyud Margono, *Hukum Hak Cipta Indonsia*, h. 26.

perlindungan paten, agar informasi yang berkaitan dengan invensi tersebut tersedia secara bebas bagi khalayak.¹⁵

d. Hak Desain Industri

Berdasarkan Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 Tentang Desain Industri Pasal¹⁶ 1 angka 1 bahwa, “Desain Industri adalah kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau gabungan dari padanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan”. Pada Pasal 2 angka 1 Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 Tentang Desain Industri, dijelaskan bahwa hak desain industri diberikan untuk desain industri yang baru. Jadi, desain industri berhubungan dengan perwujudan secara visual dari produk-produk komersial dalam pola tiga atau dua dimensi. Desain industri biasanya tidak melindungi fungsi dari suatu produk, melainkan semata-mata melindungi penampilan luarnya.

e. Hak Cipta

Berdasarkan Pasal 1 angka 1 Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta, “Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selanjutnya Pasal 1 angka 2 menjelaskan, “Hak cipta diberikan pada pencipta atau penerima hak atas suatu ciptaan. Pencipta adalah seorang atau beberapa orang secara bersama-sama yang atas inspirasinya melahirkan suatu

¹⁵Suyud Margono, *Hukum Hak Cipta Indonesia*, h. 27.

¹⁶Suyud Margono, *Hukum Hak Cipta Indonesia*, h. 28.

ciptaan berdasarkan kemampuan pikiran, imajinasi, kecekatan, keterampilan, atau keahlian yang dituangkan kedalam bentuk khas dan bersifat pribadi”. Pada Pasal 1 angka 3 dijelaskan, “Ciptaan adalah hasil setiap karya pencipta yang menunjukkan keasliannya dalam lapangan ilmu pengetahuan, seni, atau sastra”. Dalam Pasal 1 angka 4 dijelaskan, “Pemegang hak cipta adalah pencipta sebagai pemilik hak cipta, atau pihak yang menerima hak tersebut dari pencipta, atau pihak lain yang menerima lebih lanjut hak dari pihak yang menerima hak tersebut”¹⁷

4. Jenis-Jenis *Franchise*

Pada umumnya, *franchise* dibedakan menjadi dua jenis, diantaranya adalah sebagai berikut;

a. *Franchise* produk dan merek dagang (*product and trade franchise*) merupakan bentuk *franchise* paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk menjual produk yang dikembangkan oleh *franchisor* yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik *franchisor*. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut, biasanya *franchisor* mendapatkan bentuk pembayaran *royalty* di muka, dan selanjutnya *franchisor* memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang di *franchise* kan kepada *franchisee*. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, *franchise* produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. Dalam bentuk *franchise* ini, *franchisor* membantu *franchisee* untuk memilih lokasi yang tepat serta menyediakan jasa orang untuk membantu mengambil keputusan.

b. *Franchise* format bisnis (*business format franchise*) adalah sistem *franchise* yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif mengenai tata usaha dalam hal menjalankan bisnis,

¹⁷Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global* h. 208.

termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan, dan pengembangan bisnis. Dengan kata lain franchise sistem format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh *franchisor* kepada pihak *franchisee*. Lisensi tersebut memberikan hak kepada franchisee untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang *franchisor* dan untuk keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen, yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan.

5. Biaya-Biaya Dalam Sistem *Franchise*

Adapun biaya-biaya yang terdapat dalam *franchise* adalah sebagai berikut¹⁸:

1. *Royalty Fee* Merupakan pembayaran oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebagai imbalan dari pemakaian hak *franchise* oleh *franchisee*. Walaupun tidak tertutup kemungkinan pembayaran *royalty* ini pada suatu waktu dalam jumlah tertentu yang sebelumnya tidak diketahuinya (sistem lumsump). Akan tetapi, sistem yang lebih sering justru pembayaran *franchise fee* dengan memakai sistem presentase tertentu dari omset *franchise*.

2. *Franchise Fee* Merupakan bayaran yang harus dilakukan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*, yang merupakan biaya *franchise*, yang biasanya dilakukan dengan jumlah tertentu yang pasti dan dilakukan sekaligus dan hanya sekali saja. Dibayar hanya pada tahap saat *franchise* akan dimulai atau pada saat penandatanganan akta *franchise*.

3. *Direct Expenses* Merupakan biaya langsung yang harus dikeluarkan sehubungan dengan pembukaan atau pengembangan suatu bisnis *franchise*.

¹⁸ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, h. 346-347.

Misalnya terhadap pemondokan pihak yang akan menjadi pelatih dan fee-nya, biaya pelatihan, dan biaya saat pembukaan.

4. Biaya sewa Walaupun sesungguhnya kurang lazim, ada beberapa *franchisor* yang ikut juga menyediakan tempat bisnis, maka dalam hal yang demikian pihak franchisee harus membayar harga sewa tempat tersebut kepada pihak *franchisor*.

5. *Marketing and Advertising Fee* Karena pihak *franchisor* yang melakukan marketing dan iklan, maka pihak franchisee harus juga ikut menanggung beban biaya tersebut dengan menghitungnya, baik secara presentase dari omset penjualan atau jika ada marketing atau iklan tertentu.

6. *Assignment Fee* Yang dimaksud dengan *assignment fee* adalah biaya yang harus dibayar oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* jika pihak *franchisee* tersebut mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain.

B. Syirkah

1. Definisi Syirkah

Menurut bahasa, *syirkah* adalah bercampurnya suatu harta dengan harta yang lain sehingga keduanya tidak bisa dibedakan lagi. Jumhur ulama kemudian menggunakan istilah ini untuk menyebut transaksi khusus, meskipun tidak terjadi pencampuran kedua harta itu, karena yang menyebabkan bercampurnya harta adalah transaksi.¹⁹

Sedangkan menurut istilah, para ulama fikih berbeda pendapat dalam mengartikan istilah *syirkah*

a. Ulama Malikiah

Syirkah adalah pemberian izin kepada kedua mitra kerja untuk mengatur harta (modal) bersama. Maksudnya, setiap mitra memberikan izin kepada mitranya

¹⁹Wahbah al-Zuhailī, *al-Fiqhu al-Islāmiyy wa Adillatuhu*, Juz 5 (Cet. II; Damaskus: Dār al-Fikri, 1985 H/1405 M), h. 440.

yang lain untuk mengatur harta keduanya tanpa kehilangan hak untuk melakukan hal itu²⁰

b. Ulama Syafi'iah

Syirkah Adalah tetapnya hak kepemilikan bagi dua orang atau lebih sehingga tidak terbedakan antara hak pihak yang satu dengan pihak yang lain.²¹

c. Ulama Hanabilah

Syirkah adalah persekutuan hak atau pengaturan harta.²²

d. Ulama Hanafiyah

Syirkah adalah transaksi antara dua orang yang bersekutu dalam modal dan keuntungan²³. Ini adalah definisi yang paling tepat bila dibandingkan dengan definisi-definisi yang lain, karna definisi ini menjelaskan hakikat *syirkah*, yaitu transaksi. Adapun definisi-definisi yang lain, semuanya hanya menjelaskan *syirkah* dari sisi tujuan dan dampak atau konsekuensinya.

2. Dalil-dalil Hukum *Syirkah*

Landasan *syirkah* terdapat dalam Al-Qur'an, Hadis, dan ijma'

a. Al-Qur'an

Allah Swt. Berfirman dalam Q.S. Al-Maidah/5 : 2

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

الْعِقَابِ²⁴

Terjemahnya:

²⁰Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 441

²¹Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 441

²²Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 441

²³Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 441

²⁴Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 120.

“...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...”

Allah Swt. Juga berfirman dalam Q.S. Shad/38 : 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ ۖ وَإِنْ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۖ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَتَهُ فَأَسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۖ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ²⁵

Terjemahnya:

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

Dalam ayat tersebut menunjukkan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Etika dasar dalam perserikatan yaitu pertama, memilih partner yang beriman dan saleh, kedua, memiliki perhitungan yang jelas, ketiga, dapat dipercaya sehingga tidak saling mengkhianati

b. al-Hadis

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا" (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)²⁶

Artinya:

“Dari Abu Hurairah r.a. beliau berkata: Rasulullah pernah bersabda Allah telah berfirman: “Aku menemani dua orang yang bermitrausaha selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati yang lain. Bila salah seorang berkhianat, maka Aku akan keluar dari kemitrausahaan mereka”

Dari hadis tersebut dapat diketahui bahwasanya adanya perintah untuk membangun kepercayaan antar rekan kerja. Orang yang bekerjasama ketika

²⁵Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 454

²⁶ Abu Daud al-Sijistani, *Sunan Abi Daud*, (Cet. 1; Dar al-Risalah al- ‘Alamiyah, Jilid 6), h. 324. Disahihkan oleh Hakim.

keduanya saling percaya tidak ada kebohongan atau berkhianat atas kesepakatan yang telah disetujui oleh keduanya. Hal ini menunjukkan kecintaan Allah kepada hamba-hamba-Nya yang melakukan kerjasama selama saling menjunjung tinggi amanat kerjasama dan menjauhi penghianatan.

c. Ijma

Para ulama telah sepakat mengenai kebolehan *syirkah*, sekalipun mereka berbeda pendapat dalam sebagian hukum jenis *syirkah* tersebut. Menurut para ulama keberadaan *syirkah* ini telah dipraktikkan manusia sejak zaman Rasulullah Saw sampai sekarang. Oleh karena itu, *syirkah* ini termasuk akad dalam muamalah yang berjalan di antara manusia

d. Akal

Islam mensyariatkan banyak hukum yang berbeda beda dalam dinamika kehidupan. Hal tersebut disesuaikan dengan keperluan manusia, yaitu untuk menghilangkan kesempitan dalam menjalankan hukum tersebut, *syara'* telah mensyariatkan berbagai akad, di antaranya *syirkah* dengan aturan-aturannya. Akad-akad dalam muamalah termasuk *syirkah* menjadi solusi bagi mereka yang ingin mengembangkan harta melalui kerjasama sebagai sarana untuk memenuhi kehidupan manusia, di samping tujuannya adalah untuk saling tolong menolong yang diperintahkan oleh *syara'*.²⁷

3. Rukun dan Syarat Syirkah

a. Rukun Syirkah

- 1) Dua orang yang bertransaksi
- 2) Obyek transaksi (*ma'qud 'alaih*)
- 3) *Shighat* (ucapan)²⁸

²⁷Muhammad Firdaus, dkk, *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*, Jakarta: Renaisan, 2005, h.48.

