

**SISTEM BISNIS FRANCHISE PADA TRAVELMIE PUNCAKNYA
JOGJA DALAM PRESPEKTIF HUKUM ISLAM**

SKRIPSI

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyyah



Oleh:

Haafidzulfikri

13421039

PROGRAM STUDI AHWAL AL-SYAKHSHIYYAH

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2018

Yogyakarta, 7 Ramadhan 1439 H
23 Mei 2018 M

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 4120/Dek/60/DAS/FIAI/III/2017 Tanggal 28 Desember 2017 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Haafidzulfikri

Nomor Pokok/NIMKO : 13421039

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan/Program Studi : Syari'ah / Ahwal Al-Syakhshiyah

Tahun Akademik : 2017/2018

Judul Skripsi : **SISTEM BISNIS FRANCHISE PADA
TRAVELMIE PUNCAKNYA JOGJA
DALAM PESPEKTIF HUKUM ISLAM**

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indoensia.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasahkan, dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar skripsi dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, S.H., M.Hum

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : HAAFIDZULFIKRI
NIM : 13421039
Program Studi : Ahwal Al-Syakhshiyah
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : SISTEM BISNIS FRANCHISE PADA TRAVELMIE
PUNCAKNYA JOGJA DALAM PRESPEKTIF HUKUM
ISLAM

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 23 Mei 2018

Penulis,



Haafidzulfikri

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

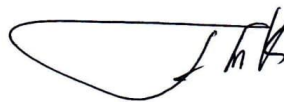
Nama Mahasiswa : HAAFIDZULFIKRI

Nomor Mahasiswa : 13421039

Judul Skripsi : SISTEM BISNIS FRANCHISE PADA TRAVELMIE
PUNCAKNYA JOGJA DALAM PRESPEKTIF HUKUM
ISLAM

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasyah skripsi pada Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Yogyakarta, 23 Mei 2018



Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, S.H, M.Hum

HALAMAN PENGESAHAN



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Gd. K.H.A. Wahid Hasyim Kampus Terpadu UII, Jl. Kaliurang KM. 14,5 Yogyakarta
Telp. (0274) 898462, Fax. 898463, E-Mail: fiai@uii.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah yang dilaksanakan pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 6 Juni 2018
Judul Skripsi : Sistem Bisnis Franchise pada Travelmie Puncaknya Jogja dalam Perspektif Hukum Islam
Disusun oleh : HAAFIDZULFIKRI
Nomor Mahasiswa : 13421039

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Syariah pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Drs. H. Syarif Zubaidah, M.Ag
Penguji I : Drs. H. Muhadi Zainuddin, Lc, M.Ag
Penguji II : Ahmad Nurozi, S.H.I., M.S.I.
Pembimbing : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH, M.Hum



Yogyakarta, 7 Juni 2018

Dekan,

Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA

- ☐ Syari'ah/Ahwal Al-Syakhshiyah, Akreditasi A berdasarkan SK No. 112/SK/BAN-PT/Akred/S/III/2015
- ☐ Pendidikan Agama Islam, Akreditasi A berdasarkan SK No. 502/SK/BAN-PT/Akred/S/VI/2015
- ☐ Ekonomi Islam, Akreditasi B berdasarkan SK No. 372/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2014

KATA PERSEMBAHAN

*Untuk Kedua Orangtua Serta Keluarga Besar
Yang Selalu Memberikan Do'a Dan Motivasi Yang Tak Terhingga Untuk
Mengantarkan Menuju Kesuksesan Dunia Dan Akhirat*

*Dosen, Ustadz, Serta Guru-Guruku Semua Yang telah Memberikan
Ilmunya Dengan Ikhlas*

*Semua Teman-Teman Serta Sahabat Yang Senantiasa Menemani Dan
Memberikan Dukungan Untuk Terus Berjuang*

*Dan Untuk Orang-Orang Lain Yang berjasa Namun Tak Dapat
Disebutkan*

Yang Pastiya Ikut Membuat Perjalanan Ini Lebih Berwarna

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

(QS. al-Nisa' [4]: 29)

ABSTRAK

Waralaba (*Franchise*) merupakan salah satu jenis bisnis modern yang menawarkan, sekaligus menjanjikan keuntungan. Di satu sisi, terdapat ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan bisnis waralaba (*franchise*) tersebut. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan dari bisnis waralaba (*franchise*) tersebut dipandang dari sudut hukum Islam. Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini, termasuk menentukan hukumnya bisnis waralaba berdasarkan hukum Islam.

Waralaba (waralaba) dapat dikategorikan ke dalam pengembangan *mudharabah* jenis *syirkah muqayadah* (mengikat) dimana penerima waralaba (*franchisees*) terikat oleh aturan yang diberikan oleh Pemberi waralaba. Dalam ajaran Islam *mudharabah syirkah* disebut dengan sistem jual beli ataupun bagi hasil. Dalam hal ini dampaknya kepada masyarakat untuk saling membantu antara satu dengan yang lainnya. Namun daipada hal tersebut waralaba ataupun mudharabah musyarakah memiliki prinsip-prinsip dalam hukum Islam yang mengaturnya. Sehingga semua orang memprkatekkannya berdasarkan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam hukum Islam.

Kata Kunci: *Franchise* (Waralaba), *Mudharabah*, Hukum Islam.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ وَنَسْتَهْدِيهِ وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يُضِلَّهُ فَلَا هَادِيَ لَهُ. أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ. اللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ وَبَارِكْ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ وَمَنْ اهْتَدَى بِهَدَاهُ إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah yang telah menciptakan seluruh alam beserta isinya, akhirnya Penyusun mampu menyelesaikan skripsi ini, shalawat dan salam senantiasa penulis sanjungkan kepada beliau Nabi Agung junjungan kami. Muhammad SAW, beserta segenap keluarga dan para sahabatnya hingga akhir nanti.

Dalam penyelesaian skripsi yang berjudul “Ahli Waris Muslim dalam Keluarga non Muslim di Indonesia dalam Perspektif Hukum Islam” tentu tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penyusun sampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada Yth Bapak:

1. Fathul Wahid, ST., M.Sc, Ph.D., Selaku Rektor Universitas Islam Indonesia
2. Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
3. Prof. Dr. H Amir Mu'allim MIS, selaku Ketua Program Studi Ahwal Al-Syakhsyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Drs. H. Syarif Zubaidah, M.Ag., selaku Sekretaris Program Studi Ahwal Al-Syakhsyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Terima kasih dan rasa hormat yang dalam kepada dosen pembimbing, Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, S.H, M.Hum yang telah banyak memberikan waktu untuk membimbing hingga skripsi ini selesai.
6. Seluruh para Dosen Pengampu mata kuliah pada Program Studi Ahwal Al-Syakhshiyah Universitas Islam Indonesia dan Seluruh Civitas Akademik FIAI yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penyusun
7. Terimakasih kepada Ibuku tercinta Hj. Siti Aisyah adik-adikku tercinta Ady Taufiq Al-Fikri, Fitriyati Sukma Novitasari dan semua keluarga besar bani

Dawud Dompelan yang selalu memberikan nasihat, saran, motivasi, semangat serta doa terbaik dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah swt selalu menjaga kalian semua.

8. Terimakasih keluarga Ahwal Al-Syakhshiyah 2013 yang selama 4 tahun ini banyak membantu dalam proses perkuliahan hingga penulisan skripsi ini.
9. Terimakasih secara khusus kepada keluarga Kontrakan cikidap khususnya Javier yang telah membantu memfasilitasi dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini
10. Terimakasih kepada keluarga Himpunan Mahasiswa Islam MPO FIAI UII yang telah memberikan banyak wawasan keorganisasian sehingga sebagai modal untuk penulisan skripsi ini
11. Terimakasih yang mendalam kepada segala pihak Travelmie Puncaknya Jogja yang telah sudi kiranya untuk mempersilahkan menjadi objek penelitian skripsi ini
12. Terimakasih kepada seluruh rekan DPM FIAI 2016/2017, yang telah menjadi motivasi agar dapat segera menyelesaikan penulisan skripsi ini dan segala pihak yang tidak disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun penulis harapkan guna memperbaiki dan menyempurnakan penulisan yang selanjutnya, sehingga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

Yogyakarta, 23 Mei 2018

Penulis,

Haafidzulfikri

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b/U/1987

a. Konsonan Tunggal

Dibawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	Ṣ	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẓ	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	Za	Z	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

b. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	Fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— °	Hammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ...يْ	fathah dan ya	Ai	A dan i
اَ...وْ	fathah dan wau	Au	A dan u

Contoh:

فَعَلْ -fa'ala	سُئِلَ -su'ila
ذُكِرَ -zūkira	سُئِلَ -su'ila
يَذْهَبُ -yazhabu	هَؤُلَ -haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
اَ...أَ...اَ...	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
اِ...يْ	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
اُ...وْ	dhammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ -qāla	قِيلَ -qīla
رَمَى -ramā	يَقُولُ -yaqūlu

4. Ta' Marbuṭah

Transliterasi untuk ta' marbuṭah ada dua:

a. Ta' marbuṭah hidup

Ta' marbuṭah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah 't'.

b. Ta' marbuṭah mati

Ta' marbuṭah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah 'h'.

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbuṭah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta' marbuṭah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

- rauḍah al-aṭfāl

- rauḍatul aṭfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ

- al-Madīnah al-Munawwarah

طَلْحَةَ

- Ṭalḥah

5. Syaddah(Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا -rabbanā

الْحَجَّ -al-ḥajj

نَزَّلَ -nazzala

نُعَمَّ -nu''ima

الْبِرَّ -al-birr

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

- a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditranslite-rasikan dengan bunyinya, yaitu huruf ال , diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditranslite-rasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya .

Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

	القَلَمُ -al-qalamu
الرَّجُلُ - ar-rajulu	البَدِيعُ - al-badī'u
السَّيِّدُ - as -sayyidu	الْجَلَالُ - al-jalālu
الشَّمْسُ - as-syamsu	

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kat. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ -ta'khuẓūna	إِنَّ -inna
النَّوْءُ -an-nau'	أُمِرْتُ -umirtu
سَيَّئُ -syai'un	أَكَلَ -akala

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ هُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn
	Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	Fa auf al-kaila wa al-mīzān
	Fa auf al-kaila wal mīzān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلُ	Ibrāhīm al-Khalīlu
	Ibrāhīmūl-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا	Bismillāhi majrehā wa mursāhā
وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ	Walillāhi ‘alan-nāsi hijju al-baiti manistaṭā’a ilaihi
	sabīlā
سَبِيلًا	Walillāhi ‘alan-nāsi hijjul-baiti manistaṭā’a ilaihi
	sabīlā

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut tetap digunakan. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya. Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasūlun
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwala baitin wuḍi’a linnāsi lallaḏī bibakkata mubārakan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahru Ramaḍān al-laḏī unzila fīh al- Qur’ānu
	Syahru Ramaḍānal-laḏī unzila fīhil-Qur’ānu
وَلَقَدْ رَأَوْهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ	Wa laqad ra’āhu bil-ufuq al-mubīn
	Wa laqad ra’āhu bil-ufuqil-mubīni

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbil al-‘ālamīn

Alhamdu lillāhi rabbilil-‘ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak digunakan.

Contoh:

نَصْرُ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ Nasrun minallāhi wa fathun qarīb

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعاً Lillāhi al-amru jamī’an

Lillāhil-amru jamī’an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ Wallāha bikulli syai’in ‘alīm

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA DINAS	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI	xvii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
1. Manfaat Teoritis.....	6
2. Manfaat Praktis	6
E. Telaah Pustaka	6
F. Metode Penelitian	11
1. Jenis Penelitian	11
2. Sifat Penelitian.....	12

3. Pendekatan Penelitian	12
4. Teknik Pengumpulan Data.....	12
5. Analisis Data.....	13
G. Sistematika Pembahasan.....	14

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Bisnis dalam Hukum Islam.....	15
1. Menurut Al Qur'an	15
2. Menurut As Sunnah	21
3. Menurut Pendapat Ulama Madzhab Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hambali.....	25
B. Aspek Pembuatan Perjanjian	32
C. Aspek Pelaksanaan Perjanjian	37
D. Aspek Penyerahan Barang	40

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Sejarah dan Struktur Organisasi Travelmie Puncaknya Jogja	43
1. Sejarah Berdirinya Travelmie Puncaknya Jogja	43
2. Badan Hukum Travelmie Puncaknya Jogja	45
3. Stuktur Organisasi Travelmie Puncaknya Jogja.....	45
B. Sistem <i>Franchise</i> yang digunakan pada Travelmie Puncaknya Jogja	44
1. Sistem Pembuatan Akad Perjanjian	44
2. Sistem Pemesanan Barang	47
3. Sistem Penyerahan Barang.....	47
C. Pengelolaan, Permodalan dan Bagi Hasil	48
1. Sistem Pengelolaan	48

2. Sumber Permodalan	48
3. Sistem Bagi Hasil	49

BAB IV. PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Aspek Permodalan	53
B. Aspek Pengelolaan.....	60
C. Aspek Bagi Hasil	62

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran	66

DAFTAR PUSTAKA	67
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	70
-----------------------	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Hukum Islam adalah hukum Allah yang menciptakan alam semesta ini, termasuk manusia di dalamnya. Hukumnya pun meliputi semua ciptaan Nya itu. Hanya, ada yang jelas sebagaimana yang tersurat dalam Al-Qur'an, ada pula yang tersirat di balik hukum yang tersurat dalam Al-Qur'an itu. Selain yang tersurat dan tersirat itu, ada lagi hukum Allah yang tersembunyi di balik Al-Qur'an. Hukum yang tersirat dan tersembunyi inilah yang harus dicari, digali dan ditemukan oleh manusia yang memenuhi syarat melalui penalarannya. Pada hukum tersurat yang bersifat *zhanni* (kata atau kalimat yang menunjukkan arti atau pengertian lebih dari satu, masih mungkin ditafsirkan oleh orang yang berbeda dengan makna yang berbeda pula) dalam Al-Qur'an dan Hadits serta pada hukum Allah yang tersirat dan tersembunyi di balik lafaz atau kata-kata di dalam Al-Qur'an dan Hadis itulah *ijtihad* manusia yang memenuhi syarat berperan tanpa batas mengikuti dan mengarahkan perkembangan masyarakat manusia, menentukan hukum dan mengatasi berbagai masalah yang timbul sebagai akibat perkembangan zaman, ilmu, dan teknologi yang diciptakannya¹.

Ijtihad di kalangan ulama ushul diistilahkan dengan *istafrâgh al-wus'î fî thalab adz-dzann bi syai'î min ahkâm asy-syar'îyyah 'alâ wajh min an-nafs al-'ajzi 'an al-mazîd fih* ²(mencurahkan seluruh kemampuan untuk menggali hukum-hukum syariat dari dalil-dalil dzanni hingga batas tidak ada lagi kemampuan melakukan usaha lebih dari apa yang telah dicurahkan. Oleh karenanya akal pikiran manusia terlebih dahulu disyaratkan untuk berusaha, berikhtiar dengan seluruh kemampuan yang ada padanya memahami serta mengambil kaidah-kaidah hukum yang fundamental yang terdapat dalam al-Qur'an, kaidah-kaidah hukum yang bersifat umum yang terdapat dalam

¹ H. Mohammad Daud Ali, *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*. (PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004), hal. 124.

² Al-Amidi, *Al-Ihkâm fî Ushûl al-Ahkâm*, II, hal; 309

Sunnah Nabi dan merumuskannya menjadi garis-garis hukum yang dapat diterapkan pada suatu kasus tertentu, atau berusaha merumuskan garis-garis atau kaidah-kaidah hukum yang pengaturannya tidak terdapat di dalam kedua sumber utama hukum Islam itu.

Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini. Berbagai jenis bisnis baru telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, termasuk ke negeri kita Indonesia. Salah satu jenis bisnis baru yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda adalah waralaba (*franchise*).

Kajian ekonomi selalu menarik perhatian oleh berbagai lapisan masyarakat, mulai lapisan ekonomi atas sampai lapisan ekonomi bawah. Semakin berkembangnya perekonomian suatu negara semakin meningkat pula kebutuhan dalam pemenuhan pendanaan untuk membiayai proyek pembangunan, namun dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas, untuk menutupi kebutuhan tersebut, pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan aktif dalam membiayai pembangunan ekonomi bangsa. Disisi lain pihak swasta baik individual maupun kelembagaan memiliki keterbatasan dana untuk memenuhi operasional dan pengembangan usahanya.

Jumlah pengusaha yang ada di Indonesia bisa dikatakan kurang dari teori ekonomi yang disepakati di seluruh dunia. Teori tersebut mengatakan bahwa negara tidak akan maju kalau jumlah pengusahanya tidak mencapai dua persen. David Mc Clelland yang mengemukakan bahwa suatu negara bisa menjadi makmur bila ada *entrepreneur* sedikitnya 2% dari jumlah penduduk. Negara-negara maju memiliki jumlah *entrepreneur* lebih dari angka itu. Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga mengatakan, jumlah wirausaha Indonesia baru mencapai 3,1 persen dari jumlah penduduk. Rasio ini masih lebih rendah dibandingkan dengan negara lain seperti Malaysia 5 persen, China 10 persen, Singapura 7 persen, Jepang 11 persen maupun AS yang 12 persen. Oleh karena itu,

Indonesia harus dapat memberdayakan generasi muda sejak dini untuk menjadi pengusaha³.

Pemerintah Indonesia saat ini sedang meningkatkan kegiatan entrepreneur untuk mewujudkan keinginan bangsa Indonesia menjadi negara maju. Berbagai cara terus dilakukan melalui acara seminar kewirausahaan maupun melalui pelatihan kewirausahaan yang dilakukan oleh motivator ataupun melalui *entrepreneur* yang sudah menjalankan kegiatan wirausaha. Kegiatan tersebut terus dilakukan agar menciptakan bibit-bibit muda berjiwa *entrepreneur* yang nantinya bisa membuka lapangan pekerjaan baik untuk dirinya sendiri maupun orang lain.

Menurut PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan EI No.12/M-DAG/PER/3/2006, waralaba (*franchise*) adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan⁴. Sebelumnya sudah tertera juga dalam Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 Tentang Waralaba dalam Pasal 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/ MPP/ KEP/ 7/ 1997 tentang ketentuan dan tatacara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, dengan pengertian Waralaba adalah: “Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa”⁵.

Waralaba merupakan sistem keterkaitan usaha vertikal antara pemilik paten yang menciptakan paket teknologi bisnis pewaralaba (*franchisor*)

³[http://www.depkop.go.id/content/read/ratio-wirausaha-indonesia-naik-jadi-31-persen/diakses pada tanggal 10 Desember 2017 pada pukul 16:11 WIB](http://www.depkop.go.id/content/read/ratio-wirausaha-indonesia-naik-jadi-31-persen/diakses%20pada%20tanggal%2010%20Desember%202017%20pada%20pukul%2016:11%20WIB).

⁴ PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan EI No.12/M-DAG/PER/3/2006.

⁵ Suharnoko, *Hukum perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*, (Jakarta,Kencana 2004), hal. 84.

dengan penerima hak pengelolaan operasional bisnis, terwaralaba (*franchisee*)⁶. Jadi sesungguhnya waralaba dapat dikatakan sebagai teknik menjual dari usaha yang sudah berhasil. Dalam bisnis waralaba seperti penjelasan di atas, seorang terwaralaba harus membayar sejumlah *royalty fee* kepada pewaralaba sebagai timbal balik karena telah mengizinkan terwaralaba ini berusaha dengan merek dagangannya. Dan sebaliknya pihak terwaralaba atau *licence franchisee* dari pihak pewaralaba untuk menggunakan konsep usaha dan sistem management yang digunakan pewaralaba tersebut.

Sedangkan secara umum, yang dimaksud dengan perjanjian waralaba (*franchise*) adalah pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis di bidang perdagangan atau jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran serta pemberian bantuan yang luas, waktu jam operasional, pakaian dan penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dagang atau jasa milik *franchisee* sama dengan kekhasan usaha atau bisnis dagang atau jasa milik dagang *franchisor*⁷.

