POLA KERJA SAMA *FRANCHISEE* DAN MITRA LUP – LUP DI BUKITTINGGI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Jurusan Ekonomi Islam

SKRIPSI

Oleh:

DESY SEPTIKA FAJRI

NIM : 3213.080

JURUSAN EONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

1438 H / 2017 M

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama / NIM	: Desy Septika Fajri / 3213.080
Tempat / Tanggal Lahir	: Lubuk Besar/ 15 September 1994
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam
Judul Skripsi	:**Pola Kerjasama *Franchisee* Dan Mitra Lup- Lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam**

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) dengan judul di atas adalah **benar** asli karya penulis. Apabila di kemudian hari tebukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikianlah surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 4 Agustus 2017

Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL TGL 20 59E01ADC00284280 6000 ENAM RIBU RUPIAH

(Desy Septika Fajri)

NIM : 3213.080

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **Desy Septika Fajri, NIM 3213.080,** dengan judul **" Pola Kerja Sama *Franchisee* Dan Mitra Lup-Lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang *Munaqasyah.*

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 12 September 2017

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. H.Ismail Novel M.Ag	**Yefri Joni S.Ag, M.A**
NIP.196804091994031008	**NIP.197602062003121004**

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul: **"Pola Kerja Sama *Franchisee* Dan Mitra Lup-Lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam"** yang disusun oleh **Desy Septika Fajri, Nim. 3213.080**, telah diuji dalam siding Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, hari Sabtu, 09 September 2017 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam JurusanEkonomi Islam.

Bukittinggi, 12 September 2017

Ketua

Dr. H. Ismail Novel M, Ag

NIP. 196804091994031008

Tim Penguji,

Gusril Basir, SH. M.Hum

NIP.196608171994031005

Dr. Iiz Izzuddin MA

NIP.197503032001121007

Dr. H. Ismail Novel M, Ag

NIP. 196804091994031008

Yefri Joki S.Ag, M.A

NIP.197602062003121004

Mengetahui,

DekanFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Harfandi, SE. M.Si

NIP.196211101999031001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahi rabbil'alamin. Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang mana telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dan pendidikan di Institud Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Kemudian shalawat dan salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW. Beliau adalah pemimpin yang mampu merubah masyarakat menjadi lebih baik dan beliau adalah ekonomi sekaligus pedagang yang sangat sukses dan jujur.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi program Ekonomi Islam untuk mencapai gelar serjana Ekonomi Islam. Adapun judul skripsi ini adalah **" Pola Kerja Sama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup Di Bukittinggi Menurut Prespektif Ekonomi Islam"**

Penghargaan dan cinta kasih terbesar penulis tunjukan kepada **Ayahanda tercinta Alm Desmalrif** dan **Ibunda tersayang Yatmiati,** yang telah memberikan cinta kasih, mengasuh, mendidik, dan memberikan motivasi dalam mencapai cita-cita penulis. Hal ini juga penulis sampaikan kepada adik-adik tercinta penulis, **Dayat Febrika Valendra, Khairunnisa, Muhammad ikhsan, Nurazizah,** dan **Hapip Alghazali,** yang juga membantu baik motivasi, perhatian ataupun waktu dan kasih sayang kepada penulis.

Selanjutnya kepada seluruh keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selalu memberikan motivasi dan dukungan demi kelanjutan studi penulis/ penulis juga mengucapkan terimah kasih kepada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M. Hum**, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi beserta jajarannya.
2. Bapak **H. Harfandi SE,M.Si** selaku Dekan Falkultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Bapak **Yefri Joni S.Ag, MA**, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah memberi fasilitas kepada penulis dan memambah ilmu pengetahuaan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi ini, serta

memberikan kemudahan dan saran yang membangun bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

3. Bapak **Dr. H. Ismail Novel, M.Ag**, selaku pembimbing 1 dan juga Bapak **Yefri Joni, M.A**, selaku pembimbing 2 yang telah memberikan arahan dan masukan kepada penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
4. Bapak **Novi Hendri, M.Ag** selaku pembimbing Akademik yang telah memberikan nasehatnya demi kelancaran proses belajar penulis.
5. Bapak/ibu pegawai perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak/ibuk dosen serta karyawan/ti Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi yang telah memberikan ilmunya sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini.
7. Selanjutnya kepada bapak **Ade Hermon, SH** dan ibu **Dwi Nano Kurniasari, SH** selaku narasumber dan orang tua angkat penulis di Bukittinggi.

Selanjutnya kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih, semoga amalan dana jasa baik yang telah diberikan mendapatkan pahala dana balasan di sisi Allah SWT, Amin. Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis berserah diri dan mohon amapun dari dosa dan kekhilafan.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati penulis sajukan karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan harapan bisa bermanfaat bagi kita semua.

Bukittinggi, 2 Agustus 2017

Penulis

DESY SEPTIKA FAJRI
NIM. 3213.080

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

SURAT PERNYATAAN

LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBARAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR i

ABSTRAK iii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR TABEL vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 11

C. Rumusan dan Batasan Masalah 12

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 12

E. Penjelasan Judul 13

F. Tinjauan Kepustakaan 14

G. Sistematika Kepustakaan 15

BAB II LANDASAN TEORI

A. Musyarakah 18

1. Pengertian 18

2. Landasan syirkah 19

3. Rukun dan syarat syirkah 21

4. Macam-macam syirkah 23

5. Pembagian syirkah uqud dan hukumnya 26

DAFTAR ISI

6. Hal- hal yang membatalkan syirkah 29

7. Hikmah Syirkah 30

B. Ijarah 30

1. Pengertian 30

2. Dasar Hukum Ijarah 31

3. Rukun dan Syarat Ijarah 32

4. Pembatalan dan Berakhirnya Ijarah 33

C. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam 33

1. Kejujuran 34

2. Keadilan 34

3. Keseimbangan 34

4. Kebenaran 34

5. Tolong Menolong 35

D. HAKI (Hak Kekayaan Intelektual) 35

1. Pengertian 35

2. Jenis-jenis 37

E. Dinamika Praktek Syirkah Dalam Bisnis 38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Jenis Penelitian 42

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 43

C. Sumber Data 43

D. Teknik Pengumpulan Data 44

E. Teknik Pengolahan Data 46

DAFTAR ISI

F. Teknik Analisa Data 46

G. Teknik Pemerisaan Keabsahan Data 47

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Monografi Kota Bukittinggi 47