²⁸Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5, h. 443.

b. *Syarat Syirkah*

- 1) Syarat yang berhubungan dengan dua orang yang berakad;
 - a) Mempunyai Kemampuan dalam menyerahkan kepercayaan dan menerima kepercayaan, diantaranya yaitu baligh, berakal, cerdas dan merdeka.
 - b) Sama dalam agama. Hal ini diperdebatkan oleh para ulama. Hanafiyah berpendapat harus sama, sedangkan ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah membolehkannya.
- 2) Syarat yang berhubungan dengan objek kesepakatan;
 - a) Modal harus diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak.
 - b) Modal harus tunai atau bukan berbentuk uang (sistem perdagangan atau aset).
- 3) Syarat yang berhubungan dengan ijab dan qobul (*ṣiḡhat*)
 - a) Adanya kesesuaian antara ijab dan qabul. Maksudnya qabul yang diucapkan sesuai dengan yang dimaksud oleh ijab
 - b) Bersambungnya antara ijab dan qabul dalam majlis akad. Maksudnya apabila kedua orang yang berakad hadir dalam majlis akad, maka masing-masing harus saling memahami ucapan ijab dan qabul. Sedangkan apabila salah satu tidak hadir di tempat itu, maka dapat dilaksanakan dengan cara bersambungnya majlis. Maksudnya tempat melaksanakan ijab dan qabul dapat diketahui oleh masing-masing pihak disertai adanya saksi dari masing-masing pihak.
 - c) Selamat dari sesuatu yang bisa menghalangi keridhaan kedua belah pihak, seperti penipuan dan pemaksaan.²⁹

4. **Macam Macam Syirkah**

Secara umum, pembagian *syirkah* terbagi menjadi dua, yaitu; *syirkah amlak* (kepemilikan) dan *syirkah uqud* (Kerjasama).³⁰ Dengan penjabaran sebagai berikut:

²⁹Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*, h.151.

³⁰Sayyid Sabiq, *Fiqhu al-Sunnah*, Juz 5, (Cet. III; Beirut: Dār al-Kitāb al-‘Arabī, 1977 M/ 1397 H), h. 317

a. *Syirkah Amlak*

Syirkah amlak adalah persekutuan kepemilikan dua orang atau lebih terhadap suatu barang tanpa transaksi *syirkah*. *Syirkah* hak milik ini dibagi menjadi dua.

1. *Syirkah ikhtiyar* (sukarela), yaitu *syirkah* yang lahir atas kehendak dua pihak yang bersekutu. Contohnya adalah: dua orang yang mengadakan kongsi untuk membeli suatu barang, atau dua orang mendapatkan hibah atau wasiat, dan keduanya menerimanya, sehingga keduanya menjadi sekutu dalam hak milik.
2. *Syirkah jabar* (paksa), yaitu persekutuan yang terjadi di antara dua orang atau lebih tanpa sekehendak mereka. Seperti dua orang yang mendapatkan sebuah warisan, sehingga barang yang diwariskan tersebut menjadi hak milik kedua orang yang bersangkutan.

Hukum kedua jenis *syirkah* ini adalah masing-masing sekutu bagaikan pihak asing atas sekutunya yang lain. Sehingga, salah satu pihak tidak berhak melakukan tindakan apa pun terhadap harta tersebut tanpa izin dari yang lain, karena masing-masing sekutu tidak memiliki kekuasaan atas bagian saudaranya.

b. *Syirkah 'Uqud*

Syirkah 'uqud merupakan perkongsian bentuk transaksi yang terjadi antara dua orang atau lebih untuk bersekutu dalam harta dan keuntungannya. *Syirkah* ini ada empat, yaitu *syirkah 'inan*, *syirkah mufawidah*, *syirkah abdan* dan *syirkah wujuh*.³¹ Adapun pengertian dari *syirkah-syirkah* yang telah disebutkan sebagai berikut:

1. *Syirkah Inan*

Syirkah Inan adalah persekutuan dalam pengelolaan harta oleh dua orang atau lebih setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja, kedua pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian

³¹Ibnu Rusyd al-Qurtubi, *Bidayatul Mujtahid Wa Nihayah al-Muqtasid*, juz 4, h. 35.

sebagaimana yang disepakati di antara mereka. Namun porsi masing-masing pihak, baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil, berbeda sesuai kesepakatan mereka. *Syirkah* jenis inilah yang paling populer di kalangan masyarakat, karna dalam *syirkah* ini tidak disyaratkan persamaan, baik dalam modal maupun dalam kerja (pengelolaan hatra). Dengan begitu, bisa saja modal salah satunya lebih besar dari yang lain atau salah satunya menjadi penanggung jawab penuh atas pengelolaan modal, sementara yang lain tidak. Untuk itulah dalam *syirkah* ini tidak ada istilah *kafalah* (jaminan), sehingga masing-masing pihak hanya dimintai tanggung jawab atas tindakannya sendiri dan sama sekali tidak bertanggung jawab atas tindakan mitranya. Meskipun begitu, keuntungan yang diterima keduanya bisa sama besar atau bisa berbeda sesuai kesepakatan. Adapun kerugian, maka selalu ditentukan sesuai dengan besarnya modal, sesuai dengan kaidah “keuntungan harus dibagi sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung masing-masing pihak sesuai dengan porsi modal yang dikeluarkan.”³²

2. *Syirkah Abdan*

Syirkah abdan atau kemitraan fisik adalah dua orang atau lebih bermitra dalam pekerjaan, seperti para tukang yang bermitra untuk bekerja di tempat kerja mereka. Seberapapun rezeki yang diberikan Allah Swt. kepada mereka, maka rezeki tersebut dibagi di antara mereka. Apabila mereka bermitra dalam lakukan pekerjaan-pekerjaan yang mubah, seperti pertukangan, mengambil buah-buahan dari pegunungan, serta penambangan maka hukumnya boleh³³. Syafi’i berpendapat bahwa *syirkah* ini batil, karna menurutnya *syirkah* hanya kusus berkaitan dengan harta bukan pekerjaan.³⁴ Sedangkan menurut ulama Malikiyah,

³² Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islāmī wa Adillatuhu*, Juz 5, h.442.

³³ Abu Muhammad Abdullah ibn Ahmad ibn Muhammad ibn Qudamah, *al-Mughni*, Cet. III; Riyāḍ: Dār 'Ālim al-Kutub, 1997 M/1417 H h. 455.

³⁴ Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h.317.

Hanabilah, Hanafiyah hukumnya boleh, karna tujuan dari *syirkah* ini adalah untuk mendapatkan keuntungan.

3. *Syirkah Mufawadhah*

Secara bahasa *syirkah* ini dinamakan mufawadhah karna adanya persamaan modal, keuntungan, pengelolaan harta dan lain-lain. Secara istilah, *Syirkah mufawadhah* adalah kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan secara sama. Oleh karna itu, keduanya adalah sama dalam modal dan keuntungan, tidak boleh jika salah satu pihak memiliki modal yang lebih besar dari yang lain. Selain itu, Keduanya harus memiliki kekuasaan yang sama dalam pengelolaan harta, sehingga tidak sah hukumnya persekutuan antara anak-anak dan orang dewasa, atau antara muslim dan kafir.

4. *Syirkah Wujuh*

Syirkah wujuh adalah kontrak antara dua orang atau lebih yang tidak memiliki modal sama sekali tetapi memiliki atau mempunyai keahlian bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan, dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh mitrah.³⁵ *Syirkah* ini dinamakan *syirkah wujuh* karena barang dagangan biasanya hanya di jual dengan cara berutang kepada orang yang terhormat dan memiliki nama baik, *Syirkah* ini boleh dilakukan menurut ulama Hanafiyah, Hanabila, karna ia adalah *syirkah 'uqud* yang mengandung pemberian hak kuasa (*wakalah*) masing-masing pihak kepada mitranya untuk membeli barang. Dengan syarat orang yang hendak membeli barang sah untuk melakukan hal itu. Sedangkan para ulama Malikiyah, Syafi'iyah, zahiriyah serta abu Sulaiman dan abu Tsaur berpendapat bahwa *syirkah* semacam

³⁵Abu al-Walīd Muḥammad bin Aḥmad bin Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah Al-Mujtahid wa Nihāyah Al-Muqtaṣid*. Cet. 1; Dār al-hadīsth. 1431 H) h. 444.

ini adalah *syirkah* yang tidak sah. Hal itu karena *syirkah* dikaitkan dengan harta atau pekerjaan, sementara kedua syarat itu tidak ada dalam *syirkah* ini.

5. Pembatal Pembatal *Syirkah*

Akad *syirkah* dalam fikih Islam berakhir jika salah satu dari hal-hal berikut terjadi:

a. Penarikan diri salah satu mitra

Karena akad *syirkah* adalah akad yang jaiz, setiap mitra memiliki hak untuk menarik diri kapan pun yang diinginkan, dan dengan penarikan dirinya, *syirkah* ini berakhir. Namun, beberapa fuqaha (ahli fikih) membatasi hak penarikan diri jika *syirkah* tersebut bersifat sementara dengan jangka waktu tertentu, dan tidak ada menimbulkan kerugian pada pihak lain.

b. Kematian salah satu mitra

Jika salah satu mitra meninggal, *syirkah* berakhir, dan tidak ada yang boleh mengurus aset *syirkah* atau barang yang ada kecuali dengan persetujuan waris. Karena kematian mentransfer harta kepada waris, maka mereka memiliki pilihan untuk melanjutkan akad *syirkah* atau mengakhirinya. Jika mitra tersebut adalah seorang anak yang belum dewasa, wali akan bertindak sebagai penggantinya. Demikian pula, orang yang diwasiatkan memiliki hak yang sama dengan pewaris dalam hal ini.

c. Pemberlakuan larangan (al-hajr) terhadap salah satu mitra

Syirkah berakhir jika salah satu mitra dinyatakan *saifih*, gila atau mengalami kebangkrutan, dan jika salah satu mitra dihukum dengan hajr, mitra tersebut akan dikeluarkan dan dengan keluarnya mitra tersebut, akad *syirkah* berakhir.

d. Pemecatan salah satu mitra

Karena perilaku atau manajemennya yang buruk, dalam kasus ini, para mitra memiliki hak untuk memecatnya, dan dengan pemecatannya, akad *syirkah*

berakhir. Sementara sisanya dapat melanjutkan *syirkah* dengan kontrak baru, jika hanya ada dua mitra, maka *syirkah* berakhir.

e. Kerugian aset perusahaan

Jika semua atau sebagian besar aset perusahaan hancur, atau jika bagian dari mitra hilang sebelum pembelian atau terjadi pencampuran dana, maka *syirkah* tidak terbentuk karena kehilangan objek yang menjadi dasar akad. Karena *syirkah* merupakan perjanjian untuk menginvestasikan modal dan modal telah hilang, maka perusahaan menjadi batal.

f. Berakhirnya batas waktu *syirkah* dan selesainya pekerjaannya

Akad *syirkah* berakhir menurut pendapat yang memperbolehkan penentuan waktu, seperti mazhab Hanbali dan salah satu riwayat dari Mazhab Hanafi, dengan berakhirnya periode waktu, *syirkah* juga berakhir. Pendapat mereka adalah bahwa *syirkah* melibatkan *wakalah* (kuasa) dan *kafalah* (tanggungan) yang dapat dijadikan dasar penentuan waktunya.