Bagi seorang Muslim, *Mu'amalah* adalah persoalan duniawi yang bagi pelakunya diberi kebebasan untuk mengembangkan dan berkreasi menurut perkembangan zaman. Meskipun demikian, kebebasan dalam bermuamalah dan *syirkah* tidak boleh keluar dari prinsip-prinsip Islam seperti keduanya dilakukan atas dasar mendahulukan manfaat dan menghilangkan *mudharat*. Selain itu dalam bersyirkah seorang muslim dituntut untuk selalu adil dengan rekan bisnisnya. Adil di sini maksudnya adalah bahwa untung rugi dalam suatu usaha ditanggung bersama. Keadilan merupakan sifat yang selalu diterapkan oleh Rasulullah saw dalam berdagang, sehingga sudah selayaknya kita mengikuti sifat beliau yang mulia tersebut dalam kegiatan sehari-hari terutama dalam bersyirkah. Dunia bisnis Islam memberikan pelajaran agar selalu memegang asas keadilan dan keseimbangan. Selain itu

⁶ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, (Med Press, Yogyakarta, 2008), hal: 8.

⁷ Suharwadi.K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*,(Sinar Grafika, Jakarta 2000), hal. 174.

juga telah dicontohkan aplikasi nilai-nilai Islam dalam mengelola bisnis oleh Nabi Muhammad saw agar berhasil baik dunia maupun akhirat.

Waralaba merupakan salah satu jenis bisnis modern yang menawarkan, sekaligus menjanjikan keuntungan. Di satu sisi, terdapat ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan bisnis waralaba tersebut. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan dari bisnis waralaba (*franchise*) tersebut dipandang dari sudut hukum Islam. Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini, termasuk menentukan hukumnya bisnis waralaba berdasarkan hukum Islam⁸.

Dalam hal tersebut peneliti tertarik untuk menganalisis sistem bisnis yang ada di Travelmie Puncaknya Jogja karena usaha bisnis ini adalah sebuah bisnis waralaba bergerak di bidang kuliner dengan ciri khas menarik yaitu rumah makan atau restoran “*Urban Camping*” atau dengan konsep rumah makan bernuansa alam yang berada ditengah kota, yang mana terpusat di Tanggerang atau sering disebut Travelmie Puncaknya Tanggerang yang telah memiliki beberapa cabang dikota-kota besar, seperti di Jakarta, Surabaya dan Malang.

Didalam manajemen Travelmie, sistem perjanjiannya yang terdapat pada beberapa pokok pasal yang secara rinci tidak terpenuhi oleh pihak pewaralaba (*franchisor*) maupun terwaralaba (*franchisee*), namun dalam prakteknya sepenuhnya dapat berjalan dan terlebih lagi tidak ada *royalty fee* atau kesepakatan sistem bagi hasil dari hasil penjualan produk tersebut. Aslinya untuk perjanjian secara komersial dalam bisnis waralaba (*franchise*) Travelmie, berkewajiban untuk membayar 5% dari total omset perbulan. Namun didalam akadnya kebijakan dari *franchisor* sendiri meniadakan klausul tersebut sehingga memberikan kebijakan menjadi *franchise* lepas dalam artian tidak diberatkan untuk membayar *royalty fee* kepada *franchisee*.

⁸ Budi Prasetyo, *Prespektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (franchise)*, Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat Vol. 4 No. 2 April 2007.

Oleh karenanya, berdasarkan uraian di atas peneliti akan menganalisa “Sistem Bisnis *franchise* Pada Travelmie Puncaknya Jogja Dalam Prespektif Hukum Islam”.

B. Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

Apakah sistem bisnis *Franchise* yang ada di Travelmie Puncaknya Jogja sudah sesuai dengan ketentuan Hukum Islam?

C. Tujuan Penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka peneliti memiliki dua tujuan, yaitu tujuan praktis dan tujuan akademis dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Penelitian ini agar dapat mengetahui hukum bisnis franchise dalam Hukum Islam dan penerapannya di Travelmie Puncaknya Jogja.
2. Penelitian ini sangat diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat untuk memperbaharui pemahaman secara syar’i tentang praktek bisnis waralaba di Indonesia.

D. Manfaat Penelitian.

1. Manfaat Teoritis:

Secara teoritis manfaat teoritik yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah agar penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan perbandingan terhadap perkembangan hukum Islam berdasarkan objek-objek usaha bisnis secara syar’i.

2. Manfaat Praktis:

Sedangkan secara praktis hasil penelitian ini guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar stotra satu pada Program studi Akhwal Al Syakhsyah di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

E. Telaah Pustaka.

1. Prespektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba (*franchise*) oleh Budi Prasetyo, Dosen Fakultas Hukum Untag Semarang yang ditulis dalam jurnalnya yaitu Sistem Bisnis *Franchise* waralaba terdapat tiga komponen

yaitu⁹: pertama, *franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara-cara dalam berbisnis. Kedua, *franchisee*, yaitu pihak yang membeli *franchise* atau sistem dari *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara-cara yang dikembangkan oleh *franchisor*. Ketiga, *franchise*, yaitu sistem dan cara-cara bisnis itu sendiri, ini merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*.

Waralaba dapat dibedakan menjadi dua bentuk, yaitu waralaba merek dan produk dagang (*product and trade franchise*) dan waralaba format bisnis (*business format franchise*).¹⁰ Dalam Waralaba merek dagang dan produk, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba disertai dengan izin untuk menggunakan merek dagangnya. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut pemberi waralaba mendapatkan suatu bentuk bayaran *royalty* di muka, dan selanjutnya dia juga mendapat keuntungan dari penjualan produknya.

Sedangkan perjanjian waralaba (*franchise*) dipandang dari prespektif Hukum Islam merupakan pengembangan dari *syirkah* (kerjasama), asas tertulis sebagai bentuk perlindungan terhadap kedua belah pihak dan asas penghargaan sebagai bentuk penghargaan terhadap Hak kekayaan Intelektual, serta sesuai dengan larangan transaksi atau ketidakjelasan yaitu adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sistem waralaba (*franchise*) ini tidak bertentangan dengan syari'ah Islam sepanjang bidang usaha bisnis waralaba dan sistem mekanisme kerja samanya sesuai dengan prinsip syari'ah dan ketiadaan dari segala pantangan syari'ah didalamnya.

2. 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

⁹ Budi Prasetyo, *Prespektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (franchise)*, Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat Vol. 4 No. 2 April 2007.

¹⁰ Suharnoko, *Hukum perjanjian Teori Dan analisa Kasus*, (Jakarta, Kencana 2004), hal. 83.

difranchisekan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari'at Islam.

Maksud dan tujuan bisnis bernilai ibadah mu'amalah dan memiliki persyaratan-persyaratan tertentu dan hukum asal segala sesuatu adalah boleh kecuali apabila ada dalil yang menunjukkan bahwa sesuatu itu terlarang¹¹. Berdasarkan prinsip tersebut dapat dipahami bahwa modernisasi yang terkait dengan segala macam bentuk mu'amalat diizinkan oleh syariat Islam selama tidak bertentangan dengan prinsip dan jiwa syariat Islam. Berbeda dengan bidang muamalah, hukum Islam dalam bidang ibadah tidak terbuka kemungkinan adanya modernisasi, melainkan materinya. Konsep hukum Islam menghadapi laju dinamika transaksi bisnis modern dapat dilihat dengan munculnya Undang-undang Nomor 3 Tahun 2006 Tentang Peradilan Agama tidak dapat dilepaskan dari adanya trend dan perkembangan perilaku masyarakat di bidang ekonomi syari'ah yang mencakup bank syari'ah, lembaga keuangan mikro syari'ah, asuransi syari'ah, obligasi syari'ah, pembiayaan syari'ah, pegadaian syari'ah, bisnis syari'ah dan lain-lain. Amatlah jelas bahwa hukum Islam tidak dapat lepas dari pengaruh modernitas dan bahkan modernitas haruslah dipertimbangkan dalam perkembangan hukum Islam agar Hukum Islam mampu menciptakan kemaslahatan bagi ummat manusia. Juga dapat terlihat adanya fakta yang menunjukkan bahwa revisi atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1989 Tentang Peradilan Agama yang telah diundangkan dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2000 Tentang Pertahanan Negara juga tidak dapat dilepaskan dari adanya modernitas yang tengah terjadi di tengah-tengah masyarakat bangsa Indonesia¹².

3. Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950 an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi.

¹¹ Muslich, M.M, *Bisnis Syari'ah, Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*, (UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2007).

¹² *Tinjauan Konsep bisnis Waralaba (franchise) Berdasarkan ketentuan hukum islam*, Skripsi oleh Muhammad Yusuf, Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 2009.

Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu *franchisee* tidak sekedar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya.

Waralaba agar dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki suatu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi *franchisor* maupun *franchisee*. Karenanya kita dapat melihat bahwa negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya Amerika dan Jepang. Sedangkan Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba yang kemudian dicabut dan kemudian diganti dengan PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format bisnis waralaba adalah sebagai berikut¹³:

Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan RI No. 259/ MPP/ /7/ 1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 Tentang Paten. Undang-Undang No.15 Tahun 2001 Tentang Merek. Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang.

Antara realitas bisnis dan regulasi yang mengaturnya, seringkali berjalan timpang, belum diimbangi dengan peraturan perundang-undangan untuk membendung praktik kejahatan bisnis dunia maya. Demikian pula terjadi dengan waralaba. Baru dalam beberapa tahun terakhir inilah pemerintah menciptakan peraturan yang mengatur waralaba.

Bukan hanya terjadi di Indonesia. Waralaba adalah sistem baru dalam pandangan yang tumbuh sangat pesat. Pertumbuhan waralaba membuat pemerintah di banyak Negara lintang-pukang untuk

¹³ Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba*, (Graha Ilmu, Yogyakarta, 2009), hal. 8

menciptakan peraturan-peraturan perundang-undangan baru yang secara khusus mengatur bisnis ini.

Menurut Dr. Martin Mendelsonh, pakar *franchasing* dari Amerika Serikat, format bisnis *franchasing* saat ini telah menyebar di 140 negara seluruh dunia dan mengalami perkembangan yang sangat pesat terutama dalam kurun waktu 10 tahun terakhir. Sayangnya, dari sekian banyak negara itu, baru ada 30 negara yang memiliki hukum *franchise* yang spesifik dan belum ada satupun negara yang menganut model hukum *franchise* ideal yang dikeluarkan UNIDROIT (*The International Institute for the Unification of Private law*)¹⁴.

4. Dalam tujuan bisnis Islam sendiri kerjasama diharapkan memberikan manfaat optimal bagi pihak-pihak yang melakukan kerjasama itu sendiri. Selain itu dari pemilik bersepakat untuk bekerjasama dengan karyawan dan menggandeng pihak-pihak eksternal yaitu untuk mengembangkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia supaya lebih termanfaatkan secara lebih optimal yang mana masyarakat secara keseluruhan mendapatkan imbas positifnya.

Dilihat dari dampak yang muncul secara luas pada masyarakat dengan adanya kerjasama yang positif maka akan bernilai sunnah dan bahkan wajib hukumnya. Tetapi jika menimbulkan dampak negatif bagi banyak pihak maka kerjasama ini batal demi hukum atau terlarang dalam ajaran Islam. Dan apabila kerjasama ini menimbulkan alokasi sumberdaya makin menyempit pada orang-orang tertentu saja maka hal ini sangat dilarang juga. Oleh karenanya prinsip-prinsip kerjasama harus ditinjau dari banyak sudut pandang, dimana sudut pandang ini berorientasi pada kemanfaatan bagi banyak pihak. Dan didalam Islam sendiri konsep kerjasama atau *mu'amalah* antara umat manusia itu sendiri didalam kegiatan bisnis dapat diberikan dalam konsep *syirkah* atau *mudharabah*.¹⁵

¹⁴ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, (Med Press, Yogyakarta, 2008), hal. 47-48.

¹⁵ Muslich, M.M, *Bisnis Syari'ah Prespektif Mu'amalah Dan Manajemen*, (Yogyakarta, 2007), hal;104-105.

5. Salah satu konsep juga bisa ditinjau yaitu menggunakan Konsep *Maslahah Mursalah* Dalam Dunia Bisnis Dengan Sistem *Franchise* (waralaba) yang ditulis oleh Siti Musyarofah dalam skripsinya dari Prodi Mu'amalah Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Dengan ulasannya yaitu *Maslahah mursalah* sangat efektif dalam menyikapi dan menjawab permasalahan-permasalahan dan perkembangan baru yang ditimbulkan oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, baik dalam menetapkan hukum terhadap masalah baru dan belum ada ketentuan hukumnya maupun menetapkan hukum baru untuk menggantikan ketentuan hukum lama yang tidak sesuai lagi dengan keadaan sekarang.

Maslahah mursalah merupakan salah satu metode *istinbath* hukum yang dijadikan *hujjah*. Dan dari contoh masalah-masalah yang ditetapkan hukumnya dengan *maslahah mursalah*, terlihat bahwa hukum yang ditetapkan dengan metode tersebut lebih mengayomi dan lebih mampu merealisasikan tujuan-tujuan syari'at, dan disini pula lah letak keefektifitasan *maslahah mursalah* dalam penetapan hukum syara'¹⁶.

F. Metode Penelitian.

Metode merupakan cara kerja atau tata kerja untuk dapat memahami objek menjadi sasaran dari ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Untuk mendapatkan kajian yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka dalam menelaah data dan mengumpulkan serta menjelaskan objek pembahasan dalam skripsi ini, penulis menempuh metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan penelitian lapangan (*field reserch*), yaitu penelitian yang terlibat secara langsung didalam penelitiannya¹⁷, peneliti terjun langsung pada objek dari penelitian itu sendiri yaitu mengenai kesesuaian praktek sistem bisnis

¹⁶ Siti Musyarofah, *Konsep Maslahah Mursalah Dalam Dunia Bisnis Dengan Sistem Franchise (waralaba)*, Prodi Mu'amalah Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.

¹⁷ Dolet Unaradjan, *Pengantar Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta, PT. Grasindo, 2000), hlm.

franchise pada Travelmie Puncaknya Jogja dalam prespektif Hukum Islam.

2. Sifat penelitian.

Sifat penelitian ini berdasarkan data yang dimiliki dapat diartikan sebagai fakta atau informasi yang diperoleh dari subjek penelitian, tempat, informasi, serta pelaku yang bersangkutan dengan menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif.

3. Pendekatan penelitian.

Sehubungan dengan tipe penelitian yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan secara hukum Islam berdasarkan akad mulai dari pembuatan perjanjian, pelaksanaan perjanjian, sampai pada penyerahan objek barang. Yang mana hal tersebut adalah merupakan bentuk dari suatu ibadah *mu'amalah* yang harus sesuai dengan ajaran syari'at Islam yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an, Sunnah dan ijtihad para ulama.

Hukum bisnis syari'ah asalnya adalah mubah, tetapi dapat berubah sesuai dengan *al-ahkam al-khamsah* (hukum yang lima) berdasarkan perubahan keadaan, situasi dan kondisi (*Taghayyarul ahkam bitaghayyuril azminati wal amkinati wal ahwali*). Hal ini seirama dengan kaidah fiqhiyah yang menegaskan, *al-hukmu yadururu ma'al illati wujudan wa'adaman* (hukum itu mengorbit bersama 'illat atau kuasanya dalam mewujudkan dan atau meniadakan suatu hukum)¹⁸.

4. Teknik pengumpulan data.

Teknik pengumpulan data sebagai suatu metode independen terhadap metode analisis data atau bahkan menjadi alat utama metode dan teknik analisis data¹⁹. Untuk mendukung penulisan skripsi ini, ada beberapa teknik pengumpulan data yang penulis gunakan, yaitu:

¹⁸ A. Kadir, M.H, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, (Amzah, Jakarta, 2010), hal; 84

¹⁹ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta, 2010), hlm. 107.

a. Wawancara (*interview*)

Wawancara atau *interview* adalah sebuah metode percakapan dengan maksud untuk memperoleh informasi mendalam mengenai pemahaman dan wawasan serta penguasaan terhadap informasi permasalahan. Wawancara ini akan dilakukan secara bergantian namun dalam satu forum manajemen Travelmie Puncaknya jogja dengan disesuaikan dengan pokok permasalahan agar tidak melenceng.

b. Dokumentasi.

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya²⁰. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan sejarah terbentuknya Travelmie Puncaknya Jogja dengan pelaksanaan perjanjian, pembiayaan sampai penyerahan objek barang.

5. Analisis data.

Dalam analisis data penulis menggunakan analisis kualitatif, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian secara *real time* berdasarkan fakta-fakta yang tampak dilapangan²¹.

Dengan menganalisis data menggunakan analisis kualitatif data yang telah dikumpulkan dan telah dicek keabsahannya dan dinyatakan valid, lalu diproses mengikuti langkah-langkah yang bersifat umum, yakni: reduksi data, display data, dan mengambil kesimpulan dan verifikasi. Reduksi data adalah data yang diperoleh dalam lapangan ditulis atau diketik dalam bentuk uraian atau laporan yang rinci. Laporan tersebut direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema atau polanya.

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Op. Cit*, hlm. 188.

²¹ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta, Gajah Mada University Press, 2001), hlm. 63

Pada prakteknya juga penulis berusaha mengetahui seluk-beluk penelitian serta memberikan deskripsi yang berkaitan dengan objek penelitian, dan sebagai langkah terakhir adalah menarik kesimpulan yang merupakan akhir proses dari penelitian dan dapat menjawab pertanyaan yang terdapat dalam rumusan masalah.

G. Sistematika Pembahasan.

Adapun garis besar sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan.

Dalam bab ini mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Tinjauan Pustaka.

Bab ini menjelaskan tentang pengertian bisnis dalam hukum Islam menurut Al-Qur'an, Sunnah, dan ijma' para ulama dan juga beberapa aspek tentang pembuatan perjanjian, pelaksanaan perjanjian sampai dengan penyerahan objek barang.

BAB III : Metode Penelitian.

Bab ini berisi tentang profil objek penelitian yaitu Travelmie Puncaknya Jogja beserta sistem bisnis franchise yang digunakan dan pengelolaan, permodalan dan juga bagi hasil.

BAB IV : Pembahasan dan Hasil Analisis

Bab ini berisi tentang hasil penelitian terhadap aspek-aspek permodalan, pengelolaan serta bagi hasil yang terdapat pada Travelmie Puncaknya Jogja.

BAB V : Penutup, Kesimpulan dan Saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Bisnis dalam Hukum Islam.

1. Menurut Al-Qur'an.

Landasan normatif dalam bisnis Islam sudah pasti bersumber dan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Sunnah Nabi Muhammad SAW. Sesungguhnya Al-Qur'an telah banyak memberikan acuan bagi para pelaku bisnis dalam menjalankan atau mengelola bisnis secara Islami, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu.

Islam seringkali dijadikan sebagai model tatanan kehidupan. Hal ini tentunya dapat dipakai untuk pengembangan lebih lanjut atas suatu tatanan kehidupan tersebut, termasuk tatanan kehidupan bisnis. Disebutkan dalam Al-Qur'an kepada manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntunan-tuntunannya dalam segala aspek kehidupan yang seringkali dikaitkan dan dijanjikan dengan dunia bisnis seperti jual beli, untung rugi dan lain sebagainya yaitu dalam surat At-Taubah ayat 111²².

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَىٰ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدًا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا بَبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. Mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan Al Quran. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah

²² Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta), hal; 7

dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan itulah kemenangan yang besar (Q.S At-Taubah [9]: 111)²³.

Al-Qur'an adalah sumber utama bagi hukum bisnis syari'ah karena didalamnya banyak ditemukan hal yang berkaitan dengan permasalahan bisnis dan hukum-hukumnya. Sejumlah perintah tentang bisnis yang dibolehkan dan tidak diperbolehkan termaktub dalam Al-Qur'an. Salah satu perintahnya yang paling penting dalam masalah ini adalah soal pemenuhan akad dan janji serta pelarangan terhadap transaksi riba. Dalam Al-Qur'an Allah swt berfirman dalam surat Al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya (Q.S Al-Maidah [5]: 1)²⁴.

Ibnu Abbas berkata, “Yang dimaksud dengan akad adalah janji-janji Allah terhadap para hambaNya, artinya apa-apa yang dihalalkan dan yang diharamkan, apa yang diwajibkan dan apa saja yang telah ditentukan seluruh hukumnya dalam Al-Qur'an, maka janganlah kamu melanggarnya²⁵. Sehingga larangan terhadap larangan Allah akan menimbulkan sanksi, sebagaimana ditanyakan Allah dalam firmanNya surat Al-Baqarah ayat 275-276:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ

²³ Al-Qur'an Surat At taubah Ayat: 111.