B. Bisnis Franchisee Lup Lup di Kota Bukittinggi 56

C. Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam 69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 77

B. Saran 78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Table 4.1 Populasi waralaba lup-lup di Bukittinggi……..53

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Pola Kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup Menurut Perspektif Ekonomi Islam".** Skripsi ini ditulis oleh **Desy Septika Fajri, NIM. 3213.080,** Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi 1438H/2017M. Karena semakin pesatnya ilmu pengetahuan manusia dan pertumbuhan dunia bisnis yang begitu pesat berkembang, di dukung pula usaha memperluas bisnis kian bervariatif. Salah satu bentuk pengembangan atau upaya memperluas bisnis yaitu dengan menggunakan sistem kerjasama waralaba.

Berdasarkan uraian dari latar belakang tersebut tentang bisnis waralaba, menjelaskan sistem kerjasama antara *Franchisee* dan Mitra Lup-lup di Kota Bukittinggi , dan menjelaskan tentang sistem bagi hasil antara *Franchisee* dan Mitra Lup-lup, serta sistem kerjasama yang sesuai dengan Ekonomi Islam.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) yang menggunakan metode Deskriptif Kualitatif, adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan kejadian atau fakta, keadaan, fenomena, variabel, dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi

Sehubungan dengan Pola Kerjasama antara *Franchisee* dan Mitra Lup-lup Menurut Perspektif Ekonomi Islam waralaba ini adalah perpaduan antara akad *syirkah*, akad *ijarah* dan akad *mudharabah*. Informasi penelitian didapat dari *Franchisee* dan Kasubag Marketing Lup-lup. Data yang telah terkumpul di analisis dengan cara di reduksi atau pengelompokkan data, selanjutnya data tersebut disajikan dalam bentuk narasi sehingga dapat diperoleh suatu kesimpulan.

Setelah penulis melakukan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa secara umun jika dilihat dari perspektif ekonomi Islam, praktek *Syirkah* yang terjadi antara pihak *Franchisee* dan Mitra Lup-lup ada yang berbeda dengan Prinsip ekonomi Islam. Hal tersebut dapat dilihat dari sistem kerja dan perjanjian kontrak antara *Franchisee* dan Mitra Lup-lup akan tetapi *Franchisee* tidak ada yang komplen karena mereka membutuhkan bahan baku dari Mitra Lup-lup.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam bisnis waralaba dikenal istilah pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pengertian waralaba menurut konsultan waralaba adalah Amir Karamoy adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang terkenal dan system manajemen, keuangan, dan pemasaran yang telah mantap, yang disebut pewaralaba dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem bisnis milik pewaralaba yang disebut terwaralaba.

Bisnis waralaba kini telah menjamur di Indonesia. Apalagi dengan perkembangannya yang pesat di saat ini mengindikasikan bisnis waralaba sebagai salah satu bentuk investasi yang menarik dan menjanjikan dizaman sekarang, sekaligus membantu pelaku usaha dalam memulai suatu usaha sendiri dengan kegagalan yang rendah. Dizaman sekarang bisnis waralaba yang ditawarkan semakin beragam, namun untuk menjatuhkan pilihan terhadap bisnis waralaba ini terkadang mengalami kesulitan. Padahal pilihan awal akan sangat mementukan dalam memulai suatu usaha. Paling tidak bidang usahanya stabil dan berprospek serta track record pewaralaba (Franchisor) baik dan berpengalaman.

Format bisnis waralaba semakin banyak diterapkan oleh para pelaku bisnis di Indonesia, tak terkecuali para pengusaha kecil dan menengah. Model bisnis dari Amerika Serikat ini dinilai sesuai dengan karakter orang Indonesia yang berjiwa gotong royong dan suka menjalin kemitraan usaha dengan pihak lain. System bisnis waralaba ini semakin banyak dijumpai diseluruh Indonesia seiring kemajuan perekonomian nasional serta pertumbuhan masyarakat kelas menengah di tanah air.[1] Model bisnis dari luar negeri ini berkembang pesat karena dinilai banyak memiliki keunggulan antara lain dapat mempercepat ekspansi usaha.

Sebagai suatu hal yang baru dan menjanjikan strategi ekspansi yang melibatkan modal pihak lain, bisnis waralaba ini harus transparan dan konsepnya harus saling menguntungkan serta harus saling percaya di antara pewaralaba dengan terwaralaba. Minimal selama 5 tahun bisnis waralaba mampu membuktikan sebagai suatu perusahaan yang sehat dan yang didukung oleh system dan format bisnis yang telah teruji dan terbukti mampu bersaing di pasaran. Bidang usaha yang relatif stabil adalah bisnis ritel. Di Indonesia bisnis waralaba makanan dan minuman terus berkembang pesat seiring dengan kebutuhan penduduk Indonesia yang terus meningkat dan juga adanya gebrakan baru bisnis waralaba dibidang usaha makanan dan minuman membuktikan bahwa bisnis waralaba ini merangsang tumbuhnya minat berwirausaha dikalangan masyarakat Indonesia.