Namun, mazhab Maliki dan Syafi'i berpendapat bahwa penentuan waktu *syirkah* tidak dibolehkan, karena *syirkah* tersebut adalah perjanjian pertukaran yang terjadi secara mutlak maka tidak boleh dibatasi dengan waktu.

C. *Mycrepe*

1. Sejarah berdirinya *Mycrepe*

Mycrepe berdiri pada tanggal 24 April 2016, usaha yang didirikan oleh seorang pemuda bernama Syamsul Yagis ini bergerak di bidang kuliner terkhusus cemilan krepes kekinian.

Krepes itu sendiri adalah kue dadar tipis sejenis pancake (atau martabak) tipis yang terbuat dari tepung terigu dan adonan rahasia khas *Mycrepe*. Disajikan dengan teknik yang unik, 'martabak tipis' ini dimodif menjadi modern style dan menjadi salah satu makanan ringan yang cocok dan digemari oleh semua kalangan saat ini.

Dengan keahliannya dalam berbisnis dan banyak yang menyukai krepes, Yagis mulai membuka *franchise* krepes Mycrepe dengan modal mulai Rp 9 jutaan saja. Dengan melakukan sistem penjualan seperti ini, Yagis sudah memiliki cabang lebih dari 70 outlet yang tersebar di 11 kabupaten yaitu Makassar, Gowa, Maros, Pangkep, Palu, Mamuju, Pare-Pare, Pinrang, Sinjai, Bulukumba, Jeneponto. Dalam waktu dekat Mycrepe juga akan hadir di kota kota besar lainnya.

2. Struktur Organisasi Mycrepe

Struktur organisasi mycrepe adalah:

CEO: Syamsul Yagis S.E.

Divisi operasional: Immah, Armansyah

Divisi keuangan: Paisal

Divisi SCM: Max, Alfi, Hafidz

Divisi marketing: Gunawan, Armansyah



Gambar 2. Logo Mycrepe
(Sumber: Dok. Mycrepe)

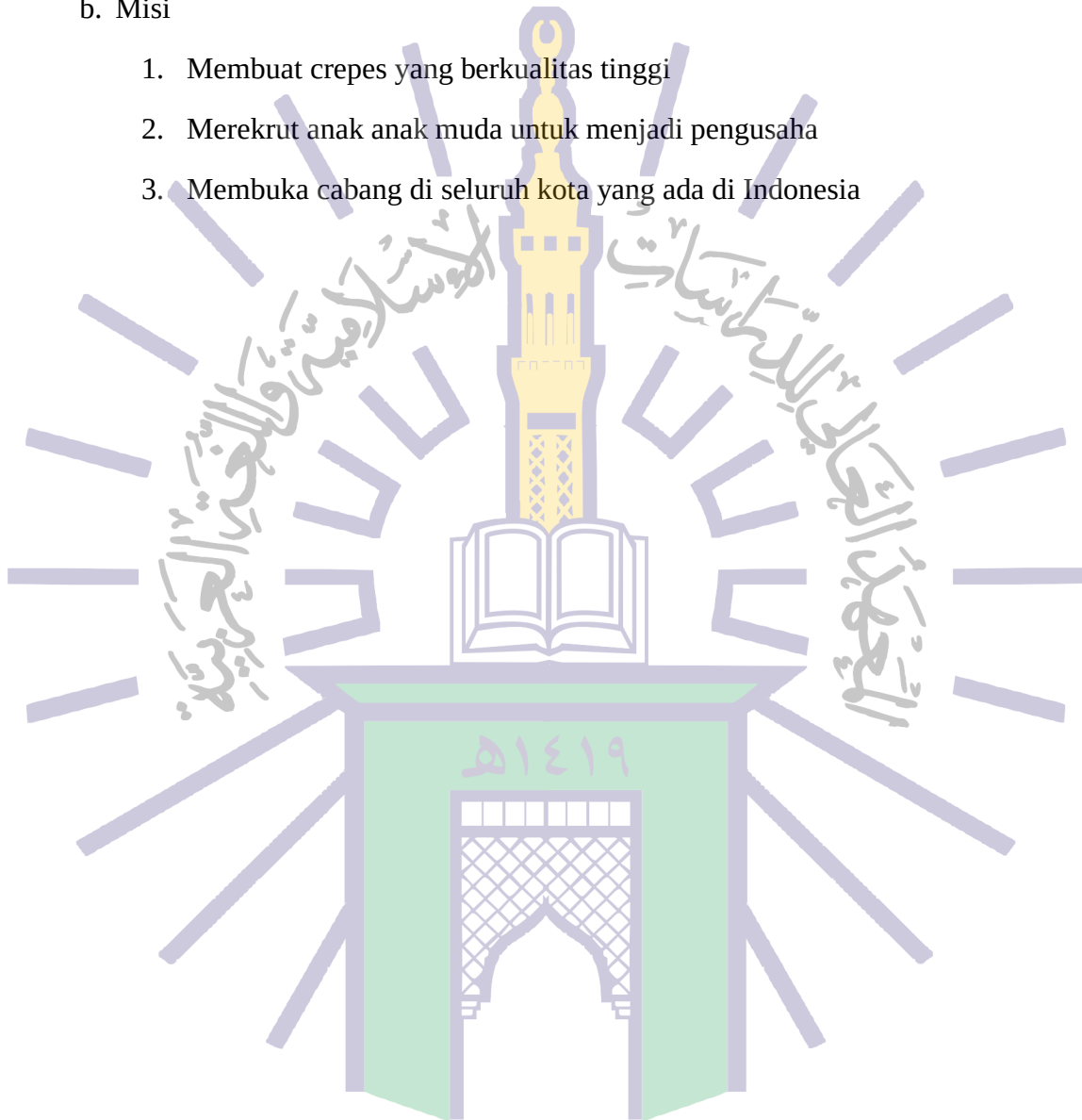
3. Visi Misi Mycrepe

a. Visi

“MENJADI USAHA CEMILAN CREPES NOMOR 1 DI INDONESIA”

b. Misi

1. Membuat crepes yang berkualitas tinggi
2. Merekrut anak anak muda untuk menjadi pengusaha
3. Membuka cabang di seluruh kota yang ada di Indonesia



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas beberapa subbab sebagai berikut, jenis dan lokasi penelitian, pendekatan penelitian, sumber data penelitian, metode pengumpulan data, instrumen penelitian, teknik pengolahan dan analisis data, pengujian keabsahan data. Penjelasan subbab akan dijelaskan secara jelas pada uraian berikutnya.

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

Hal pertama yang harus ditentukan dalam mendesain metode penelitian adalah dengan menentukan jenis penelitian yang akan diambil. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan di suatu tempat atau lokasi yang dipilih untuk meneliti atau menyelidiki sesuatu yang terjadi di tempat tersebut.¹

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala peristiwa yang terjadi pada saat ini dimana peneliti berusaha memahami peristiwa dan kejadian yang menjadi fokus penelitian untuk kemudian digambarkan sebagaimana adanya dalam bentuk deskripsi yang memberikan suatu gambaran jelas. Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif memerlukan keterangan langsung dari narasumber tentang keadaan subjek dan objek penelitian yang akan diteliti.²

¹Abdurahman Fathoni, *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusun Skripsi*, (Cet. I; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006). 96.

²Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998. h. 8.

Penelitian studi kasus menuntut penyusun untuk terjun langsung ke lapangan dan ke masyarakat untuk mengadakan pembelajaran pembelajaran mendalam akan kasus yang dibahas. penelitian ini dilakukan di kantor pusat My Crepe jalan Malengkeri raya no 49 Kota Makassar.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan sebagai pendekatan dalam penelitian ini adalah

1. Pendekatan Yuridis Normatif, pendekatan yang dilakukan berdasarkan bahan hukum utama berdasarkan teori-teori, konsep-konsep dan asas hukum dalam syariat.
2. Pendekatan yuridis empiris, yakni dilakukan dengan melihat kenyataan yang ada dalam praktek di lapangan (*field research*) dan dipadukan dengan hukum yang berlaku di Indonesia.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer, data sekunder dan data tersier

1. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugas-petugasnya) dari sumber pertamanya,¹ dalam hal ini peneliti mendapatkan data secara langsung dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau obyek penelitian yaitu narasumber melalui hasil wawancara.
2. Sumber data sekunder dapat berupa pustaka yang berisikan pengetahuan ilmiah dan mengikat dengan judul skripsi. Data sekunder itu biasanya tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.² Dalam hal ini ialah kitab-kitab

¹Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*. (Cet. I: Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 39

²Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, h. 39.

dan buku-buku yang membahas mengenai gambaran umum *franchising*, dan *syirkah*. Sumber data sekunder dapat juga berupa hasil bacaan dari jurnal, skripsi terdahulu, serta media massa yang berkaitan dengan judul skripsi.

3. Data tersier merupakan data penunjang dari kedua data diatas yakni data primer dan data sekunder. Sumber data tersier dalam penelitian ini diambil adalah kamus hukum, kamus besar bahasa indonesia, dan ensiklopedia.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Kegiatan observasi meliputi melakukan pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek-objek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlakukan dalam mendukung penelitian-penelitian yang sedang dilakukan.³ Adapun jenis observasi dalam mengumpulkan data penelitian ini yaitu menggunakan jenis observasi nonpartisipan, dimana peneliti dalam mengumpulkan data tidak terlibat langsung dengan aktivitas orang yang sedang diamati dan hanya sebagai pengamat independen⁴. Dalam teknik ini peneliti mengadakan pengamatan langsung ke tempat penelitian yaitu Mycrepe Makassar.