²⁴ Al-Qur'an Surat Al Ma'idah Ayat: 1.

²⁵ A. Kadir, M.H, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, (Amzah, Jakarta, 2010), hal;24-

إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥ يَمْحَقُ
اللَّهُ الرَّبَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ٢٧٦

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa (Q.S Al Baqarah [2] : 275-276)²⁶.

Di dalam Al-Qur'an terdapat terma-terma yang mewakili apa yang dimaksud dengan bisnis maupun etika. Diantara terma-terma bisnis dalam Al-Qur'an didapat terma *al-tijarah*, *al-bai'u*, *tadayntum*, dan *isyara* dan lain sebagainya. Didalam kamus *English-Arab, Modern Dictionary*, *business* digunakan; *'amalun-syuglun*, *shana'ahu*, *hirfatun*, *tijaratun-a'malun*, *maslahatun-sya'nun*, *jadwalun-a'malun*. Pada bahasa Arab umum dikenal juga *kar-mihnaturun*. Selain itu kata *trade*, dalam bahasa Arabnya digunakan *tijaratun*, *hirfatun*, *shina'aturun*. Kata trader digunakan *tajirun*, *jallabun*, dari terma-terma tersebut, terma *tijarah* sering kali digunakan di dalam Al-Qur'an. Selain *tijarah*, digunakan pula *al-bai'u*, *tadayantun*, dan *isyara*. Dengan kesimpulannya berdasarkan pengertian-pengertian tersebut, maka *tijarah* dapat dimaknai dengan bisnis²⁷.

Terma *tijarah* berasal dari kata dasar *tajara-tajran-wa tijaratan* yang bermaksan berdagang, berniaga. *At-tijaratun walmujtar*, (perdagangan, prniagaan), *attijariyu wal mutjariyyu*; yang mengenai perdagangan²⁸. Pada pengertian ini Al-Qur'an menjelaskan bahwa jual beli diperlihatkan dalam

²⁶ Al-Qur'an Surat Al Baqarah ayat: 275-276.

²⁷ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 10-11

²⁸ Kamus Al-Munawwir, hal; 139

konteks sebagai aspek bisnis yakni sebagai media pencari penghidupan. Demikian kata *baya'tum*, *bibai'ikum*, dan *tabaya'tum*, digunakan dalam pengertian jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak harus dilakukan dengan ketelitian dan dipersaksikan dengan cara terbuka dan dengan tulisan²⁹.

Jual beli disini tidak hanya berarti jual beli sebagai aspek bisnis tetapi juga jual beli antara manusia dan Allah yaitu ketika manusia melakukan jihad di jalan Allah, mati syahid, menepati perjanjian dengan Allah, maka Allah membeli diri dan harta orang mukmin dengan surga. Jual beli yang demikian dijanjikan oleh Allah dengan surga dan disebut kemenangan yang besar. Sebaliknya manusia yang tujuannya mencari keuntungan sendiri, bahkan dilakukan dengan menjual ayat-ayat Allah, menjual diri dengan kekafiran, melecehkan dan meremehkan ayat-ayat Allah, menjual kitab Allah dengan sihir, maka mereka adalah orang-orang yang yang pasti akan memperoleh kesesatan dalam kehidupannya didunia dan apalagi di akhirat³⁰.

Ciri utama dalam paradigma bisnis Islam adalah manusia sebagai pelaku usaha yang berkedudukan sebagai pemegang amanah yang diberikan oleh Allah swt untuk mengelola sumberdaya. Tugas pengembangan amanah ini termasuk tugas ibadah kepada Allah swt dalam bentuk kegiatan bisnis. Oleh karena itu, tujuan yang dikandung didalam menjalankan bisnis di dunia menurut aqidah Islam adalah dalam rangka mencapai tujuan jangka panjang yaitu kehidupan yang abadi di akhirat dengan berlandaskan tauhid dan pengabdian kepada Allah melalui usaha memberikan manfaat positif bagi kemaslahatan kehidupan manusia. Artinya paradigma yang demikian merupakan ibadah yang berdimensi secara vertikal dan horizontal³¹.

Dari penjelasan di atas terlihat jelas bahwa bisniss dalam Al-Qur'an pada hakikatnya tidak semata-mata bersifat material dan hanya bertujuan mencari keuntungan material semata, namun juga termasuk Immaterial,

²⁹ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 11-12

³⁰ *Ibid*, hal;13

³¹ Muslich, M.M, *Bisnis Syari'ah Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*, (UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2007), hal; 3.

bahkan lebih meliputi dan mengutamakan hal yang bersifat immaterial dan kualitas. Oleh karena itu bisnis harus dilakukan dengan ketelitian dan kecermatan dalam proses administrasi dan perjanjian-perjanjian. Selanjutnya bisnis tidak boleh dilakukan dengan cara penipuan, kebohongan hanya karena ingin memperoleh keuntungan. Dalam konteks inilah Al-Qur'an menawarkan keuntungan dengan suatu bursa yang tidak pernah mengenal kerugian³².

Menurut ajaran Islam status dan predikat bisnis dan segala aktivitasnya haruslah dipandang suatu karya atau kerja manusia. Dan secara jelas bahwasannya komitmen Islam sangat menekankan pada manusia yang harus bekerja dimuka bumi ini dalam rangka mencari rezeki yang disediakan dan fungsinya yaitu beribadah kepada Allah swt.

Dalam Al-Qur'an surat Al Jumu'ah ayat 10 disebutkan:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung (Q.S Al-Jumu'ah [62]: 10)*³³.

Dari ayat ini memberikan penjelasan agar berbisnis dilakukan setelah melakukan shalat dan dalam perintahnya tidak mengesampingkan tujuan keuntungan yang hakiki yang telah dijanjikan oleh Allah swt. Dan Al-Qur'an sendiri memberikan tuntunan tujuan bisnis yang jelas yaitu bisnis masa depan yang bukan semata-mata mencari keuntungan sesaat tetapi mencari keuntungan yang secara hakikat baik dan berakibat baik pula bagi dampak setelahnya yang ada disekitarnya pula.

Dijelaskan pula bahwa Al-Qur'an tidak dianjurkan untuk ummatnya untuk menganggur dalam kesehariannya. Dalam surah Al-Insyrah ayat 7 disebutkan, *faidza farghta fanshab*. Yang sebelumnya ayat ini dijelaskan

³² Lihat Jurnal Ulumul Qur'an, No 3/VII/97 Quraish Sihab, *Etika Bisnis dalam Wawasan Al-Qur'an* pada Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 13.

³³ Al-Qur'an Surat Al Jumu'ah Ayat: 10.

sesungguhnya sesudah kesulitan ini ada kemudahan yang disebutkan dua kali, hal ini merupakan dan mengartikan bahwa tidak adanya prinsip keputusasaan dalam bekerja³⁴.

Dengan demikian, kegiatan bisnis merupakan suatu kegiatan ibadah mu'amalah yang amat lekat dari maksud dan tujuannya yaitu demi kemaslahatan ummat manusia. Dalam arti mempunyai tugas selama hidupnya didunia untuk memperbanyak ibadah sosial, ibadah mu'amalah dan ubudiyah. Selain itu dianjurkan pula dalam Al-Qur'an surat Al 'Ankabut ayat 6 kepada manusia untuk bekerja keras dengan motivasi memperoleh pahala dan pertolongan Allah swt dengan petunjuk-petunjukNya yang berbunyi;

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ إِنَّ اللَّهَ لَغَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

*Dan barangsiapa yang berjihad, maka sesungguhnya jihadnya itu adalah untuk dirinya sendiri. Sesungguhnya Allah benar-benar Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam (Q.S. Al-'Ankabut [29]: 6)*³⁵.

Sejalan dengan kemaslahatan manusia. Al-Qur'an dalam menetapkan suatu ketentuan hukum tidak bersebrangan dengan maslahat kehidupan manusia. Adapun yang dimaksud halal dalam ayat tersebut adalah bagaimana cara mendapatkannya, sedang baik (*thayyib*) ialah dari segi zat dan materinya. Ini mengandung arti tidak boleh memakan sesuatu yang tidak sah cara mendapatkannya dan tidak baik zat dan materinya karena akan menghasilkan *mafsadat* atau kerusakan³⁶.

Dalam Al-Qur'an diungkapkan dan ditegaskan dalam surat Al- Baqarah ayat 188 yaitu;

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa

³⁴ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 8

³⁵ Al-Qur'an Surat Al'Ankabut Ayat: 6.

³⁶ A. Kadir, M.H, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, (Amzah, Jakarta, 2010), hal; 107.

(urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui (Q.S Al-Baqarah [2]: 188)³⁷.

Ayat ini menjelaskan larangan untuk mengkonsumsi harta orang lain secara ilegal dan pada sisi lain memberi peluang mengonsumsi harta seseorang melalui jalur bisnis atas dasar suka sama suka (*'an taradhin*).

Dengan demikian Islam sangat menekankan bahwa bekerja adalah suatu ikhtiar yang bersifat wajib bagi setiap muslim dan harus memilih pekerjaan yang halal dan dapat digunakan untuk mencukupi sarana kehidupan sesuai dengan kodrat manusia yang memang memerlukan sarana dan prasarana dalam kehidupannya. Oleh karena itu bekerja dengan sarana dan dengan cara perilaku yang baik dan dapat mendatangkan manfaat bagi diri dan pihak lain dalam kehidupan di masyarakat dapat dinyatakan sebagai aktivitas yang bernilai amal ibadah *mu'amalah* yang berkategori *jihad fii sabilillah*³⁸.

2. Menurut As Sunnah.

Dalam sumber hukum bisnis Islam yang kedua ini dalam Hadits meriwayatkan tentang segala aktivitas yang diajarkan oleh Nabi Muhammad saw ketika seseorang bertindak sebagai pelaku bisnis, maka hendaknya ia bermurah hati dalam segala hal dan toleran saat membeli³⁹. Seperti diriwayatkan bahwasannya Rasulullah saw bersabda:

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ عَيَّاشٍ، حَدَّثَنَا أَبُو غَسَّانَ مُحَمَّدُ بْنُ مُطَرِّفٍ، قَالَ: حَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ الْمُنْكَدِرِ، عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَ (رواه البخاري)⁴⁰

“Sesungguhnya Allah menyukai sikap murah hati dalam menjual, membeli dan membayar” (HR. Bukhari).

³⁷ Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat: 188.

³⁸ Muslich, M.M, *Etika Bisnis Islami, Landasan Filosofis, Normatif dan Substansi Implementatif*, (Ekonisa FE UII, Yogyakarta 2004), hal; 50

³⁹ A. Kadir, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, (Amzah, Jakarta, 2010), hal; 94

⁴⁰ Imam Bukhari, *Kitab Shahih Bukhari*, (Dar El-Fikr, Beirut. tt).

Murah hati adalah kemudahan dan kebaikan. Allah swt mencintai orang yang murah hati karena kemurahan hatinya dan kemampuannya memutuskan jalinan hati dengan harta yang menjadi maskot kehidupan dunia. Juga karena sikapnya yang memuliakan orang lain, sekaligus memberinya manfaat. Diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Nabi Muhammad aw bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: "كَانَ تَاجِرٌ يُدَايِنُ النَّاسَ فَإِذَا رَأَى مُعْسِرًا قَالَ لِفَتْيَانِهِ تَجَاوَزُوا عَنْهُ لَعَلَّ اللَّهَ أَنْ يَتَجَاوَزَ عَنَّا فَتَجَاوَزَ اللَّهُ عَنْهُ" وفي رواية لمسلم: قال الله عز وجل نحن أحق بذلك منه بتجاوزوا عنه (رواه البخاري ومسلم)⁴¹

“Ada seseorang pebisnis yang memberi pinjaman kepada orang-orang, bila ia melihat seseorang yang susah ia berkata kepada para karyawannya, maafkan ia semoga Allah memaafkan kita, maka Allahpun memaafkannya”. (HR. Bukhari).

Selanjutnya dari Imam Ahmad Al-Hakim meriwayatkan:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)⁴²

Pernah ditanyakan kepada Rasulullah; “Usaha apa yang paling baik?” jawabnya: “usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan tiap-tiap jual beli yang mabrur. (HR. Ahmad dan Al-Hakim).

Sementara itu larangan yang diriwayatkan adalah suatu jual beli yang mengandung unsur penipuan seperti yang disampaikan:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ الْعَدَنِيُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَعَنْ بَيْعِ الْخِصَاةِ (رواه ابن ماجه)⁴³

⁴¹ Imam Nawawi, *Riyadhus Shalihin Bab. Fadilah Kebolehan dan Jual Beli Untuk Ibadah dalam Kesempitn*, Ummul Qura, Jakarta, hal 231.

⁴² Diriwayatkan oleh Bazzar no. 3731 dan digolongkan sebagai hadis sahih oleh al Hakim. Lihat *Bulughul Marom* no. 784.

⁴³ Syarah Hadits Haisah Sanad atas Ibnu Majah, Abu Hasan Al-Hanafi As-Syahir dengan Sanad Darul Jiel no 2194.

Dan sesungguhnya Rasulullah saw telah melarang jual beli yang gharar (penipuan). (HR. Muslim)

Secara praktik penerapan bisnis secara syar'i diriwayatkan juga melalui sabda Rasulullah saw:

عَنْ أَبِي خَالِدٍ، حَكِيمِ بْنِ حَزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: "قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا. (متفق عليه)⁴⁴

Dua orang yang melakukan transaksi bisnis memiliki opsi, tatkala keduanya masih berada ditempat. Jika mereka jujur dan memberikan penjelasan maka transaksi yang mereka lakukan akan mendapat berkah, namun jika mereka menyembunyikan cacat yang ada, maka transaksi mereka akan jauh dari berkah. (HR. Muslim).

Dikutip dari Mustaq Ahmad sebagaimana yang ia tulis tentang konsep berkah, dalam hal ini ada dan tidaknya sebuah perilaku dan tindakan seseorang. Maka, semakin baik perilaku seseorang akan semakin bertambah berkah didalamnya. Sebaliknya, semakin bobrok perilaku seseorang maka akan semakin kecil pula berkah yang ada didalamnya. Dengan kata lain, perilaku yang baik akan selalu diberkati, sedangkan tindakan jahat akan senantiasa mendapatkan petaka⁴⁵.

Dari Abi Ubaid bin Rifa'ah dan ayahnya dari kakeknya, bahwa ia keluar bersama Rasulullah saw ke masjid, maka ia melihat orang-orang sedang berjual beli, lalu ia bersabda⁴⁶:

حَدَّثَنَا يَعْقُوبُ بْنُ حُمَيْدٍ بْنُ كَاسِبٍ قَالَ: حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ سُلَيْمٍ الطَّائِفِيُّ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُثْمَانَ بْنِ خُثَيْمٍ، عَنْ إِسْمَاعِيلَ بْنِ عُبَيْدٍ بْنِ رِفَاعَةَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ جَدِّهِ رِفَاعَةَ، قَالَ: خَرَجْنَا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَإِذَا النَّاسُ يَتَبَايَعُونَ بُكْرَةً،

⁴⁴ Imam Bukhari, *Kitab Shahih Bukhari, Bab Jual Beli dalam Tertutup dan Kebohongan*, 2082, Dar El-Fikr, Beirut.

⁴⁵ Lihat Mustaq Ahmad, *Op. Cit.*, pada A. Kadir, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, Amzah, Jakarta, 2010, hal; 27.

⁴⁶ A. Kadir, *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, (Amzah, Jakarta, 2010), hal; 94.

فَنَادَاهُمْ: يَا مَعْشَرَ التَّجَارِ فَلَمَّا رَفَعُوا أَبْصَارَهُمْ وَمَدُّوا أَعْنَاقَهُمْ، قَالَ: إِنَّ التَّجَارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ وَصَدَّقَ. (رواه الترمذي)⁴⁷

Wahai para pebisnis, semua mereka memenuhi seruan Rasulullah, mereka mengadiah dan melihat kepadanya. Lalu Rasulullah melanjutkan; Sesungguhnya para penjual dibangkitkan di hari kiamat sebagai orang-orang yang lacur, kecuali mereka yang bertaqwa kepada Allah, berbuat baik dan jujur. (HR. At-Tarmidzi).

Dalam riwayat tersebut sudah tidak diragukan lagi bahwa takwa kepada Allah, berbuat baik, jujur adalah hal yang dapat menyelamatkan dari segala urusan jual beli dan mendapatkan segala manfaat serta keberuntungan ataupun keberkahan yang akan diberikanNya.

Selanjutnya riwayat lain menyebutkan bahwasannya Rasulullah saw selalu mengingatkan para pebisnis agar menjauhi sumpah serapah satu sumpah palsu sebagaimana dijelaskan⁴⁸:

عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ شُبَلٍ الْأَنْصَارِيِّ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّ التَّجَارَ هُمُ الْمُفْجَارُ قَالَ: قِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَوَلَيْسَ قَدْ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ؟ قَالَ: بَلَى وَلَكِنَّهُمْ يُكْذِبُونَ فَيَكْذِبُونَ وَيَخْلِفُونَ وَيَأْتُمُونَ (رواه أحمد)⁴⁹

Sesungguhnya para pebisnis adalah orang-orang yang lacur. Lalu ada yang berkata: "Wahai Rasulullah, bukankah Allah telah menghalalkan jual beli?" Rasulullah menjawab; "Ya, tetapi mereka berbicara namun berdusta dan bersumpah palsu. (HR. Ahmad).

Lalu ditegaskan lagi oleh Rasulullah saw:

وعن قيس بن أبي غرزة رضي الله عنه قال: كنا نسمى في عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم السماسرة، فمر بنا رسول الله صلى الله عليه وسلم فسمانا باسم هو أحسن منه، فقال: "يا معشر التجار! إن البيع يحضره اللغو والحلف فشوبوه بالصدقة". (رواه أبو داود، والترمذي، والنسائي، وابن ماجه)⁵⁰

⁴⁷ Ibnu Majah, *Sunanul Inbu Majah, Kitab Tijarah Bab. Tauqi'Fi Tijarah.*

⁴⁸ *Ibid*, hal; 94-95.

⁴⁹ Al-Baniyyu, *Sokhih Jami*, 1594, Akhrojahu Akhmad 427 dan 444.

⁵⁰ Syurukh Hadits, *Mirqotul Mafatih Syarakh Misykaatul Masobikh ' Ala Ibni Sulton Muhammad Al-Qadir*, Dar El-Fikr, Beirut.

Wahai para pebisnis, sesungguhnya jual beli dihindangi oleh ucapan kosong dan sumpah palsu, maka campurlah dengan shadaqah. (HR. Abu Dawud).

Dalam riwayat tersebut menjelaskan bahwa seorang pebisnis kadang kala berbuat dusta, berbicara kosong, bersumpah palsu atau memperbanyak sumpah dalam jual beli walaupun benar keadaannya. Oleh karena itu Rasulullah saw memerintahkan untuk mencampurnya dengan shadaqah guna meleburkan kesalahan sebagaimana air memadamkan api. Apabila hal ini diterapkan sebagai pembersih dari hal-hal yang *syubhat* maka Allah swt akan menggantinya dengan rezeki yang berlipat ganda.

3. Menurut Pendapat Madzhab Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hambali.

Urgensi pembahasan dalam ekonomi ataupun bisnis Islam tercermin melalui adanya metode *istinbath* atau pengambilan kesimpulan serta pengambilan penjelasan hukum syari'at baik yang baku atau berubah-ubah untuk menganalisa persoalan-persoalan ekonomi. Oleh karena itu usaha keras apapun yang dilakukan seorang peneliti tanpa memperhatikan teks-teks nash atau tanpa mengikuti cara yang telah ditetapkan para ulama' fiqh dan *ushul fiqh*, maka usaha tersebut tidak dapat dihubungkan dan dikategorikan sebagai ekonomi Islam⁵¹.

Menurut ilmu ushul fiqh, kata "*Ijtihad*" identik dengan kata "*Istinbath*". *Istinbath* berasal dari kata "*nabath*" yang artinya adalah air yang mula-mula memancar keluar dari sumur yang digali. Dengan demikian, menurut bahasa, arti *istinbath* ialah mengeluarkan sesuatu dari persembunyiannya. Jadi arti *ijtihad* dan *istinbath* ialah menggali hukum syara' yang belum ditegaskan secara lengkap oleh nash Al-Qur'an atau Sunnah⁵².

