

**PENERAPAN KONSEP SYIRKAH MUDHARABAH PADA WARALABA
RESTO BEBEK MADURA SAMBAL HITAM KALIURANG**

*Implementation Of The Syirkah Mudharabah Concept For Madura's Duck
with Sambal Hitam Franchise in Kaliurang*

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
dari Program Studi Ekonomi Islam



Oleh:

LENTERA RAHADINDA PUTRI

14423002

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2021

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lentera Rahadinda Putri
NIM : 14423002
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Penelitian : "Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah pada Waralaba Bebek Madura Sambal Hitam Kaliurang"

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Tidak ada bagian di dalamnya yang merupakan plagiat dari karya orang lain dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dalam masyarakat keilmuan.

Atas pernyataan ini, apabila kemudian ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan dalam karya saya ini, atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini, saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 1 Februari 2021



Lentera Rahadinda Putri



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511 / (0274) 898462
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fiai.uui.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 Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Senin
Tanggal : 22 Maret 2021
Nama : LENTERA RAHADINDA PUTRI
Nomor Mahasiswa : 14423002
Judul Skripsi : Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah pada Waralaba Resto Bebek Madura Sambal Hitam Kaliurang

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

TIM PENGUJI:

Ketua

Junaidi Safitri, SEI, MEI

(.....)

Penguji I

Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I

(.....)

Penguji II

Soya Sobaya, SEI, MM

(.....)

Pembimbing

Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM

(.....)



Yogyakarta, 22 Maret 2021

Dekan,

Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA,



REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi :

Nama Mahasiswa : Lentera Rahadinda Putri

Nomor Mahasiswa : 14423002

Judul Skripsi : Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah Pada Waralaba Bebek
Madura Kaliurang

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

Dosen Pembimbing



Dr. Anton Priyo Nugroho, M.M.

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Yogyakarta 21 Jumadil akhir
4 Februari 2021 H
M

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 : 669/Dek/70/DAS/FIAI/II/2018
tanggal : 27 Februari 2018

Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara :

Nama : Lentera Rahadinda Putri

Nomor Pokok / NIM : 14423002

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan / Program Studi : Ekonomi Islam

Tahun Akademik : 2014-2018

Judul Skripsi : Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah Pada Waralaba Resto Bebek
Madura Sambal Hitam Kaliurang

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya akhirnya kami anggap skripsinya
memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasyah Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasyahkan, dan bersama ini kami kirimkan
3 (tiga)/4 (empat) * eksemplar skripsi dimaksud.

* Coret yang tidak perlu

Wassalamu 'alaikum wr. wb.
Dosen Pembimbing,



(Dr. Anton Priyo Nugroho, M.M.
.....)

HALAMAN MOTTO

- ‘Pendidikan merupakan perlengkapan paling baik untuk hari tua’ (Aristoteles)
- “Kegagalan hanya terjadi jika kita menyerah pada keadaan dan pada masalah yang kita hadapi saat ini”
- “Hanya kebodohan yang meremehkan arti sebuah pendidikan”



ABSTRAK
PENERAPAN KONSEP SYIRKAH MUDHARABAH PADA WARALABA
BEBEK MADURA SAMBAL HITAM KALIURANG

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sudah tepatkah penerapan syirkah mudharabah yang dijalankan pada waralaba resto bebek madura kaliurang ini. Karena yang peneliti ketahuipun usaha ini dijalankan menggunakan konsep syirkah mudharabah, atau yang dikenal dengan adanya kerjasama antara kedua belah pihak dengan bagi hasil (untung) serta rugi yang telah disepakati bersama. Penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara kepada pemilik modal dan juga kepada pelaku usaha. Data berasal dari observasi, naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen pribadi. Setelah melakukan penelitian disini penulis mengambil kesimpulan dari keseluruhan informasi yang terkumpul bahwasannya pihak pemilik modal dengan pelaku usaha sebenarnya sudah menjalankan perannya masing masing dengan baik. Tetapi tidak adanya keterbukaan antara satu dengan yang lain, adanya ketidakpercayaan satu dengan yang lain, maka timbulah berbagai persoalan sehingga Resto Bebek Madura Kaliurang tidak berjalan sesuai mestinya dan mulai mengalami gulung tikar sebelum habis masa kontrak. Walaupun diawal mereka menyatakan bahwa usaha ini dijalankan dengan konsep syirkah mudharabah. Tapi kenyataannya usaha ini belum sepenuhnya dijalankan dengan konsep tersebut. Kesalahan terbesar dalam menjalankan usaha ini adalah tidak ada hitam diatas putih sehingga sama-sama tidak bisa saling memenuhi haknya masing-masing jika ingin dibawa ke kasus hukum. Dari awal semua dijalankan sesuai akad kekeluargaan dan saling percaya.

Kata kunci : syirkah, mudharabah, waralaba

ABSTRACT
IMPLEMENTATION OF THE SYIRKAH MUDHARABAH CONCEPT OF
MADURA’S DUCK WITH SAMBAL HITAM FRANCHISE IN
KALIURANG

This study aims to determine whether the implementation of syirkah mudharabah which is carried out in this Kaliurang Madura Duck restaurant franchise is appropriate. Because what researcher know is that this business is carried out using the concept of syirkah mudharabah, or what is known as the collaboration between the two parties with a mutual agreement upon profit sharing and loss. This research was conducted by interviewing the capital owners and also to business actors. Data comes from observations, interview scripts, field notes, photos, and personal documents. After conducting this research, the researcher draws a conclusion from the overall information collected that the capital owners and business actors have actually carried out their respective roles well. But there is no transparencies between one another, the distrust of each other, then various problems arise so that Resto Bebek Madura Kaliurang does not run as it should and begins to go out of business before the contract expires. At the beginning, they stated that this business was carried out with the concept of syirkah mudharabah. But in reality this business has not been fully implemented with this concept. The biggest mistake in running this business is that there is no black and white matter so that both side cannot fulfill their rights if they want to be brought under legal circumstances. From the beginning, everything was carried out according to a family agreement and mutual trust.

Key words: syirkah, mudharabah , franchise

DAFTAR ISI

Halaman Pernyataan	i
Halaman Pengesahan	ii
Rekomendasi Pembimbing	iii
Nota Dinas.....	iv
Halaman Motto.....	v
Abstrak	vi
Abstract	vii
Daftar Isi	viii
Kata Pengantar	x
BAB I PENDAHULUAN.....	21
A. Latar Belakang	21
B. Rumusan Masalah	26
C. Tujuan Penelitian	26
D. Manfaat Penelitian	27
E. Sistematika Pembahasan	27
BAB II KERANGKA TEORI	29
A. Telaah Pustaka	29
B. Landasan Teori	41
1. Pengertian Waralaba	41
2. Pengertian Akad	47
3. Pengertian Syirkah	50
4. Pengertian Mudharabah	56
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Desain Penelitian	61
B. Lokasi Penelitian	61
C. Waktu Pelaksanaan Penelitian	61
D. Teknik Pengumpulan Data	61
E. Informan Penelitian	63
F. Teknik analisis Data	64
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	65

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	65
1. Sejarah Berdirinya BeMa	65
2. Profil Bisnis	66
3. Visi dan Misi Bisnis	67
4. Struktur Bisnis	67
B. Profil Singkat Informan	68
C. Pembahasan Hasil Penelitian	69
1. Analisis Waralaba Pada BeMa	69
2. Analisis Konsep Syirkah Mudharabah Pada BeMa Kaliurang	77
3. Analisis Rukun dan Syarat Syirkah Pada BeMa Kaliurang	80
4. Analisis Profit Sharing Pada Bema Cabang Kaliurang	82
5. Analisis Kerugian Pada Penerapan Syirkah Mudharabah di BeMa Kaliurang	86
D. Hal-hal yang Membatalkan Kontrak	87
E. Kontrak Berakhir	88
BAB V PENUTUP	95
A. Kesimpulan	95
B. Saran	96
Daftar Pustaka	98
Lampiran	103

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala Tuhan semesta alam yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya dan memberikan kemudahan kepada penyusun dalam menyelesaikan tanggung jawab dan amanah yang begitu berat ini tapi patut peneliti syukuri karna sudah melangkah sejauh ini dan bagaimanapun keadaannya tetap harus diselesaikan. Sholawat serta salam tak lupa penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, yang diutus dengan membawa kebenaran dari jaman jahiliyah menuju jaman yang terang benderang seperti saat ini. Sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia, maka penyusun menyusun skripsi dengan judul "Konsep Penerapan Syirkah Mudharabah Pada Waralaba Resto Bebek Madura Kaliurang"

Penyusun menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna yang disebabkan oleh keterbatasan kemampuan, pengalaman dan pengetahuan dari penyusun. Dalam penyelesaian skripsi ini penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga penyusun sepantasnya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Tamyiz Mukharrom, MA., selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Indonesia, Universitas Islam Indonesia
3. Ibu Dr. Rahmani Timorita Yulianti, M. Ag, selaku Ketua Jurusan Studi Ekonomi Islam FIAI Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Soya Sobaya S.E.I., M.M selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

5. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho., SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah berkenan memberikan bimbingan serta arahan dalam penyusunan skripsi ini.

Terimakasih bapak, karena sudah sangat sabar dan membantu dalam penyusunan skripsi ini. Semoga Allah balas kebaikan bapak dengan berlipat lipat pahala oleh Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Semoga Bapak dan keluarga selalu dalam lindungan Allah SWT, Aamiin.

6. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Agama Islam yang telah memberikan ilmu kepada penyusun serta membantu dan mempermudah penyusun mengurus administrasi baik dalam penyusunan skripsi maupun selama proses perkuliahan.
7. Seluruh staff dan karyawan Fakultas Ilmu Agama Islam yang telah membantu penyusun dalam pembuatan surat-surat terkait penyusunan skripsi sehingga penyusunan skripsi dapat diselesaikan dengan lancar walaupun di keadaan pandemi seperti ini.
8. Kedua orang tua saya, Ibu Dra. Djufriah Retnani dan Bapak Totok Rahardjo., SH dan juga bapak ibu mertua saya Ibu Sri Yudo Supartini dan Bapak Sumarno yang sangat saya hormati dan sayangi. Yang selalu melimpahkan kasih sayangnya kepada penulis, yang sudah sangat sabar menantikan penulis untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tanpa doa kalian, penulis tidak bisa sampai pada titik ini. Terimakasih sekali lagi.
9. Untuk pasangan hidup saya, Jalu Janu Harisman Radigdo, Lc dan anak kembar saya, Amira Hanani Radigdo dan Atira Rayhani Radigdo yang sangat saya sayangi, terimakasih sudah mau sabar menunggu untuk segala yang sedang saya usahakan ini. Setelah ini, mari kita hadapi dunia ini bersama-sama lagi
10. Untuk semua pihak yang telah memberikan sumbang kasih berupa motivasi, semangat, bahkan kritik, saran dan doanya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah balas kebaikan kalian dengan ganjaran yang berlipat-lipat, aamiinn

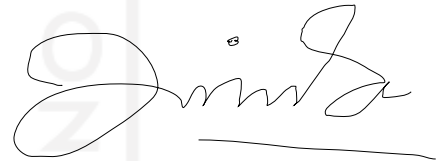
Sewajarnya, penyusun hanyalah manusia biasa yang banyak memiliki kekurangan, karna kesempurnaan hanya milik Allah SWT. Penyusun menyadari betul masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Kritik dan saran yang membangun sangat amat diharapkan untuk langkah yang lebih baik lagi di masa yang akan datang. Semoga apa yang sudah penyusun berikan dapat menjadi manfaat untuk berbagai pihak, aamiin.

الحمد لله رب العالمين

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wa Barakatuh

Yogyakarta, 1 Januari 2021

Penyusun



Lentera Rahadinda Putri

الجامعة الإسلامية
الاندونيسية

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan tulisan bahasa ‘Arab ke bahasa latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab-Latin di sini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

Di bawah ini adalah daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (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	Žal	Ž	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	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ain	‘	koma terbalik (ke atas)
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

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, 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
◌ُ	Dhammah	U	U

2) Vokal Rangkap

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ يَ ...	fathah dan ya	Ai	a dan i
◌َ وُ ...	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ - kataba

فَعَلَ - fa'ala

3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...إ...	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
ي...	kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
و...	hammah dan wau	U	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 yang 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 aṭfā

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ - al-Madīnah al-Munawwarah

- al-Madīnatul-Munawwarah

طَلْحَةَ - Ṭalḥah

5. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

رَبَّنَا - rabbanā

نَزَّلَ - nazzala

الْبِرُّ - al-birr

6. Kata Sandang

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

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- 2) Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata san dang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ - ar-rajulu

السَّيِّدَةُ - as-sayyidatu

الشَّمْسُ - asy-syamsu

القَلَمُ - al-qalamu

البَدِيعُ - al-badī'u

الْجَلَالُ - al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, is dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ - ta'khuzūna

النَّوْءُ - an-nau'

شَيْءٌ - syai'un

إِنَّ - inna

أُمِرْتُ - umirtu

أَكَلَ - akala

8. Penulisan kata

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

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn

Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ Wa aful al-kaila wa-almīzān

Wa aful-kaila wal-mīzān

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ Ibrāhīm al-Khalīl

Ibrāhīm al-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا Walillāhi `alan-nāsi hijju al-baiti man istaṭā`a ilaihi sabīla.

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 digunakan juga. 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 rasl
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwala baitin wuḍi`a linnāsi lallaẓī bibakkata mubārakan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fih al - Qur`ānu
	Syahru Ramaḍānal-laẓī unzila fihil Qur`ānu

وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ	Wa laqad ra`āhu bil-ufuq al-mubīn
	Wa laqad ra`āhu bil-ufuqil-mubīni
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn
	Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

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

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ	Nasrun minallāhi wa fathun qarīb
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا	Lillāhi al-amru jamī`an
	Lillāhil-amru jamī`an
وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ	Wallāhu 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.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis tidak lepas dari peran ekonomi islam guna memajukan perekonomian. Islam merupakan agama yang paling sempurna di antara agama yang ada di dunia. Islam telah mengatur segala sesuatunya dari mulai seorang hamba bangun tidur hingga tidur kembali. Dari urusan duniawi seperti ber mu'amalah sesama manusia, salah satunya urusan berdagang ataupun berbisnis hingga urusan duniawi. Begitupun yang dilakukan Rasulullah SAW, semenjak kecil Rasulullah SAW sudah diajarkan untuk berdagang. Karna Sembilan dari sepuluh pintu rizki adalah berdagang, maka dari itu mengapa Rasulullah SAW juga menganjurkan umat muslim untuk berdagang. Karna dengan berdagang, maka banyak manfaat yang akan didapat ; pedagang dapat berdakwah tentang Islam yang membawa rahmatan lil 'alamin, karna dengan berdagang para pedagang dapat memenuhi kebutuhan orang banyak. Islam mempunyai konsep tersendiri dalam berdagang ataupun bersbisnis. Dimana seorang penjual harus mempunyai etika berbisnis yang tidak merugikan para pembelinya, tidak memberatkan timbangan, tidak mengambil untung terlalu banyak sehingga merugikan pembeli, dan sebagai penjual sudah selayaknya harus mengedepankan kualitas dan kuantitas suatu barang yang dijual. Islam juga menerapkan konsep *syirkah* atau kerjasama dalam berdagang agar semua berjalan sesuai dengan syariat agama Islam.

Syirkah atau *syarikah* adalah bentuk perseroan dalam Islam yang pola operasionalnya menganut prinsip kemitraan usaha dan bagi hasil. Secara prinsip *syirkah* berbeda dengan model perseroan dalam sistim ekonomi kapitalisme. Perbedaan-perbedaan yang ada tidak hanya terletak pada tidak adanya praktik bunga, tetapi juga berbeda dalam hal transaksi pembentukan operasionalnya, maupun pembentukan keuntungan dan tanggung jawab kerugian (Faruq, 2000).

Model *syirkah* merupakan sebuah konsep dapat memecahkan permasalahan permodalan. Satu sisi, prinsip Islam menyatakan bahwa segala sesuatu yang dimanfaatkan oleh orang lain berhak mendapatkan kompensasi yang saling

menguntungkan, baik terhadap barang, modal, tenaga, atau barang sewa. Disisi lain Islam menolak secara tegas kompensasi berupa bunga (Chapra, 1999).

Bagi seorang muslim, mu'amalah adalah persoalan duniawi dimana pelakunya diberi kebebasan untuk berkembang dan berkreasi menurut perkembangan zaman, asalkan tidak keluar dari syariat Islam itu sendiri. *Syirkah* yang dilakukan itu sendiri harus dilakukan atas dasar mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak dan menghilangkan mudharat. Seperti misalnya seorang muslim menjual minuman keras, yang mana minuman keras tersebut menimbulkan banyak kerugiannya dari pada manfaatnya. Selain hal itu dalam ber *syirkah* seorang muslim dituntut untuk selalu adil dan jujur dengan rekan bisnisnya. Adil yang dimaksud disini adalah untung rugi dalam suatu usaha ditanggung bersama. Jujur yang dimaksud disini adalah bahwa berapapun pengeluaran yang dikeluarkan untuk usaha tersebut, maka sudah selayaknya pemberi modal berhak mengetahuinya. Keadilan dan kejujuran merupakan sifat yang selalu diterapkan Rasulullah SAW dalam berdagang, sehingga sudah selayaknya sebagai seorang muslim kita harus mengikuti bagaimana Rasulullah SAW dahulu melakukannya. Karena, jika para pedagang memegang prinsip tersebut, maka akhirat pun akan mengikuti.

Pada zaman dahulu, berdagang hanya dilakukan secara sederhana seperti berdagang dipasar atau menjajakan dagangannya berkeliling dari rumah ke rumah. Tetapi semakin berkembangnya zaman, banyak cara para pedagang menawarkan dagangannya. Saat ini dapat kita temukan pada bisnis *E-Commerce* dan *Multi Level Marketing* yang pada konsepnya menjual barang secara langsung kepada pembeli melalui jaringan. Selain *E-Commerce* dan *Multi Level Marketing* terdapat juga bisnis yang semakin berkembang dewasa yaitu bisnis waralaba, atau lebih kita kenal dengan istilah *franchise*. Semakin berkembangnya dunia bisnis dan segala sesuatu dijalankan dengan sistim waralaba maka kemajuan ekonomi pun akan berkembang pesat khususnya dalam dunia bisnis waralaba. Pada kebanyakan penerima waralaba, mereka dikejar target oleh pemberi waralaba. Sehingga mau tidak mau mereka harus gencar untuk membuat bagaimana usaha mereka laris. Waralaba sesungguhnya mengandalkan kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usahanya melalui tata cara, proses serta

sistem yang telah ditemukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Format bisnis waralaba ini terdiri atas konsep bisnis yang menyeluruh, sebuah proses permulaan dan pelatihan mengenai seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep *franchise* dan proses bantuan yang terus menerus.

Semakin pesatnya dunia bisnis yang berkembang saat ini, semakin banyak pula para wirausahawan yang lebih tertarik menggunakan konsep waralaba atau *franchise*. Dengan pertimbangan bahwa bisnis waralaba bisa mendapatkan untung yang cepat karena kita hanya membeli nama atau merek dan pembeli biasanya lebih gemar pergi ke tempat dimana tempat itu sudah mempunyai nama dan sudah ada di kota-kota besar. Berbicara soal *franchise* yang berkembang saat ini tidak hanya pada waralaba di dunia kuliner saja. Tetapi juga banyak dibidang jasa, perhotelan, bahkan pariwisata.

Salah satu contoh selain dari tempat-tempat yang sudah tidak asing ditelinga para penikmat kuliner, ada juga Resto Bebek Madura Sambal Hitam atau lebih dikenal dengan “BeMa”. Resto Bebek Madura Sambal Hitam ini adalah milik sepasang suami istri yang bernama Ibu Dania dan Bapak Ito. Yang awal mulanya mereka bertemu dengan pembeli yang datang ke warung mereka yang berasal dari madura dan menawarkan kepada mereka jika berminat bapak ini akan mengajarkan bagaimana resep sambal hitam dan bumbu bebek asli madura. Modal awal ibu Dania yang memang pandai memasak. Bergurulah Bu Dania kepada bapak tersebut tanpa dipungut biaya sepeserpun. Setelah merasa mampu dan berani, maka pak Ito dan Bu Dania mencoba untuk membuka warung bebek dengan modal awal Rp. 300.000 hanya untuk beberapa potong bebek saja. Ternyata bebek yang mereka jual laris. Keesokannya mereka membuat kesepakatan oleh peternak dan pemotongan bebek untuk membayar bebek setiap akhir minggu saja, mengingat modal mereka yang masih minim. Lambat laun bisnis yang mereka tekuni mulai naik ke permukaan. Hingga saat ini terdapat 4 cabang dan salah satunya berada di luar Jogja, yaitu Semarang.

Resto Bebek Madura (BeMa) Cabang Kaliurang ini mengusung konsep yang berbeda dari ketiga tempat yang lain. Resto Bebek Madura (BeMa) ini menggunakan konsep *syirkah mudharabah* dengan suasana yang sejuk

menghadirkan tema joglo jawa dan dengan suasana kekeluargaan dan adat jawa yang begitu kental ditempat ini. Resto BeMa cabang Kaliurang inipun masih terbilang baru. Baru di dirikan tanggal 16 Desember 2017. Resto Bebek Madura Sambal Hitam Cabang Kaliurang ini dimiliki oleh para pemilik modal berjumlah 35 orang. Dengan modal yang mereka berikan berbeda beda jumlahnya. Minimum modal yang diberikan sebesar Rp. 500.000,00. Dengan menjalankan waralaba tersebut, penerima waralaba menjalankan bisnisnya berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku dari pihak *franchisor*. Kegiatan Resto Bebek Madura Sambal Hitam Cabang Kaliurang ini memang mengambil beberapa barang yang memang sudah disediakan dan sudah termasuk dalam hitungan ketika waralaba dijalankan. Seperti box nasi yang sudah tercetak, bebek, ayam dan juga sambal yang sudah disediakan dari pusat, dan jika sewaktu-waktu stok box nasi, bebek, ayam, sambal habis, maka cabang kaliurang bisa mengambil kembali stok dari pusat yang terletak di Jalan Puluhdadi No. 427 Seturan, Catur Tunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta. Untuk bisa mengejar omset atau target, Resto BeMa Cabang Kaliurang ini tidak hanya menjual apa yang menjadi kerja sama antara *franchisor* dan *franchisee* untuk menjual bebek dan ayam saja. Tetapi Resto BeMa cabang Kaliurang sendiri juga menjual berbagai macam hidangan ataupun camilan. Seperti roti maryam, churros, sambosa, roti bakar, pancake, sate taichan, ayam geprek keju, berbagai macam crispy seperti jamur crispy, kangkung crispy, toge crispy, terong crispy, kobis crispy, tempe crispy, dan masih banyak lagi makanan pendamping yang bisa dipilih selain bebek dan ayam. Karna Resto BeMa ini menjalankan prinsip syariah dengan konsep syirkah mudharabah, kegiatan yang dilakukan disini juga berjalan sesuai syariah. Contohnya, karyawati disini menggunakan hijab, dan memang pengelola mencari karyawati yang berhijab. Serta saat adzan berkumandang, kegiatan apapun yang dijalankan di Resto BeMa ini berhenti seketika karena mereka akan menjalankan shalat berjamaah di masjid yang terletak dekat dengan resto ini. Sudah terdapat tulisan “maaf pelayanan melambat saat datang waktu shalat” ini juga salah satu kunci akan kesuksesan suatu usaha. Ketika bisnis berjalan tanpa meninggalkan ataupun lupa dengan kepentingan akhirat, maka seketika itu, dunia dan kesuksesan dari resto ini juga akan mengikuti.