2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus

³Jonathan Sarwona, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006, h. 224.

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet. I; Bandung, Alfabeta, 2013. h. 204.

diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi.⁵ Responden dalam peneliti ini adalah Owner Mycrepe Makassar

3. Dokumentasi

Tahap dokumentasi yaitu tahapan yang akan mendokumentasikan berbagai hal dalam penelitian untuk dapat lebih kredibel. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, film, dan lain-lain.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian memiliki fungsi yang sangat penting dalam proses penelitian, yaitu digunakan sebagai alat dalam mengumpulkan data yang diperlukan dalam suatu penelitian.⁶ Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah instrumen pokok dan instrumen penunjang.

Dalam penelitian kualitatif instrumen utamanya adalah peneliti sendiri, namun selanjutnya setelah fokus penelitian menjadi jelas, maka kemungkinan akan dikembangkan instrumen penelitian sederhana, yang diharapkan dapat melengkapi data dan membandingkan dengan data yang telah ditemukan melalui observasi dan wawancara. Peneliti akan terjun ke lapangan sendiri, baik pada *grand tour question*,

⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, h. 225.

⁶Komang Sukendra dan I kadek Surya Atmaja, *Instrumen Penelitian*, Cet. I; Bali, Mahameru Pres, 2020. h. 2

tahap *focused and selection*, melakukan pengumpulan data, analisis dan membuat kesimpulan.⁷

Instrumen kedua yang merupakan instrumen penunjang dalam penelitian ini adalah instrumen metode wawancara. wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁸ Secara umum, penyusunan instrumen pengumpulan data berupa pedoman wawancara dilakukan dengan tahap-tahap berikut ini:

1. Mengadakan identifikasi terhadap variabel-variabel yang ada di dalam rumusan judul penelitian atau yang tertera di dalam problematika penelitian.
2. Menjabarkan variabel menjadi sub atau bagian variabel.
3. Mencari indikator setiap sub atau bagian variabel.
4. menderetkan deskriptor menjadi butir-butir instrumen.
5. Melengkapi instrumen dengan pedoman atau instruksi dan kata pengantar.
6. Instrumen ketiga dalam penelitian ini adalah dengan observasi.⁹

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah melewati proses pengumpulan data, maka data-data mentah ini tidak dapat langsung digunakan. Perlu metode dan langkah selanjutnya, yaitu mengolah dan menganalisa data-data tersebut. Pada tahap ini data mentah yang telah dikumpulkan diolah atau dianalisis sehingga menjadi informasi yang digunakan untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Ada beberapa tahapan dalam pengolahan data, antara lain:

⁷Umar Siddiq dan Miftachul Cahoir, *Metode Penelitian Kualitatif di bidang pendidikan*, (Cet. I, Ponorogo, Nata Karya, 2019) h. 170.

⁸Umar Siddiq dan Miftachul Cahoir, *Metode Penelitian Kualitatif di bidang pendidikan*. h. 75.

⁹Suharsimi Arikunto. *Manajemen Penelitian*. Cet. V. Jakarta: Rineka Cipta. 2005. h.135.

1. Penyusunan data

Langkah pertama ialah data yang telah dikumpulkan disusun secara sistematis. Penyusunan ini bertujuan agar mudah diketahui sejauh mana kelengkapan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

2. Reduksi data

Tahapan ini bertujuan untuk memilah data-data yang telah disanin dan memiliki relevansi dengan penelitian ini, untuk kemudian disederhanakan agar lebih efektif dan efisien serta mudah dipahami.

3. Penyuntingan data

Tahapan akhir dari proses pengolahan data ialah menyunting data-data yang telah difilter melalui proses reduksi, untuk diperiksa guna memperoleh hasil penelitian yang matang sehingga dengannya mampu ditemukan dan dipecahkan masalah dari setiap pertanyaan dalam penelitian ini.

Adapun analisis data merupakan proses pemecahan data menjadi komponen-komponen yang lebih kecil berdasarkan elemen dan struktur tertentu yang bertujuan untuk mencari makna dibalik data yang melalui pengakuan subyek pelakunya.¹⁰

Adapun tahapan dalam analisis data ialah:

1. Reduksi data

Mereduksi data artinya merangkum, memilih hal-hal yang inti. memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya kemudian membuang yang tidak perlu. Tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang didapatkan selama pencarian data di lapangan¹¹

2. Penyajian data

¹⁰"Analisis Data Kualitatif", *Dapur Ilmiah* <http://dapurilmiah.blogspot.com/2014/06/analisis-data-kualitatif.html> (16 juni 2022).

¹¹"Analisis Data Kualitatif", *Dapur Ilmiah* <http://dapurilmiah.blogspot.com/2014/06/analisis-data-kualitatif.html> (16 juni 2022).

Miles dan Huberman mengungkapkan sebagaimana yang dikutip oleh Muhammad Idrus bahwasanya penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan.¹²

3. Kesimpulan atau verifikasi

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahapan akhir dari serangkaian proses analisa data. Pada bagian ini diutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan. Penarikan kesimpulan bisa dilakukan dengan cara membandingkan kesesuaian antara pernyataan dari subyek penelitian dan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian tersebut.

G. Pengujian Keabsahan Data

Setelah mengumpulkan data yang dibutuhkan peneliti melakukan pengujian keabsahan data. Hal ini dilakukan agar data yang peneliti diperoleh dapat dipastikan sesuai dengan tujuan dan maksud penelitian, pada tahap ini peneliti menggunakan teknik *triangulasi*, yaitu teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data tersebut.¹³

Adapun *triangulasi* yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi dengan sumber dan metode, yang berarti membandingkan dan mengecek derajat balik kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan jalan sebagai berikut:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.

¹²"Analisis Data Kualitatif", *Dapur Ilmiah* <http://dapurilmiah.blogspot.com/2014/06/analisis-data-kualitatif.html> (16 juni 2022).

¹³Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Cet. XXXVII; Bandung; Remaja Rosdakarya. 2007) h. 330.

2. membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
3. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti orang yang berpendidikan lebih tinggi atau ahli dalam bidang yang sedang diteliti.¹⁴



¹⁴Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. h. 330.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Mekanisme Sistem Kerja Sama Franchise Krepes pada Brand Mycrepe

Salah satu bentuk kerja sama yang sedang populer saat ini adalah kerja sama dalam usaha bisnis *franchise*. Bisnis *franchise* atau lebih dikenal dengan istilah waralaba adalah 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.¹

Di dalam model bisnisnya, bisnis *franchise* memiliki dua buah elemen tetap yaitu *franchisor* (pemilik bisnis atau pemberi izin bisnis waralaba) dan *franchisee* (pembeli izin bisnis waralaba). Sebagai pemilik bisnis *franchise*, *franchisor* memiliki peran untuk memberikan izin dan hak penjualan terhadap bisnis yang dimilikinya, meliputi merk dagang, produk, serta sistem operasional yang telah dibentuk. Sedangkan *franchisee* merupakan seseorang atau sebuah badan yang menerima hak penjualan dari pemilik bisnis waralaba setelah mendapatkan persetujuan demi meningkatkan keuntungan dari bisnis tersebut.²

Pada saat ini banyak para pengusaha yg melirik bisnis *franchise* ini. Mereka berlomba-lomba dalam mengembangkan bisnis *franchise* dan menjadi *franchisor* (pemilik bisnis atau pemberi izin bisnis waralaba) dikarenakan banyaknya keuntungan yang didapat, di antaranya:

¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, h. 6.

² Munir Fuady, “*Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*”, h. 340.

1. Memanfaatkan jaringan yang ada untuk ekspansi dan perluasan usaha dengan lebih cepat, mudah dan murah jika dibandingkan pertumbuhan secara mandiri.
2. Menggunakan modal orang lain untuk mengembangkan usaha dan memperluas cakupan layanan.
3. Teknik untuk mempercepat waktu penetrasi pasar dan penguasaan pasar.
4. Mengurangi risiko usaha sekaligus membagi keuntungan dengan orang yang membeli waralaba.
5. Adanya sumber pemasukan baru seperti *fee*, *royalty* dan biaya pelatihan yang merupakan penghasilan pasif.
6. Meningkatkan omset dan putaran bisnis dari pewaralaba (*franchisor*).
7. Mempermudah dalam proses pengaturan, manajemen dan pengawasan karena masing-masing cabang memiliki manajemen sendiri dan diawasi oleh terwaralaba (*franchisee*).
8. Meningkatkan daya tawar pemilik waralaba terhadap sumber pendanaan atau modal (contoh: bank)¹

Namun sebagian pengusaha yang lain memandang menjadi *franchisee* (pembeli izin bisnis waralaba) lebih baik dikarenakan banyaknya juga keuntungan-keuntungan yang akan didapat jika membeli bisnis untuk terwaralaba (penerima waralaba/*franchisee*) di antaranya;

1. Dapat memiliki bisnis dan sistem bisnis dalam waktu yang relative singkat dan mudah, dibandingkan dengan membuat bisnis dari awal.

¹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*, h.12.

2. Mengurangi risiko kerugian, karena ada mentor bisnis yang akan membantu menyelesaikan setiap permasalahan.
3. Terbantu dari segi brand atau merek, karena pemilik waralaba juga membantu dalam kegiatan pemasaran dan branding
4. Tidak perlu pusing membuat sistem bisnis, SOP kerja, cara menangani pembeli, pengembangan produk dan pengembangan bisnis.
5. Tidak perlu improvisasi atau membayar konsultan, karena setiap ada permasalahan dapat segera dikonsultasikan kepada pewaralaba (*franchisor*).
6. Menambah keterampilan, pengalaman dan mengetahui cara kerja perusahaan. Dibandingkan dengan harus belajar dari awal dan biaya untuk mencoba menjalankan bisnis.
7. Kemudahan dalam akses pendanaan dari pihak perbankan, karena dibantu oleh pewaralaba (*franchisor*).
8. Mendapatkan keuntungan dari modal: misal stok bahan baku lebih murah karena mendapatkan keuntungan dari skala bisnis pemilik waralaba.²

Saat ini salah satu nama *franchise* pada sektor makanan yang sedang berkembang adalah Mycrepe. Mycrepe menyajikan menu makanan yang nikmat dan higienis dengan slogan *TASTE THE REAL CREPES* (cicipi crepes yang sebenarnya), menyajikan dengan banyak variasi topping yang manis, mulai dari coklat, selai kacang, pisang, keju, dan lain lain sehingga semakin banyak pelanggan yang ketagihan akan kelezatannya.

² Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba maksimal, 100% Halal*, h.12.

Mycrepe menawarkan pengelolaan *franchise* tanpa biaya *royalty fee* dengan masa kerja sama *franchise* adalah 2 tahun. Adapun mekanisme sistem kerja *franchise* mycrepe adalah sebagai berikut:

Langkah awal dalam akad kerjasama *franchise* Mycrepe yaitu calon mitra datang langsung ke kantor Mycrepe di Jl. Malengkeri Raya No. 49 untuk bertemu dengan owner Mycrepe dan melakukan kesepakatan untuk mengikatkan diri dalam perjanjian waralaba dengan menerangkan terlebih dahulu hal hal sebagai berikut:

1. Bahwa pihak pertama adalah pemilik dan penyedia layanan kuliner cemilan berjenis crepe dengan nama Mycrepe.
2. Bahwa pihak pertama setuju memberikan izin kepada pihak kedua yaitu calon mitra untuk menjual dan menyajikan crepe merek Mycrepe untuk wilayah yg telah ditentukan.
3. Bahwa pihak kedua yaitu calon mitra berjanji akan mengawasi, menjaga dan mengendalikan mutu makanan Mycrepe serta memberikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pihak pertama yaitu Mycrepe.
4. Pihak pertama memberikan izin kepada pihak kedua dengan nama merek Mycrepe. Untuk itu pihak kedua yaitu calon mitra dapat menggunakan merek secara bersamaan dengan pihak lainnya yang sudah diizinkan oleh pihak pertama sebelumnya.

5. Pihak kedua yaitu calon mitra setuju menjalankan dan mematuhi semua ketentuan, keputusan dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh pihak pertama.¹

Setelah bersepakat dengan akad kerja sama di atas maka calon mitra melanjutkan tahap-tahap selanjutnya yaitu:

1. Mengikuti Presentasi Bisnis Mycrepe

Tahap pertama ialah mengikuti presentasi yang diadakan oleh pihak Mycrepe apabila ada yang ingin ikut berbisnis *franchise* Mycrepe, di dalam presentasi dibahas tentang sebuah *prospectus* yang berhubungan dengan usaha *franchise* Mycrepe yang akan dijalankan, isi dari presentasi tersebut di antaranya adalah:

- a. Unit bisnis yang ditawarkan, termasuk di dalamnya target pasar yang akan dibidik.
- b. Syarat-syarat
 - 1) Menyediakan modal awal usaha sebesar Rp 9.000.000,00 (Sembilan Juta Rupiah) yang harus disetor ke PIHAK PERTAMA.
 - 2) Apabila akan membuka cabang, dikenakan biaya paket usaha sebesar Rp. 12.000.000,00 (Dua Belas Juta Rupiah) per cabang.
 - 3) Tidak akan menyediakan dan menyajikan produk lain atau usaha lain selain crepe di outlet Mycrepe.
 - 4) Memiliki tempat usaha yang memenuhi syarat secara hukum dan estetika dan minimal memiliki jarak 2 Km dari outlet Mycrepe yang lain.
 - 5) Wajib membeli segala bahan baku operasional hanya di kantor pusat Mycrepe

¹ Syamsul Yagis (33 tahun), Owner *Mycrepe* Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

c. Jangka waktu kontrak, di dalamnya dijelaskan berapa lama waktu seorang terwaralaba menggunakan/memakai merek Mycrepe tersebut.

d. Keuntungan penjualan, di dalamnya dijelaskan bahwa seluruh keuntungan dari penjualan yang dihasilkan adalah milik mitra.

e. Rahasia dagang, di dalamnya dijelaskan bahwa pihak mitra berkewajiban untuk merahasiakan sistem, informasi penting, manajemen dan cara-cara pengelolaan crepe yang didapat dari pihak Mycrepe.

f. Kuasa, didalamnya dijelaskan bahwa mitra dengan ini memberikan kuasa kepada pihak Mycrepe untuk sewaktu-waktu memeriksa dan atau mengaudit segala catatan dan pembukuan mitra tanpa pengecualian apapun juga.

g. Laporan, di dalamnya dijelaskan bahwa mitra setuju untuk memberikan laporan perkembangan produk Mycrepe beserta dengan laporan perkembangan penjualan.

h. Pembatalan, di dalamnya dijelaskan bahwa pihak pertama yaitu Mycrepe dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal hal berikut:

- 1) Apabila pihak kedua yaitu mitra lalai atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh pihak pertama yaitu Mycrepe namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran pihak pertama yaitu Mycrepe.
- 2) Apabila pihak kedua yaitu mitra bangkrut atau dinyatakan pailit, dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, Pihak kedua yaitu mitra berkewajiban untuk:
 - a) Membayar kepada pihak pertama yaitu Mycrepe dengan segera seluruh jumlah hutang-hutangnya sekaligus dan lunas apabila pihak kedua yaitu mitra memiliki

hutang kepada pihak pertama dalam waktu selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari setelah tanggal perjanjian ini berakhir.

- b) Dengan segera dan secara bertahap menghentikan penggunaan semua tanda milik, label, merek dari pihak pertama yaitu Mycrepe.
- c) Pihak kedua yaitu mitra tidak diperkenankan mempromosikan atau mengiklankan Mycrepe dengan menggunakan nama dan merek pihak pertama yaitu Mycrepe.
- d) Pihak kedua yaitu mitra memberikan kuasa penuh kepada pihak pertama yaitu Mycrepe untuk melakukan pemeriksaan/inspeksi dan memasuki outlet Mycrepe untuk mengambil tanda-tanda yang bercirikan merek pihak pertama yaitu Mycrepe.
- i. Penyelesaian perselisihan, di dalamnya dijelaskan bahwa apabila timbul sengketa di antara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini maka akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum dan karenanya kedua belah pihak memilih domisili hukum yang tetap di kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Makassar.
- j. Denda, di dalamnya dijelaskan bahwa jumlah denda yang timbul akibat pihak kedua yaitu mitra tidak memenuhi kewajibannya ditetapkan oleh pihak pertama yaitu Mycrepe.²

2. Mengisi Formulir *Franchise Mycrepe*

Setelah calon mitra mengikuti presentasi yang diadakan oleh pihak Mycrepe, apabila calon mitra bersedia atau merasa tertarik untuk bergabung dengan

² Syamsul Yagis (33 tahun), Owner *Mycrepe* Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

bisnis *franchise* Mycrepe barulah calon mitra mengisi formulir yang disediakan oleh pihak Mycrepe.³

3. Protect Lokasi Strategis

Protect lokasi strategis disini dalam sistem *franchise* adalah pihak mitra mencari lokasi outlet yang dirasa nyaman dan strategis untuk berjualan, tentunya harus sesuai dengan standar pihak Mycrepe yaitu tempat usaha yang memenuhi syarat secara hukum dan estetika dan minimal memiliki jarak 2 Km dari outlet Mycrepe yang lain.⁴

4. Survei dan Fiksasi Lokasi

Setelah melakukan protect lokasi strategis oleh pihak mitra, maka barulah pihak Mycrepe melakukan survei ke tempat lokasi yang mana akan menjadi tempat berjualan outlet pihak mitra. Setelah pihak Mycrepe melakukan survei lokasi, dengan sebelumnya melihat tata letak, masyarakat dan lain sebagainya, maka barulah pihak Mycrepe melakukan fiksasi lokasi outlet bakal calon mitra tersebut.⁵

5. Membayar Modal Usaha

Langkah selanjutnya yaitu melakukan pembayaran modal usaha yang telah disepakati di awal yaitu sebesar Rp 9.000.000,00 (Sembilan Juta Rupiah). Pembayaran ini juga sudah termasuk 1 (satu) set paket usaha Mycrepe, izin penggunaan merek Mycrepe dan lain lain.⁶

6. Penanda Tangan *Agreement Franchise*

³ Syamsul Yagis (33 tahun), Owner Mycrepe Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

⁴ Syamsul Yagis (33 tahun), Owner Mycrepe Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

⁵ Syamsul Yagis (33 tahun), Owner Mycrepe Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

⁶ Syamsul Yagis (33 tahun), Owner Mycrepe Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

Setelah semua tahap yang telah dijelaskan diatas, maka barulah pihak calon mitra menanda tangani surat perjanjian kerjasama (*agreement*) yang telah disediakan oleh pihak Mycrepe dan sebelumnya telah dibaca oleh calon mitra

7. Kewajiban-kewajiban

a. Selama perjanjian waralaba ini berlansung maka pihak Mycrepe berkewajiban untuk:

- 1) Memberikan panduan operasional pengelolaan outlet Mycrepe kepada pihak mitra dan menyediakan secara Cuma-Cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik penyajian menu Mycrepe.
- 2) Memberikan paket usaha berupa
 - a) 1 (satu) unit gerobak Mycrepe dengan ornamen kaca
 - b) 2 (dua) buah loyang khusus crepe
 - c) 1 (satu) unit kompor gas
 - d) 1 (satu) unit tabung gas elpiji Pertamina ukuran 3 kg
 - e) 1 (satu) unit kontainer plastik mini
 - f) 1 (satu) set peralatan
 - g) 1 (satu) set bahan bahan dasar
- 3) Memberikan konsultasi gratis kepada pihak mitra apabila outlet yang dikelolanya berada dalam keadaan krisis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis Mycrepe yang dikelola pihak mitra.
- 4) Bersedia untuk memindahkan gerobak secara gratis apabila pihak mitra ingin memindahkan gerobaknya. Dalam wilayah Kota Makassar, Gowa dan Maros.

b. Selama perjanjian waralaba ini berlansung maka pihak mitra berkewajiban untuk:

- 1) Pihak mitra wajib membeli segala bahan baku dan bahan penunjang usaha Mycrepe dari pihak Mycrepe.
- 2) Pihak mitra wajib membayar denda kepada Pihak Mycrepe apabila pihak mitra tidak membeli seluruh atau sebagian bahan baku crepe dari pihak pertama.
- 3) Pihak mitra wajib menjaga kualitas produk dan kualitas layanan
- 4) Pihak mitra wajib menjaga nama baik Mycrepe
- 5) Pihak mitra setuju untuk hadir serta menanggung biaya penyelenggaraan seminar, workshop atau pelatihan dan pertemuan bulanan dan/atau tahunan yang diselenggarakan pihak Mycrepe apabila ada penyelenggaraan kegiatan sebagaimana yang dimaksud
- 6) Pihak mitra wajib memberitahukan kepada pihak Mycrepe apabila pihak mitra bermaksud untuk menjual bisnisnya
- 7) Apabila pihak mitra memutuskan untuk berhenti, maka pihak mitra selama kurun waktu lima tahun (5 tahun) setuju untuk tidak membuka usaha krepes dengan merek lain dan atau bergabung dengan usaha krepes merek lain
- 8) Pihak mitra bersedia untuk membayar segala jenis iuran yang ditetapkan dan diputuskan oleh pihak Mycrepe

8. Penyerahan Berkas *Franchise* (Surat Perjanjian Waralaba/*Franchise*, SOP, *Pricelist* Harga Bahan Baku).

Setelah melunasi pembayaran modal, maka pihak Mycrepe memberikan berkas *franchise* yang terdiri dari Surat Perjanjian Waralaba/*Franchise*, SOP Mycrepe, dan *pricelist* harga bahan baku. Adapun pembelian bahan baku hanya boleh di pusat atau pemilik *brand*.