Hukum syari'ah berfungsi sebagai sistem komando seseorang dalam bersosialisasi dengan masyarakat luas. Karena dalam Hukum Syaria'ah

⁵¹ Abdullah Abdul Husain At-Tariqi, *Ekonomi Islam Prinsip, Dasar dan Tujuan*, (Magistra Insania Press, Yogyakarta, 2004) hal; 23-24.

⁵² Ibrahim Hosen, *Memecahkan Permasalahan Hukum Baru*, (Mizan, Bandung, 1992) pada A. Kadir, *Hukum Bisnis Syari'ah*, hal; 29

sendiri hanya mengatur kehidupan pribadi yang tidak terlihat seperti kegiatan sosial masyarakat, akan tetapi hukum syari'ah hanya dapat mengatur tata cara jual-beli yang sah yakni mengatur tentang akad agar terhindar dari penipuan. Lebih lebih Hukum syari'ah tidak menyentuh faktor motif seseorang dalam bertindak, disini moral-lah yang bertindak sebagai pembimbing hati dalam *bertasharruf*.

Di dalam kaidah fiqh prinsip *Mu'amalah* boleh dilakukan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya atau *Al-Ashlu fil mu'amalat al-ibahah illa an yadulla dalilun 'ala tahrimihi*⁵³. Hukum *mu'amalah* hanya dapat di ubah dari boleh menjadi haram harus mengacu kepada ilmu ushul fiqh yaitu berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah, *ijma'*, *Qiyas* dan *maslahah mursalah*. Sedangkan *Maqashidu As-syari'ah* atau tujuan utamanya adalah tercerminnya pilar kesejahteraan ummat manusia yang mencakup pada beberapa kemaslahatan dengan memberikan perlindungan kepada aspek keimanan (*hifzu Diin*), Kehidupan (*hifzu nafs*), akal (*hifzu aql*), keturunan (*hifzu nasl*), serta harta benda (*hifzu mal*)⁵⁴. Sistem nilai syari'ah inilah yang menyaring berbagai praktik bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai pantangan.

Konsepsi kegiatan bisnis adalah mengacu kepada pemberian manfaat pada semua pihak secara finansial dan sosial. Oleh karena itu, secara logis semua pihak tersebut akan memperoleh tingkat kesejahteraan yang relatif proporsional. Baik juga bahwa pengelolaan bisnis memerlukan berbagai pendekatan dan pertimbangan keputusan manajemen yang dapat mendukung tercapainya tujuan bisnis yaitu kesejahteraan bersama. Hal ini bisa terjamin untuk bisa berjalan secara *continue* dan eksis sepanjang sejarah apabila semua pihak mendukung secara terus menerus , sebab hal ini termasuk sebagai pihak yang saling bekerja sama atau *partnership*.

⁵³ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 70.

⁵⁴ Jurnal oleh Yusnani, *Sistem Bisnis Franchise Dalam Pandangan Islam*, Jurusan Akutansi, Politeknik Negeri Padang, Jurnal Akuntansi dan Manajemen Vol. 7 No. 2 Desember 2012 ISSN 18583687.

Para ulama fiqh secara umum mengacu pada aspek latar belakang sosio-historisnya. Mereka menganalisa kegiatan mu'amalah Nabi dan para sahabatnya yang terjadi waktu itu.

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس)⁵⁵.

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

Seperti diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwa ayahnya Al-Abbas telah mempraktekkan *mudharabah* ketika ia memberi uang kepada temannya dimana dia mempersyaratkan agar mitranya tidak digunakan dengan jalan mengarungi lautan, menuruni lembah atau membelikan suatu yang hidup. Jika ia melakukan salah satunya, maka dia akan menjadi tanggungannya. Peristiwa ini dilaporkan kepada Nabi dan beliau menyetujuinya⁵⁶.

Peristiwa tersebut dijadikan landasan keabsahan *mudharabah*. menurut para ulama segala sesuatu yang dilakukan dan dibiarkan oleh Nabi merupakan *sunnah taqririyah* yang dapat menjadi sumber hukum Islam. Bahkan diriwayatkan praktek *mudharabah* pun telah dilakukan oleh beliau ketika bermitra dengan Khadijah pada masa pra-kenabian⁵⁷.

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha, artinya berjalan di bumi untuk mencari karunia Allah yaitu rizeki. *Mudharabah* adalah salah satu

⁵⁵ Majallat Majmuu al-fiqh Al-islami Juz 12, hal; 74.

⁵⁶ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 81

⁵⁷ *Ibid* hal; 81

bentuk kerjasama antara pemilik modal dengan seorang pakar dalam berdagang⁵⁸.

Mudharabah menurut bahasa berarti ungkapan pemberian harta dari seseorang kepada orang lain sebagai modal usaha di mana keuntungan yang diperoleh dibagi diantara mereka berdua, dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal⁵⁹.

Sedangkan menurut istilah syara', *Mudharabah* merupakan akad antara dua pihak untuk bekerja sama dalam usaha perdagangan dimana salah satu pihak memberikan dana kepada pihak lain sebagai modal usaha dan keuntungan dari usaha itu akan dibagi di antara mereka berdua sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama⁶⁰.

Namun satu acuan tertulis yang umumnya dijadikan dasar hukum yang tidak kalah tegasnya oleh mereka adalah sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, yang mengatakan bahwa terdapat tiga jenis usaha yang mendapat berkah, yaitu; menjual dengan kredit, *mudharabah* dan mencampur terigu dengan gandum untuk kalangan sendiri bukan untuk dijual⁶¹.

حَدَّثَنَا الْحُسَيْنُ بْنُ عَلِيٍّ الْحَلَّالُ ، حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتٍ الْبَزَّازُ ، حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ ، عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ ، عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ ، عَنْ أَبِيهِ ، قَالَ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ ، وَالْمُقَارَضَةُ ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)⁶²

“Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

⁵⁸ *Ibid* hal; 81-82

⁵⁹ *Ibid* hal; 82

⁶⁰ *Ibid* hal; 82

⁶¹ *Ibid* hal; 81

⁶² http://library.islamweb.net/hadith/display_hbook.php?bk_no=173&hid=2281&pid=,

dikutip pada tanggal 23 Mei 2018, pukul 15:36 WIB.

Namun Ibnu Hazm menolak hal tersebut; “Setiap bagian dalam fiqh mempunyai dasar acuan dalam Al-Qur’an dan Hadits kecuali *mudharabah*. Kita tidak menemukan dasar hukum apapun dalam hal ini”. Lebih lanjut ia mengatakan bahwa keabsahan *mudharabah* sebagai dasar hukum lebih mengarah pada *ijma’* para ulama yang menilai *mudharabah* sebagai kerjasama yang mengandung banyak kemaslahatan bagi masyarakat⁶³.

Oleh karena itu, Dalam fiqh *mu’amalah* definisi terminologi *mudharabah* diungkap secara bermacam-macam oleh beberapa ulama madzhab. Diantaranya menurut madzhab Hanafi yaitu; Suatu perjanjian untuk berkongsi didalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja dari pihak lain⁶⁴.

Menurut madzhab Maliki menyatakan sebagai: Penyerahan uang dimuka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seseorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya⁶⁵.

Madzhab Syafi’i mendefinisikannya: bahwa pemilik sejumlah uang menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya⁶⁶.

Sedangkan menurut madzhab Hambali: Penyerahan suatu barang atau sejenisnya dalam jumlah yang jelas dan tertentu kepada orang yang mengusahakannya dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntungannya⁶⁷.

Dari beberapa uraian definisi di atas dapat dilihat bahwa masing-masing definisi secara umum sesungguhnya dapat dipahami, namun secara khusus dan terperinci masih memiliki kekurangan masing-masing yang masih belum terjelaskan. Definisi madzhab Hanafi, misalnya, tidak secara detail

⁶³ *Ibid* hal; 82

⁶⁴ Ibn Abidin, *Radd Al-Muikhtar ‘Ala*, p.483.

⁶⁵ Al Dasuqi, *Hasyiyat Al-Dasuqi ‘Ala*, Op.Cit, p.63.

⁶⁶ Al Nawawi, *Raudlat Al-thalibin*, vol.IV, (Beiut Dar Al-Fikr),tt, p.289.

⁶⁷ Al Bahuti, *Kasysyaf Al-Qina*, Op. Cit., p. 509.

menjelaskan tentang cara pembagian keuntungan antara kedua orang yang berserikat tersebut. Dalam madzhab Maliki, penekanan akad kerjasamanya justru tidak nampak jelas, karena hal ini seperti sebuah pemberian kuasa kepada bukan mitra yang sejajar. Yang pada akhirnya mengimplikasikan bahwa dalam pembagian keuntungan ini pun berbeda dimana seorang mitra kerja dalam *mudharabah* akan mendapatkan keuntungan jika usaha yang dikelolanya mendatangkan hasil sementara dalam hal perwakilan kuasa keuntungan diberikan sebagai sebuah gaji tetap yang diterima oleh seorang wakil walaupun usaha yang dilakukannya tidak mendatangkan hasil keuntungan⁶⁸.

Sedangkan defiisi yang diungkapkan madzhab Syafi'i dan Hambali tidak menyebutkan sebuah akad atau sebuah takwil. Keduanya hanya mendefinisikan *mudharabah* sebagai sebuah penyerahan ataupun pemberian dengan makna yang luas dan tidak terikat. Padahal keduanya memiliki konsekuensi-konsekuensi yang harus ditaati⁶⁹.

Suatu hal yang mungkin terlupakan oleh keempat madzhab ini dalam mendefinisikan *mudharabah* adalah bahwa kegiatan kerjasama *mudharabah* merupakan jenis usaha yang tidak secara otomatis mendatangkan hasil tidak dijabarkan mengenai untung dan rugi. Sekiranya perlu untuk diselipkan sebagai bagian dari integral dari sebuah definisi yang baik, sehingga banyak para ulama mengatakan bahwa kerjasama *mudharabah* terjadi manakala terdapat keuntungan saja sedangkan ketika ada kerugian tidak disebut *mudharabah*. Pendapat ini kiranya membingungkan dah bahkan terkesan menutupi konsekuensi kerugian yang harus ditanggung pemilik modal ketika usaha *mudharabah* tidak menghasilkan keuntungan atau uang modal yang tidak kembali. Artinya kerugian modal ditimpakan kepada penyedia modal sedangkan kerugian tenaga, keterampilan dan kesempatan mendapat keuntungan ditanggung oleh pengusaha⁷⁰.

⁶⁸ Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002), hal; 83.

⁶⁹ *Ibid*,.

⁷⁰ *Ibid*, hal; 83-84.

Perdebatan mengenai dasar hukum *mudharabah* senantiasa menjadi wacana yang membutuhkan pencarian yang lebih serius. Namun sebagai bukti yang kuat bagi keaslian dasar hukum *mudharabah* adalah kenyataan bahwa *mudharabah* merupakan kegiatan ekonomi yang paling sering dipraktikkan oleh masyarakat Jahiliyah dimana mata pencahariannya berorientasi pada sektor perdagangan. Oleh karena itu pengaruhnya sangat kental dengan pada masa Nabi, sehingga sulit dipahami ketidak terlibatan kaum muslimin dalam menggunakan jenis usaha ini. Termasuk Nabi dan para sahabatnya. Disamping itu watak kerjasama ini mengandung nilai solidaritas yang tinggi yang dapat memberikan kemaslahatan bagi masyarakat⁷¹.

Berbeda dengan *Mudharabah*, ada hal lain yang sifatnya berkaitan tentang kerjasama namun lebih mendekat ke sebuah akad perjanjian jual beli yaitu *Murabahah*. *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal yang membedakan *murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

Dalam daftar istilah himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. *Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank islam. Dalam islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT⁷².

B. Aspek Pembuatan Perjanjian.

⁷¹ *Ibid*, hal; 82

⁷² Wiroso,SE,MBA. *Jual Beli Murabahah* , hal; 14

Didalam kamus Al-Mawarid diterjemahkan *al-'Aqd* sebagai *contract and agreement* atau kontrak dan perjanjian. Akad berasal dari bahasa Arab yang berarti ikatan, simpulan atau permufakatan (*al-ittifaq*), baik ikatan yang nampak (*hissy*) maupun tidak nampak (*ma'nawi*)⁷³. Dalam terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan pertalian ijab atau melakukan ikatan perjanjian dan qabul atau menerima ikatan perjanjian sesuai dengan kehendak syari'at yang berpengaruh pada objek ikatan. Sedangkan akad dan kontrak perjanjian menurut istilah adalah suatu kesepakatan atau komitmen bersama baik lisan, isyarat maupun tulisan antara dua belah pihak atau lebih yang memiliki implikasi hukum yang mengikat untuk melaksanakannya.

Menurut Syamsul Anwar, didalam Istilah hukum Islam terkait dengan akad sebagai padanan perjanjian atau kontrak. Didalam pernyataannya, didalam hukum Islam kontemporer dikenal pula istilah *iltizam* sebagai padanan istilah perikatan. Semula istilah *iltizam* digunakan untuk menyebut perikatan yang timbul dari kehendak sepihak saja, terkadang dipakai juga dalam arti perikatan yang timbul dari perjanjian. Dan pada akhirnya pada zaman modern ini istilah *iltizam* telah dapat digunakan sebagai sebutan perikatan pada umumnya⁷⁴.

Sedangkan para fuqaha menurut Syamsul Anwar, apabila berbicara tentang hubungan perikatan antara duabelah pihak atau lebih sering menggunakan ungkapan “terisnya *dzimmah* dengan suatu hak atau kewajiban”. *Dzimmah* secara harfiah berarti tanggungan. Kemudian secara terminologis berarti suatu wadah dalam diri setiap orang adalah tempat untuk menampung hak dan kewajiban⁷⁵. Apabila pada seseorang terdapat hak orang lain yang ditunaikannya kepada orang tersebut, maka dikatakan *dzimmah*-nya berisi suatu hak atau suatu kewajiban. Artinya, ada kewajiban baginya yang menjadi hak orang lain. Apabila ia telah melaksanakan kewajibannya yang

⁷³ Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan, Teori Hukum dan Teknis Pembuatan Kontrak, Kerjasama dan Bisnis*, (Setara Press, Malang, 2006), hal; 47.

⁷⁴ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007), hal; 47.

⁷⁵ *Ibid*, hal; 49

menjadi hak orang lain tersebut dikatakan bahwa *dzimmah*-nya telah kosong atau bebas.

Dalam hukum Islam, salah satu prinsip dasar dari transaksi bisnis adalah bahwa suatu transaksi bisnis haruslah dilakukan secara benar dan tidak saling merugikan orang lain. Dalam hal ini disebutkan dalam surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Hai orang-orang yang beriman , janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (salah).(Q.S An Nisa' [4]: 29).*⁷⁶

Bertransaksi bisnis secara benar mempunyai tujuan agar hakikat dari kekayaan harta yang dimiliki oleh manusia tersebut tetap terjaga dengan baik, hal ini dijelaskan dalam firman Allah swt dalam surat Al-Baqarah ayat 267:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

*Hai orang-orang yang beriman , nafkahkanlah di jalan Allah sebagian usahamu yang bai-baik. (Q.S Al Baqarah [2]: 267).*⁷⁷

Dalam tradisi hukum Islam, kedudukan kata sepakat terhadap suatu kontrak sangat dijunjung tinggi, yang berarti prinsip *pacta sunt servanda* atau janji adalah mengikat dan sangat dihormati dalam hukum syara'. Tujuan kontrak atau perjanjian dalam Islam adalah untuk melahirkan suatu akibat hukum. Tercapainya tujuan kontrak perjanjian tercermin pada terciptanya akibat hukum. Apabila maksud para pihak dalam kontrak perjanjian jual beli misalnya, adalah untuk melakukan pemindahan milik atas suatu benda dari penjual kepada pembeli dengan imbalan yang diberikan oleh pembeli, maka

⁷⁶ Al-Qur'an Surat An Nisa' Ayat 29.

⁷⁷ Al-Qur'an Surat Al Baqarah Ayat: 267.

terjadinya pemindahan milik tersebut merupakan akibat hukum akad atau kontrak perjanjian jual beli⁷⁸.

Dari penjelasan tersebut diatas disimpulkan bahwasannya kontrak perjanjian merupakan kesepakatan bersama baik lisan, isyarat maupun tulisan antara dua belah pihak atau lebih melaui ijab dan qabul yang memiliki ikatan hukum bagi semua pihak yang terlibat untuk melaksanakan apa yang menjadi kesepakatan tersebut. Adapun yang dimaksud dengan hukum kontrak syari'ah adalah keseluruhan kaidah-kaidah hukum yang mengatur hubungan hukum dibidang muamalah khususnya perilaku dalam menjalankan hubungan ekonomi antara dua pihak atau lebih berdasar kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum secara tertulis berdasarkan hukum Islam⁷⁹.

Ditulis oleh Lukman Santoso dalam bukunya, didalam hukum kontrak syari'ah terdapat asas-asas perjanjian yang melandasi penegakan dan pelaksanaannya. Asas-asas perjanjian tersebut diklasifikasikan menjadi asas-asas perjanjian yang tidak berakibat hukum dan sifatnya umum dan asas-asas perjanjian yang berakibat hukum dan sifatnya khusus. Adapun asas-asas perjanjian yang tidak berakibat hukum dan sifatnya umum adalah⁸⁰:

1. Asas Ilahiah atau asas tauhid,
2. Asas kebolehan (*Mabda al-Ibahah*),
3. Asas keadilan (*al-'adalah*),
4. Asas persamaan atau kesetaraan,
5. Asas kejujuran,
6. Asas tertulis (*al-kitabah*),
7. Asas iktikad baik atau kepercayaan,
8. Asas kemaslahatan dan kemanfaatan.

⁷⁸ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007), hal; 67-71.

⁷⁹ Rahmani Timorita, *Asas-Asas Perjanjian (Akad) dalam hukum Kontrak Syari'ah*, Artikel Jurnal Ekonomi Islam la-riba Vol. II, No. 1.2008, Yogyakarta: FIAI UII, hal; 91-107.

⁸⁰ Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan, Teori Hukum dan Teknis Pembuatan Kontrak, Kerjasama dan Bisnis*, (Setara Press, Malang, 2006), hal; 57.

Sedangkan asas-asas kontrak yang berakibat hukum dan bersifat khusus adalah⁸¹:

1. Asas Konsensualisme atau Asas Kerelaan (*Mabda' ar-Radhaiyyah*)

Sesuai yang dicantumkan dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”.(Q .S An Nisa'[4]: 29).⁸²

Asas ini dikuatkan juga oleh hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dan Ibnu Hibban:

حَدَّثَنَا مُوسَى ، قَالَ : حَدَّثَنَا يَحْيَى ، قَالَ : حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ ، عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحٍ ، عَنْ أَبِيهِ ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : " إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ . (رواه ابن ماجه صحيح ابن حبان)

“sesungguhnya jual beli berdasarkan perizinan (*ridha*). (HR. Ibnu Majah dan Ibnu Hibban).⁸³

Dari kedua dalil di atas dapat dipahami bahwa segala transaksi yang dilakukan harus atas dasar suka sama suka atau kerelaan antara masing-masing pihak tidak diperbolehkan ada tekanan, paksaan, penipuan dan kesalah pahaman.

Selain itu asas ini telah ditetapkan pula dalam Pasal 1320 ayat (1) KUHP Perdata Tentang syarat-syarat terjadinya suatu persetujuan yang sah. Dalam pasal tersebut dipahami bahwa salah satu syarat syahnya perjanjian yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Dalam asas ini merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua

⁸¹ *Ibid*, hal; 57-58

⁸² Al-Qur'an Surat An Nisa' Ayat 29.

⁸³ Abu Muhammad Bin Abi Sharih Al Anshary Dalam Al Hadits Al Mi'ah Bab 2 , 119.

belah pihak yang merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat oleh kedua belah pihak.

2. Asas Kebebasan Berkontrak (*Mabda' Hurriyyah at-Ta'aqqud*).

Sama seperti asas kebebasan berkontrak yang dikenal dalam sistem *common law* atau *civil law*, Islam memberikan kebebasan kepada para pihak untuk melakukan suatu perikatan ataupun kontrak perjanjian. Namun ketentuan tersebut dibatasi oleh Al-Qur'an dan sunnah dengan tidak mengandung unsur riba dan *gharar*⁸⁴.