Pengelola Resto Bebek Madura Sambal Hitam (BeMa) Cabang Kaliurang ini dikelola oleh Bapak Romi Saputra, beliau mengatakan untuk membuka resto ini awalnya tidak mudah. Karena letaknya yang memang bisa dibilang lumayan jauh dari jalan raya kaliurang, jadi pengelola mengencarkan di bagian pemasaran. Brosur disebar, lewat sosial media juga dengan terus memberikan promo-promo menarik bagi para pengikut di sosial media, juga paoan iklan yang dipasang dipinggir jalan kaliurang km 12,5 juga sangat mempengaruhi. Kebanyakan pengunjung pun mengetahui lokasi resto tersebut juga dari papan iklan salah satunya. Lalu untuk modal awal, bapak Romi memberikan *royalty fee* kepada *franchisor* sebesar Rp. 110.000.000. *royalty fee* tersebut adalah bayaran yang harus dilakukan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*, yang merupakan biaya pembelian merk *franchise*. Pembayaran ini dilakukan hanya diawal saja pada saat penandatanganan surat perjanjian. Latar belakang pengelola menjalankan waralaba ini agar terhindar dari riba dan pengelola berpikiran bahwa dari pada pemilik modal menyimpan uangnya di bank, kenapa uangnya tidak digunakan untuk hal yang lebih membawa manfaat dan keuntungan.

Kelemahan yang terjadi jika sudah terikat pada bisnis waralaba adalah adanya kontrol yang ketat dari pihak *franchisor*. Tapi untuk BeMa sendiri, *franchisor* tidak memberi batasan kepada *franchisee* jika ingin menjual selain bebek dan ayam. Oleh karenanya pengelola resto bema cabang Kaliurang pun mempunyai inisiatif untuk menjual berbagai macam camilan dan minuman. Dikarenakan kebanyakan masyarakat sudah memiliki pemikiran bahwa bebek pasti mahal. Jadi itulah sebab kenapa pengelola berinisiatif membuat menu yang bermacam-macam. Agar jika orang tidak begitu senang atau tidak cocok dengan harga bebek, mereka bisa memilih menu lain, seperti ayam, lele, nila, bawal, kembung, dll.

Kelebihan yang terjadi dengan adanya bisnis waralaba yang semakin pesat seiring berjalannya waktu adalah semakin terbukanya lapangan pekerjaan bagi mereka yang membutuhkan. Serta akan semakin cepat waralaba tersebut dikenal orang diseluruh Indonesia dan dapat membuka jalan juga bagi mereka yang ingin

menjalankan bisnis tetapi bingung ingin berbisnis apa. Sehingga bisnis waralaba menjadi solusinya.

Pada dasarnya Resto Bebek Madura cabang kaliurang secara verbal menuliskan dalam desain logonya, sebuah frase *Halal Toyib*. Kata halal bahwasannya produk yang disajikan terjamin kehalalannya dengan memperhatikan bahan-bahan yang tidak mengandung unsur haram. Dan juga kandungan yang terdapat disemua penyajian makanannya juga bertuliskan “NO MSG” yang artinya Resto Bebek Madura juga memperhatikan dari kandungan gizi makanannya. Resto Bebek Madura Kaliurang juga menunaikan zakat 2,5% dari hasil usaha untuk hal-hal kemaslahatan. Dengan demikian, bisa dilihat bahwa produk dan bisnis yang dijalankan berlandaskan nuansa Islami.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai perkembangan bisnis waralaba ini yang mengusung konsep *syirkah mudharabah*. Apakah sejauh ini konsep yang diterapkan sudah berjalan sesuai prinsip syariah dilihat dari pandangan ekonomi Islam. maka dari itu penelitian ini berjudul “PENERAPAN KONSEP SYIRKAH MUDHARABAH PADA WARALABA RESTO BEBEK MADURA (BeMa) KALIURANG”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimanakah penerapan konsep *syirkah mudharabah* pada bisnis waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang?

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, ditemukan tujuan penelitian yang akan dicapai adalah mengetahui konsep *syirkah mudharabah* yang berjalan pada bisnis waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis : Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai penerapan konsep *syirkah mudharabah* yang terjadi dalam dunia bisnis salah satunya pada waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang
2. Manfaat Praktis : Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pihak yang berkenaan jika ditemukan kekurangan-kekurangan dalam penerapan konsep *syirkah mudharabah* agar kedepannya dapat berjalan dengan baik sesuai prinsip ekonomi Islam

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran mengenai penulisan proposal yang dilakukan maka disusunlah sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal-hal yang dibahas dalam setiap bab. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah yang mendasari diadakannya penelitian. Rumusan masalah merupakan pertanyaan mengenai keadaan yang memerlukan jawaban penelitian. Tujuan penelitian berisi tentang hal yang ingin dilakukan peneliti. Sistematika pembahasan mencakup uraian singkat pembahasan materi dari tiap bab.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang hasil penelitian terdahulu, teori yang berhubungan dengan variabel-variabel yang diangkat oleh penulis dan teori pendukung lainnya yang berkaitan dengan penerapan konsep *syirkah mudharabah* menurut ekonomi Islam, sehingga dapat disusun hipotesis. Arti penting bab ini adalah untuk memperoleh pemahaman dan kerangka yang membangun teori guna dilakukan penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian tata cara pelaksanaan penelitian untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan penelitian yang telah ditetapkan. Tata cara pelaksanaan penelitian pada sub bab ini meliputi desain penelitian, lokasi penelitian, waktu pelaksanaan penelitian, objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data. Untuk mendapatkan hasil penelitian maka akan dilakukan suatu analisis yang mana data sudah didapat dan dikelola demi menemukan puncak dari penelitian ini, yang mana analisis tersebut akan dibahas di bab analisis data dan pembahasan.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang hasil data yang didapatkan dan pembahasan menyeluruh terkait penelitian yang dilakukan. Peneliti akan mencoba mendeskripsikan tentang penerapan konsep *syirkah mudharabah* yang terdapat pada waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang. Ketika penulis sudah mendapatkan data yang diperlukan, data tersebut diolah agar mempermudah penulis dalam menganalisis sehingga penulis dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah berakhirnya penelitian yang telah dibahas di bab sebelumnya, maka terakhir ada penutupan. Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan pernyataan singkat dan akurat yang disajikan dari hasil pembahasan yang menjawab permasalahan dan tujuan penelitian yang telah disusun. Dan saran yang disampaikan untuk kepentingan pengembangan riset selanjutnya serta perbaikan terhadap hal-hal yang ditemukan sehubungan dengan hasil penelitian yang ditujukan kepada pihak-pihak yang terkait.

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Telaah Pustaka

Penelitian terdahulu sangat penting untuk menyusun penelitian saat ini, beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan antara lain :

Penelitian dalam jurnal **“Penerapan Konsep *Syirkah Mudharabah* dalam Kegiatan Ekonomi Masyarakat di Tasikmalaya”** oleh (Suryanto, 2016) yang menyimpulkan bahwa penerapan konsep *syirkah mudharabah* telah ada pada zaman dahulu di tanah sunda misalnya dikenal istilah *paroan*, *perteluan*, *perlimaan* untuk kerjasama pertanian. Model kerjasama bagi hasil dalam pertanian terlihat dalam porsi pembagian hasil panen termasuk perihal yang dibicarakan pada awal akad. Besarnya pembagian hasil panen adalah berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang melakukan kerjasama pertanian, yaitu antara pemilik lahan sawah dengan petani penggarap. Adapun besaran nisbah bagi hasil panennya dapat bervariasi antara 50:50 dengan istilah ‘nengah’, 60:40 dengan istilah ‘perlima’. Berapapun hasil panen yang didapatkan harus dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Bahkan nisbah bagi hasil panen tersebut memiliki konsekuensi kepada kewajiban kedua belah pihak yang melakukan kerjasama pertanian dalam penyediaan benih dan pupuk. Misalnya bagi hasil panen dengan nisbah 50:50, berapapun hasilnya harus dibagi dua secara rata, misalnya dari luas 100 bata, jika hasil panen sebanyak 700kg, maka hasil panen tersebut dibagi 2 yaitu masing-masing mendapatkan 350kg baik untuk petani penggarap maupun pemilik lahan sawah.

Penelitian dalam jurnal **“Kerja Sama (*syirkah*) dalam Ekonomi Islam”** oleh (Setiawan, Kerja Sama (*Syirkah*) Dalam Ekonomi Islam, 2013) menyimpulkan bahwa dalam menyikapi perkembangan perekonomian baik dari sisi operasional maupun transaksi umat Islam haruslah sesuai dengan Al Quran dan Hadist Rasulullah SAW. Salah satu bentuk aktifitas perekonomian adalah percampuran harta atau *syirkah*. *Syirkah* secara garis besar terbagi atas dua jenis yaitu *syirkah* hak milik (*syirkah al amlak*) dan *syirkah* transaksi (*syirkah al uqud*). *Syirkah* hak milik adalah *syirkah* terhadap zat barang, seperti *syirkah* dalam suatu zat barang

yang diwarisi oleh dua orang atau yang menjadi pembelian mereka atau hibah bagi mereka. Adapun *syirkah* transaksi adalah *syirkah* yang objeknya adalah pengembangan hak milik. *Syirkah* transaksi bisa diklasifikasikan menjadi lima macam yaitu *inan*, *abdan*, *mudharabah*, *wujuh* dan *mufawadhah*. Hukum *syirkah* adalah *mubah* atau diperbolehkan. Sedangkan berakhirnya *syirkah* dapat disebabkan oleh enam alasan yaitu *pertama*, salah satu pihak membatalkan. *Kedua*, salah satu pihak kehilangan kecakapan untuk ber *tasharruf*. *Ketiga*, salah satu pihak meninggal dunia. *Keempat*, salah satu pihak ditaruh dibawah pengampuan. *Kelima*, salah satu pihak jatuh bangkrut dan *keenam*, modal para anggota *syirkah* lenyap sebelum dibelanjakan.

Penelitian dalam jurnal “**Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam**” oleh (Sulistyaningsih, Heniyatun, & Hendrawati, 2017) menyimpulkan bahwa pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba sesuai hukum Islam menggunakan sistem bagi hasil, dengan persentase yang bervariasi yaitu 50:50 atau 60:40 tergantung kesepakatan para pihak (*franchisor* dan *franchisee*). Kendala yang sering terjadi dalam perjanjian waralaba, yaitu ketika terjadi kerugian, ketidak seimbangan antara prestasi yang diberikan dengan keuntungan bagi hasil, dan kurangnya transparansi pembagian keuntungan. Penyelesaian kendala dalam hal pembagian keuntungan biasanya diselesaikan secara musyawarah, pembayaran ganti rugi, atau jika tidak tercapai dapat melalui cara arbitrase.

Penelitian dalam jurnal “**Prinsip Dasar Bisnis Waralaba Berbasis Syariah**” oleh (Faruq, 2015) menunjukkan bahwa mekanisme bisnis waralaba berbasis syari’ah harus berdasarkan pada prinsip keadilan dan saling menguntungkan kedua belah pihak, dalam bisnis waralaba syari’ah antara pewaralaba dan terwaralaba harus menanam nilai kejujuran dalam berbisnis. Karena dalam kerjasama berbisnis seperti waralaba syari’ah mengutamakan etika bisnis yang baik sebagai kunci keberhasilan. Ketentuan-ketentuan *syirkah*, khususnya *syirkah abdan* dan *syirkah inan* merupakan teori-teori yang dapat dijadikan sebagai landasan dalam melakukan bisnis waralaba berbasis syari’ah. Dalam akadnya pengambilan keuntungan dua mitra yang bekerjasama (dalam hal

ini *franchisor* dan *franchise*) diperbolehkan setelah usaha berjalan. Dalam pembagian keuntungan bisnis waralaba berbasis syari'ah, harus berdasarkan prinsip bagi hasil. Dalam bisnis waralaba berbasis syari'ah, aspek hak cipta berupa merek dagang dan nama perusahaan merupakan jasa/manfaat yang dihasilkan oleh karya intelektual, dan mempunyai nilai *financial* yang telah dinyatakan jelas dalam syari'ah.

Penelitian dalam jurnal **“Bisnis Waralaba di Indonesia Dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah”** oleh (Syahrani, 2012) menyimpulkan bahwa waralaba tidak melanggar syariat Islam, selama objek perjanjian tersebut tidak dilarang dalam syariat Islam (misalnya : bisnis penjualan makanan dan minuman haram) maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut Hukum Islam dikarenakan melanggar syariat Islam. Suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang berisi kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba. Waralaba merupakan suatu perjanjian timbal balik antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian formil. Oleh karena itu, perjanjian waralaba memang disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan untuk melindungi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba dan diperlukan prinsip keterbukaan dan kejujuran bagi pemberi waralaba maupun penerima waralaba.

Penelitian dalam jurnal **“Kerjasama Pada Sistem Ekonomi Syariah”** oleh (Apipuddin, 2015) menyimpulkan bahwa pembiayaan akad *mudharabah* yang digunakan di Indonesia berdasarkan fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan analogi (*qias*) penggadaian (*Ar-Rahn*). Fatwa MUI merupakan ijtihad MUI yang dilaksanakan pada tanggal 4 April 2000, dengan keputusan yang dibuat berdasarkan pada keagamaan berupa al-Quran, hadist dan kaidah hukum. Pada dasarnya MUI menyadari bahwa pembiayaan akad *mudharabah* pada prinsipnya tidak ada, karena berlandaskan kepercayaan. Majelis Ulama Indonesia menetapkan adanya pembiayaan akad *mudharabah* dibangun diatas prinsip saling percaya. Pembiayaan *mudharabah* tidak sama dengan jaminan pada sistem ekonomi konvensional. Pada sistem ekonomi konvensional, ketika pengelola usaha tidak dapat mengembalikan modal, maka jaminan yang disepakati menjadi hak pemilik modal. Sementara

pembiayaan pada *mudharabah* yang barang yang dijadikan jaminan tidak bisa dicairkan, selama tidak disepakati *mudharib*.

Penelitian dalam jurnal “**Sistem Bisnis Waralaba Restoran Ayam bakar Wong Solo Dalam Perspektif Ekonomi Islam**” oleh (Rahman, 2015) menyimpulkan bahwa sistem bisnis waralaba Ayam Bakar Wong Solo yang diterapkan adalah bentuk kerjasama (*syirkah*) dengan jenis *syirkah mudharabah*, di mana ada kerjasama antara pihak Ayam Bakar Wong Solo sebagai pengelola (*mudharib*) dan pihak investor sebagai pemilik modal (*shahibul maal*). Kedua belah pihak bersekutu dalam modal dan usaha yang mana keuntungan dari persekutuan tersebut dibagi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara keduanya. Ayam Bakar Wong Solo menawarkan dua bentuk dari *syirkah mudharabah* yaitu: *mudharabahi* lepas atau waralaba lepas (*mudharabah mutlaqoh*) dan *mudharabah* pengelola atau waralaba murni (*mudharabah muqayyadah*). Peneliti menemukan terdapat kesesuaian antara pelaksanaan waralaba Ayam Bakar Wong Solo dengan praktik *syirkah mudharabah* dalam ekonomi Islam, karena sistem waralaba yang dijalankan telah sesuai dan memenuhi syarat dan rukun yang ada dalam *syirkah mudharabah*. Menurut peneliti, ada konsep waralaba yang lebih sesuai dengan ekonomi Islam, yaitu prinsip bagi hasil secara *mudharabah* dan *musyarakah* sebagai pengganti konsep waralaba dengan *franchise fee* dan *royalty fee*. Maksudnya, pemberi waralaba tidak membebankan *franchise* dan *royalty fee* kepada penerima waralaba selama bisnis tersebut belum menghasilkan keuntungan. Apabila bisnis itu telah menghasilkan keuntungan, maka keuntungan bersih itulah yang dapat dibagi sesuai dengan prosentase yang disepakati. Ini berarti kedua belah pihak sama-sama mempunyai andil dalam pembagian resiko dan keuntungan serta memiliki tanggung jawab yang sama untuk memajukan usaha tersebut.

Penelitian dalam jurnal “**Konsep Syirkah Dalam Waralaba**” oleh (Shalihah, 2016) menyimpulkan bahwa kegiatan ekonomi dalam ajaran Islam adalah bagian dari *muamalah*. Waralaba sebagai bentuk kerjasama dagang menurut hukum muamalah adalah diperbolehkan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya namun tetap harus mengedepankan prinsip kemaslahatan yang merupakan pangkal konsep *maqashid syariah*. Waralaba dapat menjembatani

pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 12 Tahun 2006 format usaha yang dilakukan waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah* atau sering disebut juga *musyarakah* yang merupakan akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif. Masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan persentase kerjasama. Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak. Namun jika modal yang digabungkan tidaklah sama maka termasuk *syirkah inan*. Ketika modalnya bukan harta tetapi tenaga atau keahlian maka terdapat praktek *syirkah abdan*. Dan apabila modalnya tidak hanya tenaga tetapi juga kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba maka termasuk *syirkah wujuh*.

Penelitian ini meneliti penerapan konsep *syirkah mudharabah* pada Waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) cabang Kaliurang. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada fokus penelitian yang mengambil bisnis waralaba kuliner. Objek dalam penelitian ini juga berbeda dari penelitian sebelumnya dengan mengambil objek penelitian Waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) cabang Kaliurang yang telah menggunakan akad *syirkah* dalam waralaba tersebut. Fokus dalam penelitian ini adalah penerapan konsep *syirkah mudharabah* dalam menjalankan usaha kuliner dan juga analisis *profit loss sharing* pada waralaba Resto Bebek Madura (BeMa) cabang Kaliurang.

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Sebelumnya dengan Penelitian yang Dilakukan Penulis Saat Ini

No	Judul	Kesimpulan	Perbedaan	
			Penelitian Terdahulu	Rencana Penelitian

1	<p>Asep Suryanto (2016) Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah dalam Kegiatan Ekonomi Masyarakat di Tasikmalaya</p>	<p>Penerapan konsep <i>syirkah mudharabah</i> telah ada pada zaman dahulu di tanah sunda misalnya dikenal istilah <i>paroan</i>, <i>perteluan</i>, <i>perlimaan</i> untuk kerjasama pertanian. Model kerjasama bagi hasil dalam pertanian terlihat dalam porsi pembagian hasil panen termasuk perihal yang dibicarakan pada awal akad. Besarnya pembagian hasil panen adalah berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang melakukan kerjasama pertanian, yaitu antara pemilik lahan sawah</p>	<p>Fokus penelitian ini pada kegiatan masyarakat dalam bidang pertanian yang menggunakan konsep <i>syirkah mudharabah</i></p>	<p>Fokus penelitian pada bisnis waralaba kuliner yang menjalankan konsep <i>syirkah mudharabah</i> dan bagaimana bagi hasil yang terjadi</p>
---	--	---	---	--

		dengan petani penggarap. Adapun besaran nisbah bagi hasil panennya dapat bervariasi antara 50:50		
2	Deny Setiawan (2013) Kerja sama (syirkah) Dalam Ekonomi Islam	Salah satu bentuk kegiatan perekonomian adalah penggabungan harta atau <i>syirkah</i> . <i>Syirkah</i> secara garis besar terbagi atas dua jenis yaitu <i>syirkah</i> hak milik (<i>syirkah al amlak</i>) dan <i>syirkah</i> transaksi (<i>syirkah al uqud</i>)	Penelitian terdahulu lebih menjelaskan syirkah secara menyeluruh termasuk jenis jenisnya	Penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana konsep syirkah mudharabah yang dijalankan oleh Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang
3	Puji Sulistyani; Heniyatun; Heni Hendrawati (2017) Sistem Bagi Hasil Dalam	Penelitian menyimpulkan bahwa pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba merupakan perspektif hukum	Penelitian ini menjelaskan tentang pembagian keuntungan yang bervariasi serta menjelaskan	Penelitian ini akan menjelaskan tentang pembagian keuntungan yang telah

	Perjanjian Waralaba (<i>franchise</i>) Perspektif Hukum Islam	Islam dengan menggunakan sistem bagi hasil, dengan persentase yang bervariasi. Tergantung dengan kesepakatan para pihak (<i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i>)	kendala yang sering terjadi pada bisnis waralaba serta penyelesaian masalah	disepakati bersama
4	Balqis Bin Faruq (2015) Prinsip dasar Bisnis Waralaba Berbasis Syariah	Penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme kerjasama bisnis waralaba berbasis syari'ah harus didasarkan pada prinsip keadilan dan saling menguntungkan kedua belah pihak. Dalam bisnis waralaba syari'ah antara pewaralaba dan terwaralaba harus memiliki nilai kejujuran dalam melaksanakan akadnya. Karena merupakan kunci	Menjelaskan mekanisme kerja waralaba berbasis syariah yang intinya antara kedua belah pihak harus saling menguntungkan. Mengutamakan etika dalam berbisnis, serta menjelaskan ketentuan-ketentuan <i>syirkah</i>	Penelitian ini menjelaskan bagaimana berjalannya pemilik modal dan pelaku usaha sejauh ini. Sudahkah berjalan sesuai dengan pandangan ekonomi Islam yang baik dan benar

		keberhasilan dalam berbisnis waralaba.		
5	Syahrani (2012) Bisnis Waralaba di Indonesia Dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah	Selama kegiatan waralaba tidak bertentangan dalam syariat Islam (misalnya : bisnis penjualan makanan dan minuman haram) maka perjanjian tersebut diperbolehkan. suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba.	Penelitian ini lebih membahas pada hukum waralaba itu sendiri ditinjau dari perspektif hukum bisnis syariah	Penelitian ini akan lebih membahas bagaimana bisnis waralaba yang berjalan dengan konsep syirkah mudharabah.