9. *Training Karyawan*

Sebelum berjualan, karyawan harus ditraining terlebih dahulu agar pada saat berjualan sudah tau apa saja yang harus dilakukan sesuai SOP yang ada dalam Mycrepe. Adapun biaya training karyawan dan biaya sebelumnya sudah masuk dalam biaya modal sebesar Rp.9.000.000,00 (Sembilan Juta Rupiah).

10. *Penjadwalan Opening Outlet*

Setelah tahap-tahap yang sebelumnya sudah dilalui, maka pihak Mycrepe akan menghubungi pihak mitra bahwasanya outletnya sudah siap langsung berjualan dan tinggal menentukan kapan tanggal outlet milik pihak mitra ini dibuka.

11. *Grand Opening*

Tahap terakhir adalah *grand opening*, yakni hari dimana outlet milik pihak mitra dibuka secara resmi dan langsung bisa berjualan pada hari itu juga.

Adapun ilustrasi pembagian keuntungan dalam sistem *franchise* Mycrepe adalah sebagai berikut:

Katakanlah pengambilan bahan baku yang diambil oleh mitra selama 1 pekan sebesar Rp 1.200.000,00 dan jika bahan baku tersebut habis terjual maka omset penjualan kurang lebih sebesar Rp 2.000.000,00. Dari pengambilan bahan baku tersebut *franchisor* mengambil keuntungan kurang lebih sebesar Rp 400.000,00. Sedangkan jika bahan baku tersebut habis terjual maka *franchisee* mendapatkan keuntungan sebesar Rp 800.000,00 dari hasil penjualan. Dari sini kita bisa melihat persentasi pembagian keuntungan antara *franchisor* dan *franchisee*.

a) Keuntungan *franchisor*

$$\frac{\text{keuntungan } franchisor}{\text{harga bahan baku}} \times 100 = \frac{400.000}{1.200.000} \times 100 = 33,33\%$$

b) Keuntungan *franchisee*

$$\frac{\text{keuntungan } franchisee}{\text{harga bahan baku}} \times 100 = \frac{800.000}{1.200.000} \times 100 = 66,67\%$$

Kurang lebih seperti inilah ilustrasi atau gambaran pembagaan keuntungan antara pihak *franchisor* dan *franchisee* Mycrepe. Pembagian hasil keuntungan yang dihitung juga sudah termasuk biaya sewa tempat dan biaya operasional lainnya.

Adapun jika di lapangan outlet si *franchisee* mengalami kerugian atau berada dalam krisis yg berpotensi berhentinya bisnis yang dikelola oleh pihak mitra maka pihak *franchisor* akan memberikan konsultasi secara gratis sebagai wujud usaha dalam mencari solusi dan juga sebagai bentuk profesionalitas dalam menjadi *franchisor*.

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem kerja sama Franchise Krepes pada Brand Mycrepe

Sebagai manusia yang beriman, dalam melakukan suatu amalan atau ibadah harus sesuai dengan aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh syariat, amalan dan ibadah jika tidak sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan akan tertolak. Aturan-aturan syariat dinamakan sebagai fikih, yang mencakup halal haramnya suatu perbuatan dan sah atau tidaknya suatu amalan. Ilmu fikih tidak hanya membahas masalah ibadah akan tetapi memiliki cakupan yang lebih luas, di antaranya fikih nikah, fikih siyasah, dan fikih muamalah.

Islam mengatur dan memberikan batasan-batasan dalam berinteraksi dan bermuamalah dengan sesama manusia, dengan aturan-aturan tersebut akan memberikan batasan kepada seseorang sehingga tidak melakukan sesuatu dengan semena-mena atau menzalimi orang lain. Aturan yang telah ditetapkan dalam Islam

sangat penting dalam kehidupan seseorang sehingga tidak terjatuh kedalam kezaliman dan muamalahnya menjadi sah menurut syariat.

1. Akad Kerja Sama Mycrepe

Akad kerja sama dalam Islam memiliki aturan-aturan tertentu sehingga tidak ada pihak yang dirugikan atau dizalimi, syariat juga telah memberikan ketentuan-ketentuan mengenai sah atau tidaknya akad yang dilakukan. Apabila kerjasama tersebut untuk saling memperoleh keuntungan dan sesuai dengan etika bisnis dalam Islam, maka hal tersebut dibolehkan, bahkan dianjurkan.

Dari dalil-dalil yang ada peneliti menetapkan akad yang digunakan di Mycrepe adalah akad *lazim* satu pihak, dan *jaiz* bagi pihak lain. Artinya bagi pihak *franchisor* atau Mycrepe maka akadnya *lazim* yaitu untuk membatalkan akad maka diperlukan kejelasan sebab yang menyebabkan akad itu batal sedangkan pihak lainnya dalam hal ini adalah *franchisee* atau mitra maka akadnya *jaiz* yaitu boleh membatalkan akad tanpa persetujuan rekannya. Untuk akad Mycrepe telah dijelaskan ketika calon mitra mengikuti presentasi bisnis Mycrepe yaitu tentang pembatalan, di dalamnya dijelaskan bahwa pihak pertama yaitu Mycrepe dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal hal berikut:

- a. Apabila pihak kedua yaitu mitra lalai atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh pihak pertama yaitu Mycrepe namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran pihak pertama yaitu Mycrepe.
- b. Apabila pihak kedua yaitu mitra bangkrut atau dinyatakan pailit, dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan

Kemudian ditinjau dari akad *syirkah*, Mycrepe menggunakan pendekatan akad kerja sama *syirkah uqud* dalam bentuk *syirkah inan*. Sesuai definisi *syirkah inan* yaitu persekutuan dalam pengelolaan harta oleh dua orang atau lebih setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja, kedua pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati di antara mereka. Namun porsi masing-masing pihak, baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil, berbeda sesuai kesepakatan mereka. *Syirkah* ini tidak disyaratkan persamaan, baik dalam modal maupun dalam kerja (pengelolaan harta). Dengan begitu, bisa saja modal salah satunya lebih besar dari yang lain atau salah satunya menjadi penanggung jawab penuh atas pengelolaan modal, sementara yang lain tidak. Untuk itulah dalam *syirkah* ini tidak ada istilah *kafalah* (jaminan), sehingga masing-masing pihak hanya dimintai tanggung jawab atas tindakannya sendiri dan sama sekali tidak bertanggung jawab atas tindakan mitranya. Meskipun begitu, keuntungan yang diterima keduanya bisa sama besar atau bisa berbeda sesuai kesepakatan. Adapun kerugian, maka selalu ditentukan sesuai dengan besarnya modal, sesuai dengan kaidah “keuntungan harus dibagi sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung masing-masing pihak sesuai dengan porsi modal yang dikeluarkan.”⁷

Dari definisi *syirkah inan* tersebut ditemukan kemiripan dimana Mycrepe menggunakan akad kerjasama antara dua orang atau lebih yang berserikat dalam modal dan keuntungan. Teknisnya dengan cara melakukan bisnis dengan persentase yang ditentukan pada waktu akad dan tidak diharuskan adanya kesamaan baik dalam modal dana maupun kerja atau bagi hasil. Kedua pihak juga berbagi dalam keuntungan dan kerugian sesuai dengan yang mereka sepakati.

⁷ Wahbah al-Zuhaily, *al-Fiqhu al-Islāmī wa Adillatuhu*, Juz 5, h.442.

Syirkah ini boleh berdasarkan *ijma'* sebagaimana dinukilkan ulama di antaranya:

a. Ibnu Hubairah:

واتفقوا على أن شركة العنان جائزة⁸

Artinya:

Mereka (ulama) sepakat bahwasanya *syirkah* inan hukumnya boleh.

b. Ibnu Qudamah

شركة العنان جائزة بالإجماع⁹

Artinya:

Syirkah inan hukumnya boleh berdasarkan *ijma'*.

c. Al-kāsa'ni:

أما العنان فجائز بإجماع فقهاء الأمصار¹⁰

Artinya:

Adapun *syirkah* inan maka hukumnya boleh, berdasarkan *ijma'* ahli fiqh

Sandaran Ijmak

1. Hadis al-Sa'ib bin Abu al-Sa'ib

عَنِ السَّائِبِ بْنِ أَبِي السَّائِبِ، أَنَّهُ كَانَ يُشَارِكُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَبْلَ الْإِسْلَامِ فِي التَّجَارَةِ، فَلَمَّا كَانَ يَوْمُ الْفَتْحِ جَاءَهُ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «مَرْحَبًا بِأَخِي، وَشَرِيكِي كَانَ لَا يُدَارِي، وَلَا يُمَارِي»¹¹

Artinya:

dari (al-Sa'ib bin Abu al-Sa'ib) dia bersekutu bersama Rasulullah ﷺ sebelum Islam dalam suatu jual beli. Tatkala Fathu Makkah, dia mendatangi beliau. Lalu Nabi ﷺ 'alaihi wasallam

⁸Yahya bin Hubairoh, *Ikhtilah Al-Aimma Al-Ulama* Juz 1 (Cet. 1: Beirut Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1423 H/2002 M). h. 444.

⁹Abu Muhammad Abdullah ibn Ahmad ibn Muhammad ibn Qudamah, *al-Mughni*, Juz 7 (Cet. III; Riyād: Dār 'Ālim al-Kutub, 1997 M/1417 H) h.123.

¹⁰Abu Bakar bin Mas'ud Al-Kāsāni, *Badai' Aṣ Ṣanai'* Juz 6 (Cet. 1: Beirut Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1328 H/1907 M). h58.