3. Asas Perjanjian itu mengikat.

Perjanjian terikat kepada isi perjanjian yang telah disepakati bersama pihak lain dalam perjanjian. Sehingga seluruh isi perjanjian adalah sebagai peraturan yang wajib dilakukan oleh para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian⁸⁵

4. Asas Keseimbangan (*Mabda' at-Tazawun fi al-mu'awwadah*)

Dalam asas ini kenyataannya jarang sekali terjadi keseimbangan antara kedua belah pihak dalam bertransaksi, namun hal ini secara hukum tetap harus ditekankan baik keseimbangan antara apa yang diberikan dengan apa yang diterima maupun dalam hal resiko kerugian. Secara ideal isi kontrak adalah kewajiban dan hak dari kedua belah pihak. Dengan demikian hak dan kewajiban semestinya imbang.

5. Asas Kepastian Hukum (*Asas Pacta Sunt Servanda*).

Dari asas ini merupakan tidak ada satu perbuatan apapun yang dapat dihukum kecuali atas kekuatan ketentuan peraturan perundang-undangan yang ada dan berlaku untuk perbuatan tersebut.

Asas kepastian hukum ini terkait dengan akibat perjanjian. dalam hal ini hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak, sebagaimana layaknya sebuah undang-undang,

⁸⁴ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia, Dlam Prespektif Perbandingan* (bagian pertama), (FH UII Press, Yogyakarta, 2013), hal; 96

⁸⁵ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007), hal; 12

mereka tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak⁸⁶.

6. Asas Kepribadian (Personalitas)

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan. Dengan demikian asas kepribadian dalam perjanjian dikecualikan apabila perjanjian tersebut dilakukan seseorang untuk orang lain yang memberikan kuasa bertindak hukum untuk dirinya atau orang tersebut berwenang atasnya.

C. Aspek Pelaksanaan Perjanjian.

Didalam pelaksanaan perjanjian ditinjau dari hukum Islam memiliki rukun atau unsur-unsur yang membentuk terjadinya suatu akad ataupun kontrak perjanjian. Para ahli hukum Islam kontemporer merumuskan empat rukun yang membentuk suatu akad yaitu:

1. Para Pihak yang melaksanakan Akad (*al-‘aqdain*).

Pihak-pihak yang melaksanakan akad disebut dengan subyek hukum yang mengandung hak dan kewajiban. Subyek hukum ini dapat berupa manusia dan badan hukum. Akad adalah suatu perjanjian yang memerlukan adanya pihak-pihak yang melakukan transaksi. Sehingga para pihak inilah yang akan menimbulkan suatu kesepakatan (*muwaffaqah* atau *ridha*). Selanjutnya didalam kesepakatan ini terdapat unsur ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan)⁸⁷.

2. Pernyataan Kehendak Para Pihak (*shighatul ‘aqd*).

Menurut Wahbah Zuhaili, ada tiga syarat yang harus dipenuhi agar suatu ijab dan qabul dapat dipandang sah serta memiliki akibat hukum yakni⁸⁸:

⁸⁶ Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan, Teori Hukum dan Teknis Pembuatan Kontrak, Kerjasama dan Bisnis*, (Setara Press, Malang, 2006), hal; 59

⁸⁷ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia, Dlam Prespektif Perbandingan* (bagian pertama), (FH UII Press, Yogyakarta, 2013), hal; 69

⁸⁸ Wahbah al Zuhaili, *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*, Dar al Fikr al Mu’ashir, 1997, dilihat di Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan, Teori Hukum dan Teknis Pembuatan Kontrak, Kerjasama dan Bisnis*, (Setara Press, Malang, 2006), hal; 50

- a) *Jala'ul ma'na*, yaitu tujuan yang terkandung dalam pernyataan itu jelas, sehingga dapat dipahami jenis kontrak yang akan dikehendaki.
- b) *Tawaffuq*, yaitu adanya kesesuaian antara ijab dan qabul.
- c) *Jazamul iradataini*, yaitu antara ijab dan qabul menunjukkan kehendak para pihak secara pasti, tidak ada keraguan sedikitpun, tidak berada dibawah tekanan dan tidak berada dalam keadaan terpaksa.

Selanjutnya pelaku kontrak perjanjian disyaratkan harus *mukhallaf* (dewasa), berakal sehat dan cakap hukum.

3. Objek Akad (*mahallul 'aqd*).

Dalam hukum perjanjian Islam, objek akad dimaksudkan sebagai suatu hal yang karenanya akad dibuat dan berlaku akibat hukum akad. Objek akad dapat berupa benda, manfaat benda, jasa atau pekerjaan, atau suatu yang lain tidak bertentangan dengan syari'ah.

4. Tujuan akad (*maudhu' al 'aqd*)

Pada umumnya sesungguhnya tujuan akad adalah mewujudkan akibat hukum yang pokok dari akad yaitu dalam jual beli seperti memindahkan hak milik atas suatu barang. Namun dalam rangka melakukan suatu mu'amalah antara manusia harus ditentukan dan sejalan oleh syara'. Atas dasar ini apabila segala bentuk perjanjian yang bertentangan dengan syara' adalah tidak sah dan oleh karena itu tidak menimbulkan akibat hukum.

Perjanjian atau kontrak dapat dibedakan kedalam sejumlah tipe diantaranya adalah kontrak bernama dan kontrak tidak bernama. Kontrak bernama dalam hukum perjanjian kontrak dalam Islam dikenal dengan istilah '*aqdun mussama*', yang mana istilah ini telah ditetapkan namanya oleh pembuat hukum dan telah diatur secara khusus dalam kitab-kitab

fiqh. Al-Kasani Menyebutkan macam-macam kontrak bernama adalah sebagai berikut⁸⁹:

- a. Sewa menyewa (*al-ijarah*)
- b. Penempaan (*al-istishna'*)
- c. Jual-beli (*al-bai'*)
- d. Penanggungan (*al-kafalah*)
- e. Pemindahan utang (*al-hiwalah*)
- f. Pemberian kuasa (*al-wakalah*)
- g. Perdamaian (*ash-shulh*)
- h. Persekutuan (*asy-syirkah*)
- i. Bagi hasil (*al-mudharabah*)
- j. Hibah (*al-hibah*)
- k. Gadai (*ar-rahn*)
- l. Penggarapan tanah (*al-muzara'ah*)
- m. Pemeliharaan tanaman (*al-musaqah*)
- n. Penitipan (*al-wadi'ah*)
- o. Pinjaman (*al-'ariyah*)
- p. Pembagian (*al-qismah*)
- q. Wasiat (*al-washaya*)
- r. Perhutangan (*al-qardh*)

Sedangkan '*Aqdun ghair musamma* sepadan dengan kontrak tidak bernama yaitu adalah akad perjanjian yang secara khusus diatur dalam kitab-kitab fiqh. Hal ini sering muncul dan belum diatur kemudian dibuatkan aturannya sehingga akad bernama. Misalnya *al-bai' bi al-wafa* (jual beli dengan opsi) yang dalam hukum Islam timbul dari praktik dan merupakan campuran antara gadai dan jual beli meskipun unsur gadai lebih menonjol⁹⁰.

⁸⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007), hal; 73

⁹⁰ *Ibid*, hal; 76

Selanjutnya dari penjelasan salah satu tipe perjanjian kontrak di atas, para ulama secara hukum Islam menggolongkan akad perjanjian menjadi dua, yaitu:

1. *Akad Tabarru'* yaitu jenis akad yang berkaitan dengan transaksi nonprofit atau yang tidak bertujuan mendapatkan laba atau keuntungan tetapi dimaksudkan untuk tolong menolong tanpa ada unsur mencari imbalan. Dan yang termasuk dalam akad tabaru' ini adalah *al-qard*, *ar-rahn*, *al-hiwalah*, *al-wakalah*, *kafalah*, *wadi'ah*, *hibah*, *hadiah*, *waqaf* dan *shadaqah*.
2. *Akad Mu'awwadah*
yaitu akad yang bertujuan untuk mendapatkan imbalan atau keuntungan tertentu. Akad *mu'awwadah* ini adalah akad yang berdasarkan prinsip jual beli seperti *murabahah*, akad *as-salam*, dan akad *istishna*. Sedangkan yang berdasarkan prinsip bagi hasil *mudharabah* dan *musyarakah*. Kemudian akad yang berdasarkan prinsip sewa menyewa adalah *ijarah* dan *ijarah wa istishna*.

D. Aspek Penyerahan Barang.

Menurut syari'ah para ulama fiqh akad untuk menyerahkan suatu obyek barang berdasarkan keabsahannya atau secara legal dikelompokkan menjadi beberapa aspek diantaranya adalah⁹¹:

1. Akad *shahih*. Akad *shahih* merupakan suatu akad yang memenuhi syarat dan rukunnya sehingga akad ini berlaku dan mempunyai akibat hukum yang jelas. Menurut pandangan Imam Hanafi dan Imam Maliki, akad *shahih* ini dibagi menjadi dua, yaitu:
 - a) Akad *Nafiz*, yaitu akad yang dilangsungkan dengan memenuhi rukun dan syaratnya dan tidak ada penghalang untuk melaksanakannya.
 - b) Akad *Mauquf*, yaitu akad yang dilakukan seseorang yang cakap bertindak hukum namun ia tidak memiliki kekuasaan untuk melangsungkan atau melakukan akad tersebut. Dan hal

⁹¹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Kencana, Jakarta, 2006), hal; 146-

tersebut dianggap sebagai akad dalam jual beli yang batil. Akan tetapi di dalam fiqh akad tersebut bisa disebut dengan *al-‘aqd al-fudhuli*, yaitu akad yang keabsahannya berlaku bila telah mendapat persetujuan dari yang memberikan amanat.

2. Akad *ghairu shahih*.

Akad ini memiliki kekurangan pada rukun dan atau syarat-syaratnya, sehingga seluruh kibat hukum akad itu tidak berlaku dan tidak mengikat kepada pihak-pihak yang berakad. Ulama Hanafi membagi akad *ghairu shahih* itu menjadi dua macam, yaitu:

- a) Akad *batil* yaitu akad yang tidak memenuhi salah satu rukun atau terdapat larangan secara syar’i.
- b) Akad *fasid* adalah akad yang pada dasarnya disyari’atkan akan tetapi sifat yang dimaksudkan tidak jelas sehingga menimbulkan perselisihan antara keduabelah pihak.

Kemudian ditinjau dari sifat bendanya akad terbagi menjadi dua, yaitu⁹²:

1. Akad *‘ainiyah* yaitu akad yang objeknya berupa benda berwujud atau berupa benda. Secara umum hukumnya mubah selama tidak ada dalil yang melarangnya. Akad ini sah apabila benda atau sebagai objeknya telah diserahkan kepada para pihak.
2. Akad *ghairu ‘ainiyah*, yaitu suatu akad yang kesempurnaannya tergantung pada objek perbuatan seseorang untuk melaksanakan suatu akad. Dalam hal ini kesempurnaannya hanya didasarkan pada bentuk perbuatan akadnya saja dan tidak mengharuskan adanya penyerahan objek tertentu berupa benda karena objeknya adalah perbuatan seperti mewakafkan diri atau mewakafkan ataupun suatu benda yang sifatnya tidak dapat bergerak.

Selanjutnya ditinjau dari bentuk atau cara melaksanakan akad. Dari sudut ini terbagi menjadi bagian, yaitu⁹³:

⁹² Burhanuddin. S, *Hukum Kontrak Syari’ah*, (BPFE, Yogyakarta, 2009), hal; 15

1. Akad *asy-syakli*, yaitu segala bentuk akad yang harus dilaksanakan dengan tata cara tertentu seperti halnya pernikahan yang harus dilakukan dihadapan para saksi, akad yang menimbulkan hak bagi seseorang atas tanah yang secara Undang-undang harus dicatatkan di kantor Agraria.
2. Akad *ar-radha'i*, yaitu segala bentuk akad yang tidak memerlukan tata cara. Seperti halnya jual beli yang tidak perlu di tempat yang telah ditentukan dan tidak perlu dihadapan pejabat yang berwajib.

⁹³ Teuku M. Hasbi Ash Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Pustaka, Semarang, 2001), hal; 109

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya dan Struktur Organisasi Travelmie Puncaknya Jogja.

1. Sejarah Berdirinya Travelmie Puncaknya Jogja.

Sejarah berdirinya Puncaknya Jogja berawal dari sebuah hobi beberapa orang yang terhimpun dari organisasi ataupun individu yang menyukai kegiatan mendaki gunung dan kegiatan alam bebas lainnya. Berbekal dari pengalaman-pengalaman yang didapat dari setiap perjalanan maka munculah sebuah ide untuk berwirausaha dengan inovasi sesuai minat yang sedang digeluti yaitu membuka sebuah peluang usaha di bidang kuliner atau resto dengan konsep alam terbuka atau yang kini disebut dengan “Urban Camping”. Berangkat dari latar belakang itulah *Owner* mencari beberapa informasi tentang referensi jenis usaha yang sama oleh usaha yang sudah ada terlebih dahulu ada di Indonesia.

Setelah mendapatkan referensi-referensi tersebut mulailah ada salah satu badan usaha swasta penggerak ekonomi kreatif yaitu Travelmie yang berlokasi di Tangerang yang bisa dijadikan mitra usaha ataupun dengan sistem bisnis *franchise* (waralaba). Travelmie ini merupakan usaha bisnis kuliner cepat saji yang dirintis sejak tahun 2014 dan mulai diwaralabakan pada tahun 2015 yang kini telah memiliki beberapa cabang di beberapa kota seperti Jakarta, Surabaya dan Malang. Travelmie yang telah berdiri di Yogyakarta ini terletak di Jalan Kaliurang KM 10 No. 15, Kelurahan Sardonoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, Yogyakarta dengan nama “Travelmie Puncaknya Jogja”. Di balik nama “Travelmie Puncaknya Jogja” mempunyai makna tersendiri, “Travelmie” berarti “orang yang suka *traveling* dan mie” Ketika orang *traveling* naik gunung atau camping di gunung, makanan yang paling sering dibawa biasanya adalah mie instan, karena simpel dan mudah untuk dibuat, sedangkan kata “Puncaknya” berarti “suasana camping dipuncak

gunung” dan kebetulan karena lokasinya terletak di dataran tinggi Jalan Kaliurang, menuju puncak Gunung Merapi. Untuk kata “Jogja”⁹⁴.

Langkah selanjutnya dari latar belakang usaha ini dikaitkan dengan adanya ide sebagai sebuah sarana kepada masyarakat Indonesia pada umumnya dan anak muda pada khususnya sebuah edukasi berkaitan tentang pengetahuan alam dan perihal umum lainnya termasuk pendidikan non formal. Hal ini adalah termasuk sebuah alasan atau niatan awal yaitu dapat bermanfaat untuk orang banyak dan bukan hanya sekedar tempat makan atau restoran pada umumnya sehingga tempat ini nantinya adalah sebuah tempat berkumpulnya semua kalangan ataupun wadah komunitas dalam berdiskusi ataupun tempat mengadakan sebuah acara.

Terkait tujuan perusahaan itu adalah dapat memberikan manfaat kepada orang banyak dan memotivasi anak-anak muda dalam berwirausaha secara kreatif dengan inovasi-inovasi baru. Puncaknya Jogja kini menjadi pionir dalam konsep *urban camping* pertama yang ada di Jogja, yang artinya suasana kaki gunung dibawa ke tengah kota, dengan *Tag Line* Harga Kaki Lima Suasana Kaki Gunung. Masyarakat bisa merasakan makan layaknya di kaki gunung. Selain gunung, di sini juga mempunyai konsep-konsep yang berbeda, yaitu konsep gunung di lantai 1, pantai di lantai 2 dan konsep hutan di lokasi *outdoor*⁹⁵.

Pada intinya konsep “*Urban Camping*” adalah sebuah konsep yang menyajikan area *camping* di pusat kota yang membuat pengunjung dapat menikmati makanan di dalam tenda *dome* serta dilengkapi dengan perlengkapan pendakian lain. Secara spesifik yang ditawarkan dari Puncaknya Jogja adalah makanan berupa olahan mie, roti bakar, nasi bakar, dan ayam. Sedangkan, untuk olahan minuman Puncaknya Jogja menyajikan berbagai macam olahan teh, susu, kopi dan lain-lain yang dibagi ke beberapa segmen menu.

⁹⁴ Hasil Wawancara dengan Saudara Ibrahim Nur Hidayat, sebagai owner Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, pukul 19:20 WIB.

⁹⁵ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.s

2. Badan Hukum.

Sejauh ini setelah berdirinya usaha waralaba Travelmie Puncaknya Jogja masih dalam proses pembuatan nomor badan hukum secara resmi yaitu Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dikarenakan Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB) baru diselesaikan dalam waktu dekat ini oleh penerima waralaba dikarenakan lamanya proses persetujuan dari pihak pemilik bangunan. Dan selama ini masih menggunakan surat rekomendasi dari manajemen pusat dari PT. Travelmie⁹⁶.

3. Struktur Organisasi.

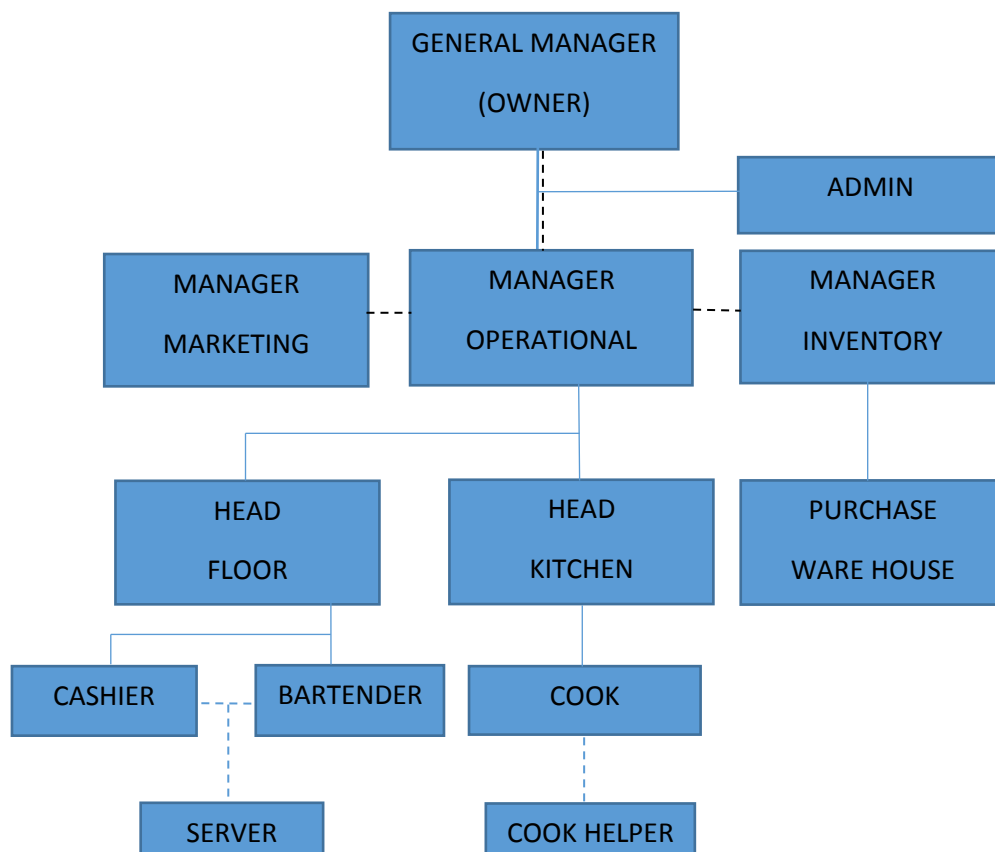
Struktur Organisasi Manajemen Travelmie Puncaknya Jogja:

General Manager (Owner) : Ibrahim Nur Hidayat S.E.I

Manager Marketing : Ricky Zainal Abiddin

Manager Operational : Dody Ashara Ghaffar Laksuma, S.PSi

Manager Inventory : Haafidzulfikri



⁹⁶ Ibid,

- Admin adalah sebagai pengelola data dan sirkulasi keuangan outlet.
- *Purchase* dan *warehouse* adalah sebagai perbelanjaan bahan dan pergudangan.
- *Head floor* adalah sebagai kepala divisi *costumer service*.
- *Cashier* adalah sebagai penerima pembayaran.
- *Bartender* adalah sebagai penyaji minuman.
- *Server* atau *waiters* adalah sebagai pramusaji.
- *Head kitchen* sebagai kepala juru masak.
- *Cook* adalah sebagai staf juru masak.
- *Cook helper* adalah sebagai pembantu juru masak.