6	Taufiqur Rahman (2015) Sistem Bisnis Waralaba Restoran Ayam Bakar Wong Solo Dalam Perspektif Ekonomi Islam	Sistem bisnis waralaba Ayam Bakar Wong Solo yang diterapkan adalah bentuk kerjasama (<i>syirkah</i>) dengan jenis <i>syirkah mudharabah</i> . Peneliti menemukan terdapat kesesuaian antara pelaksanaan waralaba Ayam Bakar Wong Solo dengan praktik <i>syirkah mudharabah</i> dalam ekonomi Islam, karena sistem waralaba yang dijalankan telah sesuai dan memenuhi syarat dan rukun yang ada dalam <i>syirkah mudharabah</i> . Menurut peneliti,	Penelitian ini meneliti bagaimana sistem bisnis waralaba Ayam Bakar Wong Solo berjalan dengan praktik <i>syirkah Mudharabah</i>	Penelitian ini juga akan meneliti bagaimana konsep <i>syirkah mudharabah</i> yang berjalan. Tetapi berbeda tempat bisnis waralabanya

		<p>ada konsep waralaba yang lebih sesuai dengan ekonomi Islam, yaitu prinsip bagi hasil secara <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> sebagai pengganti konsep waralaba dengan <i>franchise fee</i> dan <i>royalty fee</i>. Maksudnya, pemberi waralaba tidak membebankan <i>franchise</i> dan <i>royalty fee</i> kepada penerima waralaba selama bisnis tersebut belum menghasilkan keuntungan.</p>		
7	<p>Apipuddin (2015) Kerjasama Pada Sistem Ekonomi Syariah</p>	<p>Pembiayaan akad <i>mudharabah</i> berdasarkan fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan analogi (<i>qias</i>) penggadaian</p>	<p>Menjelaskan bagaimana MUI mengupas tentang akad <i>mudharabah</i></p>	<p>Menjelaskan bagaimana akad <i>mudharabah</i> yang berjalan di waralaba ini.</p>

		<p>(<i>Ar-Rahn</i>). Fatwa MUI ini hasil ijtihad MUI pada tanggal 29 Dzulhijjah 1420/4 April 2000, dengan argument yang dibangun didasarkan pada teks-teks keagamaan berupa al-Quran, hadist dan kaidah hukum <i>mudharabah</i> dibangun diatas prinsip saling percaya</p>		<p>Apakah sudah sesuai dengan ketentuan akad yang ada</p>
8	<p>Maratun Shalihah (2016) Konsep <i>Syirkah</i> Dalam Waralaba</p>	<p>Peneliti menjelaskan bahwa waralaba dapat menjembatani pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Dalam kaitan ini format usaha yang dilakukan waralaba, merupakan</p>	<p>Dalam penelitian ini, penulis lebih menjabarkan definisi dari waralaba, macam-macam waralaba. Dan bagaimana waralaba bisa dapat dikembangkan menjadi <i>syirkah</i> itu sendiri</p>	<p>Penelitian ini akan lebih membahas konsep <i>syirkah mudharabah</i> dari bisnis waralaba Resto Bebek Madura Cabang kaliurang. Dan mengupas</p>

		<p>pengembangan dari bentuk <i>syirkah</i> atau <i>musyarakah</i> yang merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif</p>		<p>satu persatu apa itu waralaba, syirkah, mudharabah.</p>
--	--	---	--	--

B. Landasan Teori

1. Pengertian Waralaba

Berdasarkan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 20017 tentang waralaba, bahwa waralaba merupakan hak yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha tersendiri dalam rangka memasarkan produk dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Berdasarkan penjelasan pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, yang dimaksud dengan ciri khas usaha adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru, dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemberi waralaba. Maupun barang unik yang dijual. Unsur-unsur yang dapat dirumuskan dari definisi diatas adalah: a) adanya hak khusus; b) pelakunya bisa individu maupun badan usaha; c) adanya objek sistem bisnis dengan ciri khas usaha; d) tujuannya memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain; serta e) dasarnya perjanjian waralaba.

Menurut (Salim, 2002) pengertian waralaba secara yuridis adalah suatu kontrak yang dibuat antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan ketentuan pihak *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu dan pembayaran *royalty* yang telah disepakati kepada *franchisor*.

Sistem usaha *franchise* atau waralaba yaitu penggunaan merek terkenal. Sistem ini dianggap menguntungkan karena merupakan sistem perdagangan yang kerap menjadi bintang dikalangan konsumen. Manajemen dan tingkat profitabilitas perusahaan dapat stabil, sehingga bisa memberikan keuntungan timbal balik antara perusahaan induk dan perusahaan yang melakukan kerja sama dengan sistem *franchising*. Selain itu, semakin banyak perusahaan yang melakukan *franchise* dengan membuka cabang-cabang baru di daerah, maka usaha yang dijalankan akan semakin cepat dikenal karena masyarakat akan dengan mudah memperoleh produk yang diinginkan di kota atau daerah mereka masing-masing (Rachmadi, 2007).

Waralaba sendiri sebenarnya adalah salah satu metode perluasan pasar yang dilakukan oleh para pemilik nama usaha. Sehingga semakin banyak orang yang tertarik bekerja sama mendirikan waralaba tersebut, maka semakin cepat dikenal pula nama dari usaha tersebut oleh konsumen atau masyarakat manapun.

Istilah *franchise* yang sudah di Indonesiakan menjadi waralaba. Waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih istimewa dan “laba” berarti untung. Jadi kata waralaba berarti usaha yang telah memberikan keuntungan lebih/istimewa (Nasional D. P., 2008).

Di samping pengertian tersebut, adapula pengertian waralaba menurut doktrin, seperti yang telah dijelaskan oleh Abdurrahman A. : “secara umum waralaba dikenal dengan istilah *franchise* yang berarti persetujuan atau perjanjian (kontrak) antara *veransir* dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberikan kepada yang tersebut terakhir itu suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak” (Abdurrahman, 1970)

Sejatinya, waralaba memiliki dua jenis kegiatan:

a. Waralaba berupa Produk dan Merek dagang

Dalam waralaba merek dagang ini, pemberi waralaba memberikan hak dan izin kepada penerima waralaba untuk menjual, mengembangkan dan menggunakan merek dagang pemberi waralaba.

Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya diperoleh pemberi waralaba dari pembayaran *royalty* dimuka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan *royalty* berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuk yang sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang sering kali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

b. Waralaba Format Bisnis

Menurut pengertian dari Martin Mandelson dalam buku *franchising: Petunjuk Prakis bagi Franchisor dan franchisee*, waralaba format bisnis merupakan pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pemberi waralaba) kepada pihak lain (penerima waralaba), lisensi tersebut memberi hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang atau nama dagang pemberi waralaba, dan menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen untuk menjalankan waralaba yang telah ditentukan sebelumnya (Rachmadi, 2007, hal. 14)

Pada praktiknya tipe *franchise* diatas memang serupa, tapi tak sama. Perbedaan yang mendasar adalah dalam waralaba format bisnis, *franchisee* diberikan hak untuk menggunakan paket bisnis dan mengembangkan usaha sesuai dengan kaidah dan aturan yang telah dibuat oleh *franchisor*. *Franchise* tipe ini memiliki keunggulan seperti memproduksi sendiri produk, jasa atau teknologi yang telah disetujui oleh *franchisor*. Dalam hal ini, keuntungan yang didapatkan tentu saja lebih besar, karena *franchise* lebih dapat memperhitungkan arus keuangan. Keunggulan lain dari metode paket bisnis ini adalah memiliki kemauan dan kemampuan dalam mengembangkan diri berdasarkan dari *franchisor*.

Menurut Turf D. Brown dalam *Handbook of Retailing* yang terdapat dalam buku yang berjudul *Franchise Pola Bisnis Spektakuler dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi* (Ibrahim, Johanes, & Sewu, 2007) bisnis usaha waralaba terbagi menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu:

1) Waralaba Jasa

Pada bentuk ini Penerima Waralaba (*Franchise*) menjalankan usaha waralaba berupa jasa. Bentuk ini tidak memerlukan modal yang besar karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan. Seperti laundry, agen perjalanan, pendidikan dan kursus.

2) Waralaba Usaha

Bentuk usaha ini merupakan waralaba yang menyediakan barang dan jasa, atau restoran *fast food*. Waralaba ini memerlukan modal yang tidak sedikit karena memerlukan tempat dan perlengkapan yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan

3) Waralaba Investasi

Pembeda waralaba investasi dengan yang lain adalah besarnya suatu usaha yang dijalankan, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. Bentuk seperti ini biasanya adalah waralaba yang bergerak di bidang perhotelan.

Di Indonesia terdapat beberapa jenis *franchise* yang dapat dilihat dari segi sektor usaha yang dilakukan. Jenis-jenis tersebut antara lain:

- 1) Makanan dan Minuman
- 2) Ritel (*non food & Food*)
- 3) Salon Rambut dan Kecantikan
- 4) Binatu/Jasa Perbaikan
- 5) *Training*/Jasa Konsultasi
- 6) *Fitness & Perawatan Jasmani (Body Care)*
- 7) *Printing/Photo Furniture*

8) *Real Estate/Car Rental*

Kekurangannya adalah bertolak belakang dari kelebihan yang diberikan. Jika calon *franchisee* tidak memiliki tekad yang kuat untuk berkembang bersama, dan tidak memiliki keinginan untuk mengembangkan kemajuan usaha yang tinggi, maka disarankan tidak menggunakan tipe format bisnis. Dengan kata lain, tipe merek dan barang memberikan tingkat keamanan yang lebih tinggi dibandingkan dengan *franchise* format bisnis.

Sebagai produk usaha, waralaba memiliki beberapa elemen pokok terkait dengan usaha yang akan dijalankan. Untuk itu, usaha waralaba yang dijalankan harus memiliki beberapa hal (Indonesia, Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Franchise, 2009):

- 1) Produk *franchise* mencakup unsur sebagai berikut:
 - a) Unik
 - b) Berkualitas
 - c) *Marketable*
- 2) Adanya *Standart of Procedure* (SOP)
- 3) Manajemen keuangan dan akuntansi yang baik. Beberapa hal yang perlu di perhatikan antara lain:
 - a) Budgeting atau penganggaran
 - b) Kalkulasi keuangan seperti *Break Even Point*/BEP (titik impas) tingkat hasil, pengembalian modal
 - c) Sistem akuntansi yang rapi sehingga memudahkan pengawasan dan audit untuk pengambilan keputusan
 - d) Perpajakan
- 4) Sumber Daya Manusia (SDM) berkualitas dengan melalui:
 - a) Sistem perekrutan SDM
 - b) Sistem kompensasi bagi SDM
 - c) Sistem pelatihan SDM
 - d) Penciptaan suasana kerja yang kondusif
- 5) Strategi pemasaran yang jitu
- 6) Perlindungan hukum yang memadai, hal ini erat kaitannya dengan:

- a) Badan hukum usaha
- b) Perizinan usaha
- c) Hak merek dan hak paten
- d) Perpajakan
- e) Pengalaman keberhasilan

Dalam kaitannya dengan pemberian izin dan kewajiban pemenuhan standar dari pemberi waralaba, pemberi waralaba akan memberikan bantuan pemasaran, promosi maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan baik.

Islam telah mengajarkan bagaimana menjalankan hidup yang sesuai dengan syariat Islam, karena kehidupan yang sesuai syariat Islam itu sendiri yang akan membawa seseorang menjalani bagaimana kehidupannya kelak. Apakah membeawa berkah atau justru membawa kehancuran.

Dalam fiqh klasik tidak dikenal istilah *franchise* ataupun waralaba. Akan tetapi mengatur bagaimana pelaksanaan pola waralaba tersebut dan lebih menekankan kepada dua masalah pokok, yaitu masalah hak atas kekayaan intelektual dan masalah kemitraan usaha. Para ulama sepakat bahwa Hak Kekayaan Intelektual (HKI) adalah hak cipta yang mengandung nilai dan manfaat padanya, dengan alasan sesuatu yang asalnya belum merupakan harta. Apabila di kemudian hari terlihat manfaatnya, ia akan menjadi harta selama memberikan manfaat bagi manusia secara umum (Manan, 1997). Pernyataan ini juga ditegaskan dalam keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia No. 01/Munas VII/MUI/15/2005 tentang perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Dan tinjauan aspek kemitraan usaha waralaba bisa dikategorikan sebagai pengembangan dari *syirkah* (kerjasama).

Waralaba yang baik menurut ekonomi islam adalah waralaba yang manajemennya merupakan manajemen yang adil. Ada empat landasan untuk mengembangkan waralaba yang baik, yaitu: kejujuran, kebenaran keahlian dan keterbukaan. Pelaku bisnis waralaba harus memiliki empat sifat utama itu agar usaha yang dijalankan mendapatkan hasil yang maksimal. Waralaba yang sesuai

dengan nilai-nilai Islam adalah waralaba yang ditujukan untuk membantu sesama manusia, sehingga setiap orang mendapat kesempatan yang sama untuk mencapai keberhasilan dan memberikan kesejahteraan bagi semua pihak, baik bagi pemberi waralaba, penerima waralaba, dan masyarakat maupun pemerintah (Yusanto, 2003)

Mekanisme kemitraan waralaba dalam hubungan kerjasama (*franchising*) terwujud jika terdapat unsur sebagai berikut:

- 1) Ada paket usaha yang ditawarkan oleh *franchisor*
- 2) *Franchisee* adalah pemilik unit usaha
- 3) Ada kerjasama antara *franchisee* dan *franchisor* dalam pengelolaan unit usaha
- 4) Ada kontrak tertulis yang mengatur kerjasama antara *franchisee* dan *franchisor*
- 5) Memberikan hak wilayah kepada *franchisee* untuk beroperasi di wilayah yang sudah ditetapkan.
- 6) Adanya imbal prestasi dari *franchisee* kepada *franchisor* yang berupa *franchise fee* dan *royalty fee* serta biaya lainnya yang disepakati kedua belah pihak.
- 7) Adanya standar mutu yang ditetapkan *franchisor* kepada *franchisee*
- 8) Adanya pelatihan awal yang diselenggarakan oleh *franchisor* untuk meningkatkan ketrampilan dan kapasitas *franchisee* (Hakim, 2008)

Hubungan waralaba adalah hubungan yang terkait erat, mempunyai sifat antara lain ada kepentingan bersama, bersifat hubungan jangka panjang, meliputi hubungan yang cukup banyak segi, mempunyai interaksi hubungan yang tinggi, ada sistem yang mengatur kerjasama, ada keuntungan timbale balik, menuju hubungan saling tergantung atau kemitraan. Hubungan keterkaitan *franchise* ini sangat berbeda dengan bentuk hubungan yang didasarkan hanya pada tanggung jawab sosial. Dalam hubungan keterkaitan berdasarkan tanggung jawab sosial akan muncul hubungan ketergantungan. Hal ini tidak terjadi pada sistem *franchise* yang sehat, karena hasil dari bisnis *franchisor* sangat dipengaruhi oleh keberhasilan dari *franchisee* (Pinangkaan, 2011)

Dengan demikian, dalam menjalankan usaha dibutuhkan idealisme yang tinggi dengan sistem kadilan, kejujuran, keahlian dan keterbukaan yang merupakan karakteristik pebisnis Islami.

2. Pengertian Akad

Dalam kehidupan sehari-hari, tidak mungkin kita tidak terlepas dengan akad. Segala macam bentuk transaksi yang membuat seseorang terikat dengan orang lain pun bisa dikatakan dengan akad. Menurut bahasa (etimologi) akad mempunyai beberapa makna antara lain:

- a. Mengikat. Yaitu: menyatukan dua ujung tali dan mengikat salah satunya dengan yang lain sehingga menyatu.
- b. Sambungan. Yaitu: menyambungkan kedua ujung itu dan mengikatnya

Sedangkan menurut istilah (terminologi), akad adalah keterkaitan antara ijab (pernyataan pemberian kepemilikan) dan qabul (pernyataan penerimaan kepemilikan) dalam kesepakatan yang telah disepakati bersama. Akad merupakan keterkaitan atau pertemuan ijab dan kabul yang menimbulkan hukum. Ijab adalah penawaran yang diajukan oleh salah satu pihak, dan kabul adalah hasil dari persetujuan yang diberikan mitra sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak yang pertama (Anwar, Hukum Perjanjian Syariah, 2007).

Akad juga merupakan tindakan hukum dua pihak karena akad adalah pertemuan ijab yang mempresentasikan kehendak dari satu pihak dan kabul menyatakan kehendak pihak lain. Tindakan hukum satu pihak, seperti janji memberi hadiah, wasiat, wakaf atau pelepasan hak, bukankah akad karena tindakan-tindakan tersebut tidak merupakan tindakan dua pihak karenanya tidak memerlukan kabul (Anwar, Hukum Perjanjian Syariah, 2007, hal. 68).

Pada karya Ismail Nawawi dijelaskan bahwa ada beberapa macam akad, antara lain:

- a. Akad tanpa syarat (*'aqad munjiz*), yaitu akad yang dilakukan langsung pada waktu selesainya akad tanpa memberikan syarat-syarat serta tidak ditentukan waktu pelaksanaan setelah adanya akad

- b. Akad bersyarat (*ghauri munjiz*) atau *'aqad mu'alaq*, yaitu akad yang pelaksanaannya telah ditentukan dengan syarat-syarat yang telah ditentukan dalam akad, seperti penentuan penyerahan barang-barang yang diakadkan setelah adanya pembayaran. *'aqad ghairu munjiz* dibedakan menjadi tiga macam sebagai berikut:
- 1) Syarat ketergantungan atau *ta'liq* syarat : menentukan hasil suatu urusan dengan urusan lain, dimana akad terjadi dengan urusan yang lain, jika urusan yang lain tidak terjadi maka akad pun tidak ada
 - 2) Ungkapan/*ta'yid* syarat, penemuan hukum *tasharruf*, ucapan sebenarnya tidak menjadi lazim (wajib) *tasharruf* dalam keadaan mutlak, yaitu bahwa syarat pada suatu akad yang hanya ucapan saja. Karena, pada hakekatnya, tidak wajib untuk dilakukan.
 - 3) Syarat penyandaran/*idhafah*, yaitu menyandarkan pada suatu masa yang akan datang (*idhafah mustaqbal*), melambatkan hukum *tasharruf qauli* ke masa yang akan datang.
- c. *'Aqad Mudhaf*, yaitu akad yang pada prakteknya terdapat syarat-syarat mengenai penanggulangan pelaksanaan akad, pernyataan yang pelaksanaannya ditangguhkan pada waktu yang ditentukan (Nawawi I. , 2012).

2.1 Rukun Akad

Adapun rukun dan syarat akad:

- 1) *Shigat* Akad. *Shigat* akad merupakan yang disandarkan dari dua pihak yang berakad yang menunjukkan atas apa yang ada dihati keduanya tentang terjadinya suatu akad, *shigat* tersebut dapat disebut *ijab* dan *qabul*.
- 2) *Al-'aqid*. *Al-'aqid* adalah orang yang melakukan akad. Keberadaannya sangat penting sebab akad tidak akan dikatakan sah jika tidak adanya *'aqid*. Begitu juga tidak akan terjadi *ijab* dan *qabul* tanpa *'aqid*.
- 3) Objek akad. Atau disebut juga dengan *Mahal* akad, yaitu benda-benda yang dijadikan akad yang bentuknya tampak dan membekas. Barang tersebut dapat berbentuk harta benda, benda bukan harta,

seperti dalam akad pernikahan. Dan dapat pula berbentuk suatu kemanfaatan, seperti dalam masalah upah-mengupah.

- 4) Tujuan akad. Menurut ulama fikih, tujuan dari suatu akad harus sejalan dengan kehendak syara', sehingga apabila tujuannya bertentangan dengan syara', maka berakibat pada sah atau tidaknya perjanjian yang dibuat. Tujuan harus ada pada saat akad diadakan, dapat berlangsung hingga berakhirnya akad, dan harus dibenarkan oleh syara' (Anshori, 2006).

2.2 Syarat Akad

Sayyid Sabiq menjelaskan bahwa akad secara umum harus memenuhi beberapa syarat pokok, yaitu:

- 1) Tidak menyalahi syara'.
- 2) Harus sama-sama ridho dan ada hak memilih (*khiyar*) ketika terdapat cacat dalam akad.
- 3) Akad tersebut harus jelas dan gamblang (mudah dimengerti oleh kedua belah pihak dengan pengertian yang sama) (Sabiq, Fiqh Al Sunnah, 1998)

3) Pengertian Syirkah

Syirkah menurut bahasa bermakna *al-ikhtilath* yang artinya adalah campur atau percampuran. Maksud percampuran disini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak dapat dibedakan. Menurut definisi syariat, *syirkah* adalah transaksi antara dua orang atau lebih yang bersepakat untuk melakukan suatu usaha dengan tujuan mencari keuntungan (Taqiyyudin, 1996).

Secara bahasa *al-musyarakah* berasal dari bahasa arab *syirkah* berarti kemitraan (Lewis & Algoud, 2007) menurut Ahmad Dahlan, *al musyarakah* adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu (Dahlan A., 2012). Kemitraan yang berdasarkan perjanjian *syirkah* dianggap sah karena pihak-pihak yang terlibat dengan sadar sepakat untuk melakukan investasi bersama, berbagi keuntungan dan resiko kerugian.

a. Macam-Macam Syirkah

Pada pokoknya *syirkah* dapat dibagi menjadi 3 macam :

1) *Syirkah Ibahah*

Yaitu kesepakatan hak semua orang yang memperbolehkan untuk menikmati manfaat sesuatu, misalnya air sungai, api, garam laut dan sebagainya.