Waralaba juga dapat digunakan sebagai sarana untuk mengurangi kesenjangan sosial di antara pengusaha kecil dan pengusaha besar, pengusaha

[1] Cita Yustisia Serfiyani, *Franchise Top Secret*, (Yogyakarta:Andi,2015), h.1-5

pribumi dan pengusaha non-pribumi, pengusaha lokal dan pengusaha asing. Mantan Perdana Menteri Mahatir Muhammad dari Malaysia pernah terbukti sukses mengurangi kesenjangan sosial di negaranya dengan cara mengembangkan model bisnis waralaba. Dengan cara demikian, para pengusaha dari berbagai etnis (Melayu, China, dan India) dapat menjalin kemitraan usaha yang sederajat dan saling menguntugkan. Hal ini yang menyebabkan Malaysia berani menetapkan target menjadi negara lima besar waralaba di tingkat dunia pada tahun 2020. Mahatir Muhammad pun diberi gelar sebagai Bapak Waralaba Malaysia.[2]

Pemerintah Indonesia pun kini semakin menyadari pentingnya pengembangan model bisnis waralaba, tidak hanya itu pemerintah juga mewajibkan perusahaan untuk menggunakan produk dalam negeri minimal 80% dari produk yang dijual, selain itu waralaba juga terkait dengan sector Ekonomi Kreatif yang saat ini sedang digalakkan oleh pemerintahan Jokowi-JK. Ke-14 subsektor Ekonomi Kreatif pada prinsipnya bias dikembangkan menjadi bisnis waralaba. Dalam praktiknya , hingga kini model bisnis waralaba baru diterapkan di subsektor fesyen, musik, acara televisi ,seni pertunjukan, kerajinan, video, fotografi, percetakan digital, komputer, game, dan penelitian-pengembangan. Saat ini negara kita banyak dibanjiri produk waralab asing di subsektor kuliner, musik, seni pertunjukan, dan acara televisi. Dan waralaba dibidang makanan dan minuman seperti McDonald’s, KFC, Pizza Hut, Starbucks, Dunkin Donuts, Wendy’s dan lain-lain.[3]

---

[2] *https://www.finansialku.com*
[3] *www.peluangusaharumahan.info*

Serbuan waralaba asing meskipun dapat memberikan dampak positif juga bias mendatangkan dampak negatif. Masuknya waralaba asing dapat mempercepat kemajuan ekonomi nasional, membuka lapangan pekerjaan, menembah peluang usaha , meningkatkan pemasukan pajak, serta dapat memacu pertumbuhan perekonomian daerah. Namun jika tidak disikapi dengan bijaksana, penetrasi waralaba asing dapat mematikan pengusaha lokal. Hal inilah yang menyebabkan pemerintah untuk membatasi kepemilikam gerai waralaba milik sendiri. Bagi para pelaku Ekonomi Kreatif, waralaba dapat menjadi wahana ekspansi bisnis yang menguntungkan. Saat ini banyak anak muda yang berhasil mengembangkan bisnis waralaba ditanah air dengan hanya berbekal kraetivitas dan inovasi. Mereka adalah individu hebat yang berhasil membuktikan bahwa modal kekayaan intelektual jauh lebih penting dibandingkan dengan modal harta benda, jabatan, dan status sosial.

Bisnis waralaba pertama kali diperkenalkan pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahit.[4] Dan selanjutnya diikuti oleh pewaralaba lain yaitu John S.Pemberton, yang merupakan pendiri perusahaan minuman Coca Cola.

Sistem waralaba mengalami berbagai penyempurnaan terutama pada tahun 1950-an yang kemudian dikenal sebagai “waralaba format bisnis”(*business format)* atau sering pula disebut waralaba generasi kedua. Perkembangan bisnis waralaba mencapai 35% dari keseluruhan usaha ritel yang ada di Amerika Serikat. Pada tahun 1956 lahirlah peraturan mengenai waralaba di Amerika Serikat,

[4] *Wikipedia.org*

tujuannya adalah untuk memelihara keseimbangan kekuasaan antara perusahaan pemberi waralaba dengan perusahaan penerima waralaba.[5]

Perkembangan bisnis waralaba di Indonesia tergolong prospektif karena potensi pasarnya sangat besar dan tergolong pesat karena melibatkan banyak pengusaha lokal maupun asing yang berperan sebagai pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Bahkan dalam praktik bisnis waralaba di Indonesia, tidak jarang peran serta pengusaha UMKM tidak hanya sebagai penerima waralaba, namun juga sebagai pemberi waralaba. Fakta ini membuktikan bahwa waralaba dapat dijadikan sebagai salah satu alternatif pemberdayaan UMKM. Data Asosiasi Franchise Indonesia(AFI) menunjukkan omset waralaba di Indonesia pada tahun 2007 mencapai Rp81 triliun. Tahun 2008, mengalami peningkatan 15% menjadi Rp93 triliun. Pada tahun 2009, omset waralaba naik 5% menjadi Rp95 triliun. Hingga akhit tahun 2010, omset waralaba asing maupun lokal mencapai Rp114,64 triliun. Menurut data AFI sampai Agustus 2010 , jumlah waralaba di Indonesia mencapai 1.010 perusahaan.[6]

Secara umum bisnis waralaba dikelompokkan menjadi 8 kelompok besar yaitu:

a. Makanan-Minuman
b. Minimarket
c. Property

[5] Gunawan Widjaja,2001, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, Cetakan ke-1, Penerbit PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal.43

[6] Waralaba: Potensinya pada jumlah Penduduk". *KOMPAS*, Bisnis dan Keuangan, Rabu, 4 Agustus 2010.

d. Kurir/Ekspedisi

e. Pendidikan

f. Kecantikan dan Kesehatan

g. Busana dan Aksesoris

h. Otomotif

Dari ke-8 kelompok tersebut pangsa pasarnya yang terbesar adalah makanan dan minuman yang ditahun 2010 nilainya mencapai Rp42,6 triliun. Peringkat kedua diraih oleh minimarket dengan nilai Rp26,5triliun,diikuti property dengan nilai Rp19,8triliun. Posisi keempat dan kelima diduduki jasa Kurir/Ekspedisi (Rp7,9 triliun) dan pendidikan (6,4 triliun).[7]