B. Sistem *Franchise* yang Digunakan pada Travelmie Puncaknya Jogja.

1. Sistem Pembuatan Akad atau Perjanjian.

Untuk sistem *Franchise*⁹⁷ yang diterapkan pada Travelmie Puncaknya Jogja adalah sistem *Franchise* lepas, yaitu dari segi manajemen dan secara keseluruhan dilakukan oleh pihak kedua yaitu pihak Investor. Akad yang dilakukannya pun dengan cara membayar sejumlah uang *Frenchise* atau *initial fee* dan membayar uang *commitment fee* di awal perjanjian⁹⁸. Pihak-pihak dalam perjanjian waralaba Travelmie Puncaknya Jogja adalah Bara Al Azis (27 tahun) sebagai Pihak Pertama atau Pihak Pemberi Waralaba atau Manajemen Pusat atau Pemilik Travelmie Pusat yang berdomisili di Kota Tangerang, Ibrahim Nur Hidayat (23 tahun) sebagai Pihak Kedua atau Pihak Penerima Waralaba atau Mitra Usaha atau Pemilik Travelmie Puncaknya Jogja yang berdomisili di Kota Yogyakarta, dan Ricky Zaenal Abidin (24 tahun) sebagai Saksi Perjanjian yang berdomisili di Kota Yogyakarta.

⁹⁷ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchasing: Konsep dan Kasus*, Harvarindo, Jakarta, 2005, hal; 1. *Franchise* berasal dari bahasa Perancis, yang berarti bebas atau bebas dari perhambaan atau perbudakan (*free from servituade*). Bila dikaitkan dengan konteks usaha, *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seseorang untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu dieilayah tertentu pula. Sedangkan pewaralabaan (*franchasing*) adalah salah satu aktifitas dengan sistem waralaba, yaitu suatu sistem keterkaitan usaha yang saling menguntungkan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*).

⁹⁸ <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-WaralabaeWaralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 20 April 2018, Pukul 20:16 “Waralaba fee atau biaya awal waralaba adalah biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum gerai waralaba mulai beroperasi. Pada prinsipnya biaya ini dibayarkan untuk : Lisensi atau hak untuk menggunakan merk yang diwaralabakan selama jangka waktu waralaba, serta Hak untuk menggunakan (meminjam) pedoman operasional selama jangka waktu waralaba”,

Travelmie Puncaknya Jogja adalah usaha bisnis waralaba yang menggunakan tipe waralaba format bisnis, yaitu tipe waralaba yang mana penerima waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan berupa barang dan jasa dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba⁹⁹. Jenis format bisnis ini banyak disebut sebagai waralaba yang sebenarnya, karena konsep yang dijalankan benar-benar mencerminkan sebuah konsep waralaba, dimana pihak pemberi waralaba ikut berperan dalam pengembangan usaha bahkan sampai kepada kegiatan operasional dari penerima waralaba.

Sebelumnya ada tiga tawaran mengenai konsep perjanjian tersebut, yaitu waralaba lepas, waralaba sebagian dan waralaba total¹⁰⁰. Waralaba lepas artinya pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba serta tidak terdapat *royalty fee*¹⁰¹ setiap bulan akan tetapi hanya terdapat biaya kemitraan atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.

Waralaba sebagian adalah sitem waralaba yang pembagian modalnya dibagi dua yaitu sebagian berasal dari pihak pemberi waralaba

⁹⁹ V. Winarto, *Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum*, Makalah dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya, 23 Oktober 1993, hlm. 8.

¹⁰⁰ Hasil Wawancara dengan Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Yogyakarta, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

¹⁰¹ <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-FranchisingFranchisor-Waralabae-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 20 April 2018, Pukul 20:21 WIB. “*Royalty Fee adalah biaya yang harus dibayar setelah gerai waralaba mulai beroperasi. Pada umumnya pewaralaba menetapkan pembayaran harus dilakukan setiap bulan, misalnya sebelum tanggal 10 setiap bulan*”,

sebagai kemitraannya dan sebagiannya lagi berasal dari pihak penerima waralaba, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran dari pihak pemberi waralaba, adanya campur tangan pihak pemberi waralaba dalam pengembangan usaha dan sistem manajemen, serta terdapat *royalty fee*.

Waralaba total adalah sistem waralaba yang sebagian besar modalnya berasal dari pihak pemberi waralaba, konsep, desain, standar operasional dan pemasarannya berasal dari pihak pemberi waralaba, terdapat *royalty fee*, pihak penerima waralaba hanya menjalankan manajemen dengan segala aturan yang berasal dari pihak pemberi waralaba.

Untuk perjanjiannya dilakukan semua diawal dan tidak ada *share Profit* atau bagi hasil setelahnya, jadi untuk pendapatan secara keseluruhan diperuntukkan untuk pihak kedua atau pihak Investor, dengan catatan adanya bimbingan dan pemantauan dari manajemen pusat. Adapun dari isi surat perjanjian kerjasama ini memiliki beberapa ketentuan berdasarkan ketentuan utama yang dituangkan dalam pasal-pasal yang dibuat oleh manajemen pusat antara lain adalah di Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat yaitu¹⁰²:

- 1) Manajemen pusat melakukan survey ke lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan mitra usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang travelmie.
- 2) Manajemen pusat memberikan hasil survey lokasi atau tempat sesuai Pasal 1 maksimal (2) dua hari setelah survey dilakukan.
- 3) Manajemen pusat memberikan training kepada karyawan mengenai panduan operasional pengelolaan restoran, cara pembuatan menu serta teknik penyajian menu travelmie selama 14 (empat belas) hari kerja di Travelmie Puncaknya Malang.

¹⁰² Surat Perjanjian Kerjasama Travelmie Pasal 3 Tentang Kewajiban Manajemen Pusat.

- 4) Manajemen pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional restoran selama 4 (empat hari) kerja terhitung dari pembukaan cabang Travelmie yang mitra usaha miliki.
- 5) Manajemen pusat memberikan konsultasi gratis kepada mitra usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Travelmie yang mitra usaha miliki.

Kemudian di Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha disebutkan diantaranya adalah¹⁰³:

- 1) Mitra usaha menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh manajemen pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari manajemen pusat.
- 2) Mitra usaha bersedia menyumbangkan keuntungan Net (30% dari omset) yang didapatkan setiap hari Kamis kepada yatim piatu atau fakir miskin.

2. Sistem Pemesanan Barang.

Perihal terkait pemesanan barang dan peralatan yang menunjang operasional dilakukan dari pihak kedua, namun pihak pertama hanya membantu dalam melengkapi kebutuhan, mulai dari renovasi bangunan outlet, peralatan dapur, interior dan segala macamnya itu dilakukan oleh tim manajemen pihak kedua¹⁰⁴.

3. Sistem Penyerahan Barang.

Untuk penyerahan barang di Travelmie Puncaknya Jogja dilakukan secara internal atau dilakukan oleh pihak kedua tanpa ada sangkut pautnya dengan pihak manajemen pusat karena tidak ada barang-barang yang diwajibkan untuk *drop equipment* dari manajemen pusat,

¹⁰³ Surat Perjanjian Kerjasama Travelmie Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

¹⁰⁴ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018. Pukul 19:20 WIB.

hanya saja secara personal dari salah satu manajemen pusat membantu dalam pembelian barang-barang yang sifatnya sulit untuk didapatkan, sehingga semua barang yang masuk maupun keluar dilakukan sendiri oleh manajemen pihak kedua¹⁰⁵.

C. Pengelolaan, Permodalan dan Bagi Hasil.

1. Sistem Pengelolaan.

Pengelolaan manajemen dan seluruh karyawan dilakukan secara independen oleh manajemen pihak kedua, tanpa ada sangkut pautnya dari pihak pertama yang terdiri dari empat pengurus manajemen inti yaitu *owner* yang juga merangkap sebagai *general manager* kemudian *manager operational*, *manager marketing* dan *manager Inventory*. Berdasarkan perjanjian yang disepakati, perjanjian tersebut menggunakan konsep waralaba lepas, sehingga pihak penerima waralaba diberikan hak untuk dapat menggunakan ide atau gagasan atau hak kekayaan intelektual dari pemberi waralaba mengenai temuannya, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba, semua sistem manajemen diatur oleh pihak penerima waralaba serta tidak terdapat *royalty fee* setiap bulan akan tetapi hanya terdapat biaya kemitraan atau yang disebut dengan *franchise fee* di awal perjanjian diadakan.

Secara otoritas manajemen pihak penerima waralaba berhak atas pengelolaan outlet Travelmie Puncaknya Jogja termasuk perekrutan calon pegawai, pengembangan manajemen dan sumberdaya karyawan, pembelian bahan-bahan baku serta ketentuan pembagian gaji serta pengadaan event sebagai pendongkrak ataupun daya tarik konsumen dari setiap elemen masyarakat. Terlebih dari itu berdasarkan surat perjanjian surat kerjasama Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha sendiri adalah menyumbangkan keuntungan net (30% dari omset)¹⁰⁶.

¹⁰⁵ *Ibid*,

¹⁰⁶ Surat Perjanjian Kerjasama travelmie Pasal 4 ayat (9) Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

2. Sumber Permodalan.

Sumber modal yang didapat dari perseorangan yaitu dari pihak kedua selaku investor tunggal pemilik Travelmie Puncaknya Jogja yang bertanggung jawab penuh atas segala biaya yang ditanggungkan sebagai modal dalam mendirikan usaha, pengelolaan serta pendanaan terhadap hal-hal yang dibutuhkan terkait outlet Travelmie Puncaknya Jogja¹⁰⁷.

Terkait dana yang perlu dikeluarkan berdasarkan ketentuan dari pemberi waralaba adalah sebagai berikut¹⁰⁸:

- a. Menyerahkan *commitment fee* senilai Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah) sebagai pengikat ataupun keseriusan dalam melaksanakan mitra usaha.
- b. Pembiayaan seluruh biaya survey lokasi berupa minimal akomodasi Hotel Bintang 2 selama 2 malam dan biaya transportasi untuk 2 orang personil.
- c. Membayarkan biaya paket kemitraan kepada manajemen pusat senilai 180.000.000,00 (seratus delapan puluh juta rupiah) meliputi:
 - 1) Konsep dan Brand Travelmie senilai Rp. 150.000.000,00 (seratus limapuluh juta rupiah).
 - 2) Biaya training karyawan meliputi transportasi Yogyakarta-Malang, penginapan, gaji karyawan, dan biaya tak terduga lainnya sebanyak 7 orang karyawan selama 8 hari senilai Rp. 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah).
 - 3) Modul resep makanan dan standar operasional karyawan senilai Rp. 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah).

Diluar hal tersebut diatas juga ada banyak macam peralatan yang dibutuhkan dalam menunjang operasional dan juga terkait sewa menyewa tempat yang diperkirakan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

¹⁰⁷ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB

¹⁰⁸ Surat Perjanjian Kerjasama Travelmie Pasal 2 Tentang Biaya-Biaya.

3. Sistem Bagi Hasil.

Untuk sistem bagi hasilpun sesuai perjanjian kontrak *franchise* ini tidak ada sistem bagi hasil antara pihak kedua ataupun sebagai penerima waralaba untuk pemberi waralaba pada umumnya, namun karena konsep ataupun sifat dari mitra usaha ini adalah *Franchise* lepas, jadi terkait semua total keuntungan dan kerugian dibebankan dan diperuntukkan kepada pihak kedua sebagai penerima waralaba. Adapun lain dari pada biasanya berdasarkan surat perjanjian ataupun surat kerjasama Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha sendiri adalah menyumbangkan keuntungan net (30% dari omset) kepada fakir miskin ataupun yatim piatu disetiap hari Kamis secara rutin¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL ANALISIS

A. Aspek Permodalan.

Secara umum prinsip dan fungsi yang dijalankan dalam manajemen keuangan perusahaan adalah menentukan pilihan sumber dana yang diperoleh dan ditentukan, tetapi juga bagaimana modal dana yang digunakan tersebut digunakan secara optimal dalam pengertian bahwa dana tersebut dialokasikan secara produktif, benar, amanah dan dapat dipertanggung jawabkan baik secara horizontal maupun secara vertikal. Namun secara implementatif fungsi manajemen keuangan dijalankan dalam rangka usaha mencari dan memperoleh sumber modal atau dengan biaya atau tingkat bagi hasil tertentu yang diharapkan oleh pengguna dana secara relatif cukup menguntungkan dan pantas untuk disepakati.

Prinsip Islam dalam menjalankan fungsi penentuan sumber dana dan penggunaan dana ini harus mencerminkan suatu kebijakan dimana yang digunakan ini harus dapat dipertanggung jawabkan secara benar dalam arti kontribusinya harus dapat disepakati dan diperhitungkan dengan kesepakatan yang dinilai cukup adil bagi kedua pihak, yaitu bagi pengguna dana dan pemilik dana. Dalam hal tersebut menjelaskan bahwasannya dari pihak pemilik dan pengguna dana sama-sama membutuhkan kerjasama yang saling menguntungkan. Selain adanya unsur saling menolong, juga saling memberikan manfaat dan keuntungan¹¹⁰.

Dana atau modal dapat diperoleh antara lain dari modal sendiri, modal penyertaan, modal pinjaman dan sumber permodalan lain dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan prinsip keadilan dan transparansi. Oleh karenanya dalam Islam manajemen dana tidak mengenal *cost of fund*, melainkan *cost of equality*. Namun sesuai dengan kaidah Islam dari dana yang tersedia di masyarakat,

¹¹⁰ Muslich, M.M, *Bisnis Syari'ah Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*, (UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2010), hal; 181.

maka sumber modal yang bisa dimanfaatkan adalah sumber modal yang tidak mengandung unsur riba¹¹¹.

Dalam aspek permodalan ini Kesepakatan awal dalam hal ini terjadi setelah saat kedua belah pihak tersebut sepakat ingin mengadakan kerjasama bisnis Travelmie melalui komunikasi via *whatsApp*.¹¹² Kesepakatan awal tersebut juga disertai dengan kebersediannya pihak kedua (calon penerima waralaba) untuk membayar *commitment fee* kepada pihak pertama (calon pemberi waralaba) untuk mengikat bahwa pihak kedua benar-benar serius ingin menjalankan usaha bisnis. Berikut adalah analisis tentang eksistensi dan daya kerja dalam Perjanjian Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja berdasarkan jumlah modal utama yang perlu dikeluarkan adalah sebagai berikut :

1. Pihak penerima waralaba setuju menyerahkan *commitment fee* senilai Rp 5.000.000,00 (Lima Juta Rupiah) sebelum dilakukannya survey tempat oleh pihak pemberi waralaba¹¹³.

Tujuan adanya *commitment fee* tersebut adalah untuk menunjukkan keseriusan niat calon penerima waralaba untuk bekerjasama, dan dibayarkan pada tahap pra perjanjian. Menurut pihak penerima waralaba, di awal sebelum perjanjian diadakan, pihak pemberi waralaba sudah menjelaskan bahwa apabila bisnis batal dijalankan maka uang tidak dapat kembali begitu juga apabila bisnis jadi dijalankan juga tidak akan kembali, intinya jadi atau tidak jadi uang tidak akan kembali, karena *commitment fee* sama halnya dengan kompensasi¹¹⁴.

Dengan adanya pembayaran *commitment fee* ini adalah sebagai bukti agar pihak pemberi waralaba percaya dengan pihak penerima waralaba bahwa ia akan serius menjalankan usaha bisnis

¹¹¹ *Ibid*, hal; 182.

¹¹² Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

¹¹³ Surat Perjanjian Kerjasama Usaha Travelmie, Pasal 2 ayat 1 : “*Mitra usaha setuju menyerahkan komitmen fee senilai Rp 5.000.000,- (Lima Juta Rupiah) sebelum dilakukannya survey tempat oleh Manajemen Pusat.*”

¹¹⁴ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

tersebut. Tanpa adanya *commitment fee* ini, hal yang ditakutkan adalah apabila terjadi pembatalan sepihak dari pihak penerima waralaba.

2. Setelah terjadi kesepakatan awal, tahap kedua adalah pihak pertama melakukan survey. Survey ini dilakukan sampai dengan tiga kali, yaitu pra survey, survey pertama dan survey kedua. Sebelumnya pihak kedua telah melakukan studi kelayakan atau mencari-cari tahu mengenai lokasi yang akan diusulkan. Survey tersebut dilakukan untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar atau syarat-syarat cabang Travelmie¹¹⁵. Dalam hal ini biaya survey yang mencakup penginapan selama di hotel serta konsumsi dibiayai oleh pihak kedua (calon penerima waralaba) dengan nominal harga yang menyesuaikan.

Pra survey adalah kegiatan meninjau lokasi apakah lokasi tersebut layak atau tidak, seperti lokasi berada di keramaian dan lingkungannya tidak kumuh. Survey pertama adalah ketika lokasi dinyatakan layak, maka ditentukan apakah lokasi tersebut memenuhi syarat-syarat yang diajukan oleh pihak pertama atau tidak. Syarat-syarat tersebut antara lain¹¹⁶:

- 1) Memiliki modal yang digunakan dalam keseluruhan proses kemitraan;
- 2) Memiliki NPWP pribadi atau NPWP badan usaha;

Memiliki lokasi usaha dengan aturan sebagai berikut:

- a) Lebar muka 9 meter (minimal).
- b) Minimal tempat usaha dikontrak selama 2 tahun dengan skema yang bisa disepakati oleh calon mitra dengan pemilik tempat.

¹¹⁵ Surat Perjanjian Kerjasama Usaha Travelmie, Pasal 3 ayat 1 : “*Manajemen Pusat melakukan survey ke lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan Mitra Usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar/syarat-syarat cabang Travelmie.*”

¹¹⁶ Surat Perjanjian Kerjasama Travelmie, Pasal 1 Tentang Syarat-Syarat.

- c) Luas bangunan minimal 280 meter persegi, dengan lahan parkir minimal 40 meter persegi.
- d) Diperuntukkan untuk kegiatan bisnis makanan, atau setidaknya telah mendapatkan izin untuk digunakan sebagai tempat bisnis makanan.
- e) Memiliki kualitas dan kuantitas air yang memadai (sebaiknya memiliki 2 sumber air yaitu PDAM dan jet pump air tanah).
- f) Daya listrik minimal 5.400 watt.
- g) Tidak sedang berada dalam sengketa, ditandai dengan adanya *photo copy* sertifikat tempat atau bangunan atau gedung dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir.
- h) Terdapat saluran pembuangan limbah yang memadai dan tidak mengganggu penduduk sekitar.
- i) Berkoordinasi dan mendapat izin dari pihak-pihak daerah seperti RT, RW, Kelurahan serta Ormas untuk kelancaran usaha.
- j) Calon mitra tidak sedang atau tidak lagi terkait persoalan hukum.

Pihak penerima waralaba setuju membayar biaya paket kemitraan (*franchise fee*) kepada Manajemen Pusat senilai Rp 180.000.000,00 (seratus delapan puluh juta rupiah) yang meliputi¹¹⁷ :

- 1) Sistem bisnis dan merek dagang Travelmie senilai Rp 150.000.000,00 (seratus lima puluh juta rupiah).

Berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis Pasal 1 ayat (1), yang dimaksud dengan Merek adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur

¹¹⁷ Surat Perjanjian Kerjasama Usaha Travelmie, Pasal 2 ayat (6) Tentang Biaya-Biaya.

tersebut untuk membedakan barang dan atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan atau jasa¹¹⁸.

Dalam Pasal 1 ayat (5) UU tersebut, yang dimaksud dengan Hak Atas Merek adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada pemilik Merek yang terdaftar untuk jangka waktu tertentu dengan menggunakan sendiri Merek tersebut atau memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakannya¹¹⁹.