¹¹Abu Abdullah Ahmad bin Muhammad bin Hanbal Aṣ-Ṣaibani, *Musnad Ahmad* Juz 2, (Cet. 7: Beirut Darul Minhaj, 1974M/1395H). h 261.

bersabda: "Selamat datang saudaraku dan sekutuku. Kamu tidak pernah melakukan madarot dan tidak hobi berdebat

Imam al-Kāsāni berkata setelah ia menggunakan hadis ini sebagai dalil: "Dan yang paling minim yang dapat dijadikan dalil dari perbuatan beliau adalah kebolehanannya."¹²

2. Manusia di setiap zaman melakukan hal tersebut. Tanpa ada pengingkaran, dan apa yang dilihat oleh kaum Muslimin sebagai baik, maka di sisi Allah juga dianggap baik.
3. Rasulullah ﷺ diutus dan orang-orang melakukan hal tersebut dan beliau tidak melarang mereka, hal ini menunjukkan *taqrir* beliau atas kebolehanannya.¹³

Yang menjadikan akad kerja sama mycrepe menjadi akad *syirkah inān* karena karena Mitra bermodal dengan uang tunai sebesar Rp. 9.000.000,00(sembilan juta rupiah) sedangkan Mycrepe menjadikan *intangible assets* sebagai modal yang dalam hal ini bersifat tidak berwujud. *Intangible assets* dapat dihitung sebagai modal karena memiliki nilai dan pengaruh, dan juga karna ada modal-modal yang dikeluarkan saat membuat dan mendapatkan hal tersebut. Sedangkan imam Ahmad dalam riwayat Abu Thalib dan Harb, dan dituturkan dari Ibnu Mundzir mengatakan *uruḍ*¹⁴ tidak boleh dijadikan *syirkah*. Ibnu Sirin, Yahya bin Abu Katsir, al-Šauri, Syafi'i, Ishaq Šaur dan para Ulama ahli ra'yu memakruhkannya, *Syarikah* tidak boleh dilakukan pada benda '*uruḍ*, karena *syarikah* itu menuntut pengembalian modal pokok atau pendanannya pada saat penghitungan terakhir, sedangkan '*uruḍ* itu tidak memiliki nilai dana. *Syarikah* ini juga tidak boleh dilakukan atas nilai '*uruḍ*, karena nilainya tidak bisa dipastikan

¹² Abu Bakar bin Mas'ud Al-Kāsāni, *Badai' As-Šanai'* Juz 6 (Cet. 1: Beirut Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1328 H/1907 M). h59.

¹³ Abu Bakar bin Mas'ud Al-Kāsaī, *Badai' As-Šanai* h 60.

¹⁴ Barang-barang yang tidak bisa ditakar dan ditimbang, juga bukan berupa hewan dan properti.

sehingga dapat menimbulkan perselisihan, dan terkadang sesuatu itu dihargai lebih besar daripada nilai sebenarnya.¹⁵

Namun ada riwayat lain dari Ahmad, yaitu bahwa *syarikah* itu boleh dilakukan pada '*uruḍ*', dan nilainya pada waktu akad itu dijadikan sebagai modal. Ahmad berkata, "Apabila dua mitra mengadakan *syarikah* dalam mengelola '*uruḍ*', maka keuntungan dibagi sesuai yang mereka syaratkan." Pendapat ini dipilih oleh Abu Bakar dan Abu Khaththab. Ini juga meriwayatkan pendapat Malik dan Ibnu Abi Laila, serta dipegang oleh Thawus, al-Auza'i dan Hammad bin Abu Sulaiman dalam perkara *syarikah*. Karena maksud dari *syarikah* adalah kebolehan dua pihak untuk mengelola dua harta secara bersama-sama dan dibaginya keuntungan dua harta itu di antara dua mitra. Hal ini dapat terjadi pada '*uruḍ*', sebagaimana ia dapat terjadi pada pembayaran, sehingga *syarikah* dengan '*uruḍ*' itu wajib sah, sama seperti *syarikah* dengan pembayaran. Pada saat penghitungan terakhir, masing-masing mitra kembali kepada nilai hartanya pada saat akad, sebagaimana kita menetapkan nishab zakatnya adalah sesuai dengan nilainya.¹⁶

2. Pembelian bahan baku Mycrepe

Dalam sebuah akad atau perjanjian yang sah, biasanya terdapat klausula atau syarat-syarat yang harus dipatuhi oleh para pihak agar perjanjian tersebut berlaku dan efektif. Syarat-syarat ini dapat berupa ketentuan hukum, ketentuan finansial, kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi, jangka waktu atau tenggat waktu tertentu, atau persyaratan-persyaratan lainnya yang relevan dengan konteks perjanjian. Syarat-syarat tersebut ditetapkan untuk menjaga kepentingan dan hak-hak masing-masing pihak, serta untuk memberikan kerangka kerja yang jelas dan saling menguntungkan.

¹⁵ Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad Ibnu Qudamah Al-Hanbali Almaqdisi, Al-Mughni, h. 446.

¹⁶ Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad Ibnu Qudamah Al-Hanbali Almaqdisi, Al-Mughni, h. 467.

Ketika dikatakan bahwa "dalam akad ada syarat," hal ini menekankan pentingnya memahami dan memenuhi persyaratan yang ada dalam perjanjian tersebut. Para pihak yang terlibat dalam perjanjian harus melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka sesuai dengan syarat-syarat yang disepakati agar perjanjian tersebut tetap berlaku dan sah secara hukum. Jika salah satu pihak tidak mematuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan, hal tersebut dapat dianggap sebagai pelanggaran perjanjian dan dapat berakibat pada konsekuensi hukum atau sanksi lainnya.

Dalam kasus Mycrepe, salah satu syarat untuk menjadi mitra Mycrepe yaitu wajib membeli segala bahan baku operasional hanya di kantor pusat Mycrepe. Hal ini telah dijelaskan saat mitra mengikuti persentasi bisnis Mycrepe pada pembahasan syarat-syarat poin ke lima bahwa mitra wajib membeli segala bahan baku operasional hanya di kantor pusat Mycrepe. Bahkan sang mitra telah menandatangani surat perjanjian kerjasama (*agreement*) sebagai tanda bahwa mitra telah setuju mengikuti syarat dalam perjanjian tersebut. Namun diberlakukannya persyaratan ini bukanlah tanpa alasan. Owner Mycrepe mengatakan bahwa:

“diberlakukannya kebijakan membeli bahan baku hanya boleh di kantor Mycrepe adalah bentuk penyeragaman karena mereka memakai *brand* yang sama, maka dalam rangka penyeragaman rasa maka sumber bahannya pun harus sama, karena jangan sampai jika kebijakan ini tidak diberlakukan maka akan menimbulkan perbedaan rasa antara outlet yang satu dengan yang lainnya.”¹⁷

Dalam kasus Mycrepe, terdapat sebuah perjanjian yang mengikat di mana pihak mitra telah setuju membeli bahan baku hanya dari pihak Mycrepe dan tidak dari pihak lainnya, hal ini telah menjadi bagian dari perjanjian tersebut. Maka dari pada itu pihak Mycrepe boleh mempersyaratkan mitra untuk membeli bahan baku hanya di kantor Mycrepe. . Firman Allah Swt. Dalam Q.S. An-nisā/4 : 29

¹⁷Syamsul Yagis (33 tahun), Owner Mycrepe Makassar, Wawancara, Makassar 4 Juni 2023

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا¹⁸

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

3. Bebas *Royalty Fee*

Besaran biaya *franchise fee* pada sistem *franchise* pada Mycrepe ialah Rp. 9.000.000,00 (sembilan juta rupiah). *Franchise fee* sepenuhnya dibayarkan kepada pihak *Franchisor* dalam hal ini ialah Mycrepe sebagai kompensasi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) yakni merek Mycrepe yang dimanfaatkan untuk menjalankan usahanya selama perjanjian kerjasama sebagai mitra *franchise* berlangsung. Jadi dalam hal ini *royalty fee* bersifat sekali bayar pada awal pembayaran dan masuk kedalam hitungan biaya *franchise fee* untuk jangka waktu kontrak kerjasama selama 2 tahun sehingga kedepannya beban *royalty fee* yang harusnya dibayar per bulan dibebaskan, *royalty fee* yang dimaksudkan bebas biaya oleh pihak Mycrepe adalah biaya yang harus dibayar oleh *franchisee* atau mitra kepada *franchisor* tiap bulannya atas dasar pemakaian HAKI yang diambil dari persentase omset keuntungan penjualan, yang jumlahnya tidak tentu tiap bulannya. Jadi, dalam hal ini diperbolehkan sebagai kompensasi atas dipergunakannya HAKI milik *franchisor* oleh *franchisee* atau mitra.

Dan juga pihak Mycrepe tidak mengadakan *royalty fee* karna menganggap hal ini menyulitkan dan termasuk perbuatan zalim yang dimana diketahui *royalty fee* adalah biaya yang harus dibayar oleh *franchisee* kepada *franchisor* tiap bulannya atas dasar pemakaian HAKI yang diambil dari persentase omset keuntungan penjualan, yang jumlahnya tidak tentu tiap bulannya. Sebagaimana

¹⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h.83.

disebutkan dalam Al-Qur'an perihal tentang larangan memakan harta orang lain secara batil (tanpa hak) dan larangan merugikan harta maupun orang lain. Firman Allah Swt. Dalam Q.S. An-nisā/4 : 2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹⁹

Perjanjian yang diterapkan dalam *franchise* ataupun kerja sama lainnya haruslah sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut syariat Islam, dan juga menghindari transaksi yang bersifat *garar* (ketidakjelasan), dan sesuai asas akad yaitu *al-Siddiq* (Kejujuran dan keadilan) serta *al-kitābah* (tertulis), juga memenuhi prinsip-prinsip bermuamalah yaitu usaha yang mengandung kemaslahatan, menjunjung prinsip keadilan, jujur, saling tolong menolong, tidak mempersulit, suka sama suka, menjauhi segala bentuk riba, memenuhi syarat sahnya perjanjian serta menghindari dari sifat sifat zalim dan menghindari hal yang batil.