2) *Syirkah Milik*

Yaitu kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk memiliki suatu benda, misalnya dua orang atau lebih bersama-sama menangkap ikan dengan satu macam alat yang hasilnya menjadi milik bersama.

3) *Syirkah Akad*

4) Yaitu akad kesepakatan antara dua orang atau lebih dalam harta dan keuntungan. *Syirkah Akad* dapat dibagi menjadi:

a) *Syirkah Inan* adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk menentukan modal tertentu yang akan diperdagangkan. Dengan keuntungan yang dibagi antara para anggota sesuai dengan yang telah disetujui bersama.

b) *Syirkah Mufawwadah* adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih dalam modal dan keuangan, dengan kesamaan syarat dan besar modal yang dikeluarkan, hak melakukan tindakan hukum terhadap harta *syirkah* harus sama dan masing-masing anggota bertanggungjawab dan menjadi wakil atas tindakan anggota lain.

c) *Syirkah A'mal* adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk menerima pekerjaan dari pihak ketiga yang akan dikerjakan bersama-sama. Dengan ketentuan bahwa upahnya dibagi antara para anggota.

d) *Syirkah Wujuh* adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih tanpa modal harta, untuk membeli barang-barang dengan pembayaran harga yang ditunda. Lalu menjual barang-barang tersebut yang keuntungannya dibagi antara para anggota (Jafri, 2008).

e) *Syirkah Mudharabah*. Pada kerjasama *mudharabah*, pemilik modal tidak turut serta dalam menjalankan usaha. Namun,

syirkah mudharabah ini merupakan akad tersendiri dalam bentuk kerja sama lain, dan tidak dinamakan dengan *syirkah*.

b. Hukum Syirkah

Pada dasarnya hukum *syirkah* adalah *mubah* atau boleh. Sebagaimana yang dipraktekkan oleh baginda Rasulullah SAW terhadap masyarakat Islam saat itu (Majid, 1986). Beberapa dalil Al-Quran dan hadist yang menerangkan tentang *syirkah* antara lain:

“Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang ber-syirkah itu, sebahagian mereka berbuat dzalim terhadap sebahagian yang lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shalih” (Q.S Shad 38:24)

Ayat diatas mencela perilaku orang-orang yang berkongsi atau berserikat dalam berdagang dengan mendzalimi sebagian dari pihak mereka dengan menambahkan harta perkongsian mereka. Menurut penulis, pada hakekatnya *syirkah* boleh dilakukan asal tidak membuat salah satu diantaranya rugi dan terdzalimi.

Imam al-Bukhari meriwayatkan bahwa Abu Manhal pernah mengatakan:

“Aku dan syirkah ku pernah membeli sesuatu secara tunai dan hutang. Kemudian kami didatangi oleh Barra’ bin Azib. Kami lalu bertanya kepadanya. Ia menjawab, “aku dan Zaid bin Arqam juga mempraktikkan hal yang demikian. Selanjutnya kami bertanya kepada Nabi SAW tentang tindakan kami tersebut. Beliau menjawab, “Barang yang diperoleh secara tunai, silahkan kalian ambil, sedangkan yang diperoleh secara hutang silahkan kalian kembalikan.” (H.R. al-Bukhari).

Sebuah hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dari Abu Hurairah dari Nabi SAW bersabda:

“Sesungguhnya Allah SWT telah berfirman, “Aku jadi yang ketiga antara dua orang yang berserikat selama yang satu tidak khianat kepada yang lainnya, apabila yang satu berkhianat kepada pihak yang lain, maka keluarlah aku darinya” (H.R abu Dawud).

Islam telah membenarkan seorang muslim untuk menggunakan hartanya, baik itu dilakukan sendiri atau dilakukan dalam bentuk kerjasama. Oleh karena itu Islam membenarkan kepada mereka yang memiliki modal untuk mengadakan usaha dalam bentuk *syirkah*, apakah itu berupa perusahaan ataupun perdagangan dengan rekannya. (Qardhawi, 1993).

Rukun *syirkah* menurut Sayyid Sabiq yaitu adanya ijab dan qabul. Maka sah dan tidaknya *syirkah* tergantung pada ijab dan qabulnya. Misalnya: aku bersyarikah dengan kamu untuk urusan ini dan itu, dan yang lainnya berkata: aku telah terima. (Sabiq, Fiqh Sunnah, 1987). Maka dalam hal ini *syirkah* tersebut dapat dilaksanakan dengan catatan syarat-syarat *syirkah* telah terpenuhi. Dalam rukun *syirkah* Hanafiyyah berpendapat bahwa rukun *syirkah* hanya satu, yaitu shigah ijab dan qabul. (Thayyar, 2014)

Selain itu, landasan dan dasar hukum *syirkah* juga diatur dalam peraturan DSN MUI yaitu fatwa DSN MUI nomor 08 tahun 2000 tentang akad *musharakah*. Ketentuan pembiayaan *musyarakah* menurut fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000 yaitu:

- 1) Ijab dan qabul harus dinyatakan dalam akad dengan memelihara hal-hal sebagai berikut:
 - a) Penawaran dan permintaan harus secara jelas menunjukkan tujuan akad.
 - b) Penerimaan dan penawaran dilakukan ketika kontrak.
 - c) Akad diperjelas secara tertulis.
- 2) Pihak-pihak yang berakad harus memenuhi kriteria sebagai berikut:
 - a) Kompeten.

- b) Menyediakan dana dan pekerjaan.
 - c) Memiliki hak mengatur asset *musyarakah* dalam proses bisnis normal.
 - d) *Member* memiliki wewenang atas mitra yang lain untuk mengelola asset dengan memperhatikan kepentingan mitranya.
 - e) Tidak diperbolehkan mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan pribadi.
- 3) Obyek Akad
- a) Modal
 - Modal dapat berupa uang tunai atau asset bisnis. Jika modal berbentuk asset, maka harus diuangkan secara tunai dan disepakati oleh semua pihak.
 - Modal tidak boleh dipinjamkan atau dihibahkan kepada pihak lain.
 - Pada prinsipnya tidak ada jaminan. Namun untuk menghindari penyimpangan, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dapat meminta jaminan.
 - b) Kerja
 - Keikutsertaan dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah*; akan tetapi kesamaan porsi kerja bukan merupakan syarat. Seorang mitra boleh melakukan pekerjaan lebih dari mitra yang lain, dan dalam hal ini ia boleh meminta keuntungan tambahan bagi dirinya.
 - Setiap mitra melaksanakan pekerjaan atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing mitra harus dijelaskan dalam kontrak organisasi.
- 4) Keuntungan
- a) Keuntungan harus diukur jumlahnya.
 - b) Dibagikan secara merata atas dasar keuntungan, dan tidak ada jumlah yang ditetapkan di awal.

- c) Seorang mitra boleh mengusulkan, bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan tersebut dapat diberikan kepadanya.
 - d) Sistem pembagian keuntungan harus secara jelas tertuang dalam akad.
- 5) Kerugian
- Kerugian harus dibagi secara merata menurut saham modal masing-masing mitra.
- 6) Hal yang membatalkan *syirkah*
- Perkara yang membatalkan *syirkah* terbagi dua. Pertama, yaitu perkara yang membatalkan *syirkah* secara umum. Kedua, yaitu perkara yang membatalkan secara khusus.
- a) Pembatalan *syirkah* secara umum
 - Pembatalan oleh salah seorang yang bersekutu.
 - Meninggalnya salah seorang *syarik*.
 - Salah seorang *syarik* murtad.
 - Karena gila.
 - b) Pembatalan *syirkah* secara khusus
 - Harta *Syirkah* Rusak

Yaitu jika harta *syirkah* atau harta salah satu *syarik* rusak seluruhnya atau rusak sebelum dibelanjakan, maka kerjasama batal. Hal ini terjadi pada *syirkah amwal*.

 - Tidak ada kesamaan modal

Apabila tidak ada kesamaan modal dalam *syirkah mufawadhah* pada awal transaksi, perkongsian batal sebab hal itu merupakan syarat transaksi mufawadhah (Syafi'i, 2001)

7) Berakhirnya akad *syirkah*

Dalam *Ensiklopedi Hukum Islam*, ulama fikih menjelaskan beberapa hal yang dapat membatalkan akad *syirkah* secara umum, yaitu: (Dahlan A. A., 1996)

- a) Salah satu pihak mengundurkan diri, karena menurut para ahli fikih, akad *syirkah* itu tidak bersifat wajib atau boleh dibatalkan.
- b) Salah satu *syarik* meninggal dunia.
- c) Salah satu pihak kehilangan *taklif*-nya, seperti gila yang sulit disembuhkan.
- d) Salah satu pihak murtad (keluar dari agama Islam) dan melarikan diri ke negeri yang memerangi negeri muslim. Karena orang seperti ini dianggap sebagai sudah meninggal.
- e) Masing-masing pihak bisa membatalkan *syirkah* kapanpun dikehendaki, atau jika salah satu pihak meninggal, maka *syirkah* ini batal.

4) Pengertian Mudharabah

Secara etimologi, *mudharabah* adalah bentuk masdar dari *fi'il madhi* (*dharib*) yang bermakna berdagang atau memperdagangkan (Warson, 1984). Untuk lebih mengetahui tentang definisi *mudharabah*, beberapa pengertiannya secara terminologis telah disampaikan oleh para Fukaha empat madzhab yaitu:

Madzhab Hanafi mendefinisikan *mudharabah* sebagai akad atas serikat dalam keuntungan. Dengan modal harta dari satu pihak dan dengan pekerjaan (usaha) dari pihak yang lain.

Madzhab Maliki mendefinisikan *mudharabah* sebagai penyerahan uang di muka oleh pemilik modal dalam jumlah yang ditentukan, kepada seorang yang akan menjalankan usaha dengan modal itu dan menerima imbalan dari keuntungannya.

Madzhab Syafi'i mendefinisikan *mudharabah* sebagai suatu akad yang memuat penyerahan modal kepada orang lain untuk mengusahakan dan membagikan keuntungannya antara mereka berdua.

Madzhab Hambali mendefinisikan *mudharabah* sebagai penyerahan suatu barang atau sejenisnya dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengupayakannya dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntungannya. (Jaziri, 1990).

Mudharabah atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga, sehingga ia mendapatkan prosentase keuntungan (Karim A. , 2001). Akad kerjasama ini melibatkan dua pihak atau lebih dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh pembiayaan, sedangkan pihak lainnya menjadi *mudharib* atau pengelola. Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Antonio, 2003).

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha diantara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Secara *mudharabah*, keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Nurhasanah, 2015, hal. 68).

a. Macam-macam Mudharabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada pengelola akad kemitraan *mudharabah* ini dibagi menjadi dua macam yaitu :

- 1) *Mudharabah Mutlaqah* yaitu pemilik modal memberikan kebebasan penuh kepada pengelola untuk menggunakan modal tersebut dalam usaha yang di anggapnya baik dan menguntungkan.
- 2) *Mudharabah Muqayyadah* yaitu pemilik modal menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam menggunakan modal tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya (Nurhasanah, 2015, hal. 75).

b. Rukun dan Syarat Mudharabah

Adapun rukun *Mudharabah* adalah sebagai berikut :

- 1) Pemilik barang secara langsung menyerahkan barang-barangnya.
- 2) Orang yang bekerja ('*amil*), yaitu pengelola barang yang diterima dari sang pemilik.
- 3) Akad *Mudharabah*, yang dilakukan oleh kedua belah pihak.
- 4) *Mal*, yaitu harta pokok atau modal
- 5) '*Amal*, yaitu pekerjaan atau pengelolaan yang dapat menghasilkan laba.
- 6) Laba atau keuntungan.

Rukun-rukun *mudharabah* sangat mempengaruhi syarat sah *mudharabah*. Diantara syarat sahnya adalah:

- 1) Modal atau barang yang diserahkan berupa uang tunai. Apabila barang tersebut berupa emas atau perak batangan, perhiasan, dll, maka *mudharabah* tersebut batal.
- 2) Bagi orang yang melakukan akad disyaratkan *taklif*, akad yang dilakukan oleh anak-anak kecil, orang gila, dan orang yang dibawah kekuasaan orang lain, akad *mudharabah*-nya batal.
- 3) Modal harus transparan dan jelas, agar dapat dibedakan antara modal usaha dengan keuntungan. Sebab laba/keuntungan inilah yang akan dibagi hasil sesuai akad.
- 4) Presentase keuntungan antara pemodal dengan pengusaha harus transparan dan jelas.
- 5) Mengucapkan *ijab* (bagi pemodal) dan *qabul* (bagi pengusaha) (Masse, Konsep Mudharabah Antara Kajian Fiqh dan Penerapan Perbankan, 2010).

c. Nisbah Mudharabah

Menurut (Karim A. , 2006) Dalam penentuan *nisbah* keuntungan didasarkan pada:

- 1) Presentase, *nisbah* atau perbandingan keuntungan antara kedua belah pihak harus dinyatakan dalam bentuk presentase dan bukan dalam nilai nominal.

- 2) Bagi untung dan bagi rugi, keuntungan merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudharabah*, yang tergolong ke dalam kontrak investasi. Dalam kontrak ini *return* tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Apabila laba bisnisnya besar, maka kedua belah pihak mendapat bagian yang besar, dan begitu pula sebaliknya. Jadi filosofi ini hanya berlaku jika *nisbah* laba ditentukan dalam bentuk presentase, bukan dalam bentuk nominal.
- 3) Jaminan, penggunaan jaminan dalam akad *mudharabah* ditujukan untuk menghindari *moral hazard* dari sang *mudharib*. Bukan untuk “mengamankan” nilai investasi kita ketika terjadi kerugian karena faktor risiko bisnis. Tegasnya jaminan *mudharib* tidak dapat disita oleh *shahibul maal* jika kerugian yang timbul disebabkan karena faktor risiko bisnis.
- 4) Menentukan besarnya *nisbah*, yaitu berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang melakukan akad. Jadi, angka besaran *nisbah* muncul dari hasil tawar-menawar antara *shahibul maal* dengan *mudharib*.
- 5) Penyelesaian kerugian, jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah:
 - a) Diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan yang didapat dapat menjadi penyelamat modal.
 - b) Bila terjadi kerugian yang melebihi keuntungan, maka bisa diselesaikan dengan mengambil pokok modal.

d. Hak dalam Akad Mudharabah

Dalam *mudharabah*, masing-masing pihak memiliki hak yang ditetapkan bersama, untuk memperkecil kemungkinan terjadinya pelanggaran. Adapun hak-hak tersebut adalah:

- a. Hak Pekerja
 - a) Seorang pekerja mendapat hak sesuai dengan keahliannya.

- b) Modal yang digunakan merupakan amanah yang wajib dijaga, sehingga tidak ada ganti rugi tuntutan apabila terjadi kerugian.
 - c) Pekerja bertugas sebagai agen, yang tidak berhak membeli dan menjual barang atau menggunakan modal kecuali atas persetujuan pemodal.
 - d) Pekerja berhak mendapatkan imbalan atas usaha dan keahliannya ketika mendapatkan keuntungan. Dan berhak mendapatkan upah sekiranya usaha mengalami kerugian..
 - e) Pekerja berhak mendapatkan uang makan dan sebagainya, apabila bekerja di luar daerahnya, seperti di kota yang jauh.
- b. Hak Pemilik Modal
- a) Keuntungan dibagi di hadapan kedua belah pihak pada saat mengambil bagian keuntungan masing-masing.
 - b) Pekerja tidak boleh mengambil bagiannya tanpa sepengetahuan pemilik modal.
- c. Kontrak Berakhir
- a) Kontrak bisa berakhir jika disetujui oleh kedua belah pihak.
 - b) Kontrak berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak. Kontrak dapat diteruskan dengan kontrak yang baru oleh ahli waris (Hasan, 2003).
- d. Hal-hal yang membatalkan kontrak *Mudharabah*
- a) Pembatalan, larangan berusaha, pemecatan
 - b) Salah seorang *aqid* meninggal dunia
 - c) Salah seorang *aqid* gila
 - d) Pemilik modal murtad
 - e) Modal rusak ditangan pengusaha (Fauzi, 2008)

Lalu jika ditarik kesimpulan dari *syirkah* dan *mudharabah*, maka *syirkah mudharabah* adalah persekutuan antara pihak pemilik modal dengan pihak yang ahli dalam berdagang atau pengusaha, dimana pihak pemodal menyediakan seluruh modal kerja. Dengan demikian *mudharabah* dapat dikatakan sebagai *syirkah* antara modal pada satu pihak, dan pekerjaan pada pihak lain. Keuntungan dibagi

berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak pemodal (Mas'adi, 2002)

6. Pengertian Syirkah Mudharabah

Syirkah mudharabah mengharuskan ada dua pihak, yaitu pemilik modal dan juga pengelola. Pihak pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pengelola untuk menjalankan bisnisnya dan dikembangkan menjadi sebuah usaha yang menghasilkan keuntungan (profit). Keuntungan yang dibagi sesuai dengan kesepakatan keduanya. Dan manakal terjadi kerugian bukan karna kesalahan manajemen (kelalaian), maka kerugian ditanggung oleh pemilik modal. Secara manajemen pihak pengelola wajib melakukan pengelolaan secara baik, amanah dan profesional, sedangkan pihak pemilik modal tidak diperbolehkan ikut mengelola atau bekerja bersama pengelolanya.

7. Pengertian Syirkah Musahamah

Musahamah itu sendiri berasal dari kata saham yang berarti saling memberi bagian (saham). Perserikatan dagang dalam bentuk jual beli sebagian modal perusahaan (saham) kepada masyarakat dengan ketentuan imbalan sebagai persentase modal yang diberikan. Syirkah Musahamah adalah pernyataan modal usaha yang dihitung dengan jumlah lembar saham (bukan dengan nilai nominal) yang diperdagangkan di pasar modal sehingga pemiliknya dapat berganti-ganti dengan mudah dan cepat.

Dalam akadnya, apabila perusahaan mendapat keuntungan, maka pemilik saham hanya akan menerima imbalan sesuai dengan persentase modal yang diberikan. Begitu pula sebaliknya, jika perusahaan mengalami kerugian sesuai dengan persentase modalnya. Karena itu, musahamah dimasukkan oleh para ahli fiqih modern sebagai salah satu bentuk syirkah.

Dalam akad musahamah, perusahaan berupaya untuk mencari modal sebanyak-banyaknya dari masyarakat melalui penjualan saham. Hal ini bertujuan agar modal perusahaan menjadi lebih besar, dan nantinya keuntungan yang didapat pun semakin lebih banyak. Para ahli fiqih modern mengemukakan syarat dan rukun yang harus dipenuhi agar akad mushamah dapat diterima sebagai salah satu bentuk muamalah dalam Islam

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan langsung terjun ke lapangan. Hal ini disebabkan karena penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis bagaimana konsep *syirkah mudharabah* yang berjalan pada Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang. Dengan demikian penelitian ini akan berisi kutipan-kutipan data untuk menunjang gambaran penyajian laporan. Data berasal dari observasi, naskah wawancara, catatan lapangan, catatan atau memo, dan lainnya.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Resto Bebek Madura (BeMa) Kaliurang yang terletak di Jalan Kaliurang km 12,5 Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta

C. Waktu Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada semester genap tahun ajaran 2019/2020 yaitu dari bulan Februari 2020 sampai dengan bulan April 2020. Adapun jadwal untuk menyelesaikan penelitian ini adalah sebagai berikut :

D. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Invalid source specified. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk memjawab rumusan masalah penelitian. Umumnya cara mengumpulkan data dapat menggunakan

teknik: wawancara (*interview*), angket (*questionnaire*), pengamatan (*observation*), studi dokumentasi, dan *Focus Group Discussion* (FGD) (Widi, 2010)

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan langsung oleh yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain. Wawancara merupakan alat *re-checking* atas pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara mendalam. Wawancara mendalam adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau nara sumber (Narbuko & Achmadi, 2009)

2. Observasi

Observasi diperlukan untuk menjajaki objek. Jadi berfungsi sebagai eksplorasi, dari hasil ini kita dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang masalahnya dan mungkin petunjuk-petunjuk tentang cara memecahkannya. Teknik ini menuntut adanya pengamatan terperinci dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap obyek penelitian. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi antara lain: ruang (tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu, perasaan (Nazir, 1988).

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, surat, cinderamata, artefak, laporan, sejarah kehidupan, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan

metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif (Sugiyono, 2012)

E. Informan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan objek penerapan konsep *syirkah mudharabah* menurut ekonomi Islam pada Resto Bebek Madura (BeMa) cabang Kaliurang, sehingga untuk melakukan penelitian diperlukan seorang informan.

Informan merupakan subjek penelitian yang dapat memberikan informasi mengenai fenomena atau permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Informan dalam penelitian ini menggunakan informan kunci dan informan utama. Informan kunci merupakan informan yang memiliki informasi secara menyeluruh tentang permasalahan yang diangkat oleh peneliti. Informan kunci bukan hanya mengetahui tentang kondisi atau fenomena pada masyarakat secara garis besar, tetapi juga memahami informasi tentang informan utama. Informan utama adalah orang yang mengetahui secara teknis dan detail tentang masalah penelitian yang akan dipelajari. (Martha, E & Kresno, 2016) .