Konsep waralaba dari perjanjian Travelmie adalah pemberian lisensi untuk menggunakan hak atas merek Travelmie. Manusia mempunyai imajinasi yang mampu menentukan kita untuk mewujudkan suatu ide kreatif berupa konsep dan merek Travelmie ingin agar mereknya dihargai karena dalam ide tersebut dikembangkan atas dasar pemikiran yang mendalam, usaha yang keras, proses yang lama dan biaya yang tidak sedikit. Oleh karena itu, penghargaan dan perlindungan hukum terhadap pemilik hak atas merek dipandang sebagai sesuatu yang wajar.

- 2) Biaya training karyawan meliputi transportasi Jogja-Malang, penginapan, gaji karyawan dan biaya tak terduga lainnya sebanyak 7 orang karyawan di Malang selama 8 hari senilai Rp 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah).

Biaya training karyawan tersebut adalah untuk karyawan pihak penerima waralaba, untuk kepentingan usaha bisnis pihak penerima waralaba sendiri jadi sudah sewajarnya apabila pihak penerima waralaba yang harus membayar. Selain itu, dalam penyelenggaraan training tersebut pemberi waralaba juga mengeluarkan biaya, seperti biaya untuk akomodasi ke tempat training yang diselenggarakan di Malang, sehingga dengan biaya Rp 15.000.000,00 untuk biaya training karyawan tersebut adalah biaya yang wajar dan proporsional.

- 3) Modul resep makanan & SOP karyawan senilai Rp 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah).

¹¹⁸ Lihat Ketentuan Pasal 1 ayat (1) UU No 20 Tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis.

¹¹⁹ *Ibid.*, Pasal 1 ayat (5).

Modul resep makanan & SOP karyawan adalah untuk kepentingan bisnis pihak penerima waralaba, dengan nilai yang ditetapkan dalam kontrak tersebut pihak penerima waralaba sudah berhak mendapatkan modul resep makanan dan SOP karyawan, pihak penerima waralaba tidak perlu pusing memikirkan ide resep makanan dan SOP karena itu semua adalah ide dari pihak pemberi waralaba, pihak penerima waralaba tinggal mengikuti saja.

Dalam proses penciptaan resep juga membutuhkan usaha dan proses yang tidak mudah. Dalam menciptakan resep dan sistem operasional, pemberi waralaba telah melalui proses *research and development* yang tidak singkat. Fakta bahwa Travelmie diminati banyak konsumen dipengaruhi oleh faktor kelezatan makanan dan pelayanannya, sehingga resep makanan dan SOP menjadi bagian dari sistem bisnis waralaba yang sangat vital, sehingga dengan biaya Rp 15.000.000,00 untuk Modul resep makanan & SOP karyawan tersebut adalah biaya yang wajar dan proporsional.

- 4) Pembayaran tersebut dibayarkan sebagian Rp 70.000.000,00 (tujuh puluh juta rupiah) saat perjanjian kerjasama kemitraan ini ditanda tangani dan dibayarkan sisa pelunasan secara bertahap sampai dengan maksimal saat opening outlet Puncaknya Jogja tertanggal 20 Agustus 2017. Pelunasan tersebut dilakukan tiga kali, yaitu 50%, 25% dan 25% dari total Rp.180.000.000,00.

Secara sederhana maka pembagian hak dan kewajiban pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba dalam Perjanjian Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja adalah sebagai berikut :

Dari beban kewajiban pihak penerima waralaba untuk membayar biaya kemitraan atau waralaba *fee* sebesar Rp 180.000.000,00 + Rp 5.000.000,00 (*commitment fee*) + biaya survey yang tidak tentu, menghasilkan total biaya kurang lebih Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah)¹²⁰.

Dari biaya tersebut, pihak penerima waralaba memperoleh hak-hak¹²¹:

¹²⁰ Surat Perjanjian Kerjasama Usaha Travelmie Pasal 4 Tentang Hak dan Kewajiban Pihak Penerima Waralaba.

¹²¹ *Ibid.*

- a) Hak untuk menggunakan hak kekayaan intelektual pihak pemberi waralaba terkait ide bisnisnya, konsep dan merek atau brand “Travelmie” sehingga pihak penerima waralaba dimudahkan dalam memulai bisnis. Merek tersebut merupakan suatu ide kreatif, tentunya sebagai penemu, ide kita ini ingin dihargai dan dilindungi, kita tidak ingin orang lain menggunakan merek kita begitu saja, tanpa membawa keuntungan untuk kita. Oleh karena itu, pihak pemberi waralaba sebagai penemu ide kreatif berupa konsep dan merek Travelmie ingin agar hasil pemikirannya dihargai, dengan harga segitu wajar karena ia telah menemukan sendiri ide mereknya yang kreatif tersebut, untuk mengembangkan bisnis Travelmie tersebut melalui proses research and development yang lama, telah membuat jaringan pemasaran yang luas (*networking*) dan tentunya mengeluarkan biaya yang sangat besar. Memang sudah sepantasnya bahwa yang namanya hak kekayaan intelektual itu mahal harganya;
- b) Hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba;
- c) Hak *training* karyawan, modul resep makanan dan SOP karyawan
- d) Hak dipromosikan outlet Travelmie oleh pihak pemberi waralaba;
- e) Hak mentoring dan pengontrolan operasional restoran selama 4 hari kerja terhitung dari pembukaan cabang Travelmie yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba;
- f) Hak konsultasi gratis mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang Travelmie.

Dalam biaya tersebut tidak terdapat *royalty fee* karena konsep waralaba tersebut adalah waralaba lepas yang mana konsep dan merek Travelmie, standar operasional dan pemasaran berasal dari pihak pemberi waralaba sedangkan seluruh sistem manajemen keuangan maupun segala aspek permodalan berasal dari perseorangan ataupun tunggal yaitu pihak

penerima waralaba selaku responden saudara Ibrahim Nur Hidayat. Sehingga berdasarkan aspek ataupun sistem permodalan menurut sistem Islam secara *cost of equality* ataupun adil dan transparan telah terpenuhi berdasarkan kesepakatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Dan secara garis besar, berdasarkan analisis yang telah dilakukan dari aspek permodalan yang dilakukan sesuai dengan kaidah Islam dengan sumber modal yang bisa dimanfaatkan dan tidak mengandung unsur riba maupun *gharar*.

B. Aspek Pengelolaan.

Kebutuhan adalah senilai dengan keinginan. Keinginan ditentukan oleh konsep kepuasan. Dalam perspektif Islam kebutuhan ditentukan oleh konsep masalah. Pembahasan konsep kebutuhan dalam Islam tidak dapat dipisahkan dari kajian perilaku konsumen dalam Islam. Tujuan syari'ah Islam adalah tercapainya kesejahteraan ummat manusia. Oleh karena itu, semua barang dan jasa yang memiliki *masalah* akan dikatakan menjadi kebutuhan manusia¹²².

Masalah menurut Khallaf dijelaskan bahwa tujuan umum syari'at dalam mensyari'atkan hukum ialah terwujudnya kemaslahatan umum dalam kehidupan, mendapatkan keuntungan dan menghindari bahaya. Dalam konteks ini konsep masalah sangat tepat untuk diterapkan. Menurut Shatibi, masalah adalah pemilikan atau kekuatan barang atau jasa yang mengandung elemen-elemen dasar dan tujuan kehidupan umat manusia di dunia ini. Shatibi membedakan masalah menjadi tiga¹²³, yaitu:

- 1) *Dharuriyyah*, yaitu sesuatu yang wajib adanya yang menjadi pokok kebutuhan hidup untuk menegakkan kemaslahatan manusia. Hal-hal yang bersifat darury bagi manusia dalam pengertian ini berasas pada memelihara lima hal, yaitu: agama, jiwa, akal, kehormatan dan harta. Jadi memelihara satu dari lima hal tersebut merupakan kepentingan yang bersifat primer bagi manusia.

¹²² Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, hal; 19

¹²³ *Ibid*, hal; 19

- 2) *Hajiyah*, ialah suatu yang diperlukan oleh manusia dengan maksud untuk membuat ringan, lapang dan nyaman dalam menanggulangi kesulitan-kesulitan kehidupan.
- 3) *Tahsiniyah*, ialah sesuatu yang diperlukan oleh norma atau tatanan hidup, serta berperilaku menurut jalan yang lurus.

Jadi, semua barang dan jasa yang memiliki kekuatan untuk memenuhi kelima elemen pokok *dharury* telah dapat dikatakan memiliki *masalahah* bagi umat manusia. Semua kebutuhan adalah tidak sama penting. Kebutuhan ini meliputi tiga tingkatan yaitu¹²⁴:

- a) Tingkat dimana lima elemen pokok di atas dilindungi secara baik
- b) Tingkat dimana perlindungan lima elemen pokok dilengkapi untuk memperkuat perlindungannya.
- c) Tingkat dimana lima elemen pokok diatas secara sederhana diperoleh secara lebih baik.

Dalam praktik ataupun implementasi dari pengelolaan Travelmie Puncaknya Jogja terbagi menjadi 3 bagian manajerial di bawah intruksi dari general manajer, yaitu¹²⁵:

- 1) Adanya manajer operasional yang menaungi seluruh ketentuan satandar operasional karyawan serta kelangsungan proses kerja selama berada di outlet travelmie Punjaknya Jogja.
- 2) Manajer marketing sebagai pengelola strategi pemasaran berkaitan tentang konten-konten pemasaran produk serta kegiatan ataupun event yang bersifat positif sehingga dapat memberikan ataupun melibatkan masyarakat yang menimbulkan manfaat bagi sesama.
- 3) Adanya manajer inventory yang bertanggung jawab atas segala perlengkapan yang terdapat pada outlet serta pengelolaan barang baku untuk menjamin kelangsungan produk dengan baik.

¹²⁴ *Ibid*, hal; 19

¹²⁵ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

Sementara itu hal yang paling terpenting dari adanya usaha bisnis waralaba ini sesuai ketentuan yang diberikan oleh pihak pemberi waralaba yaitu sesuai perjanjian pada Pasal 4 Tentang Kewajiban Mitra Usaha yaitu Bersedia menyumbangkan keuntungan Net (30% dari omset) yang didapatkan setiap hari kamis kepada yatim piatu atau fakir miskin¹²⁶. Dan berdasarkan hasil wawancara yang disebutkan oleh responden saudara Ibrahim Nur Hidayat hal ini telah diterapkan dan melalui berbagai bentuk kegiatan positif¹²⁷.

Dengan hal tersebut di atas dalam aspek pengelolaan secara konsep *masalah mursalah* atau sebagai manfaat bagi masyarakat dapat terpenuhi dan sesuai dari beberapa aspek sehingga *output* dari usaha dengan sistem waralaba ini tidak hanya semata untuk mengambil keuntungan semata namun unsur manfaat bagi agama dan masyarakat juga menjadi salah satu tujuan yang terpenting dari segalanya.

C. Aspek Bagi Hasil.

Dalam aspek bagi hasil, usaha waralaba atau *franchise* pada Travelmie Puncaknya Jogja ini termasuk dalam kategori sistem kerjasama *mudharabah*, yaitu suatu bentuk persetujuan hubungan kerjasama atau persekutuan bermitra dalam suatu kerjasama bisnis antara dua orang atau lebih dalam melaksanakan dan membiayai suatu proyek atau suatu bisnis¹²⁸. Sebagian mitra persekutuan ini merupakan mitra aktif yang menjalankan atau mengelola sebagai *entrepreneur* atau agen untuk berakses ke *entrepreneur*. Sementara sebagian yang lain adalah mitra pasif dan tidak ikut menjalankan atau mengelola pekerjaan atau proyek tersebut.

Dalam kerjasama ini biasa dilakukan dan disepakati satu kontrak perjanjian diantara mereka untuk berbagi hasil atau keuntungan dan atau suatu resiko. Pembagian hasil keuntungan ini ditentukan secara bersama

¹²⁶ Surat Perjanjian Kerjasama Travelmie, Pasal 4 ayat (9) Tentang Kewajiban Mitra Usaha.

¹²⁷ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

¹²⁸ Muslich, M.M, *Bisnis Syari'ah Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*, (UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2010), hal; 188.

beberapa bagi hasil yang disepakati. Dalam hal ini ditentukan berdasarkan presentase tertentu dari hasil keuntungan atau resiko yang diperoleh, yang dikenal sebagai nisbah bagi hasil keuntungan dan resiko antara kontributor modal dan pengguna modal¹²⁹

Jika dianalisis berdasarkan penjelasan tersebut di atas, Perjanjian waralaba Travelmie Puncaknya Jogja bukanlah merupakan perjanjian baku atau standar, karena perumusan perjanjiannya atau klausul-klausulnya dibuat oleh kedua belah pihak secara terbuka, tidak dibuat secara sepihak oleh pihak pemberi waralaba. Memang pada awalnya pihak pemberi waralaba menyodorkan perjanjian standar atau perjanjian baku yang klausula-klausulnya telah ditentukan oleh pihak pemberi waralaba, namun berdasarkan hasil wawancara menurut responden yaitu Saudara Ibrahim Nur Hidayat, sebagai penerima waralaba Travelmie Puncaknya Jogja mengatakan bahwa dalam perumusan perjanjian tersebut dilakukan oleh kedua belah pihak dan masih terdapat kesempatan untuk merumuskan atau mengubah klausula perjanjian karena menurutnya ketika negoisasi terjadi, hal-hal yang tidak sesuai atau tidak perlu dalam perjanjian standar tersebut langsung dicoret dan dikonfirmasi pada saat itu juga¹³⁰.

Travelmie Puncaknya Jogja yang merupakan waralaba format bisnis dan menggunakan konsep waralaba lepas berarti penerima waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan berupa barang dan jasa dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran yang diberikan oleh pemberi waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut berperan dalam pengembangan usaha dan kegiatan operasional penerima waralaba.

Dengan kata lain, pihak penerima waralaba hanya mempergunakan hak kekayaan intelektual atau merek dagangnya, konsep, merek, penemuan, cara penjualan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, namun pemberi waralaba tidak ikut campur dalam

¹²⁹ *Ibid*, hal; 188.

¹³⁰ Hasil Wawancara oleh Saudara Ibrahim Nur Hidayat, Sebagai Penerima Waralaba Travelmie Puncaknya Jogja, di Outlet Travelmie Puncaknya Jogja, 5 April 2018, Pukul 19:20 WIB.

hal pengembangan usaha dan sistem manajemennya, tidak ada *royalty fee* perbulan hanya biaya awal saja atau biaya kemitraan (*franchise fee*), tidak mengontrol secara rutin karena manajemen semuanya dari pihak penerima waralaba sendiri dan tidak ikut bertanggung jawab apabila penerima waralaba mengalami kegagalan atau pailit.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis tentang sistem bisnis waralaba *franchise* yang diterapkan oleh pemberi waralaba atau Travelmie sifatnya adalah *mudharabah*. Sedangkan yang diterapkan pada Travelmie Puncaknya Jogja sistemnya adalah Musyarakah ataupun jual beli Merek usaha. Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa mekanisme pelaksanaan sistem bisnis waralaba tersebut secara hukum Islam sudah sesuai dengan ketentuan hukum Islam yaitu kerjasama *mudharabah* maupun syirkah berdasarkan aspek-aspek secara syar'i terkait dengan perjanjian, permodalan, pengelolaan serta bagi hasil yang telah diterapkan pada Travelmie puncaknya Jogja.

Sesuai dengan surat perjanjian dan kerjasama yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima hak pengelolaan operasional (*franchisee*), telah sepakat berdasarkan klausul yang ditentukan yaitu tidak adanya *share profit* ataupun bagi hasil karena sistem *franchise* yang diterapkan pada Travelmie Puncaknya Jogja ialah sistem *franchise* lepas. Adapun syarat-syarat yang wajib dipenuhi hanyalah dengan adanya pembayaran sejumlah uang sebagai *commitment fee* dan *franchise fee* atau *initial fee* diawal perjanjian yaitu dengan total keseluruhan Rp 180.000.000,00 (seratus delapanpuluh juta rupiah).

Adapun secara hukum Islam terhadap sistem bisnis tersebut tidak mengandung unsur riba, gharar maupun pemaksaan, sehingga dengan konsep mu'amalah ataupun masalah mursalah yang menjadi suatu kebutuhan dan manfaat dapat terpenuhi sehingga *output* dari usaha dengan sistem waralaba ini tidak hanya semata untuk mengambil keuntungan semata, namun unsur manfaat bagi agama dan masyarakat juga menjadi salah satu tujuan yang terpenting dari segalanya.

B. Saran

Saran ini secara umum ditujukan kepada pelaku usaha di Indonesia terkhusus dengan menggunakan sistem waralaba *franchise* untuk tetap mengetahui betul bentuk usaha yang akan dijalani berdasarkan klausul maupun syarat-syarat yang harus dipenuhi baik secara yuridis maupun manfaat bagi agama, negara dan masyarakat karena kegiatan tersebut salahsatunya guna membangun perekonomian masyarakat agar dapat memperbaiki taraf hidupnya sehingga menjadi suatu bentuk ibadah dan ladang pahala bagi para pelakunya.

Dan secara khusus ditujukan kepada pihak Travelmie Puncaknya Jogja agar dapat konsisten dalam menjalankan sistem yang telah ada serta diharapkan dapat mengembangkannya serta menyempurnakannya agar lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Abdul Husain At-Tariqi, (2004) *Ekonomi Islam Prinsip, Dasar dan Tujuan*, Magistra Insania Press, Yogyakarta
- Al Bahuti, *Kasysyaf Al-Qina*
- Al Dasuqi, *Hasyiyat Al-Dasuqi 'Ala*
- Al Nawawi, *Raudlat Al-thalibin*, vol.IV, (Beirut Da Al-Fikr)
- Al-Baniyyu, *Sokhih Jami*, 1594, Akhrojahu Akhmad 427 dan 444
- Budi Prasetyo, (2007) *Prespektif Hukum Islam terhadap Bisnis Waralaba (franchise)*, Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat Vol. 4 No. 2
- Burhanuddin. S, (2009) *Hukum Kontrak Syari'ah*, BPFE, Yogyakarta
- Dolet Unaradjan, (2000) *Pengantar Metode Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. Grasindo
- A. Kadir, (2010) *Hukum Bisnis Syari'ah dalam Al-Qur'an*, Jakarta, Amzah
- Muslich, M.M, (2007) *Bisnis Syari'ah Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*, Yogyakarta, UPP STIM YKPN
- Gemala Dewi, (2006) *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta, Kencana
- H. Mohammad Daud Ali, (2004) *Hukum Islam: Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*. Jakarta, PT Raja Grafindo Persada
- Hadari Nawawi, (2001) *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- http://library.islamweb.net/hadith/display_hbook.php?bk_no=173&hid=2281&pid=, dikutip pada tanggal 23 Mei 2018, pukul 15:36 WIB
- <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-Waralaba-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 20 April 2018, Pukul 20:16
- <http://www.waralaba-expo.co.id/Press/Tips/Penjelasan-Franchising-Franchisor-Waralaba-Waralaba-fee-dan-Royalty-fee/> diakses pada 20 April 2018, Pukul 20:21 WIB.
- Ibn Abidin, *Radd Al-Muikhtar 'Ala*, p.483
- Ibnu Majah, *Sunanul Inbu Majah, Kitab Tijarah Bab. Tauqi'Fi Tijarah*
- Ibrahim Hosen, (1992) *Memecahkan Permasalahan Hukum Baru*, Bandung Mizan.
- Imam Bukhari, *Kitab Shahih Bukhari (3406)*, Dar El-Fikr, Beirut

- Imam Nawawi, *Riyadhus Shalihin Bab. Fadilah Kebolehan dan Jual Beli Untuk Ibadah dalam Kesempitn*, Jakarta, Ummul Qura
- Iman Sjahputra Tunggal, (2005) *Franchasing: Konsep dan Kasus*, Jakarta, Harvarindo
- Yusnani, (2012) *Sistem Bisnis Franchise Dalam Pandangan Islam*, Jurusan Akutansi, Politeknik Negeri Padang, Jurnal Akutansi dan Manajemen Vol. 7 No. 2 . ISSN 18583687
- Kamus Al-Munawwir
- Lukman Hakim, (2008) *Info Lengkap Waralaba*, Yogyakarta, Med Press
- Lukman Santoso AZ, (2006) *Hukum Perikatan, Teori Hukum dan Teknis Pembuatan Kontrak, Kerjasama dan Bisnis*, Malang, Setara Press
- M. Burhan Bungin, (2010) *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial lainnya*, Jakarta:
- Majallat Majmuu al-fiqh Al-islami Juz 12
- Rahmani Timorita, (2008) *Asas-Asas Perjanjian (Akad) dalam hukum Kontrak Syari'ah*, Artikel Jurnal Ekonomi Islam la-riba Vol. II, No. 1, Yogyakarta: FIAI UII.
- Ridwan Khairandy, (2013) *Hukum Kontrak Indonesia, Dlam Prespektif Perbandingan* (bagian pertama), Yogyakarta, FH UII Press
- Siti Musyarofah, *Konsep Masalahah Mursalah Dalam Dunia Bisnis Dengan Sistem Franchise (waralaba)*, Prodi Mu'amalah Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Sonny Sumarsono, (2009) *Manajemen Bisnis Waralaba*, Yogyakarta, Graha Ilmu
- Suharnoko, (2004) *Hukum perjanjian Teori Dan Analisa Kasus*, Jakarta, Kencana
- Suharwadi.K. Lubis, (2000) *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta, Sinar Grafika
- Syamsul Anwar, (2007) *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi tentang Teori Akad dalam Fiqh Muamalat*, Jakarta, Raja Grafindo Persada
- Syarah Hadits Haisah Sanad atas Ibnu Majah, Abu Hasan Al-Hanafi As-Syahir dengan Sanad Darul Jiel no 2194
- Syurukh Hadits, *Mirqotul Mafatih Syarakh Misykaatul Masobikh ' Ala Ibni Sulton Muhammad Al-Qadir*, Dar El-Fikr, Beirut
- Teuku M. Hasbi Ash Shiddieqy, (2001) *Pengantar Fiqh Muamalah*, Semarang, Pustaka
- Muhammad Yusuf (2009) *Tinjauan Konsep bisnis Waralaba (franchise) Berdasarkan ketentuan hukum islam*, Skripsi, Fakultas Hukum Surakarta, Universitas Sebelas Maret

V. Winarto, (1993) *Pengembangan Waralaba (Waralaba) di Indonesia; Aspek Hukum dan Non Hukum*, Makalah dalam Seminar Aspek-Aspek Hukum Tentang Franchising oleh Ikadin Cabang Surabaya

Wahbah al Zuhaili, (1997) *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*, Dar al Fikr al Mu'ashir

Surat Perjanjian Kerjasama Usaha Travelmie.