Bisnis waralaba ini tidak bertentangan dengan syariat Islam karena didalam Islam sistem waralaba ini adalah perpaduan aplikasi akad syirkah dan ijarah , akad syirkah dan ijarah ini dipandang sah oleh Islam sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surat Shad ayat 24:

قَالَ لَقَدۡ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعۡجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦۖ وَإِنَّ كَثِيرٗا مِّنَ ٱلۡخُلَطَآءِ لَيَبۡغِي بَعۡضُهُمۡ عَلَىٰ

بَعۡضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٞ مَّا هُمۡۗ وَظَنَّ دَاوُۥدُ أَنَّمَا فَتَنَّٰهُ فَٱسۡتَغۡفَرَ

رَبَّهُۥ وَخَرَّ رَاكِعٗا وَأَنَابَ

Artinya: "*Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu*

[7] "Mendongkrak Daya Saing Waralaba Nasional ", Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, ditjenpdn.depdag.go.id.

sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal-amal saleh dan amat sedikit mereka itu".

Al-qur'an surat Shad ayat 24 menunjukkan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Etika dasar dalam perserikatan yaitu pertama memilih partner yang beriman dan saleh kedua memiliki perhitungan yang jelas dan ketiga dapat dipercaya sehingga tidak saling mengkhianati dan keempat apabila terjadi sengketa sudah semestinya diselesaikan dengan cara yang baik.[8]

Kegiatan ekonomi dalam pandangan Islam adalah suatu hal yang pokok dan penting serta bernilai ibadah.[9] Sebagai mana terdapat didalam alquran surat Al-Mulk ayat 15:

هُوَ ٱلَّذِى جَعَلَ لَكُمُ ٱلۡأَرۡضَ ذَلُولاً فَٱمۡشُواْ فِى مَنَاكِبِهَا وَكُلُواْ مِن رِّزۡقِهِۦۖ وَإِلَيۡهِ ٱلنُّشُورُ

Artinya: *"Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah disegala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki nya. Dan hanya kepadanyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan."*[10]

Salah satu kebutuhan yang mendasar bagi manusia adalah harta. Dan suatu hal yang paling mendasar dalam memenuhi kebutuhan seseorang manusia adalah adanya interaksi sosial dengan manusia lain.(Nasrun Haroen,2000 : 8).

Berdasarkan kaidah dan prinsip syariah Islam waralaba itu haram jika terdapat penyimpangan moral bisnis dan MAGHRIB,[11]yaitu:

---

[8] Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, h. 192.
[9] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, h. 100.
[10] Departemen Agama R I, *Al-qur'an dan terjemahannya*, h. 955.
[11] Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam, Attahiriyah, Jakarta, 1976* hlm. 279

a. Maysir yaitu segala bentuk spekulasi yang mematiakn sector riil dan tidak produktif
b. Asusila yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial
c. Gharar yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas yang merugikan salah satu pihak.
d. Haram yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariat
e. Riba yaitu adanya bunga
f. Ihtikar yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk permainan harga
g. Berbahaya yaitu transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat.

Itulah 7 hal yang tidak boleh dilakukan dalam bisnis *franchisee*, oleh sebab itu sudah seharusnya para pengusaha untuk mematuhi peraturan dalam perjanjian waralaba serta tidak menyimpang dari syariat Islam

Salah satu waralaba yang booming pada saat sekarang adalah minuman bubble seperti lup-lup,ecos bubble,dan masih banyak lainnya minuman bubble yang ada pada saat sekarang.Di Bukittinggi minuman lup-lup adalah salah satu minuman yang sedang *trend* pada saat in, hal ini dapat dilihat dari pangsa pasar minuman lup-lup yang rami dikunjungi oleh masyarakat, baik itu dari kalangan anak-anak,remaja,dewasa,maupun orang tua menyukai minuman lup-lup ini.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi sistem waralaba ini juga mengalami yang namanya persaingan dibidang bisnis, sehingga semakin ketatnya persaingan dibutuhkan pula fungsi pemasaran yang baik sehingga tercapinya tujuan yang diharapkan serta harus disesuikan melalui faktor produksi, harga, distribusi, dan promosi, kegiatan perusahaan harus dilakukan dengan tujuan perusahaan untuk mencapai keuntungan yaitu dengan mengadakan kegiatan promosi yang sejalan dengan rencana pemasaran. Dengan semakin banyaknya produk minuman bubble dipasaran berarti memberikan keleluasaan kepada konsumen untuk memilih minuman yang enak rasanya serta harganya tidak terlalu mahal dan ,udah terjangkau oleh semua kalangan karenan pada umunya pangsa pasar dari minuman itu adalah anak-anak dan tidak tettutup kemungkinan juga bagi orang dewasa dan bagi orang tua yang juga ikut menggemari minuman lup-lup ini.

Harga adalah satuan moneter yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan terhadap suatu barang atau jasa.Harga merupakan satu-satunya unsure bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan unsur yang lain(produk, distribusi, promosi) menyebabkan timbulnya biaya. Disamping itu harga adalah unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel,artinya dapat diubah dengan cepat.[12]

Minuman lup-lup adalah salah satu minuman yang mendistribusikan jenis waralaba yang memposisikan produknya dipasar dengan melakukan berbagai strategi pemasaran. Salah satu strategi pemasaran yang digunakan adalah memilih

[12] Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra, 2006

saluran promosi yang tepat dan penetapan harga yang sesuai dengan pangsa pasar. Kegiatan promosi yang dilakukan adalah untuk meningkatkan penjualan, sebaga mana yang kita ketahui promosi yang paling bagus adalah promosi dari mulut kemulut.