Teknik pemilihan informan pada penelitian kualitatif sepenuhnya ditentukan oleh peneliti sehingga disebut dengan *purposeful sampling* yaitu memilih kasus yang informatif berdasarkan strategi dan tujuan yang telah ditetapkan oleh peneliti dan jumlahnya tergantung pada tujuan dan sumber daya studi (Patton, 2002). Kriteria informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

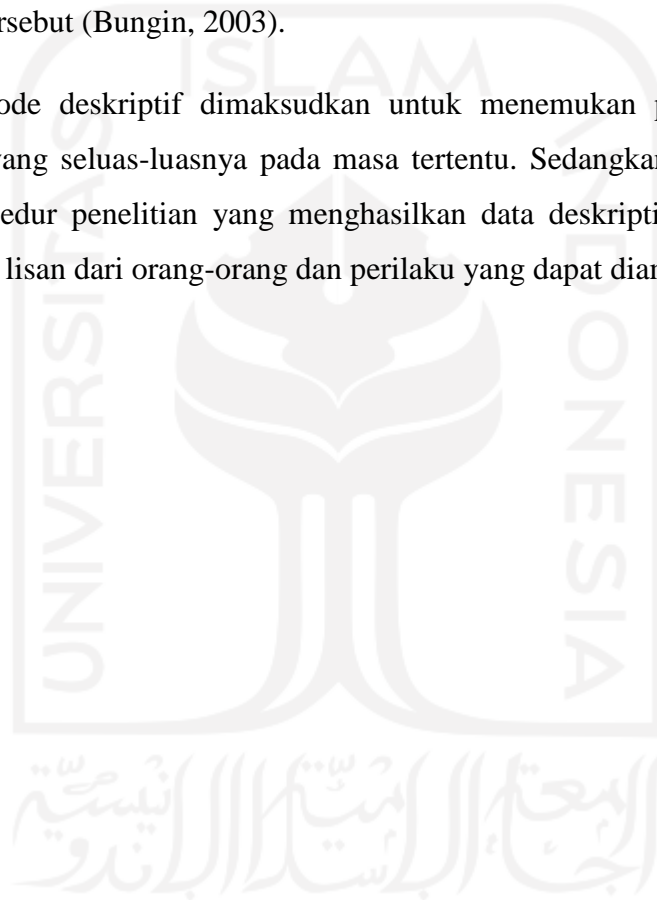
1. Pemilik dari Resto Bebek Madura Sambal Hitam (BeMa)
2. Pengelola yang mengelola waralaba resto BeMa cabang Kaliurang
3. Pemilik dan pengelola resto BeMa memiliki pemahaman terhadap *syirkah mudharabah*

Informan kunci dalam penelitian ini adalah pemilik Resto Bebek Madura (BeMa). Sedangkan informan utama dalam penelitian ini adalah pemilik waralaba resto BeMa cabang Kalirang.

F. Teknik Analisis Data

Karena bentuk penelitian ini adalah penelitian kualitatif, maka teknik analisa data yang akan digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik deskriptif kualitatif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat ini. Penelitian deskriptif memusatkan perhatian pada masalah actual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung. Melalui penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut (Bungin, 2003).

Metode deskriptif dimaksudkan untuk menemukan pengetahuan objek penelitian yang seluas-luasnya pada masa tertentu. Sedangkan metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamat



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Resto “BeMa”

Pada bulan agustus tahun 2016, sepasang suami istri yaitu bernama Ibu Dania dan Bapak Ito mendirikan suatu usaha kuliner bebek madura sambal hitam dengan nama “BeMa”. Awal mula ide bisnis bebek ini dikarenakan belum adanya bebek Madura sambal hitam di wilayah Yogyakarta. Dimana BeMa sendiri merupakan pelopor bebek Madura sambal hitam di Yogyakarta. Dulunya bisnis kuliner ini bernama “Bebek Baris Pitu”. Dikarenakan nama yang kurang menjual, maka pendiri resto bebek tersebut merubah branding menjadi Bebek Madura Sambal Hitam atau dikenal sebagai “BeMa” hingga sekarang (wawancara dengan Dania, 2020).

Awal mula berjalannya resto BeMa sendiri hanya bermodalkan uang sebesar RP. 300.000 untuk membeli bahan yang diperlukan secukupnya. Alhasil dengan modal tekad yang kuat dan resep khas bebek Madura sambal hitam, kuliner tersebut laris di pasaran dan selalu terjual habis. Bisnis berjalan sebagaimana mestinya mengingat modal yang masih minim. Pada suatu waktu, terdapat pembeli yang berasal dari Madura kemudian mencicipi kuliner bebek tersebut. Berdasarkan *review* dari pelanggan tersebut, resep dari bebek Madura memerlukan pembaharuan terlebih di rasa dimana bebek Madura sambal hitam tidak terdapat rasa manis dan tidak menggunakan gula dalam resep pembuatannya. Pelanggan tersebut bersedia memberikan resep dan pelatihan kepada pendiri resto BeMa. Kemudian Ibu Diana selaku pemilik resto BeMa mempelajari resep yang diberikan selama kurang lebih dua bulan kemudian untuk memperbaharui rasa dari bebek Madura sambal hitam milik BeMa. Lambat laun bisnis kuliner ini mulai naik ke permukaan. Hingga saat ini BeMa telah memiliki 4 cabang yang tersebar di jogja maupun luar jogja yaitu semarang (wawancara dengan Dania, 2020).

Resto BeMa sendiri berpusat di Jalan Puluh Dadi No. 427 Seturan, Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Yogyakarta. Salah satu cabang

resto BeMa yaitu cabang Kaliurang menggunakan konsep yang berbeda dari tiga cabang lainnya dalam menjalankan usaha BeMa tersebut, yaitu menggunakan *Syirkah Mudharabah* di tambah dengan menghadirkan tema jawa yang kental dengan joglo jawa dan suasana kekeluargaan serta adat jawa menjadi nilai tambah tersendiri bagi cabang kaliurang ini. Resto BeMa cabang kaliurang didirikan pada tanggal 16 Desember 2017 dan di kelola oleh bapak Romi. Pemilik BeMa cabang kaliurang sebanyak 35 investor dengan besaran modal yang bervariasi karena menggunakan konsep syirkah mudharabah. Resto BeMa cabang kaliurang ini menggunakan konsep *Syirkah Mudharabah* dimana manajemen operasional pada cabang ini berjalan sesuai prinsip syariah. Latar belakang pengelola menjalankan waralaba dengan konsep syirkah mudharabah agar terhindar dari riba dan dana dapat digunakan untuk hal yang lebih bermanfaat serta mendapat keuntungan. Resto BeMa (wawancara dengan Romi, 2020)

2. Profil Bisnis

Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa” berdiri sejak bulan agustus tahun 2016. Resto ini berpusat di Jalan Puluh Dadi No. 427 Seturan, Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Yogyakarta. Resto BeMa telah berkembang dengan pesat dan telah mendirikan 4 cabang dimana 3 cabang berada di Yogyakarta dan 1 cabang berada di Semarang. Produk yang dijual diresto BeMa adalah olahan bebek Untuk produk khas dari resto BeMa tersebut adalah bebek sambal hitam. Resto ini menjalankan operasional usaha dengan jam buka setiap hari dari hari senin sampai dengan minggu pada pukul 11.00-23.00 WIB.

Resto BeMa telah menjalankan usaha selama kurang lebih 5 tahun dan telah berpengalaman dalam menciptakan olahan bebek yang berkualitas yang mempunyai ciri khas. Resto BeMa berpengalaman dalam penerimaan order pesanan baik dalam partai besar maupun kecil dengan kualitas yang sama sehingga dapat dijadikan referensi *catering* untuk acara tertentu ataupun konsumsi makanan sehari-hari. Resto BeMa sangat direkomendasikan untuk yang ingin merasakan kelezatan olahan bebek sambal hitam khas BeMa.

Profil bisnis pada Resto BeMa adalah sebagai berikut:

Nama Bisnis : Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa”

Tahun Berdiri : 2016

Pusat Bisnis : Jl. Puluhdadi No. 427, Seturan, Caturtunggal,
Depok, Sleman, D.I.Yogyakarta

Cabang : 3 Cabang Yogyakarta dan 1 Cabang Semarang

Produk : Olahan Bebek

No. Telepon : 0813-1574-5086

Website : bemabebekmadura.business.site

Jam Operasional : Senin-Minggu
Pukul 11.00-23.00 WIB

3. Visi dan Misi Bisnis

Resto “BeMa” memiliki beberapa visi dan misi sebagai berikut:

a. Visi

- 1) Pelopor Kuliner Bebek Madura Sambal Hitam di Yogyakarta
- 2) Mengedepankan rasa dengan resep rahasia khas “BeMa”

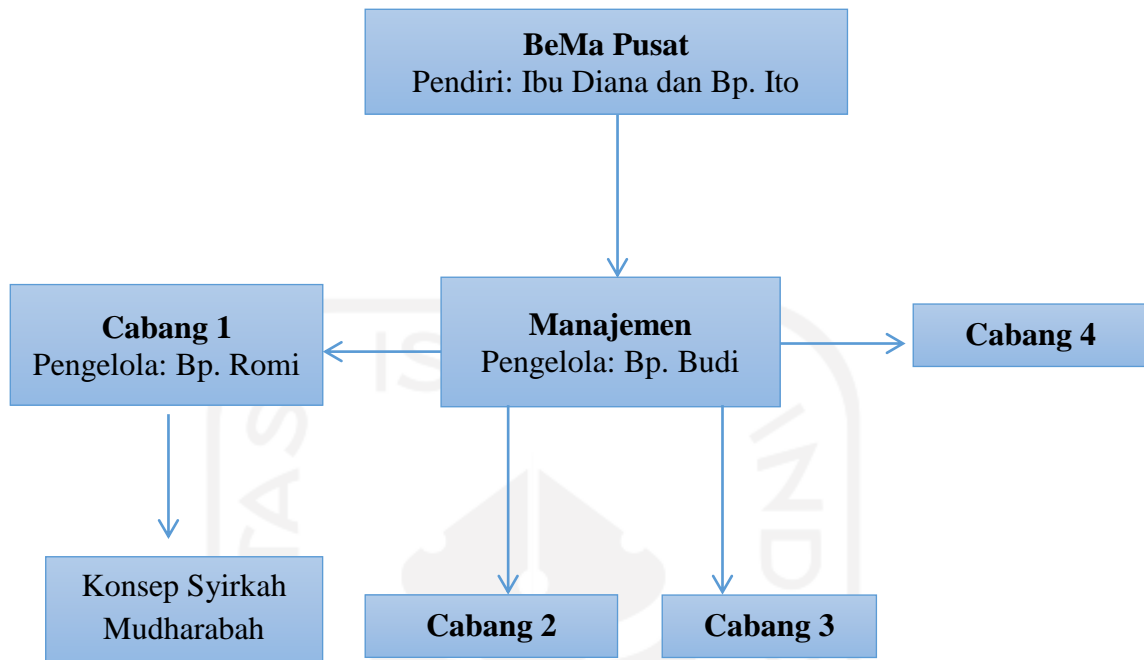
b. Misi

- 1) Memperkenalkan kuliner khas Madura yaitu Bebek Madura Sambal Hitam
- 2) Memperluas Jaringan Bisnis Kuliner “BeMa” sampai ke nusantara

4. Struktur Bisnis

Struktur bisnis pada BeMa dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar 4.1 Struktur Bisnis “BeMa”



Sumber: (wawancara dengan Dania, 16 Juni 2020)

B. Profil Singkat Informan

Informan dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci dan informan utama. Informan kunci dalam penelitian ini adalah pemilik Resto Bebek Madura Sambal Hitam (BeMa) yang bernama ibu Diana dan bapak Ito. Pemilik digunakan sebagai informan kunci karena memahami objek penelitian secara khusus dan mengetahui informasi mengenai informan utama. Tugas dan pekerjaan pemilik resto BeMa adalah menjalankan resto BeMa dan waralab dan juga *menghandle* dan memantau operasional resto BeMa dan waralaba.

Informan kunci dalam penelitian ini adalah pengelola waralaba BeMa cabang Kaliurang yang bernama bapak Romi. Pengelola waralaba BeMa cabang kaliurang digunakan sebagai informan utama karena sebagai ”aktor utama” dalam penelitian ini dan mengetahui secara teknis dan detail permasalahan penelitian. Tugas dan pekerjaan pengelola waralaba BeMa cabang Kaliurang adalah

menjalankan resto BeMa cabang kaliurang serta *menghandle* dan memantau operasional resto BeMa cabang kaliurang dengan konsep syirkah mudharabah.

C. Pembahasan hasil penelitian

1. Analisis Waralaba pada Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa”

Waralaba merupakan salah satu metode perluasan pasar yang dipraktekkan oleh para pemilik usaha. Sehingga semakin banyak orang yang tertarik bekerja sama mendirikan waralaba tersebut, maka semakin cepat dikenal pula nama dari usaha tersebut dan berpengaruh terhadap keuntungan serta perkembangan suatu usaha.

Waralaba secara umum dikenal dengan istilah *franchise* yang berarti persetujuan atau perjanjian (kontrak) antara *veransir* dan pedagang eceran atau pedagang besar. Yang menyatakan bahwa *veransir* memberikan suatu hak kepada pedagang eceran untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak. Istilah *franchise* di Indonesia juga dikenal sebagai waralaba. Waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti istimewa dan “laba” berarti untung. Jadi kata waralaba berarti usaha yang dapat memberikan keuntungan yang istimewa (Nasional D. P., 2008).

Sistem usaha *franchise* atau waralaba dijalankan dengan menggunakan merek yang sudah dikenal. Sistem ini dianggap menguntungkan karena kebal resesi ekonomi. Manajemen dan tingkat profitabilitas perusahaan dapat stabil. Sehingga bisa memberikan keuntungan timbal balik antara perusahaan induk dan perusahaan sistem *franchising*. Selain itu, semakin banyak perusahaan atau perseorangan yang melakukan *franchise* dengan membuka cabang baru di daerah, maka usaha tersebut akan semakin cepat dikenal dan memudahkan masyarakat untuk mendapatkan produk yang diinginkan (Rachmadi, 2007).

Berdasarkan hasil observasi, peneliti menemukan bahwa Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa” merupakan salah satu usaha bisnis kuliner dimana terdapat sistem waralaba didalamnya. BeMa cabang kaliurang merupakan bentuk dari waralaba BeMa yang berpusat di Seturan Yogyakarta. Waralaba ini termasuk kedalam jenis waralaba usaha yaitu bentuk waralaba berupa toko eceran yang menyediakan barang dan jasa atau restoran *fast food*

(Ibrahim, Johanes, & Sewu, 2007). Dimana sektor usaha dari waralaba BeMa adalah Makanan.

Berdasarkan hasil observasi, peneliti juga menemukan bentuk waralaba pada Resto BeMa memiliki bentuk waralaba Produk dan Merek dagang. *Franchisee* menggunakan merek dari resto BeMa dan melakukan kerja sama dengan sistem *franchising*. Pada waralaba produk dan merek dagang ini, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk milik pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang. Dari pemberian izin tersebut, pemberi waralaba memperoleh *royalty* di muka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan atau *royalty* berjalan melalui produk yang di waralabakan kepada penerima waralaba. Bentuk sederhananya ialah waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor dan lisensi penjualan (Abdurrahman, 1970). Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Cara bergabung dengan waralaba BeMa, calon *Franchisee* dapat mendatangi kantor BeMa yang berada di di Jalan Puluh Dadi No. 427 Seturan, Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Yogyakarta. Setelah itu *Franchisee* dapat berdiskusi dengan *Franchisor* terkait hal-hal yang dibutuhkan seperti lokasi, modal yang diperlukan serta manajemen operasional sesuai kesepakatan antar kedua belah pihak. Bergabungnya Waralaba BeMa dibentuk karena adanya kesepakatan *Franchisor* dan *Franchisee* untuk menjalankan usaha kerja sama dalam bisnis resto BeMa.”

Hal ini juga didukung oleh pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Untuk dapat menjalankan waralaba BeMa, investor akan dijelaskan mengenai persyaratan seperti membayar *cost franchise*, adanya model terpenuhi dan merupakan seseorang yang amanah. Setelah mendapat persetujuan dan adanya kesanggupan investor maka akan ada kontrak perjanjian antara investor dengan manajemen agar dapat menjalankan usaha waralaba BeMa tersebut.”

Berdasarkan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2017 tentang waralaba, bahwa waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha. Dalam rangka memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti berhasil serta dapat dimanfaatkan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Berdasarkan perjanjian pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, yang dimaksud dengan ciri khas usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan adalah produk yang tidak mudah ditiru, dibandingkan dengan usaha lain sejenis. Dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas yang dimaksud. Unsur-unsur yang dapat dirumuskan dari definisi diatas adalah a) Pelaku bisnis dapat berupa individu maupun badan usaha; b) Adanya objek dan ciri khas usaha; c) Adanya hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa yang terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain; e) Terdapat kesepakatan kontrak kerja.

Analisis resto BeMa berdasarkan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2017 dan pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba adalah sebagai berikut:

- a. Berdasarkan pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2017

Waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh individu atau badan usaha terhadap sistem bisnis yang memiliki ciri khas. Dengan tujuan untuk memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil serta dapat dimanfaatkan oleh pihak lain berdasarkan kesepakatan waralaba. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Resto BeMa telah berhasil dijalankan sejak bulan agustus 2016 dan telah berkembang dengan baik. BeMa sebagai pelopor bebek madura sambal hitam banyak diminati oleh pecinta kuliner bebek. Adanya peluang pasar terhadap kuliner bebek mengingat banyaknya pecinta bebek di dan terbatasnya restoran atau bisnis kuliner bebek menjadi ide untuk dapat meluaskan bisnis tersebut. Sehingga dibentuk suatu waralaba.”

Adanya keberhasilan usaha Resto BeMa juga didukung oleh pernyataan dari narasumber 2 yaitu:

“Resto bebek di Yogyakarta sangat terbatas sedangkan penggemar bebek madura lumayan banyak terutama dari golongan menengah ke atas. BeMa merupakan salah satu resto bebek yang terbukti berhasil dan memiliki peluang yang baik untuk menjalankan waralaba tersebut”

Hasil observasi oleh peneliti pada resto BeMa pusat yang terletak di Seturan Yogyakarta ditemukan bahwa resto tersebut telah memiliki banyak pelanggan. Setiap saat resto tersebut ramai dikunjungi dan ramai order pesanan baik pemesanan langsung maupun melalui perantara media online. Berdasarkan hal tersebut dapat dilihat bahwa resto BeMa telah terbukti berhasil dalam menjalankan usaha kuliner bebek tersebut sehingga dapat menarik pelanggan khususnya pecinta bebek di Yogyakarta. Terbatasnya kuliner bebek di Yogyakarta memberikan banyak peluang untuk dimanfaatkan oleh pihak lain dimana disini oleh pihak *franchisee* yang ingin mendirikan waralaba.

Berdasarkan uraian tersebut, BeMa telah sesuai peraturan yang tertera dalam pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2017 dan dapat mendirikan waralaba. Resto BeMa telah terbukti berhasil serta banyak diminati oleh masyarakat. Sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendirikan suatu bisnis waralaba.

- b. Berdasarkan pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

Tentang waralaba dimana yang dimaksud dengan ciri khas usaha adalah yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru, dibandingkan dengan usaha lain sejenis. Serta membuat konsumen selalu mencari ciri khas yang dimaksud. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Resto BeMa memiliki ciri khas usaha yang terdapat pada resep rahasia yang berbeda dengan yang lainnya. Dari beberapa kuliner bebek yang ada, perbedaan terletak pada sambal hitam yang dimiliki. di daerah dimana resto BeMa berdiri yaitu Yogyakarta, bebek madura dengan sambal hitam belum pernah ada dan banyaknya

masyarakat yang mencari kuliner tersebut membuat saya ingin mendirikan suatu usaha kuliner bebek dengan mengunggulkan rasa pada sambal hitam yang dimiliki. Sambal hitam yang berada di resto BeMa dengan resep rahasia khas madura tidak dapat dengan mudah ditiru oleh usaha lain sejenis.”

Adanya ciri khas usaha pada resto BeMa juga didukung oleh pernyataan Narasumber 2 yaitu:

“Menu yang terdapat pada Resto BeMa berbeda dengan yang lainnya yaitu bebek sambal hitam khasnya. Dengan terbatasnya resto bebek yang ada di Yogyakarta dan penggemar bebek yang banyak dan cita rasa yang khas akan memberikan peluang terhadap resto BeMa tersebut sehingga memilih untuk mendirikan waralaba Resto BeMa”

Hasil observasi oleh peneliti pada produk yang dijual di resto BeMa pusat yang terletak di Seturan Yogyakarta ditemukan bahwa produk makanan bebek tersebut memiliki rasa yang enak dan beda dari bebek lainnya. Sambal hitam dari bebek tersebut sangat dapat dinikmati oleh lidah dan memiliki ciri khas tersendiri. Tidak heran jika masyarakat menyukai masakan bebek yang terdapat di Resto BeMa tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, BeMA telah sesuai dengan pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dimana telah memenuhi ciri khas pada usaha yang didirikan yang tidak terdapat pada usaha lain sejenis, yaitu kuliner bebek madura sambal hitam. Perkembangan resto BeMa membuktikan bahwa ciri khas bebek madura sambal hitam BeMa membuat konsumen selalu mencari kuliner bebek tersebut.

Sebagai suatu produk usaha, waralaba memiliki beberapa unsur pokok yang memiliki keterkaitan dengan usaha yang akan dijalankan. Untuk itu, usaha waralaba yang dijalankan hendaknya memiliki beberapa hal, antara lain (Indonesia, Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Franchise, 2009) :

- 1) Produk *franchise*:
 - a) Unik atau khusus.
 - b) Berkualitas.

- c) *Marketable* (produk yang memiliki daya jual).
- 2) Adanya *standart of procedur* (SOP) yang baku.
- 3) Manajemen keuangan dan akuntansi yang baik. Beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain:
 - a) *Budgeting* atau penganggaran.
 - b) Perhitungan keuangan seperti *Break Even Point*, tingkat hasil dan pengembalian modal.
 - c) Sistem akuntansi yang rapi sehingga dapat memudahkan pengawasan dalam audit.
- 4) Sumber Daya Manusia (SDM) berkualitas:
 - a) Sistem *recruitment* SDM.
 - b) Sistem kompensasi SDM.
 - c) Sistem pelatihan dan pengembangan SDM.
 - d) Penciptaan lingkungan kerja yang kondusif.
- 5) Perlindungan hukum yang memadai, hal ini memiliki kaitan yang erat dengan:
 - a) Badan hukum dan perizinan usaha
 - b) Hak merek dan hak paten
 - c) Perpajakan
- 6) Pengalaman keberhasilan

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti, dari elemen-elemen pokok yang harus dimiliki untuk menjalankan usaha waralaba tersebut dapat dilihat bahwa resto BeMa telah memenuhi elemen produk *franchise* dimana memiliki unik, berkualitas dan *marketable*, telah adanya SOP yang dibakukan memiliki manajemen keuangan dan akuntansi yang baik serta telah memiliki pengalaman keberhasilan usaha. Akan tetapi terdapat beberapa kelemahan dimana terdapat beberapa elemen yang belum dapat terpenuhi yaitu SDM yang berkualitas. Sistem perekrutan SDM pada manajemen resto BeMa dilandaskan sistem kekeluargaan bukan dengan perekrutan yang baik. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Sistem bisnis pada waralaba BeMa diatur dan dikelola oleh manajemen. Manajemen juga bertanggung jawab penuh dalam menjalankan operasional pada BeMa. Manajemen tersebut dipilih atas dasar kekeluargaan. Akan

tetapi, manajemen yang ada pada BeMa kurang profesional dalam menjalankan tugasnya. Manajemen tidak dapat membedakan hak dan kewajiban kepada investor dan cenderung pasif dalam menyelesaikan permasalahan dengan investor.”