LAMPIRAN

**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA
TRAVELMIE**

Memiliki Kekuatan Hukum

-----PIHAK KEDUA-----

Memiliki Kekuatan Agama

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Travelmie

Travel Agent & Streat Food

TRAVELMIE

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA USAHA

Pada hari ini Sabtu, 06 Juli 2017 bertempat di Jl. Kaliurang KM 10 No. 15, Kelurahan Sardonoharjo, Kecamatan Ngaliq Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta Kode Pos 55581. Yang bertanda tangan dibawah ini :

- | | |
|----------------------|---|
| I. Nama Lengkap | : Bara Al Azis |
| Tempat Tanggal Lahir | : Jakarta, 13 Mai 1990 |
| No KTP | : 3671051305900002 |
| Alamat | : Komplek PDK, JL. Teratai No.31 RT 01/05 Cipondoh Indah
Kota Tangerang. Kode Pos: 15148 |
| Pekerjaan | : Wirauswasta |
| Keterangan | : Dalam hal ini bertindak selaku Manajemen Pusat. |
| II. Nama Lengkap | : Ricky Zaenal Abidin |
| Tempat Tanggal Lahir | : Madiun, 14 Desember 1993 |
| No KTP | : 3577031412930003 |
| Alamat | : JL. Anggoro Manis A2/6-7 RT/RW : 031/008 Kel. Manisrejo |
| Taman Madiun | |
| Pekerjaan | : Wiraswasta |
| Keterangan | : Dalam hal ini bertindak selaku Mitra Usaha |
| III. Nama Lengkap | : Ibrahim Nur Hidayat |
| Tempat Tanggal Lahir | : Bangkinang ,04 Agustus 1994 |
| No KTP | : 1401010408940001 |
| Alamat: | : Jl. Singosari 62/68 RT003/008 Rejowinangun Selatan
Magelang Selatan. |
| Pekerjaan | : Wiraswasta |
| Keterangan | : Dalam hal ini bertindak selaku Saksi Perjanjian |

Sepakat untuk mengikat diri dalam kerja sama kemitraan dengan menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

- Nama Brand bidang usaha yang tersebut dalam perjanjian kemitraan ini adalah "Travelmie".



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telip : 085694484450

TRAVELMIE

- Travelmie dibuat berdasar keimanan terhadap Tuhan, Kecintaan terhadap alam, dan keinginan untuk dapat berbagi dan berkontribusi untuk masyarakat.
- Travelmie bergerak dalam bidang usaha jasa restoran atau penyediaan makanan cepat saji.
- Konsep tempat makan yang disajikan berupa "Urban Camping" , yaitu konsep yang menyajikan area camping di pusat kota, memiliki garis besar pengunjung menikmati makanan di dalam tenda dome, serta dilengkapi dengan perlengkapan pendakian lain di area perdagangan jasa.
- Makanan Cepat saji yang diperdagangkan berupa Mie instan, Roti Bakar, Ketan, Nasi Liwet, Brand Nasi Bakar Dayak, Nasi Goreng Serta makanan dan minuman lain yang dibuat berdasar pada pengembangan usaha.
- Manajemen Pusat menyetujui memberikan izin penggunaan Brand 'Travelmie' kepada mitra usaha.
- Mitra Usaha berjanji akan mengawasi, menjaga dan mengendalikan mutu makanan Travelmie serta memebrikan pelayanan terbaik bagi setiap konsumen sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.
- Mitra Usaha setuju membeli dan menjalankan serta mematuhi semua ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat.
- Lokasi cabang travelmie yang terikat dalam perjanjian ini bertempat di : Jl.Kaliurang KM 10 No. 15, Kelurahan Sardonoharjo, Kecamatan NgaliK Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta Kode Pos 55581.

PASAL 1

SYARAT SYARAT

Mitra Usaha menyatakan bahwa telah atau akan memenuhi seluruh persyaratan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat antara lain:

1. Memiliki modal yang digunakan dalam keseluruhan proses kemitraan.
2. Memiliki NPWP pribadi atau NPWP badan usaha.
3. Memiliki lokasi usaha dengan aturan sebagai berikut:
 - a. Lebar muka: 9 meter (Minimal).
 - b. Minimal tempat usaha dikontrak selama 2 tahun dengan skema yang bisa disepakati oleh Calon Mitra dan pemilik tempat.
 - c. Luas bangunan: minimal 280 meter persegi, dengan lahan parkir minimal 40 meter persegi;



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

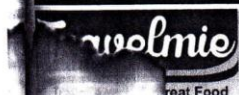
TRAVELMIE

- d. Diperuntukkan untuk kegiatan bisnis makanan, atau setidaknya telah mendapatkan izin untuk digunakan sebagai tempat bisnis makanan;
- e. Memiliki kualitas dan kuantitas air yang memadai (sebaiknya memiliki 2 sumber air yaitu PDAM dan jet pump air tanah);
- f. Daya listrik minimal 5.400 watt;
- g. Tidak sedang berada dalam sengketa, ditandai dengan adanya: photocopy sertifikat tempat atau bangunan atau gedung dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir;
- h. Terdapat saluran pembuangan limbah yang memadai dan tidak mengganggu penduduk sekitar.
- i. Berkordinasi dan mendapatkan izin dari pihak-pihak daerah seperti RT, RW, Kelurahan dan Ormas untuk kelancaran usaha
- j. Calon Mitra sedang atau tidak lagi terkait persoalan hukum.

PASAL 2

BIAYA -BIAYA

1. Mitra Usaha setuju menyerahkan commitment Fee senilai Rp.5.000.000,- (Lima Juta Rupiah) Sebelum dilakukannya survey tempat oleh Manajemen Pusat.
2. Mitra usaha setuju untuk membiayai seluruh biaya survey lokasi berupa minimal akomodasi Hotel Bintang 2 selama 2 malam dan biaya transportasi PP kereta api/ pesawat terbang untuk 2 personil.
3. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri biaya sewa tempat selama lima tahun.
4. Mitra Usaha setuju mengurus sendiri biaya arsitektur dan renovasi tempat.
5. Mitra usaha setuju untuk mengurus sendiri biaya aplikasi dan perangkat POS dengan menggunakan Perusahaan software aplikasi POS.
6. Mitra Usaha setuju membayar biaya paket kemitraan kepada Manajemen Pusat senilai Rp.182.500.000 (Seratus Delapan Puluh Dua Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) meliputi :
 - Konsep dan Brand Travelmie senilai Rp.150.000.000 (Seratus Lima Puluh Juta Rupiah).
 - Biaya Training Karyawan meliputi transportasi Jogja- Malang, Penginapan, Gaji Karyawan Dan Biaya Tak terduga lainnya sebanyak 7 orang karyawan di Malang selama 8 hari senilai Rp.15.000.000,- (Lima Belas Juta Rupiah)
 - Modul resep makanan & SOP karyawan senilai Rp.15.000.000,- (Lima Belas Juta Rupiah).



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl. Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

TRAVELMIE

- Biaya Promosi Grand Launcing senilai Rp. 2.000.000,- (Tujuh Juta Rupiah).

Yang mana pembayaran tersebut dibayarkan sebagian Rp.70.000.000 (Tujuh Puluh Juta Rupiah) saat perjanjian kerjasama kemitraan ini ditanda tangani dan dibayarkan sisa pelunasan secara bertahap sampai dengan maksimal saat opening outlet Puncaknya Yogyakarta, Tertanggal 20 Agustus 2017.

7. Mitra Usaha menyetujui membayar biaya non operasional seperti perizinan, Preman, Ormas, Pemindahan Pedagang di depan Outlet, Penarikan daya listrik dan air yang tidak terhitung dalam biaya yang disepakati sebelumnya dengan Manajemen Pusat.
8. Untuk keperluan promosi Manajemen Pusat dalam skala Nasional, Mitra Usaha bersedia membayar marketing fee sebesar Rp.500.000,- (Lima Ratus Ribu Rupiah)
9. Marketing fee sebagaimana diatur dalam ayat 8 pasal ini semata-mata hanya dieprgunakan oleh Manajemen Pusat untuk mempromosikan brand Travelmie secara nasional yang dibayarkan bersamaan dengan pembayaran Omset sharing.

PASAL 3

KEWAJIBAN MANAJEMEN PUSAT

Berikut adalah kewajiban-kewajiban yang akan dipenuhi oleh Manajemen Pusat serta hak-hak yang mengikuti:

1. Manajemen Pusat melakukan survey ke lokasi tempat atau bangunan yang diusulkan Mitra Usaha untuk memastikan tempat atau bangunan tersebut sudah sesuai dan memenuhi standar/ syarat-syarat cabang travelmie.
2. Manajemen Pusat Memberikan hasil survey lokasi atau tempat sesuai pasal 1 maksimal 2 (dua) hari setelah survey dilakukan.
3. Manajemen Pusat menyediakan desain interior, Jasa Pembangunan, Perawatan dan perlengkapan cabang travelmie sesuai dengan anggaran yang disetujui bersama Mitra Usaha.
4. Manajemen Pusat memberikan training kepada karyawan mengenai panduan operasional pengelolaan restoran, cara pembuatan menu, dan teknik penyajian menu Travelmie selama 14 hari kerja di Travelmie Puncaknya Malang.



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

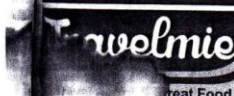
TRAVELMIE

5. Manajemen Pusat melakukan mentoring dan pengontrolan operasional restoran selama 4 hari kerja terhitung dari pembukaan cabang travelmie yang Mitra Usaha miliki.
6. Manajemen Pusat memberikan konsultasi gratis kepada Mitra Usaha mengenai strategi-strategi peningkatan penjualan, maksimalisasi pelayanan dan penanganan masalah pada cabang travelmie yang Mitra Usaha miliki.
7. Manajemen Pusat menggunakan modal usaha yang diberikan Mitra Usaha untuk satu kegiatan atau satu jenis usaha yang mengikat dalam perjanjian ini, dan tidak diperkenankan untuk menggunakan dana tersebut untuk kegiatan atau bidang usaha lain.
8. Manajemen Pusat berkewajiban membelanjakan semua dana yang diterima selambat lambatnya satu bulan dari penyerahan dana investasi usaha.

PASAL 4

KEWAJIBAN MITRA USAHA

1. Mitra Usaha Menyanggupi segala persyaratan yang terkandung pada Pasal 1.
2. Mitra Usaha Menyanggupi segala Biaya-Biaya yang terkandung pada Pasal 2.
3. Mitra Usaha bersedia mencari karyawan dengan jumlah yang diperlukan untuk cabang Travelmie yang dijalankan Mitra Usaha.
4. Mitra Usaha bersedia melakukan pengontrolan renovasi dan interior.
5. Selama pekerjaan renovasi,dekorasi, pembelian dan penyediaan peralatan dan perlengkapan Calon Mitra wajib menyediakan keamanan untuk menjaga Cabang Travelmie selama 24 jam dan seluruh investaris barang yang ada di dalam Outlet tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari Calon Mitra.
6. Mitra Usaha Menjamin tidak akan menyediakan dan menyajikan makanan lain dan atas usaha lain selain menu makanan yang ditetapkan oleh Manajemen Pusat. Terkecuali setelah melakukan konfirmasi dan persetujuan dari Manajemen Pusat.
7. Mitra usaha bersedia menyediakan dana untuk training menu baru, pelatihan karyawan lanjutan ,perubahan desain produk, perubahan desain ruang, dalam rangka pengembangan usaha travelmie yang mitra usaha kelola.
8. Mitra usaha bersedia mengikuti promo atau program-program yang manajemen pusat adakan dalam tujuan peningkatan penjualan dan brand Travelmie.



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

TRAVELMIE

9. Mitra Usaha bersedia menyumbangkan keuntungan Net (30% dari omset) yang di dapatkan setiap hari kamis kepada yatim piatu atau fakir miskin.
10. Mitra usaha bersedia membantu proses renovasi,dekorasi, pembelian dan penyediaan peraratan dan perlengkapan guna membantu penekanan biaya investasi.

PASAL 5

SENKETA DENGAN PIHAK KETIGA

Mitra Usaha tidak akan melibatkan baik secara langsung maupun tidak langsung Manajemen Pusat bila Mitra Usaha terlibat tuntutan hukum dan/atau non hukum yang dilakukan oleh pihak lain berkaitan dengan usaha restoran yang dikelolanya.

PASAL 6

PAJAK

1. Pajak Daerah NPWPD 10% Wajib di urus dan dibayarkan oleh Mitra Usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan kepada Pihak Pemerintahan yang berwenang.
2. Setiap pembayaran yang dilakukan oleh Mitra Usaha kepada Manajemen Pusat yang atas pembayaran tersebut Manajemen Pusat dibebani pajak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, maka beban pajak tersebut ditanggung oleh Mitra Usaha.

PASAL 7

PERUBAHAN SISTEM

Manajemen Pusat berhak untuk mengubah dan menyesuaikan system marketing, termasuk penentuan adanya pemakaian nama dagang, tanda dagang, tanda pelayanan baru, identifikasi baru, produk dan menu-menu baru yang dilakukan dengan itikad baik demi pengembangan usaha yang dijalankan Mitra Usaha.

PASAL 8

JANGKA WAKTU

Travelmie
Fast Food

TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

TRAVELMIE

1. Jangka waktu perjanjian kerjasama kemitraan Travelmie yang terkait perjanjian ini adalah 5 Tahun dari tanggal opening outlet Puncaknya Yogyakarta.
2. Setiap akhir periode akad dalam perjanjian ini dapat diperbaharui setelah melalui musyawarah bersama antara Manajemen Pusat dan Mitra Usaha.
3. Perubahan yang dilakukan sebelum berakhirnya periode yang tertulis pada pasal satu bersifat sementara dan tidak memiliki kekuatan hukum sampai disahkan kembali pada akhir masa periode.

PASAL 11

RAHASIA DAGANG

Mitra Usaha diwajibkan untuk merahasiakan system, manajemen, resep makanan dan cara-cara pengelolaan restoran yang didapat dari Manajemen Pusat

PASAL 12

PEMBATALAN

1. Mitra Usaha berhak membatalkan perjanjian dan/ atau mengambil sebagian atau seluruh modal usaha bila terbukti dana yang diberikan kepada Manajemen Pusat tidak digunakan untuk keperluan usaha travelmie yang dimiliki Mitra Usaha.
2. Manajemen Pusat dapat membatalkan secara sepihak perjanjian ini karena hal-hal berikut:
 - 1) Dana yang dimiliki Mitra Usaha untuk pembangunan usaha yang terkait pada perjanjian ini merupakan dana yang bermasalah.
 - 2) Apabila Mitra usaha lalai dan atau tidak melakukan kewajibannya yang diatur dalam perjanjian ini padahal sudah diberikan peringatan ketiga oleh Manajemen Pusat namun masih melakukan pelanggaran baik berbeda maupun yang sama, pelanggaran mana yang dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran Manajemen Pusat.

TRAVELMIE

- 3) Apabila Mitra Usaha bangkrut atau dinyatakan pailit kecuali jika Mitra Usaha dengan segera memenuhi kembali semua kewajiban-kewajiban yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
- 4) Dalam hal perjanjian ini diakhiri atau dibatalkan, Mitra Usaha berkewajiban untuk:
 - a. membayar kepada Mitra Usaha dengan segera seluruh jumlah hutang-hutangnya sekaligus dan lunas dalam waktu selambat-lambatnya 30 hari setelah tanggal perjanjian ini berakhir.
 - b. Tidak menuntut dan meminta kembali Biaya Kemitraan dan biaya-biaya lain yang sudah dikeluarkan beserta bunganya.
 - c. Dengan segera dan secara tetap menghentikan penggunaan semua tanda milik/label Travelmie dan sub Brand yang diberikan oleh management pusat.
 - d. Mitra Usaha tidak diperkenankan mempromosikan atau mengiklankan restorannya dengan menggunakan nama dan merek Travelmie.
 - e. Mitra usaha dengan segera mengembalikan kepada Manajemen Pusat semua buku manual penuntun, formulir atau peralatan dan barang-barang cetakan yang berisi tanda-tanda paroduk makanan milik Manajemen Pusat paling lambat 14 hari setelah perjanjian ini berakhir.
 - f. Mitra Usaha memberikan kausa penuh kepada Manajemen Pusat untuk melakukan pemeriksaan/inspeksi dan memasuki restoran Mitra Usaha serta mengambil tanda-tanda yang bercirikan merek Travelmie.

PASAL 13 PERSELISIHAN

1. Apabila ada hal yang tidak atau belum diatur dalam perjanjian ini dan juga jika terjadi perbedaan penafsiran atas seluruh atau sebagian dari perjanjian ini maka Mitra Usaha dan Manajemen Pusat sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat.
2. Jika penyelesaian secara musyawarah untuk mufakat juga ternyata tidak menyelesaikan perselisihan antara Mitra Usaha dan Manajemen Pusat, maka perselisihan tersebut akan diselesaikan secara hukum yang berlaku di Indonesia.

PASAL 14 PENUTUP



TRAVELMIE
Komplek PDK Jl Teratai No 31 RT01/05
Cipondoh Indah, Kota Tangerang 15148
Telp : 085694484450

TRAVELMIE

1. Surat akad ini mengikat secara hukum kepada kedua belah pihak
2. Hal-hal lain yang mungkin kelak akan muncul dikemudian hari dan belum diatur dalam surat akad ini akan dimusyawarahkan kedua belah pihak dan akan dituangkan dalam bentuk surat keputusan sementara sampai menunggu priode pembahasan kembali surat perjanjian.
3. Surat akad ini dibuat rangkap 2, seluruhnya ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari dan tanggal dimuka setelah dibubuhi materai.

Demikian perjanjian ini dibuat di Jl.Kaliurang KM 10 No.15, Kelurahan Sardonoarjo, Kecamatan Ngalik Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta Kode Pos 55581

Yogyakarta, 07 Juli 2017

MANAJEMEN PUSAT,

MITRA USAHA,



BARA AL AZIS

RICKY ZAENAL ABIDIN

SAKSI,

IBRAHIM NUR HIDAYAT