Di sini penulis akan memaparkan tentang sistem pola kerja sama *licensing* dan *franchising* lup-lup. Jika *franchisee* memakai sitem kerja sama *licensing* maka pemilik merek hanya memberikan izin kepada orang lain untuk menggunakan mereknya saja, dan jika *franchisee* memakai sistem kerja sama *franchising* perjanjian lisensi disertai hak untuk menggunakan standard an sitem ekspoitasi barang atau jasa dari pihak pemilik lisensi.[13] Pada saat melakukan perjanjian antara mitral lup-lup dengan franchisee adalah tentang masalah lisensi ditentukan di awal perjanjian, kemudian perjanjian ditulis di atas kertas yang disepakati antara mita lup-lup dengan franchisee. Setelah itu Mitra lup-lup memberikan izin kepada *franchisee* untuk memakai hak paten yang telah disepakati oleh ke dua belah pihak dengan ketentuan dyang telah dibuat bersama. Bisnis waralaba ini sangat unik sehingga bias menghasilkan keuntungan yang sangat fluktuatif. Keutungan yang didapat oleh *franchisee* ini tidak dibagi lagi ke mitra lup-lup karena di awal telah ada perjanjian antara mitra lup-lup dengan franchisee. Setelah *franchisee* berjualan lup-lup, maka yang menanggung semua biaya peralatan dan perlengkapan adalah franchisee tersebut tanpa ada hubungan lagi dengan mitra lup-lup. hal ini agar tercapai tujuan dari mitra lup-lup.

---

[13] Buchari Alma, 2015, *Pengantar Bisnis*: *Waralaba*,Cetakan ke-18, Penerbit ALFABETA, Bandung, hal. 312

Jika penulis lihat secara detail, maka tampak oleh penulis bahwasanya terdapat perbedaan antara teori kerja sama *musyarakah* dan *ijarah* dalam fiqh muamalah dengan cara kerja sama bisnis lup-lup. Sebab franchisee tetap membayar hak paten sedangkan di sistem kerja sama licensing hanya pemberian izin dari pemilik merek kepada franchisee, sedangkan sistem kerja sama secara franchising perjanjian lisensi disertai hak untuk menggunakan standar dan sistem eksploitasi barang atau jasa dari pihak pemilik lisensi maka disini terdapat perbedaan teori kerja sama menurut fiqh muamalah dan teori kerja sama sistem waralaba.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai pola kerja sama antara mitra lup – lup dengan franchisee. Sehingga penulis mencoba melakukan penelitian dan akan dibahas dalam sebuah karya ilmiah yang berbentuk proposal dengan judul: **"POLA KERJA SAMA *FRANCHISEE* DAN MITRA LUP-LUP DI BUKITINGGI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dapat dikemukakan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penentuan *licensing* dan *franchising* di awal perjanjian oleh mitra lup – lup serta apa saja keuntungan yang didapat oleh *franchisee.*

2. Ketentuan harga jual waralaba lup – lup diatur oleh *franchisee* atau mitra lup – lup memakai sistem *licensing* atau *franchising.*

C. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, dapat dikemukakan batasan masalah pada " Pola kerja sama *franchisee* dan mitra lup – lup di Bukittinggi."

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu:

a. Bagaimanakah tentang kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup?

b. Bagaimanakah kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup menurut Perspektif Ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

a. Untuk mendeskripsikan tentang kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup.

b. Untuk mengetahui bagaimana Perspektif Ekonomi Islam tentang kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar sarjana Ekonomi Islam pada Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

b. Untuk menambah wawasan dan memperkaya pengetahuan penulis mengenai penelitian dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti bangku perkuliahan.

c. Bagi perusahaan, hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan pemikiran dan informasi yang bermanfaat serta berguna untuk menambah literature perbendaharaan atau literatur pengetahuan dan keilmuan tentang pola kerja sama.

E. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami judul ini, maka penulis perlu menjelaskan beberapa kata penting yang terdapat pada proposal ini:

Pola : Bentuk atau model yang bias dipakai untuk membuat atau untuk menghasilkan suatu atau bagian dari sesuatu

Kerja sama : Suatu usaha antara orang perorangan atau

kelompok manusia diantara kedua belah pihak untuk tujuan bersama sehingga mendapatkan hasil yang lebih cepat dan lebih baik.

Perspektif : Pandangan mengenai suatu realita berkaitan dengan suatu masalah tertentu yang diamati dengan indra.[14]

Ekonomi Islam : Ilmu yang mempelajari usaha manusia untuk mengalokasikan dan mengelola sumber daya untuk mencapai falah berdasarkan prinsip – prinsip dan nilai Al-Qur'an dan sunnah.[15]

Jadi secara keseluruhan yang penulis maksud adalah bentuk atau model *Franchisee* dan Mitra Lup-lup menurut pandangan ekonomi islam.

F. Tinjauan Kepustakaan

Penelitian tentang pelaksanaan pola kerja sama *franchisee* dan mitra lup-lup di Bukittinggi menurut perspektif ekonomi islam ini sebelumnya pernah dilakukan oleh **Primalia Arwita**, BP : H34114018, dengan judul " Analisis Risiko Usaha Peternakan Ayam *Brailer* Dengan Pola Kemitraan dan Mandiri Di Kota Sawahlunto. Penelitiannya fokus kepada analisis risiko usaha peternakan

[14] Departemen Pendidikan Nasional,*Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka,2007), h. 864

[15] P3EI (Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*,(Jakarta: PT Raja Grafindo), h. 19

ayam *broiler* dengan pola kemitraan dan mandiri di Kota Sawahlunto. Dan juga penelitian sebelumnya dilakukan oleh **Fitria Handayani,** BP H3114.020 dengan judul Pola Kerjasama Usaha Ayam Ras Pedaging (*Broiler*) Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Nagari Balai Panjang, kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota yang fokus kepada Pola Kerjasama Usaha Ayam Ras Pedaging (*Broiler*) Menurut Perspektif Ekonomi Islamdi Nagari Balai Panjang, kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota. Sedangkan didalam penelitian ini penulis lebih memfokuskan terhadap pola kerja sama *Franchisee* dan Mitra Lup – lup di Bukittinggi Menurut Perspektif ekonomi Islam.