Selain itu hasil observasi menemukan bahwa tidak adanya kontrak perjanjian secara tertulis sehingga resto BeMa belum memiliki perlindungan hukum yang memadai, semua di dasarkan dengan sistem kekeluargaan sehingga akan kesulitan jika terdapat pelanggaran-pelanggaran yang berhubungan dengan hukum yang berlaku terkait usaha waralaba. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Pada kontrak perjanjian dibuat, tidak adanya hitam diatas putih dan tidak dilakukan secara hukum yang berlaku. Isi dari kontrak perjanjian dalam BeMa kurang spesifik dimana hanya terdapat keterangan dapat menggunakan nama BeMa seumur hidup selama ingin menjalankan resto BeMa. Hal tersebut dikarenakan awal mula mendirikan *franchise*. Perjanjian yang dibentuk hanya didasari oleh sistem kekeluargaan. Sehingga kesulitan dalam menangani masalah ataupun perselisihan usaha”

Memang tidak terdapat istilah waralaba pada konteks fikih klasik. Akan tetapi, melihat praktek dari pola waralaba dapat dikatakan lebih menekankan pada dua masalah pokok; yaitu hak atas kekayaan intelektual dan kemitraan usaha. Para ulama sepakat bahwa Hak Kekayaan Intelektual (HKI) termasuk didalamnya adalah harta karena di dalamnya mengandung nilai manfaat bagi manusia secara umum (Manan, 1997). Pernyataan ini juga ditegaskan dalam keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia No. 01/Munas VII/MUI/15/2005 tentang perlindungan Hak Kekayaan Intelektual. Tinjauan aspek kemitraan usaha waralaba dapat dikategorikan sebagai pengembangan dari *syirkah* (kerjasama) dan diperbolehkan dalam syariat islam.

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti ditemukan bahwa Resto Bebek Madura cabang kaliurang secara verbal menuliskan dalam desain logonya, sebuah frase *Halal Toyib*. Kata halal bahwasannya produk yang disajikan terjamin kehalalannya dengan memperhatikan bahan-bahan yang tidak mengandung unsur

haram. Dan juga kandungan yang terdapat disemua penyajian makanannya juga bertuliskan “NO MSG” yang artinya Resto Bebek Madura juga memperhatikan dari kandungan gizi makanannya. Karyawan menggunakan hijab, saat adzan berkumandang, kegiatan apapun yang dijalankan di Resto BeMa ini berhenti seketika karena mereka akan menjalankan shalat berjamaah di masjid yang terletak dekat dengan resto ini. Sudah terdapat tulisan “maaf pelayanan melambat saat datang waktu shalat”. Dengan demikian, bisa dilihat bahwa produk dan bisnis yang dijalankan berlandaskan nuansa Islami. Sehingga bisnis waralaba Resto BeMa diperbolehkan sesuai syariat islam. Hal ini sesuai dengan narasumber 2 yaitu:

“Waralaba BeMa cabang kaliurang menggunakan sistem bagi hasil. Selain itu produk yang dipasarkan juga dijamin kehalalannya serta tidak mengandung MSG. Resto BeMa cabang kaliurang juga menunaikan zakat usaha sebesar 2,5% dari hasil usaha untuk kemaslahatan. Produk dan bisnis yang dijalankan berlandaskan prinsip syariah islam.”

Diperbolehkannya waralaba resto BeMa sesuai syariat juga didukung oleh pernyataan dari Narasumber 1 yaitu:

Sistem waralaba yang diterapkan pada BeMa berbasis bagi hasil berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak yang bersangkutan dimana terdapat transparansi dan keterbukaan sesuai dengan yang telah dijelaskan pada akad perjanjian. Produk yang dijual Resto BeMa sendiri merupakan produk yang halal dan diperbolehkan secara syariat.

Waralaba yang baik menurut ekonomi islam terdapat empat landasan dalam pengembangannya yaitu kejujuran, keterbukaan, kejujuran dan keahlian (Yusanto, 2003). Pelaku Bisnis dalam resto BeMa telah memenuhi landasan tersebut sehingga telah sesuai dengan waralaba yang baik berdasarkan ekonomi islam. Waralaba yang baik tentunya juga sesuai dengan nilai-nilai islam dimana melihat prinsip-prinsip islam termasuk halal dan haram didalamnya. Resto BeMa menjual suatu produk yang tidak dilarang dalam islam yaitu bebek dan halal bagi muslim untuk dapat mengkonsumsinya. Waralaba disini ditujukan untuk dapat saling membantu sesama manusia, sehingga dapat memberikan manfaat terhadap orag banyak dan memberikan kemaslahatan bagi semua pihak.

2. Analisis Konsep *Syirkah Mudharabah* pada “BeMa” Cabang

Kaliurang

Bisnis *franchise* atau waralaba merupakan usaha kerjasama yang termasuk kedalam jenis usaha *syirkah*. Waralaba dalam *syirkah* yaitu terdapat dua orang dalam mengelola produk dimana pemilik asli dalam suatu produk disebut *franchisor* dan pihak kedua yang mengelola waralaba disebut *franchisee* (Sulaiman, H, 2002). *Syirkah* adalah transaksi yang dilakukan antara dua orang atau lebih yang bersepakat dalam melakukan usaha finansial untuk mencari keuntungan (Taqiyyudin, 1996). Kemitraan yang berdasarkan perjanjian tersebut dianggap sah karena pihak-pihak yang terlibat dengan sadar sepakat untuk melakukan investasi bersama dan berbagi keuntungan sekaligus resiko (Dahlan A. , 2012). Pada Dasarnya hukum *syirkah* diperbolehkan berdasarkan Firman Allah SWT dalam Q.S Shaad ayat 24:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نِعْمَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ^ط وَإِنَّ كَثِيرًا
مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا
وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ^ظ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَاسْتَغْفَرَ
رَبَّهُ ^و وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya: “Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat dalam bersyirkah itu, sebagian dari mereka berbuat dzalim terhadap sebagian yang lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shalih” (Q.S. Shaad (38): 24).

Berdasarkan Firman Allah SWT yang telah dikemukakan diatas, *Syirkah* pada waralaba diperbolehkan. Akan tetapi harus memperhatikan ketentuan seperti rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan *syirkah*.

a. Analisis Syirkah Mudharabah pada BeMa cabang Kaliurang

Pada konsep kerjasama waralaba, terdapat kaitannya dengan *syirkah uqud* (akad). *Syirkah uqud* terbagi menjadi lima jenis. Salah satu jenis *syirkah uqud* adalah *syirkah mudharabah*. *Syirkah mudharabah* adalah perseroan antara tenaga dan harta seseorang yang digunakan untuk berbisnis, dengan ketentuan bahwa keuntungan yang diperoleh akan dibagi oleh masing-masing pihak yang sesuai dengan kesepakatan (Ghazali, 2010). *Syirkah mudharabah* terbagi menjadi dua bentuk yaitu sebagai berikut (Nurhasanah, 2015):

1) *Mudharabah Mutlaqah*.

Merupakan kerjasama dimana pemodal memberikan hartanya kepada pengelola yang mana harta tersebut di mudharabahkan dengan tidak menentukan lokasi, waktu dan juga jenis kerja.

2) *Mudharabah Muqayyadah*.

Merupakan kerjasama dimana terikat oleh sebuah syarat. Pemilik modal menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam menggunakan modal tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya.

Waralaba BeMa cabang Kaliurang termasuk kedalam *syirkah mudharabah* jenis *mudharabah muqayyadah* dimana terikat oleh sebuah syarat yang tertuang dalam kontrak perjanjian akad. Hasil dari observasi ditemukan bahwa kontrak perjanjian kerjasama disini tidak dilakukan secara tertulis melainkan hanya secara lisan dan berdasarkan kekeluargaan yang ada didalam usaha tersebut. Pencarian dari data sekunder juga tidak ditemukan data kontrak tertulis perjanjian kerjasama tersebut.

Adanya konsep syirkah pada waralaba Resto BeMa cabang kaliurang sesuai dengan pernyataan dari narasumber 2 yaitu:

“Pada resto BeMa cabang kaliurang menggunakan konsep *syirkah mudharabah* dengan sistem bagi hasil. Dimana investor atau *franchisee* terdiri dari 35 investor dengan modal yang bervariasi serta adanya manajemen yang mengelola BeMa cabang Kaliurang.

Terdapat adanya kontrak perjanjian yang berisi hak dan kewajiban antara manajemen dan investor. Sistem bisnis pada waralaba ini diatur dan dikelola oleh manajemen. Manajemen mengatur segalanya mulai dari *setting* tempat/lokasi, menu yang dikeluarkan, pemasaran. Selain itu manajemen juga bertanggung jawab penuh dalam menjalankan operasional pada BeMa.”

Adanya konsep kerjasama *syirkah mudharabah* didukung oleh pernyataan narasumber 1 sebagai berikut:

“Pada Resto BeMa jika ingin mendirikan waralaba adalah dengan sistem bagi hasil. Kalau untuk cabang kaliurang itu menggunakan konsep akad *syirkah mudharabah* yang terdiri dari beberapa investor. Pengelolaan penuh seperti operasional dilakukan oleh manajemen BeMa cabang kaliurang dengan konsep *syirkah* yang sesuai dengan syariat islam”

Sistem bisnis waralaba harus berdasarkan syariat islam dan menghindari tujuh hal yang tidak diperbolehkan dalam bermuamalah yaitu sebagai berikut (Muhammad, 2004):

- 1) Maisir, segala bentuk judi yang merupakan tindakan tidak produktif dan mematikan sektor riil
- 2) Asusila, praktek usaha yang melanggar norma sosial dan kesusilaan
- 3) Gharar, segala transaksi yang tidak terdapat kejelasan dan tidak transparan sehingga memiliki potensi untuk dapat merugikan orang lain
- 4) Haram, segala transaksi yang tidak diperbolehkan dalam islam
- 5) Riba, segala bentuk tambahan (bunga) pada transaksi pinjaman dan pertukaran atau barter barang ribawi sejenis
- 6) Ikhtikar, penimbunan dan monopoli barang atau jasa dengan tujuan untuk permainan harga
- 7) Berbahaya, segala bentuk transaksi yang membahayakan.

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti, produk yang disajikan resto BeMa merupakan produk yang halal dan tidak mengandung unsur

haram, usaha tidak melanggar peraturan norma sosial dan kesusilaan, usaha memiliki kejelasan terhadap produk, usaha tidak mengandung unsur riba didalamnya dan tidak terdapat zat berbahaya didalam produk tersebut. Produk yang diperjual belikan sangat aman untuk dikonsumsi. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Manajemen operasional pada cabang jalan kaliurang berjalan sesuai prinsip syariah. Produk yang dijual BeMa merupakan produk yang halal menurut islam. Latar belakang pengelola menjalankan waralaba dengan konsep *syirkah mudharabah* agar terhindar dari riba dan dana dapat digunakan untuk hal yang lebih bermanfaat serta mendapat keuntungan.”

Operasional BeMa cabang kaliurang yang sesuai syariat islam juga didukung oleh pernyataan narasumber 1 sebagai berikut:

“Terbentuknya waralaba di resto BeMa sesuai dengan kesepakatan dan perjanjian/akad yang digunakan sesuai dengan prinsip syariah. Barang yang diperjual belikan dimana disini adalah olahan bebek pastinya halal dan tidak melanggar syariat.

Berdasarkan pernyataan tersebut, waralaba BeMa telah berjalan sesuai syariah dan termasuk kedalam *syirkah mudharabah* dengan adanya kontrak perjanjian dan manajemen yang mengatur operasional pada waralaba BeMa cabang kaliurang.

Menurut peneliti dari observasi yang dilakukan, BeMa cabang kaliurang sudah menerapkan *syirkah mudharabah*, tetapi belum sepenuhnya dijalankan. Karna yang menjadi hal utama adalah tidak adanya hitam diatas putih.

3. Analisis Rukun dan Syarat *Syirkah* pada BeMa cabang kaliurang

Rukun *syirkah* merupakan sesuatu yang harus ada ketika *syirkah* tersebut berlangsung. Menurut pendapat jumhur ulama, unsur penting bagi terlaksananya *syirkah* ialah dua objek yang berserikat dan objek *syirkah*. Menurut ulama hanafiyah rukun *syirkah* ialah *ijab* dan *qabul*. Sebab *ijab* dan *qabul* atau akad tersebut menentukan adanya *syirkah*.

Perjanjian *akad* pada waralaba hendaknya dibuat secara tertulis dimana hal tersebut sebagai bentuk perlindungan antar dua pihak yang terlibat dalam akad perjanjian waralaba. Hal tersebut sesuai dengan Firman Allah pada Q.S Al-Baqarah ayat 282 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya dan hendaklah penulis diantara kamu menulis dengan benar, dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya,” (Q.S Al-Baqarah (2): 282).

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Jika ingin bergabung dengan waralaba BeMa terdapat kontrak perjanjian yang harus disepakati antara *franchisor* dan *franchisee*. Isi dari perjanjian tersebut kurang lebih adalah hak dan kewajiban bagi *franchisor* dan *franchisee* yang bertujuan agar waralaba dapat berjalan dengan benar sesuai dengan perjanjian. Perjanjian dilakukan agar terhindar dari perselisihan di kemudian hari.”

Hal ini didukung oleh pernyataan dari narasumber 1 sebagai berikut:

“Adapun ketentuan yang harus dipenuhi jika ingin bergabung dengan waralaba resto BeMa adalah adanya suatu akad atau kesepakatan antar kedua belah pihak yaitu *franchisor* dan *franchisee* untuk menjalankan kerjasama usaha dimana sanggup berbagi keuntungan dan berbagi risiko dalam menjalankan resto BeMa. *Franchisee* dapat menyediakan modal dan membayar *franchisee fee* yang diperlukan untuk mendirikan waralaba BeMa sesuai nominal yang disepakati oleh *Franchisor*. Yang terakhir adalah *franchisee* amanah dalam menjalankan waralaba resto BeMa.”

Hasil dari observasi ditemukan bahwa kontrak perjanjian kerjasama disini tidak dilakukan secara tertulis melainkan hanya secara lisan dan berdasarkan kekeluargaan yang ada didalam usaha tersebut. Pencarian dari data sekunder juga tidak ditemukan data kontrak tertulis perjanjian kerjasama tersebut. Kesepakatan dibuat secara lisan dengan tidak ada pihak yang diberatkan dan terdapat undur kerelaan didalamnya. Kedua belah pihak mengetahui dengan benar terkait hak dan kewajiban dalam menjalankan waralaba tersebut sesuai operasional yang telah ditentukan.

Waralaba Resto BeMa belum sepenuhnya memenuhi rukun dan syarat *syirkah* dimana sesuai dengan ketentuan dan syariat islam. Terdapat akad perjanjian kontrak dalam menjalankan bisnis waralaba tersebut yang berlandaskan pada kesepakatan antar pihak yang bersangkutan dan tidak memberatkan salah satu pihak. Dalam menjalankan waralaba tersebut berdasarkan pada akad yang berlaku sesuai dengan prinsip keadilan dan kerelaan pihak yang bersangkutan. Akan tetapi tidak terdapat kontrak perjanjian tertulis didalam perjanjian kerjasama tersebut dan hanya dilakukan secara lisan. Sehingga akan kesulitan jika suatu saat terdapat konflik dalam kerjasama tersebut.

4. Analisis Bagi Hasil pada “BeMa” Cabang Kaliurang

Pada sistem ekonomi islam, salah satu aspek yang harus dipenuhi dalam hukum ekonomi islam adalah bagi hasil. Bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang didapat dari hasil penjualan produk atau disebut sebagai *royalty fee* dimana dibayarkan oleh pihak *franchisee*. *Royalty fee* merupakan jumlah uang yang dibayarkan secara periodik dari terwaralaba pada pewaralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba yang didapat dari persentase omzet penjualan (Sutedi, 2008). Pada waralaba BeMa cabang kaliurang, hal ini telah sesuai dengan pernyataan oleh narasumber 2 yaitu:

“Pada waralaba BeMa cabang kaliurang menggunakan konsep *syirkah mudha rabah* sehingga sistem yang digunakan adalah bagi hasil”

Ketika terdapat kerugian pada waralaba yang mana manajemen telah melakukan sesuai dengan kontrak perjanjian, maka kerugian ditanggung oleh kedua

belah pihak kecuali manajemen lalai menjalankan tugasnya dan itupun akan diselesaikan dengan cara musyawarah. Apabila waralaba memiliki keuntungan, maka semua anggota juga dapat merasakan keuntungan yang diperoleh. Sistem ini merupakan sistem bagi hasil dalam *syirkah mudharabah* dimana adanya keuntungan dan kerugian di tanggung secara bersama-sama”.

Hal ini didukung oleh pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Pada resto BeMa jika ingin mendirikan waralaba maka sistemnya bagi hasil, hal tersebut tertuang dalam kontrak perjanjian kerjasama antara kedua belah pihak. Kesepakatan juga dilakukan oleh kedua belah pihak dengan akad kerjasama dan adanya pembagian keuntungan maupun kerugian.

Pada bisnis waralaba yang sesuai dengan syariat islam, hal yang harus diperhatikan ialah terdapat keadilan dan kerelaan diantara keduanya dalam

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوَّٰمِيْنَ لِلّٰهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
شَتٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ
خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿٨﴾

menjalankan suatu kegiatan ekonomi. Praktik bagi hasil dalam bermuamalah dengan prinsip keadilan tersebut sesuai dengan Firman Allah dalam Q.S. Al-Maidah ayat 8 berikut ini:

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi seseorang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil, dan janganlah sekali-kali kebencianmu dengan suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah karena adil itu lebih dekat dengan takwa, dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui yang kamu kerjakan*” (Q.S. Al-maidah (5): 8).

Praktik bagi hasil dalam bermuamalah dengan prinsip kerelaan tersebut sesuai dengan Firman Allah dalam Q.S An-Nisaa (4): 29 berikut ini:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu....*” (Q.S An-Nisaa (4): 29).

Berdasarkan Firman Allah SWT sebagaimana tertuang diatas, keadilan dan kerelaan dalam suatu kegiatan ekonomi khususnya waralaba diperlukan agar dapat memberikan berkah bagi kedua belah pihak dan tidak menimbulkan kerugian antar keduanya dalam melakukan suatu kerja sama kegiatan ekonomi. Sehingga prinsip bagi hasil sangat perlu dilakukan dalam kegiatan bisnis dengan dasar keadilan dan kerelaan antar keduanya. Prinsip keadilan dan kerelaan juga diterapkan pada waralaba BeMa cabang Kaliurang. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari narasumber 2 yaitu:

“BeMa cabang kaliurang dalam membuat perhitungan keuntungan terdapat transparansi dan dilakukan berlandaskan kejujuran untuk menjaga keberlangsungan kerjasama kedepannya. Transparansi dalam keuangan dimana dalam waralaba ini, hasil penjualan, uang keluar masuk untuk operasional dan pembelian bahan baku dapat dilihat secara keseluruhan pada kasir online dimana investor dapat mengecek setiap harinya. Sehingga tidak terdapat pihak yang dirugikan atau merasa tidak adil dalam pembagian keuntungan”

Hal ini didukung oleh pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Untuk perhitungan keuntungan dan kerugian resto BeMa sudah tertuang pada saat akad dan tentunya telah disepakati oleh kedua belah pihak. Disini

perhitungannya sangat transparan dan terbuka sehingga dengan tujuan agar tidak menimbulkan kesalahpahaman”

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti, resto BeMa menerapkan kasir *online* yang berfungsi untuk melihat hasil penjualan, uang keluar masuk untuk operasional dan pembelian bahan baku dapat dilihat secara keseluruhan pada kasir online tersebut. Investor dapat mengecek setiap harinya sehingga terdapat transparansi didalamnya. Oleh karena itu, tidak terdapat pihak yang dirugikan atau merasa tidak adil dalam pembagian keuntungan

Penentuan nisbah keuntungan bagi hasil menurut (Karim A. , 2006) didasarkan pada:

- a. Persentase dimana nisbah dinyatakan dalam bentuk persen antar kedua belah pihak dan bukan dinyatakan dalam nominal
- b. Bagi untung dan bagi rugi
- c. Jaminan
- d. Penentuan besarnya nisbah berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak
- e. Cara menyelesaikan kerugian, jika terdapat kerugian adalah sebagai berikut:
 - 1) Diambil terlebih dahulu keuntungan karena keuntungan merupakan pelindung modal
 - 2) Bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambilkan dari pokok modal

Berdasarkan pernyataan dari narasumber 2, persentase bagi hasil pada BeMa cabang kaliurang yaitu:

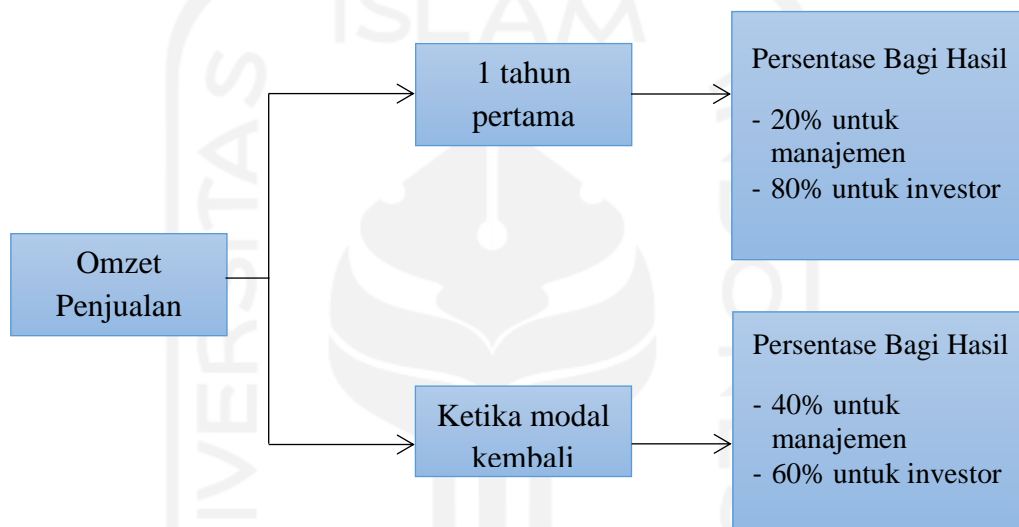
“Pada 1 tahun pertama pembagian bagi hasil sebesar 20% untuk manajemen dan 80% untuk investor sari dari total keuntungan yang diperoleh, 2) Ketika modal usaha sudah kembali maka persentase pembagian sebesar 40% untuk manajemen dan 60% untuk investor dari total keuntungan yang diperoleh.”