Berdasarkan hasil penelitian peneliti, setelah peneliti menggunakan beberapa metode pendekatan penelitian di antaranya pendekatan yuridis normatif dengan cara menelaah teori-teori, konsep-konsep, asas-asas hukum dari Al-Quran dan sunah, dan menggunakan sumber data primer yaitu sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugas-petugasnya) dari sumber pertamanya dan juga sumber data sekunder dalam hal ini ialah kitab-kitab dan buku-buku yang membahas mengenai gambaran umum *franchising*, dasar hukum fikih muamalah dan *syirkah*. Sumber juga berupa hasil bacaan dari jurnal, skripsi terdahulu, serta

¹⁹ Kementrian Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahannya, h.83.

media massa yang berkaitan dengan judul skripsi. Dapat dikemukakan bahwa sistem *Franchise Mycrepe* ini tidak bertentangan dengan syariat Islam



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian peneliti yang dilakukan di kantor Mycrepe tentang Sistem *Franchise*, maka sebagaimana muara akhir pembahasan skripsi ini peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Mekanisme kerjasama sistem *franchise* di Mycrepe memiliki tahapan-tahapan yang harus dijalani oleh akan calon *franchisee* atau mitra diantaranya adalah, mengikuti presentasi bisnis Mycrepe, lalu mengisi formulir calon *Franchisee* atau mitra Mycrepe, protect lokasi strategis, survei dan fiksasi lokasi, membayar modal usaha, menanda tanganani *agreement franchise*, kewajiban-kewajiban, *training* karyawan, penjadwalan *opening outlet*, dan yang terakhir adalah *Grand Opening*.
2. Bahwa sistem *Franchise* Mycrepe ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, karena objek perjanjian *franchise* tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Dari dalil-dalil yang ada peneliti menetapkan kerja sama yang digunakan di Mycrepe menggunakan pendekatan akad kerja sama *syirkah inan*. Sesuai definisi *syirkah inan* dimana Mycrepe menggunakan akad kerjasama antara dua orang atau lebih yang berserikat dalam modal dan keuntungan. Teknisnya dengan cara melakukan bisnis dengan persentase yang ditentukan pada waktu akad dan tidak diharuskan adanya kesamaan baik dalam modal dana maupun kerja atau bagi hasil. Kedua pihak juga berbagi dalam keuntungan dan kerugian sesuai dengan yang mereka sepakati.

B. Implikasi Penelitian

Sebagai penutup, izinkan peneliti menyampaikan beberapa saran dalam penelitian ini yang mudah-mudahan dapat berguna bagi peneliti dan orang lain:

1. Diharapkan kepada pihak-pihak yang ingin melakukan kerjasama *franchise* ketika melakukan perjanjian/akad di awal, memperjelas semua hal yang menyangkut modal, pekerjaan dan pembagian keuntungan, dan diharapkan juga kepada *franchisor* dan *franchisee* agar selalu dapat memenuhi segala hak dan kewajiban yang bersangkutan di dalam kerjasama *franchise* agar tidak terjadinya perselisihan.
2. Diharapkan skripsi ini dapat menjadi refrensi ataupun pertimbangan bagi para pengusaha dan kalangan masyarakat pada umumnya sehingga makin banyak pelaku-pelaku bisnis *franchise* yang mengedepankan akad-akad kerja sama syariat, yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Sunah.
3. Penyusun menyadari dalam penulisan skripsi ini terdapat kesalahan dan kekurangan. Oleh sebab itu, peneliti dengan lapang dada mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk perbaikan kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Buku:

- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Cet. V. Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Azwar Saifudin, *Metode Penelitian*. Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Cet. VIII; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014)
- Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.
- Fathoni, Abdurahman. *Metodologi Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Cet. I; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Firdaus, Muhammad, dkk. *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2005.
- Fuady, Munir. *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*. Cet.1; Bandung: Citra Aditya Bakti, 2013.
- Hariyani, Iswi dan R. Serfianto. *Membangun Gurita BisnisFranchise: Panduan Hukum Bisnis Waralaba (Franchise)*. Cet.1; Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia, 2007.
- Ibrahim, Johannes dan Lindawaty Sewu. *Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern*. Bandung: Refika Aditama, 2004.
- Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Sinergi Pustaka Indonesia, 2012.
- Lindsey Tim, dkk. *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar*. Cet.1; Bandung: Alumni, 2013.
- Lubis, Suhrawardi K., dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*. Cet.1; Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Margono, Suyud. *Hukum Hak Cipta Indonesia*. Cet.1; Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Muhammad bin Humaid An-Namri, *Asy-Syarikaat Al-Mu'ashirah wa At-Takyif Al-Fiqhii*. (Cet. I; Beirut : Dār al-Kutub al-'ilmiyah, 1983 M/1403H)
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet. XXXVII; Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.
- Qudamah, Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad, *Al-Mughni'*. (Cet. III; Riyād: Dār 'Ālim al-Kutub, 1997 M/1417 H)
- Rusyd, Muḥammad bin Aḥmad. *Bidāyah Al-Mujtahid wa Nihāyah Al-Muqtaṣid*, Kairo Cet. 1; Dār al-hadisth. 1431 H.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqhu al-Sunnah*, Juz 5. Cet. III; Beirut: Dār al-Kitāb al-,Arabī, 1977 M/ 1397 H.
- Sarwona, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Siddiq, Umar dan Miftachul Cahoir. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Cet. I, Ponorogo, Nata Karya, 2019.
- Al-Sijistani, Abu Daud, *Sunan Abi Daud*, Dar al-Risalah al-'Alamiyah, Cet 1430 H, Jilid 6
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cet. I; Bandung, Alfabeta, 2013.

Sukendra, Komang dan I kadek Surya Atmaja, *Instrumen Penelitian*. Cet. I; Bali, Mahameru Pres, 2020.

Suryabrata dan Sumadi. *Metodologi Penelitian*. Cet. I: Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.

Suseno, Darmawan Budi. *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Labamaksimal, 100% Halal*. Cet.I; Yogyakarta: Cakrawala, 2008.

Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.

Widjaja Gunawan. *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*. Cet.1; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2001.

al-Zuhailī, Wahbah. *al-Fiqhu al-Islāmiy wa Adillatuhu*, Juz 5. Cet. II; Damaskus: Dār al-Fikri, 1405 H/1985 M.

Jurnal Ilmiah:

Iriyani, Eva. “Hukum Islam, Demokrasi dan Hak Asasi Manusia”. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi* 17, no. 2 (2017): h. 24-31.

Disertasi, Tesis, Skripsi:

Leonardo Amin Putra, “Sistem *Fee Brand* Pada Proses *Franchising* Dalam Perspektif Fikh Muamalah (Studi Kasus Kopi Masyarakat)”, *Skripsi* (Makassar: Fak. Syariah Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, 2018).

M. Azwar Nur Akbar, “Bisnis Waralaba (*Franchise*) Dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam” (Makassar: Fak. Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar, 2020).

Muhammad Panji Waskita “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Syariah Kebab (Studi kasus di Kebab Corner Cabang Serang)”, *Skripsi* (Banten, Fak.Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin 2018).

Muhammad yusuf, “Tinjauan Konsep Waralaba (*Franchise*) Berdasarkan Ketentuan Ketentuan Hukum Islam”, *Skripsi* (Surakarta: Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta 2016).

Radityo Mahdy, “konsep *franchise fee* pada waralaba menurut hukum Islam (studi di sabana fried chicken Gunung Sugih)”. *Skripsi*, (Lampung, Fak.Syariah UIN Raden Intan 2017).

Sudarmiati, “Praktik Bisnis Waralaba (*Franchise*) di Indonesia, Peluang, Usaha dan Investasi”, Pidato Pengukuhan Guru Besar Bidang Ilmu Manajemen Fakultas Ekonomi (FE). Malang: Universitas Malang, 2011.

Situs dan Sumber *Online*:

Analisis Data Kualitatif”, Dapur Ilmiah <http://dapurilmiah.blogspot.com/2014/06/analisis-data-kualitatif.html> (16 juni 2022).

Es Teler 77, Merek Indonesia yang Dikenal hingga Mancanegara”, *Situs Resmi Es Teler 77*, <https://www.esteler77.com/news/read/es-teler-77merek-indonesia-yang-dikenal-hingga-mancanegara>, (5 juni 2023)

Franchising” Cambridge Dictionary Online. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/franchising> (24 Juli 2022).

10 *Franchise* Lokal Untuk Jadi Inspirasi, *Situs Resmi Buku Warung*, <https://bukuwarung.com/10-franchise-lokal-untuk-jadi-inspirasi>, (5 Juni 2023)

(Syamsul Yagis, Wawancara, 2023)

Lampiran 1: Panduan Wawancara

Beberapa pertanyaan yang digunakan peneliti agar dapat mendapatkan informasi kepada Owner Mycrepe.

1. Siapa yang mendirikan Mycrepe?
2. Apa yang mendasari didirikannya Mycrepe?
3. Kapan pertama kali Mycrepe didirikan?
4. Di mana letak outlet pertama Mycrepe?
5. Bagaimana sistem kerja sama *franchise* krepes Mycrepe?
6. Sebagai owner Mycrepe, apakah bapak Yagis mengetahui bahwa sistem kerja sama *franchise* yang dianut oleh Mycrepe adalah bentuk muamalah syirkah?
7. Apa saja syarat dan SOP yang diberikan oleh pihak Mycrepe kepada mitranya?
8. Apa sanksi yang diberikan jika mitra terbukti melakukan pelanggaran baik dalam syarat maupun SOP nya?
9. Keuntungan apa saja yang didapatkan jika bermitra dengan Mycrepe
10. Kapan kerja sama Mycrepe dan mitra berakhir?

Lampiran 2: Dokumentasi Wawancara



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Zulkarnain Efendi
 TTL : Makassar 22 Maret 1998
 Agama : Islam
 Alamat : Jalan Cendrawasih Asrama Mattoangin Blok K 36
 Hp/WA : 085713398360
 Email : Zulkarnainefend@gmail.com
 Suku/Asal : Makassar

B. Nama Orang Tua

Ayah : Muhammad Rusli
 Ibu : Martini

C. Pendidikan Formal

SDN Maccini 2 Makassar	2004-2010
SMP Negeri 4 Makassar	2010-2013
Ponpes Wadil Qurro	2013-2018
STIBA Makassar	2018-2023

D. Pendidikan Non-Formal

Seminar Ekonomi Nasional	2019
Kursus Bahasa Arab	2019
Pelatihan Penyelenggaraan Jenazah	2022
Panitia Tabligh Akbar	2021
Pelatihan Bekam dan Ruqyah	2021 dan 2022

E. Keaktifan Organisasi

Ketua Kelas SD	2004-2010
Wakil Ketua KLS 3 SMP	2013
Anggota Pramuka SMPN 4	2013
Anggota HMJ Stiba	2021-2022