G. Sistematika Penulisan

Agar pembahasan dalam skripsi ini tersusun secara sistematis dan terarah satu sama lain, maka penulis merasa perlu untuk membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Pada pendahuluan ini meliputi latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul dan sistematika penulisan.

Bab II : Landasan Teori

Pada landasan teori ini mengemukakan pembahasan musyarakah yang meliputi pengertian musyarakah, dasar hukum musyarakah, syarat dan rukun musyarakah, macam-macam musyarakah, pembagian musyarakah, hal-hal yang membatalkan musyarakah prinsip-prinsip

ekonomi Islam, Pembahasan ijarah yang meliputi dasar hukum ijarah, syarat dan rukun ijarah, hal-hal yang membatalkan ijarah, Pembahasan tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam. Pembahasan tentang Haki yang meliputi pengertian dan jenis-jenisnya, Pembahasan Dinamika Praktek Syirkah dalam Bisnis.

BAB III : Metode Penelitian

Pada metode penelitian ini berisikan jenis penelitian lokasi dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : Hasil Penelitian

Pada hasil penelitian ini berisikan tentang monografi masyarakat Kota Bukittinggi, pola kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup di Bukittinggi, pola kerjasama *Franchisee* dan Mitra Lup-lup antara Franchisee dengan Mitra Lup-lup di Bukittinggi menurut perspektif ekonomi Islam.

BAB V : Kesimpulan

Pada kesimpulan ini berisikan kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Musyarakah (Perkongsian)

1. Pengertian

Secara bahasa kata *syirkah* adalah percampuran dan persekutuan.[16] Yang dimaksud dengan percampuran adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga sulit untuk dibedakan.

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing- masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepskatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[17]

Adapun menurut istilah ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama :

a. Menurut Ulama Hanafiyah syirkah adalah Akad antara dua orang yang berserikat pada pokok harta (modal) dan keuntungan.[18]
b. Menurut Ulama Malikiyah syirkah adalah Izin untuk bertindak secara hukum bagi dua orang yang bekerja sama terhadap harta mereka.[19]

---

[16] Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalah,* (Jakarta: Bumi Putra, 2012), Cet. K2\

[17] Dimyauddin Djuwaidin, *Pengantar Fiqh Muamalah.*(Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010), Cet. Pertama, h. 207

[18] Dimyauddin Djuwaidin, *Pengantar Fiqh Muamalah.*(Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010), Cet. Pertama, h. 207

[19] Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalah...* h.96

c. Menurut Hanabilah syirkah adalah Perhimpunan adalah hak (kewenangan) atau pengolahan harta (tasharrufa).
d. Menurut Syafi'iyah syirkah adalah Ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang atau lebih dengan cara yang masyhur (diketahui).[20]

Jika diperhatikan dari beberapa definisi-definisi para ulama di atas sesungguhnya perbedaan hanyalah bersifat redaksional, namun secara esensial prinsipnya sama yaitu bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dalam sebuah usaha dan konsekuensi keuntungan dan kerugiannya di tanggung secara bersama.

2. Landasan Syirkah

Syirkah adalah akad yang diperbolehkan berdasarkan al-quran, sunnah, dan ijma' ulama. Dalil yang memperbolehkan syirkah adalah sebagai berikut. Dalil yang memperbolehkan syirkah adalah sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Dalam Al-Qur'an terdapat ayat-ayat yang mengisyaratkan pentingya syirkah, di antaranya dalam Al-Qur'an surat Shad ayat 24:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلْخُلَطَآءِ لَيَبْغِى بَعْضُهُمْ عَلَىٰ

بَعْضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُۥدُ أَنَّمَا فَتَنَّٰهُ فَٱسْتَغْفَرَ

رَبَّهُۥ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

[20] Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah* ,(Bandung:Pustaka Setia,2001), h. 184

Artinya : *"Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amala saleh dan amat sedikitlah mereka itu."*

Ayat ini menjelaskan bahwa adanya perserikatan dalam kepemilikan harta, yaitu terjadi atas dasar akad *ikhtiyari* yaitu Berkumpulnya dua orang atau lebih dalam kepemilikan benda dengan ikhtiyar keduanya.[21]

b. As- Sunnah

عَنْ أبي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اَللَّهِ صلى الله عليه وسلم (**قَالَ اَللَّهُ: أَنَا ثَالِثُ**

اَلشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ, فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا) **رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ,**

Artinya: *"Aku adalah yang ketiga pada dua orang yang bersekutu, selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati temannya. Aku akan keluar dari persekutuan tersebut apabila salah seorang mengkhianatinya" (HR. Abu Daud dan Hakim dan menyahihkan sanadnya).*[22]

Maksud hadis di atas adalah Allah swt akan menjaga dan menolong dua orang yang bersekutu dan menurunkan berkah pada pandangan mereka. Legalitas perkongsian diperkuat dengan arti sabda nabi yaitu:

وَعَنْ اَلسَّائِبِ بْنِ يَزِيدَ اَلْمَخْزُومِيِّ (أَنَّهُ كَانَ شَرِيكَ اَلنَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَبْلَ اَلْبَعْثَةِ فَجَاءَ يَوْمَ

اَلْفَتْحِ, فَقَالَ: مَرْحَباً بِأَخِي وَشَرِيكِي) **رَوَاهُ أَحْمَدُ, وَأَبُو دَاوُدَ, وَابْنُ مَاجَةَ**

Artinya: *"Dari al-Saib al-Mahzumy Radliyallaahu 'anhu bahwa ia dahulu adalah sekutu Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam sebelum beliau diangkat menjadi Rasul. Ketika ia datang pada hari penaklukan kota Mekkah, beliau bersabda: "Selamat datang wahai saudaraku dan sekutuku." Riwayat Ahmad, Abu Dawud, dan Ibnu Majah. "* (HR.