Hal ini didukung oleh pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Terkait persentase besarnya pembagian keuntungan di waralaba Resto BeMa pada tahun pertama sebesar 80% untuk investor dan 20% untuk manajemen BeMa. Untuk tahun kedua ada perubahan persentase yaitu 60% untuk investor dan 40% untuk manajemen BeMa”.

Berikut skema bagi hasil pada BeMa cabang kaliurang yang dapat dilihat pada gambar 4.2 dibawah ini:

Gambar 4.3 Skema Bagi Hasil BeMa cabang Kaliurang



Sumber: (wawancara dengan Romi, 2020)

Berdasarkan penjelasan diatas, BeMa cabang kaliurang telah menerapkan konsep *syirkah mudharabah* dan menggunakan sistem bagi hasil yang telah sesuai dengan prinsip syariah. Pada pembagian keuntungan didasarkan pada prinsip kerelaan dan keadilan dimana terdapat transparansi dalam laporan keuangan. Pembagian persentase bagi hasil juga telah disepakati bersama antar pihak yang bersangkutan sehingga tidak terdapat pihak yang dirugikan. Jika terjadi kerugian, maka kedua belah pihak akan menanggung kecuali manajemen lalai dalam menjalankan tugasnya.

5. Analisis Kerugian pada Penerapan *Syirkah Mudharabah* di “BeMa” Cabang Kaliurang

Resto BeMa cabang kaliurang yang didirikan pada 16 Desember 2017 telah ditutup. Hal ini sesuai dengan pernyataan narasumber 2 yaitu:

“Resto dengan akad *syirkah mudharabah* pada cabang kaliurang berjalan selama tiga bulan lamanya dan ditutup karena usaha tersebut tidak dapat dilanjutkan lagi. Akad *Syirkah Mudharabah* pada Resto BeMa cabang kaliurang telah dibatalkan dan berakhir. Terdapat banyak faktor yang menyebabkan kegagalan dalam penerapan *syirkah mudharabah* tersebut.”

Telah ditutupnya waralaba resto BeMa cabang kalirang juga dibenarkan oleh pemilik Resto BeMa sebagai narasumber 1 dengan pernyataan sebagai berikut:

“Waralaba Resto BeMa untuk cabang kaliurang telah ditutup. Untuk saat ini fokus untuk membuka cabang dan mengembangkan resto pusat salah satu penyebabnya adalah karena adanya kegagalan dalam waralaba BeMa ini”

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti juga didapatkan hasil bahwa waralaba tersebut telah tutup dan berhenti beroperasi. Letak waralaba di cabang kaliurang bertempat jauh dari jalan kaliurang sehingga tidak mudah akses ke waralaba tersebut. Faktor lokasi dan kenyamanan dalam usaha sangat dipertimbangkan konsumen dalam membeli akan tetapi usaha waralaba BeMa cabang Kaliurang memiliki tempat yang kurang nyaman dan strategis untuk banyak orang.

6. Analisis Syirkah Musahamah yang dilakukan Resto BeMa Kaliurang

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, Resto beMa sudah menjalankan akad musahamah yang dilakukan oleh 35 orang yang memberikan modalnya dengan jumlah yang berbeda-beda. Seperti yang peneliti ketahui, bahwa *syirkah musahamah* adalah Perserikatan dagang dalam bentuk jual beli sebagian modal perusahaan (saham) kepada masyarakat dengan ketentuan imbalan sebagai persentase modal yang diberikan. *Syirkah Musahamah* adalah pernyataan modal usaha yang dihitung dengan jumlah lembar saham (bukan dengan nilai nominal) yang diperdagangkan di pasar modal sehingga pemiliknya dapat berganti-ganti dengan mudah dan cepat. Setiap investor yang memberikan modalnya kepada BeMa akan mendapatkan sertifikat saham.

D.Hal-hal yang membatalkan kontrak

Akad syirkah dapat dibatalkan atau menjadi batal oleh sebab-sebab tertentu. Berikut hal-hal yang membatalkan syirkah menurut menurut fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000:

- 1) Pembatalan secara umum terdiri dari:
 1. Pembatalan dari salah satu pihak
 2. Meninggalnya salah seorang *syarik*
 3. Salah seorang *syarik* murtad atau keluar dari agama Islam
 4. Hilangnya akal pikiran (gila)
- 2) Pembatalan secara khusus yaitu ketika harta syirkah rusak. Apabila harta syirkah rusak seluruhnya atau harta salah seorang rusak sebelum dibelanjakan, perkongsian batal.

Sedangkan akad mudharabah dapat menjadi batal apabila terdapat hal hal berikut (Fauzi, 2008):

- 1) Pembatalan larangan berusaha, pemecatan
- 2) Salah seorang *aqid* meninggal dunia
- 3) Salah seorang *aqid* gila
- 4) Pemilik modal murtad
- 5) Modal rusak ditangan pengusaha

Secara umum, batalnya akad pada *syirkah* dan batalnya akad pada *mudharabah* adalah sama. Sedangkan penyebab batalnya akad *syirkah mudharabah* pada resto BeMa cabang kaliurang menurut narasumber 2 adalah sebagai berikut:

“Pada kasus resto BeMa cabang kaliurang, pembatalan akad *syirkah mudharabah* disebabkan oleh pembatalan salah seorang yang bersekutu. Terdapat tanda-tanda bahwa restoran tersebut akan mengalami kegagalan sehingga setelah berdiskusi dengan investor dan manajemen akhirnya semua pihak memutuskan untuk membatalkan kontrak *syirkah mudharabah* pada BeMa cabang kaliurang.”

Hal ini didukung oleh pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Operasional di waralaba resto BeMa cabang kaliurang tidak berjalan dengan baik. Terdapat banyak hal yang menyebabkan akad harus dibatalkan dan tidak dapat dilanjutkan lagi. Intinya adalah lemahnya manajemen dan adanya potensi kebangkrutan sehingga setelah musyawarah antara investor dan manajemen. Manajemen memutuskan bahwa kontrak harus dibatalkan dan tidak dapat dilanjutkan demi kepentingan bersama”

Berdasarkan hal tersebut, maka akad yang digunakan pada resto BeMa cabang kaliurang yaitu akad *syirkah mudharabah* telah dibatalkan.

E.Kontrak Berakhir

Akad syirkah dapat berakhir oleh sebab-sebab tertentu. Ulama Fiqih mengemukakan beberapa hal yang dapat menunjukkan berakhirnya akad *syirkah* secara umum (Dahlan A. A., 1996). Berikut hal-hal yang membatalkan syirkah:

- 1) Salah satu pihak mengundurkan diri, para ulama fiqih berpendapat bahwa akad syirkah tidak bersifat dalam artian boleh dibatalkan
- 2) Salah satu pihak berserikat meninggal dunia
- 3) Salah satu pihak kehilangan kecakapannya bertindak hukum, seperti gila yang sulit disembuhkan
- 4) Salah satu pihak murtad (keluar dari agama islam)
- 5) Masing-masing pihak dapat mengakhiri syirkah kapanpun dia menghendaki

Sedangkan menurut Hasan (2003) dalam akad *mudharabah* dapat berakhir dengan sebab sebagai berikut:

- 1) Kontrak dapat berakhir atas persetujuan kedua belah pihak
- 2) Kontrak berakhir apabila salah satu pihak meninggal dunia. Kontrak dapat diteruskan oleh ahli waris dengan kontrak yang baru.

Pada resto BeMa cabang kaliurang, akad *syirkah mudharabah* telah berakhir. Berakhirnya akad tersebut atas persetujuan kedua belah pihak. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari narasumber 2 sebagai berikut:

“Waralaba BeMa cabang kaliurang sudah di tutup. Kontrak perjanjian waralaba resto BeMa cabang kaliurang sudah berakhir karena tidak dapat dilanjutkan lagi. Hal tersebut telah di putuskan melalui kesepakatan antar pihak manajemen maupun investor.”

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Resto BeMa masih tetap berjalan. Akan tetapi untuk Waralaba resto BeMa cabang kaliurang telah ditutup berdasarkan kesepakatan pihak yang bersangkutan. Kontrak akad *syirkah mudharabah* telah berakhir pada Waralaba tersebut karena tidak dapat dilanjutkan lagi. Banyak faktor yang menyebabkan kegagalan pada waralaba BeMa cabang kaliurang dan kontrak harus berakhir”

Keputusan untuk mengakhiri akad *syirkah* tersebut didasarkan oleh beberapa faktor yang melandasi usaha tersebut tidak dapat dilanjutkan lagi. Faktor yang menyebabkan berakhirnya waralaba menurut pernyataan dari narasumber 2 adalah sebagai berikut:

“Waralaba BeMa cabang kaliurang mengalami kerugian yang mana tidak memungkinkan untuk melanjutkan waralaba ini. Penyebabnya adalah lemahnya manajemen yang dimiliki BeMa dalam menjalankan tugasnya dan kurang amanah. Faktor yang lain adalah terjadi perselisihan antara manajemen dan investor. Lemahnya manajemen dilihat dan cenderung pasif dalam menyelesaikan suatu permasalahan yang ada pada BeMa cabang kaliurang mulai dari masalah *intern* maupun masalah operasional sehingga menyebabkan bisnis ini tidak dapat berkembang dan mengalami kerugian.

Berakhirnya waralaba dengan konsep *syirkah mudharabah* ini juga didukung oleh pernyataan dari narasumber 1 yaitu:

“Operasional bisnis BeMa cabang kaliurang segalanya diatur oleh manajemen dimana investor memberikan tanggung jawabnya kepada manajemen dalam menjalankan usahanya. Waralaba BeMa cabang kaliurang mengalami kerugian yang menyebabkan waralaba tersebut harus berakhir dimana salah satu penyebab kegagalan tersebut adalah lemahnya manajemen yang ada. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki BeMa kurang berkualitas karena sistem perekrutan SDM berdasarkan sistem kekeluargaan. Sedangkan investor BeMa telah menyerahkan tanggung jawab penuh terhadap manajemen dalam menjalankan operasional BeMa cabang kaliurang. Akan tetapi manajemen kurang amanah dalam menjalankan tugasnya. Sehingga menyebabkan perselisihan antara manajemen dan investor”

Faktor lain penyebab resto mengalami kerugian adalah lemahnya pengetahuan dalam penerapan *syirkah mudharabah* pada suatu usaha. Berikut pernyataan dari narasumber 2:

“BeMa cabang kaliurang memiliki kekurangan dalam menjalankan bisnis yaitu minimnya pengetahuan mengenai *syirkah mudharabah* sehingga kesulitan dalam penerapannya di usaha tersebut. Manajemen keuangan pada BeMa cabang kaliurang yang mulanya transparan menjadi tertutup. *Syirkah mudharabah* dapat digunakan untuk akad dua orang atau lebih. Akan tetapi, banyaknya investor yaitu sebanyak 35 investor dengan penanaman modal yang bervariasi menyebabkan kesulitan dalam hal pembagian keuntungan dan perhitungannya”

Faktor terakhir yang menyebabkan kegagalan pada Resto BeMa cabang Kaliurang adalah Kontrak perjanjian di buat berdasarkan kekeluargaan menyebabkan kesulitan dalam menyelesaikan masalah perselisihan usaha. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan narasumber 1 yaitu:

“Pada kontrak perjanjian tidak adanya hitam diatas putih dan belum terdapat perlindungan hukum yang memadai. Isi dari perjanjian kurang jelas dan spesifik Perjanjian hanya didasari oleh kepercayaan dengan sistem

kekeluargaan. Sehingga hal tersebut mengakibatkan kesulitan dalam menyelesaikan masalah-masalah yang terdapat di BeMa cabang kaliurang.”

Berdasarkan penjelasan diatas, resto BeMa cabang kaliurang telah ditutup. Hasil survei oleh peneliti juga didapatkan waralaba tersebut telah tutup. Terdapat banyak hal yang menyebabkan kegagalan pada waralaba BeMa cabang kaliurang tersebut yaitu, kurangnya pengetahuan mengenai penerapan akad *syirkah mudharabah*, lemahnya manajemen yang ada dan tidak adanya hukum yang jelas dalam pembuatan kontrak sehingga menyebabkan kesulitan dalam menangani permasalahan yang ada. Sehingga berdasarkan kesepakatan investor dan manajemen, waralaba tersebut berakhir dan ditutup.

**Tabel 4.1 Hasil dan Pembahasan
Penerapan *Syirkah Mudharabah* pada Resto BeMa Cabang
Kaliurang**

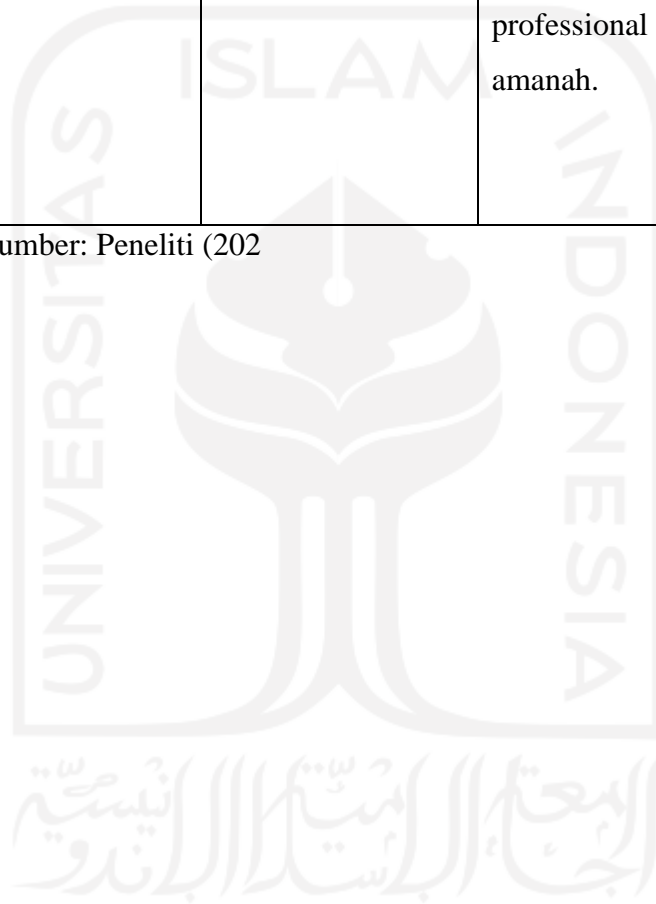
Variabel	Sesuai/Tidak sesuai	Keterangan
Konsep Waralaba	Belum Sepenuhnya Sesuai	Resto BeMa telah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dimana telah memenuhi ciri khas dan elemen pokok yang harus dimiliki waralaba yaitu produk <i>franchise</i> unik, berkualitas dan <i>marketable</i> , adanya SOP, memiliki manajemen keuangan yang baik serta telah memiliki pengalaman keberhasilan usaha Akan tetapi terdapat beberapa kelemahan dimana terdapat beberapa elemen yang

		belum dapat terpenuhi yaitu pada sistem perekrutan SDM masih berlandaskan sistem kekeluargaan dan BeMa juga belum memiliki perlindungan hukum yang memadai.
Konsep <i>Syirkah</i>	Sesuai	Resto BeMa cabang Kaliurang telah sesuai dengan syariah. Waralaba didirikan melalui kerja sama dengan menggunakan akad <i>syirkah mudharabah</i> . Investor atau <i>franchisee</i> terdiri dari 35 investor dengan modal yang bervariasi serta adanya manajemen yang mengelola. Manajemen operasional pada cabang ini berjalan sesuai prinsip syariah. Produk yang dijual BeMa merupakan produk yang halal menurut islam dan terhindar dari riba

Rukun dan Syarat <i>Syirkah</i>	Belum sepenuhnya sesuai	Waralaba Resto BeMa belum sepenuhnya memenuhi rukun dan syarat <i>syirkah</i> dimana sesuai dengan ketentuan dan syariat islam. Terdapat akad perjanjian kontrak dalam menjalankan bisnis waralaba tersebut akan tetapi tidak terdapat perjanjian secara tertulis dan perjanjian dilakukan secara lisan untuk mencapai kesepakatan antar pihak yang bersangkutan dan tidak memberatkan salah satu pihak. Dalam menjalankan waralaba tersebut berdasarkan pada akad yang berlaku sesuai dengan prinsip keadilan dan kerelaan
<i>Profit Loss Sharing</i>	Sesuai	BeMa cabang kaliurang menggunakan konsep <i>syirkah mudharabah</i> sehingga sistem yang digunakan adalah <i>profit loss sharing</i> yang telah sesuai dengan prinsip syariah. Kedua belah pihak sepakat akan melakukan suatu pembagian keuntungan.
Berakhirnya <i>Syirkah</i>	Sesuai	Akad <i>Syirkah Mudharabah</i> pada BeMa cabang kaliurang telah dibatalkan dan berakhir

		<p>akad <i>syirkah</i> dapat berakhir karena keputusan dari pihak yang bersangkutan. Usaha tersebut tidak dapat dilanjutkan lagi dan mengalami kerugian. Penyebab kegagalan BeMa cabang kaliurang tersebut karena manajemen yang tidak professional dan kurang amanah.</p>
--	--	--

Sumber: Peneliti (202



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *Syirkah Mudharabah* pada Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa” cabang kaliurang. Hasil penelitian menunjukkan:

1. Analisis waralaba pada BeMa telah sesuai peraturan yang tertera dalam pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2017 dan dapat mendirikan waralaba. Resto BeMa telah terbukti berhasil, serta banyak diminati oleh masyarakat. Sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendirikan suatu bisnis waralaba. Selain itu, BeMa telah sesuai dengan pasal 3 huruf (a) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dimana telah memenuhi ciri khas pada usaha yang didirikan yang tidak terdapat pada usaha lain sejenis, yaitu kuliner bebek madura sambal hitam.
2. Analisis waralaba pada BeMa dalam menjalankan waralaba telah memenuhi elemen pokok yang harus dimiliki waralaba yaitu produk *franchise* unik, berkualitas dan *marketable*, telah adanya SOP yang dibakukan, memiliki manajemen keuangan dan akuntansi yang baik serta telah memiliki pengalaman keberhasilan usaha. Akan tetapi terdapat beberapa kelemahan dimana terdapat beberapa elemen yang belum dapat terpenuhi yaitu pada sistem perekrutan SDM masih berlandaskan sistem kekeluargaan dan BeMa juga belum memiliki perlindungan hukum yang memadai.
3. Analisis *Syirkah Mudharabah* pada BeMa cabang kaliurang telah sesuai dengan syariah. Dimana investor atau *franchisee* terdiri dari 35 investor dengan modal yang bervariasi serta adanya manajemen yang mengelola BeMa cabang Kaliurang. Manajemen operasional pada cabang ini berjalan sesuai prinsip syariah. Produk yang dijual BeMa merupakan produk yang halal menurut islam dan terhindar dari riba. Pada akad perjanjian terdapat

adanya hak dan kewajiban antara manajemen dan investor dimana tidak saling dirugikan antar satu dengan yang lainnya

4. Analisis ketentuan Waralaba Resto BeMa belum sepenuhnya memenuhi rukun dan syarat *syirkah* yang sesuai dengan ketentuan dan syariat islam. Terdapat akad perjanjian kontrak dalam menjalankan bisnis waralaba tersebut yang berlandaskan pada kesepakatan antar pihak yang bersangkutan dan tidak memberatkan salah satu pihak. Dalam menjalankan waralaba tersebut berdasarkan pada akad yang berlaku sesuai dengan prinsip keadilan dan kerelaan. Akan tetapi tidak terdapat perjanjian tertulis antara kedua belah pihak sehingga akan kesulitan jika terjadi konflik dalam waralaba tersebut.
5. Analisis *Profit Loss Sharing* pada BeMa cabang kaliurang menggunakan konsep *syirkah mudharabah*. Sehingga sistem yang digunakan adalah *profit loss sharing* yang sesuai dengan prinsip syariah. Kedua belah pihak sepakat akan melakukan suatu pembagian keuntungan. Persentase bagi hasil pada BeMa pada 1 tahun pertama pembagian bagi hasil sebesar 20% untuk manajemen dan 80% untuk investor, Ketika modal usaha sudah kembali maka persentase pembagian sebesar 40% untuk manajemen dan 60% untuk investor dari total keuntungan yang diperoleh.
6. Resto BeMa cabang kaliurang yang didirikan pada 16 Desember 2017 telah ditutup. Akad *Syirkah Mudharabah* pada Resto BeMa cabang kaliurang telah dibatalkan dan berakhir. Akad *syirkah* dapat berakhir karena keputusan dari pihak yang bersangkutan. Resto dengan akad *syirkah mudharabah* tersebut berjalan selama tiga bulan lamanya dan ditutup karena usaha tersebut tidak dapat dilanjutkan lagi dan mengalami kerugian. Penyebab kegagalan BeMa tersebut karena manajemen yang tidak profesional dan kurang amanah. Sehingga menyebabkan kesulitan dalam mengatasi permasalahan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang Penerapan *Syirkah Mudharabah* pada BeMa cabang kaliurang, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Pendiri BeMa

- a. Pada sistem perekrutan manajemen Sumber Daya Manusia (SDM), pendiri hendaknya memperhatikan pada *skill* dan kemampuan bukan berdasarkan sistem kekeluargaan. Sehingga manajemen operasional pada BeMa dapat berjalan dengan baik.
 - b. Resto BeMa hendaknya memiliki Badan hukum dan perlindungan hukum yang memadai sehingga dapat memudahkan jika terdapat permasalahan yang nantinya akan terjadi. Perjanjian kontrak BeMa harus ada hitam diatas putih dan memiliki kontrak perjanjian yang jelas dan spesifik bukan sekedar kepercayaan dengan sistem kekeluargaan.
2. Bagi *Franchisee*
- a. Dalam membuka waralaba hendaknya memahami akad yang akan digunakan sehingga *franchisee* dapat memahami dengan baik pada operasional waralaba dengan akad tersebut.
 - b. Apabila menggunakan konsep *syirkah mudharabah* dapat lebih memperhatikan besaran investor yang akan bergabung dalam waralaba tersebut. Dengan banyaknya investor dan investasi modal yang beragam tentunya akan menyulitkan dalam pembagian bagi hasil yang akan menimbulkan masalah atau perselisihan.
 - c. Memperhatikan faktor seperti lokasi serta strategi promosi *marketing* yang baik sehingga bisnis dapat terus berjalan dalam jangka panjang.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
- Peneliti yang ingin meneliti dengan tema sejenis yaitu penerapan akad *syirkah mudharabah* diharapkan dapat mengkaji lebih jauh lagi permasalahan pada waralaba lain khususnya agar dapat melihat lebih lebih dalam penerapan akad *syirkah* pada praktik suatu bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, A. (1970). *Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan, Perdagangan*. Jakarta: Paradnya Paramita.
- Anshori, A. G. (2006). *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Hukum Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Citra Media.
- Antonio, M. (2003). *Bank Syariah; dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Anwar, S. (2007). *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Apipuddin. (2015). Kerjasama Pada Sistem Ekonomi Syariah (Analisis atas Pembiayaan Akad Mudharabah). *Jurnal Ekonomi Bisnis Vol.20 No. 1*, 42-55.
- Bungin, B. (2003). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dahlan, A. (2012). *Bank Syariah: Teori Praktik dan Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Dahlan, A. A. (1996). *Ensiklopedi Hukum Islam*. Jakarta: PT Ichtiar Baru Van Hoeve.
- Diana. (2020, June 26). Personal Interview.
- Faruq, B. B. (2015). Prinsip dasar Waralaba Berbasis Syariah. *Jurnal Ilmiah*.
- Fauzi, I. (2008, Juny friday). *Qiradh Mudharabah*. Retrieved from wordpress: <https://imronfauzi.wordpress.com/2008/06/12/qiradh-mudharabah/>
- Firdawati, L. (2016). Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Islam. *ASAS, Vol.3, No. 1*, 40-50.
- Hakim, L. (2008). *Info Lengkap Waralaba*. Jakarta: Medpress.
- Hasan, M. A. (2003). *Masail Fiqhiyyah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Ibrahim, Johanes, & Sewu, L. (2007). *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Indonesia, B. (2009, Desember saturday). *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Franchise*. Retrieved from [www.bi.go.id: http://www.bi.go.id/id/umkm/kelayakan/pola-pembiayaan/perdagangan/Documents/836d0f6cb6af436f93be08128397c739BukuUsahaFranchise.pdf](http://www.bi.go.id:836d0f6cb6af436f93be08128397c739BukuUsahaFranchise.pdf)
- Indonesia, B. (2009, Desember saturday). *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Franchise*. Retrieved from [www.bi.go.id: http://www.bi.go.id/id/umkm/kelayakan/pola-pembiayaan/perdagangan/Documents/836d0f6cb6af436f93be08128397c739BukuUsahaFranchise.pdf](http://www.bi.go.id:836d0f6cb6af436f93be08128397c739BukuUsahaFranchise.pdf)
- Jafri, A. S. (2008). *Fiqh Muamalah*. Pekanbaru: Suska Press.
- Jaziri, A. A. (1990). *Fiqh Ala Madzahib al Arba'ah* . Beirut: Al Fikr.
- Karim, A. (2001). Perbankan Syariah: Peluang, Tantangan dan Strategi Pengembangan. *Jurnal Agama, Filsafat dan Sosial*, 3(3): 33.
- Karim, A. (2006). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* . Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Lewis, M. K., & Algoud, L. M. (2007). *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik dan Prospek*. Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Majid, A. (1986). *Pokok-pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan Dalam Islam*. Bandung: IAIN Sunan Gunung Jati.
- Manan, A. (1997). *Teori dan Praktek Ekonomi islam*. Yogyakarta: PT Amanah Bunda Sejahtera.
- Mas'adi, G. A. (2002). *Fiqh Muamalah Konstekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

- Masse, R. A. (2010). Konsep Mudharabah Antara Kajian Fiqh dan Penerapan Perbankan. *Jurnal Hukum Diktum*, 77-85.
- Masse, R. A. (n.d.). Konsep Mudharabah.
- Mustaq, A. (2005). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Pustaka al Kautsar.
- Narbuko, C., & Achmadi, A. (2009). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara .
- Nasional, D. P. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat bahasa*. jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nasional, D. P. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat bahasa*. jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nawawi, i. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nawawi, I. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nazir, M. (1988). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurhasanah, N. (2015). *Mudharabah Dalam Teori Dan Praktek* . Bandung: Refika Aditama.
- Pinangkaan, N. (2011). Franchise. *Jurnal: Bidang Ilmu Hukum*, Vol X No.3.
- Qardhawi, M. Y. (1993). *Halal dan haram dalam Islam*. Surabaya: Bina Ilmu.
- Rachmadi, B. N. (2007). *Franchising*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rahman, T. (2015). Sistem Bisnis Waralaba Restoran Ayam Bakar Wong Solo Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Maraji': Jurnal Studi Keislaman*, 567-593.
- Romi. (2020, Juni 27). wawancara dengan Romi. (Romi, Interviewer)
- Sabiq, S. (1987). *Fiqh Sunnah*. Bandung: Al Ma'arif.

- Sabiq, S. (1998). *Fiqh Al Sunnah*. Bandung: PT Al-Ma'arif.
- Salim. (2002). *Hukum Perdata Tertulis*. Jakarta: Sinar Graham.
- Setiawan, D. (2013). Kerja Sama (Syirkah) Dalam Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi*.
- Setiawan, D. (2013). Kerjasama (Syirkah) Dalam Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Vol. 21 No. 3*, 1-7.
- Shalihah, M. (2016). Konsep Syirkah Dalam Waralaba. *Tahkim*, 142-153.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistyaningsih, P., Heniyatun, & Hendrawati, H. (2017). Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Hukum Novelty*, 137-158.
- Suryanto, A. (2016). Penerapan Konsep Syirkah Mudharabah Dalam Kegiatan Ekonomi Masyarakat Di Tasikmalaya. *EKSYAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah*, 82-100.
- Susana, E., & Prasetyanti, A. (2011). Pelaksanaan Dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al Mudharabah Pada Bank Syariah. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 466-478.
- Syafi'i, R. (2001). *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Syahrani. (2012). Bisnis Waralaba Di Indonesia Dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah. *At-Taradhi*, 131-146.
- Taqiyyudin. (1996). *Membangun Sistim Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*. Surabaya: Risalah Gusti.
- Thayyar, A. b. (2014). *Ensiklopedi Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al Hanif.
- Warson, A. (1984). *Kamus Arab Indonesia*. Yogyakarta: Gema Insani.

Widi, R. K. (2010). *Asas Metodologi Penelitian: Sebuah Penelitian dan Penuntun Langkah demi Langkah Pelaksanaan Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Yusanto, M. I. (2003). *Manajemen Strategis, Perspektif Syari'ah*. Jakarta: Khairul bayan.

Yusnani. (2012). Sistem Bisnis Franchise Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Vol. 7 No. 2*, 113-120.



Lampiran

Draft Wawancara

Para Responden yang Terhormat,

Sebelumnya saya mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas kesediaan anda dalam wawancara ini.

Adapun kami sampaikan bahwa wawancara ini dibuat oleh:

Nama :
NIM :
Jurusan/Fakultas :
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Wawancara ini merupakan bagian dari proses pengumpulan data untuk keperluan tugas akhir/Skripsi saya yang berjudul **“PENERAPAN KONSEP SYIRKAH MUDHARABAH PADA WARALABA RESTO BEBEK MADURA SAMBAL HITAM “BEMA” CABANG KALIURANG”**

Dalam penyusunan skripsi ini, besar harapan saya kepada Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berkenan meluangkan waktunya sejenak untuk melakukan wawancara. Bantuan Bapak/Ibu/Saudara/i sangat berarti demi terselesainya penelitian ini. Sebelumnya saya juga memohon maaf telah mengganggu waktu kerja Bapak/Ibu/Saudara/i. Jawaban yang anda berikan tidak akan dinilai sebagai BENAR atau SALAH dan tidak akan berpengaruh terhadap penilaian kerja Bapak/Ibu/Saudara/i ditempat anda bekerja. Data yang diperoleh akan kami rahasiakan dan tidak akan kami sebarluaskan, karena hanya akan digunakan untuk keperluan penelitian sesuai etika penelitian.

Peneliti memohon maaf apabila ada yang tidak berkenan dengan adanya wawancara ini. Atas kerjasama dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, peneliti mengucapkan terima kasih.

Hormat

Saya,

Ttd

(Nama)

WAWANCARA PENELITIAN

A. Identitas responden

Tanggal :
Waktu :
Narasumber : Bapak Ito dan Ibu Dania
Jabatan : Pemilik Resto BeMa

B. Daftar Pertanyaan Wawancara Pendiri Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa”

No	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	Konsep Syirkah	Mengetahui pengertian dan praktik syirkah dalam suatu usaha	a. Kapan berdirinya Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa” ini? Berapa lama menjalankan Resto “BeMa” hingga sekarang? b. Kenapa memilih Bebek Madura Sambal Hitam sebagai bisnis restoran diantara bisnis kuliner yang lain? c. Bagaimana cara jika ingin bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? d. Berapa modal atau <i>franchise fee</i> yang harus dibayarkan jika ingin bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? Bagaimana cara pembayarannya?
2	Rukun dan Syarat Syirkah	Mengetahui ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi dalam syirkah	a. Apa saja syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi jika ingin bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? b. Apakah terdapat kontrak perjanjian dalam waralaba Resto “BeMa”? Bagaimana isi dari perjanjian tersebut?
3	Macam-Macam Syirkah	Mengetahui macam syirkah	a. Bagaimana konsep kerja sama yang diterapkan dalam

		yang diterapkan dalam suatu usaha	<p>bisnis Waralaba Resto “BeMa”?</p> <p>b. Bagaimana sistem bisnis waralaba Resto “BeMa”? Sistem bisnis yang dimaksud disini adalah bagaimana manajemen dan pengelolaannya.</p>
4	<i>Profit-Loss Sharing</i> Syirkah	Mengetahui pembagian keuntungan dari syirkah yang diterapkan dalam suatu usaha	<p>a. Bagaimana penerapan sistem bagi hasil yang dilakukan? Apakah terdapat transparansi atas bagi hasil dari waralaba Resto “BeMa”?</p> <p>b. Bagaimana jika terjadi kerugian dari waralaba Resto “BeMa” di suatu cabang?</p>
5	Berakhirnya Syirkah	Mengetahui sebab berakhirnya syirkah dalam suatu akad	<p>a. Bagaimana jika terjadi pelanggaran di salah satu cabang Resto “BeMa”?</p> <p>b. Bagaimana jika masa perjanjian kontrak/akad telah berakhir?</p> <p>c. Apa saja yang menyebabkan Waralaba Resto “BeMa” berakhir?</p>
6	Aplikasi Praktik Syirkah	Mengetahui aplikasi praktik syirkah dalam suatu usaha	<p>a. Apa yang membuat Resto “BeMa” berbeda dengan resto atau kuliner lain pada umumnya?</p> <p>b. Apa saja kelebihan dalam menjalankan bisnis waralaba Resto “BeMa”?</p> <p>c. Apa saja kelemahan atau kesulitan dalam menjalankan bisnis waralaba Resto “BeMa”?</p>

***TERIMA KASIH ATAS KERJA SAMA BAPAK/IBU/SDRA/I

SEKALIAN***

JAWABAN WAWANCARA

1. a. Resto Bema didirikan pada bulan Agustus 2016. Hingga saat ini berarti sudah berjalan 5 tahun

b. .karena memiliki keunikan tersendiri, dengan sambal hitamnya yang jarang kita jumpai di Jogja menjadi peluang kami untuk membuka bisnis itu

c. Cara bergabung dengan waralaba BeMa, calon *Franchisee* dapat mendatangi kantor BeMa yang berada di di Jalan Puluh Dadi No. 427 Seturan, Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Yogyakarta. Setelah itu *Franchisee* dapat berdiskusi dengan *Franchisor* terkait hal-hal yang dibutuhkan seperti lokasi, modal yang diperlukan serta manajemen operasional sesuai kesepakatan antar kedua belah pihak. Bergabungnya Waralaba BeMa dibentuk karena adanya kesepakatan *Franchisor* dan *Franchisee* untuk menjalankan usaha kerja sama dalam bisnis resto BeMa.

d. pembayarannya selama ini berdasarkan kesanggupan dan kesepakatan antara kedua belah pihak. Jika besar nominal yang diberikan maka akan mendapatkan paket yang banyak juga. Berupa box nasi yang sudah bertuliskan BeMa, mendapat bebek frozen dan sambalnya

2. a. Iya, terdapat kontrak perjanjian yang mana harus dengan ridho, tidak ada paksaan dari kedua belah pihak serta harus saling menguntungkan antara keduanya.

b. terdapat perjanjian, tetapi selama ini hanya dilakukan atas dasar kekeluargaan, tidak ada hitam diatas putih bermatrai

3. a. Konsep yang dilakukan adalah sistem waralaba. Tetapi untuk BeMa di kaliurang menggunakan konsep syirkah mudharabah

b. semua cabang di handle dengan tim manajemen, dimana tim manajemen ini yang akan mengurus semuanya. Jadi ada 3 orang yang bergerak di dalam, ada pemilik Bema itu sendiri, lalu ada tim manajemen, lalu ada pegelola.

4.a. untuk 1 tahun pertama pembagiannya 20% untuk pihak manajemen, 80% untuk investor. Ada transparansi keuntungan yang bisa dilihat melalui aplikasi

untuk semua investor bisa melihat dari aplikasi tersebut pengeluaran dan pemasukan hari itu.

b. jika terdapat kerugian maka pihak pengelola dari cabang tersebut yang akan menanggung. Tetapi tidak semuanya

5.a. dilihat dulu dari pelanggaran apa yang terjadi. Jika itu kesalahan pihak pengelola maka manajemen yang akan mengambil alih.

b. jika kontrak akan berakhir makan akan dimusyawarahkan bersama sama

c. karna tidak ada untung yang didapat, tidak ada pemasukan, mak akontrak bisa saja berakhir

6.a. yang membuat Resto BeMa beda dari yang lain adalah, karna dari awal berdiri belum ada di Jogja bebek dengan ciri khas sambal hitamnya yang kaya akan rempah-rempah. Itu yang membeedakan.

b. karna cita rasa yang unik dan ciri khas sambal hitamnya yang bisa harang kita temukan di Jogja

c. karna saat ini semakin banyaknya dunia perkulineran yang kekinian, serba instagramable dan itu yang membuat tim kami kesulitan, karna harus mengikuti zaman dan mengikuti trend. Tapi kami berusaha semampu kami untuk tetap mengikuti zaman yang berjalan dan juga tetap mengutamakan mutu dan kualitas produk, dengan tetap mengutamakan ciri khas sambal hitam itu sendiri. Tapi kami juga menambahkan topping yang sedang marak, seperti mozarella, keju parut dll

WAWANCARA PENELITIAN

A. Identitas responden

Tanggal :

Waktu :

Narasumber : Romi Saputra

Jabatan : Pengelola BeMa Kaliurang

B. Daftar Pertanyaan Wawancara Pemilik Waralaba Resto Bebek Madura Sambal Hitam “BeMa” Cabang Kaliurang

No	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	Konsep Syirkah	Mengetahui pengertian dan praktik syirkah dalam suatu usaha	a. Kenapa memilih ikut menjalankan waralaba Resto “BeMa” diantara banyaknya bisnis yang lain? b. Berapa lama menjalankan bisnis waralaba resto “BeMa” di cabang kaliurang ini? c. Bagaimana cara bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? d. Berapa modal atau <i>franchise fee</i> yang harus dibayarkan jika ingin bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? Bagaimana cara pembayarannya?
2	Rukun dan Syarat Syirkah	Mengetahui ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi dalam syirkah	a. Apa saja syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi jika ingin bergabung dengan waralaba Resto “BeMa”? b. Apakah terdapat kontrak perjanjian dalam waralaba Resto “BeMa”? Bagaimana isi dari perjanjian tersebut?
3	Macam-Macam Syirkah	Mengetahui macam syirkah	a. Bagaimana sistem bisnis waralaba Resto “BeMa”?

		yang diterapkan dalam suatu usaha	<p>Sistem bisnis yang dimaksud disini adalah bagaimana manajemen dan pengelolaannya?</p> <p>b. Pada Resto “BeMa” cabang kaliurang berbeda dengan tiga cabang Resto “BeMa” lainnya karena menggunakan konsep <i>syirkah mudharabah</i>. Bagaimana penerapan konsep <i>syirkah mudharabah</i> tersebut?</p>
4	Pembagian Keuntungan Syirkah	Mengetahui pembagian keuntungan dari syirkah yang diterapkan dalam suatu usaha	<p>a. Bagaimana penerapan sistem bagi hasil yang dilakukan? Apakah terdapat transparansi atas bagi hasil dari waralaba Resto “BeMa”?</p> <p>b. Bagaimana jika terjadi kerugian dari waralaba Resto “BeMa” cabang Kaliurang?</p>
5	Berakhirnya Syirkah	Mengetahui sebab berakhirnya syirkah dalam suatu akad	<p>a. Bagaimana jika terjadi pelanggaran di salah satu cabang Resto “BeMa” atau di cabang kaliurang sendiri?</p> <p>b. Bagaimana jika masa perjanjian kontrak/akad telah berakhir?</p> <p>c. Apa saja yang menyebabkan Waralaba Resto “BeMa” berakhir?</p>
6	Aplikasi Praktik Syirkah	Mengetahui aplikasi praktik syirkah dalam suatu usaha	<p>a. Apa saja kelebihan dalam menjalankan bisnis waralaba Resto “BeMa”?</p> <p>b. Apa saja kelemahan atau kesulitan dalam menjalankan bisnis waralaba Resto “BeMa” cabang Kaliurang?</p>

JAWABAN WAWANCARA

1.a. karna pada saat itu saya mengira adanya peluang untuk menjalankan bisnis ini. Disamping unik dengan cita rasa sambal hitamnya, dan pada saat itu belum ada di Jogja bebek madura sambal hitam.

b. 3 bulan saja

c. pada saat itu memang saya menjalankannya hanya dengan asas kekeluargaan, tidak adanya hitam diatas putih dan belum ada kesiapa yang matang untuk benar-benar memulai bisnis ini. Karna saya juga orang baru di bisnis

d. pada waktu itu terserah kita mau berapa besar kecilnya nanti kan dapat paket sesuai kita kasih berapa. Tapi dulu modal terkumpul Rp. 110.000.000

2. a. Cara bergabung dengan waralaba BeMa, calon *Franchisee* dapat mendatangi kantor BeMa yang berada di di Jalan Puluh Dadi No. 427 Seturan, Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Yogyakarta. Setelah itu *Franchisee* dapat berdiskusi dengan *Franchisor* terkait hal-hal yang dibutuhkan seperti lokasi, modal yang diperlukan serta manajemen operasional sesuai kesepakatan antar kedua belah pihak. Bergabungnya Waralaba BeMa dibentuk karena adanya kesepakatan *Franchisor* dan *Franchisee* untuk menjalankan usaha kerja sama dalam bisnis resto BeMa.

b. jika kontrak secara tertulis tidak ada. Semua dibangun atas unsur kekeluargaan dan sama sama sepakat.

3.a. bisnis disini dijalankan dengan sistem konsep syirkah mudharabah, dimana saya sebagai pengelola menerima modal yang terkumpul dari investor lalu saya buat modal usaha membuka cabang beMa di Kaliurang. Untuk manajemennya ada sendiri yang dipimpin olehb bapak Budi. Pengelolanya saya sendiri yang handle kaliurang.

3.b. modal yang didapat berasal dari para investor, semua berjumlah 35 orang. Lalu modal terkumpul, saya kelola dengan menjalankan bisnis ini. Ada aplikasi di

kasir yang mana setiap pengeluaran dan pemasukan semua investor mengetahuinya. Jadi transparansi ada di sini.

4.a. untuk 1 tahun pertama, manajemen mendapatkan 20% dari keuntungan yang didapat. Lalu investor mendapatkan 80%. Sedangkan untuk tahun selanjutnya atau ketika modal kembali, manajemen mendapatkan 40% sedangkan investor mendapatkan 60%. Untuk setiap harinya para investor, para manajemen bisa melihat dari aplikasi yang mana disitu pemasukan dan pengeluaran setiap harinya dapat dilihat disitu.

5.a. jika sebelum berakhir semua akan dirundingkan terlebih dahulu untuk mendapatkan solusi.

b. maka nantinya akan dirundingkan kepada manajemen, investor dan pemilik

c. karna faktor lokasi yang kurang tepat, jauh dari jalan utama, lalu yang pasar yang tidak tepat, kurangnya komunikasi antara manajemen, dan pengelola, serta investor, semakin sepi sehingga tidak ada pemasukan

6. a. Kelebihan itu sendiri karna banyak digemari oleh pecinta bebek, letaknya yang dekat dengan wisata merapi membuat omset bisa naik saat musim liburan dan pengunjungnya pun datang dari luar kota. Terutama karna keunikannya dengan sambal hitamnya yang membuat itu menjadi ciri khas BeMa

b. kesulitannya karna ini jauh dari jalan besar jadi kami yang harus gencar memasarkan. Tapi tidak mudah karna ini dekat sekali dengan kmapus, bagi mahasiswa harga bebek pun lumayan mahal dibanding warung makan yang lain. Di pikiran orang olahan bebek pasti mahal. Padahal kami tidak hanya menjual bebek saja. Tapi terdapat banyak olahan makanan lainnya.

****TERIMA KASIH ATAS KERJA SAMA BAPAK/IBU/SDRA/I

SEKALIAN****