[21] Idris Ahmad, *Fiqh al-Syafi'iyah* hlm. 100

[22] Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalah* ,,,h. 97

Ahmad, Abu Dawud, dan Ibnu Majah).[23]

c. Al- ijma'

Ulama kaum muslim sepakaat bahwa keabsahan kontrak musyarakah secara global, walaupun masih ad perbedaab pendapat di antara mereka. Secara global ulama sepakat akad keabsahan sistem musyarakah dan telah mendapat pengakuan syar'i.[24]

3. Rukun dan Syarat Syirkah

Rukun syirkah adalah segala sesuatu yang harus ada ketika syirkah itu berlangsung. Adapun rukun syirkah yang paling pokok adalah pertama adanya ijab Kabul, dua belah pihak yang berakad dan adnya objek akad itu sendiri. Menurut ulama hanafiyah rukun syirkah hanya da dua yaitu ijab dan Kabul. Menurut Abdurrahman al-jaziri rukun syirkah sama dengan apa yang dikemukakan jumhur ulama syirkah sama dengan apa yang dikemukakan oleh al-Jaziri.[25] Unsur-unsur penting terlaksanaya syirkah yaitu dua orang yang berserikat dan objek syirkah. Adapun pendapat hanafiyah adalah yang membatasi rukun syirkah pada ijab dan Kabul itu masih bersifat umum karena ijab Kabul untuk semua transaksi.

Adapun syarat syirkah merupakan perkara penting yang harus ada dalam sebelum dilaksanakan syirkah. Jika syarat terwujud maka transaksi syirkah batal.

Menurut Hanafiyah syarat-syarat syirkah terbagi menjadi tiga bagian:[26]

---

[23] Syafe'I Rachmat, *Fiqih Muamalah.*…h. 190
[24] Zuhaili, Wahbah, *Al Fiqh al islami wa Adillatuhu,* 1989, h. 793
[25] Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar FIqh Muamalah,..h .213-214.*
[26] Al-Jazirih, *Fiqh 'Ala Madzahib al-Arba'a,* hlm. 76-77.

a. Syarat yang berkaitan dengan semua bentuk syirkah baik harta, maupun lainnya. Dalam hal ini terdapat dua syarat: pertama, berkaitan dengan benda yang di akadkan harus berupa benda yang dapat diterima sebagai perwakilan. Kedua, berkaitan dengan keuntungan, pembagiannya harus jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak, misalnya setengah atau sepertiga.
b. Syarat yang berkaitan dengan harta. Dalam hal ini , ada syarat yang harus dipenuhi , yaitu pertama modal yang dijadikan objek akad syirkah adalah dari alat pembayaran yang sah seperti riyal, rupiah,dan dollar. Kedua adanya pokok harta ketika akad berlangsung baik jumlahnya sama atau berbeda.
c. Syarat yang terkaid dengan syirkah mufawadhah yaitu modal pokok harus sama, orang yang ber syirkah yaitu ahli kafalah, objek akad disyaratkan syirkah umum, yaitu semua macam jual beli atau perdagangan.[27]

Selain syarat-syarat di atas ada syarat lain yang perlu di penuhi dalam syirkah. Menurut Idris Ahmad syarat tersebut meliputi :

a. Mengungkapkan kata yang menunjukkan izin anggota yang berserikat kepada pihak yang akan mengendalikan harta itu.
b. Anggota serikat saling mempercayai. Sebab masing-masing mereka merupakan wakil yang lainnya.
c. Mencampurkan harta sehingga tidak dapat dibedakan hak masing-masing , baik berbentuk mata uang atau yang lainnya.[28]

[27] Imam Mustofa, *Pengantar Fiqh Muamalah kontemporer* ..h. 214-215

Malikiyah menambahkan bahwa orang yang melakukan akad syirkah disyaratkan merdeka, baligh dan pintar

4. Macam-macam Syirkah

Syirkah terbagi atas 2 yaitu syirkah amlak (kepemilikan) dan syirkah uqud (kontrak). Syirkah amlak adalah perkongsian yang bersifat memaksa dalam hukum positif, sedangkan syirkah uqud adalah perkongsian yang bersifat ikhtiaruyah (pilihan sendiri).

a. Syirkah amlak

Syirkah amlak adalah dua orang atau lebih yang memiliki barang tanpa adanya akad. Syirkah ini ada dua macam:

1) Perkongsian suka rela

Perkongsian suka rela adalah yang muncul karena adanya kontrak dari dua orang yang bersekutu. Contohnya dua orang yang membeli atau memberi atau berwasiat tentang sesuatu dan keduanya menerima,maka jadilah pembeli, yang diberi dan yang diberi wasiat bersekutu di antara keduanya, yakni perkongsian milik.

2) Perkongsian paksaan

Perkongsian ijbar adalah perkongsian yang ditetapkan kepada dua orang atau lebih yang bukan didasarkan atas perbuatan keduanya, seperti dua orang mewariskan sesuatu, maka yang diberi waris menjadi sekutu mereka.

---

[28] Hendi Suhendi, *Pengantar Fiqh Muamalah,* hlm. 89.

Hukum kedua jenis perkongsian ini adalah salah seorang yang bersekutu seolah-olah sebagai orang lain di hadapan yang bersekutu lainnya. Oleh karena itu, salah seorang di antara mereka tidak boleh mengolah harta perkongsian tersebut tanpa izin dari teman sekutunya, karena keduanya tidak mempunyai wewenang untuk menentukan bagian masing-masing.[29]

b. Syirkah Uqud

Syirkah ini merupakan bentuk transaksi yang terjadi antara dua orang atau lebih untuk bersekutu dalam harta dan keuntungannya.

Menurut ulama Hanabilah , perkongsian ini dibagi lima,[30] yaitu :

a. Perkongsian inan
b. Perkongsian mufawidhah
c. Perkongsian wujuh
d. Perkongsian mudharabah

Ulama Hanafiyah membaginya menjadinya enam macam,[31] yaitu :

a. Perkongsian amwal
b. Perkongsian a'mal
c. Perkongsian wujuh[32]

Masing-masing dari ketiga bentuk ini terbagi menjadi mufawidhah dan inan. Secara umum fuqaha mesir yang kebanyakan bermadzhab Syafi'I dan Maliki, berpendapat bahwa perkongsian terbagi atas empat macam, yaitu :

---

[29] Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah.*..h. 187
[30] *Fiqh 'Ala al-Madzahib al-Arba'ah,* jilid III hlm 75-76
[31] Abdul Rahman, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shiddiq, *Fiqh Muamalah,* (Jakarta:Kencana Prenada Media Group,2012), Cet.ke-2, h. 96
[32] Rachmat syafe'I *Fiqih Muamalah*….h. 188

a. Perkongsian inan
b. Perkongsian mufawidhah
c. Perkongsian abdan
d. Perkongsian wujuh

Ulama fiqih sepakat bahwa perkongsian inan diperbolehkan , sedangkan bentuk-bentuk lainnya masih diperselisihkan.

Ulama Syafi'iyah, Zhahiriyah, dan Imamiyah menganggap semua bentuk-bentuk lainnya masih diperselisihkan.

Ulama hanabilah membolehkan semua bentuk perkongsian sebagaimana yang disebutkan oleh ulama Hanafiyah di atas, kecuali perkongsian wujuh dan mufawidhah.

Ulama Hanafiyah dan Zaidiyah membolehkan semua bentuk perkongsian yang enam di atas apabila sesuai dengan syarat-syaratnya.

Pada bagian ini, akan dibahas semua bentuk perseroan yang sesuai dengan pendapat ulama hanafiya, kecuali perseroan mudharabah yang akan dibahas secara khusus.

c. Pembagian Syirkah Uqud dan Hukumnya

a. Perkongsian inan

Perkongsian inan adalah penggabungan harta atau modal dua orang atau lebih yang tidak selalu sama jumlahnya. Boleh satu pihak memiliki modal lebih besar dari pihak lain. Demikian halnya dengan beban tanggunga jawab dan kerja,

boleh satu pihak bertanggung jawab penuh, sedangkan pihak lain tidak. Keuntungan dibagi dua sesuai dengan persentase yang telah disepakati. Jika mengalami kerugian maka risiko di tanggung bersama dari persentase modal.Para ulama fiqih sepakat bahwa bentuk kerja sama ini hukumnya boleh. Para ulama fiqih sepakat bahwa bentuk kerja sama ini hukumnya boleh.[33]

b. Perkongsian mufawidhah

Perkongsian mufawidhah yaitu perserikatan dimana modal semua pihak dan bentuk kerja sama mereka lakukan baik kualitas dan kuantitasnya harus sama dan keuntungan dibagi rata. Dalam syirkah mufawidhah ini masing-masing pihak harus sama-sama bekerja. Hal terpenting dalam syirkah ini yaitu modal, kerja maupun keuntungan merupakan hak dan kewajiban yang sama. Apabila berbeda lagi disebut mufawidhah, tetapi menjadi inan.

Menurut ulama Hanafiyah dan zaidiyah bahwa jika mendapatkan persetujuan dari pihak lain, jika tidak maka tidak sah, akan tetapi ulama Malikiyah tidak membolehkan bentuk perserikatan seperti mufawidhah yang dipahami oleh hanafiyah dan zaidiyah di atas. Menurut Malikiyah mufawidhah dinyatakan sah jika masing-masing pihak yang berserikat dapat bertindak hukum secara mutlak dan mandiri terhadap modal kerja tanpa izin dan musyawarah dengan mitra serikatnya baik mitra itu berada di tempat maupun sedang di luar kota. Jika tidak bebas melakukan transaksi namanya syirkah inan bukan mufawidhah. Adapun ulama Syafiiyah dan Hanabilah senada dengan Malikiyah. Menurut Syafiiyah mufawidhah yang dipahami sulit untuk menentukan prinsip kesamaan modal,

[33] Hasanuddin, *Pengantar Fiqh Muamalah.*…h. 100

kerja, dan keuntungan dalam perserikatan itu disamping tidak ada dalil yang kuat, hadis yang dikemukakan oleh Hanafiyah dan Zaidiyah lemah.[34]

c. Perkongsian abdan

Perkongsian abdan adalah perserikatan dalam bentuk kerja yang hasilnya dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan. Artinya, perserikatan dua orang atau lebih untuk menerima suatu pekerjaan seperti tukang besi, kuli angkat , tukang jahit, tukang celup, tukang service elektronik dan lain sebagainya. Syirkah abdan juga disebut syirkah amal , syirkah shana'I dan syirkah taqabbul. Tentang hukumnya ulama malikiyah, hanafiyah, hanabilah, zaidiyah membolehkan syirkah abdan ini. Karena tujuan syirkah ini mencari keuntungan dengan modal pekerjaan secara bersama.

d. Perkongsian Wujuh

Perkongsian wujuh adalah perserikatan tanpa modal yang artinya dua orang atau lebih membeli sesuatu barang tanpa modal. Yang terjadi adalah hanya berpegang kepada nama baik dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka. Syirkah seperti ini mirip dengan makelar. Mereka berserikat membeli barang dengan cara kredit kemudian dijual dengan tunai dan keuntungannya dibagi bersama. Menuryt syafiiyah , malikiyah ,zahiriyah, dan syiah imamiyah syirkah seperti ini hukumnya banthil karena modal dan kerja tidak jelas.

d. Hal yang membatalkan syirkah

Perkara yang membatalkan syirkah terbagi atas dua hal. Ada perkara yang membatalkan syirkah secara umum dan ada pula dengan cara yang lain.

---

[34] Dimyauddin djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*..h. 101

a. Pembatalan syirkah secara umum

1) Pembatalan dari salah satu yang bersekutu

2) Meninggalnya salah seorang syarik.

3) Salah seorang syarik murtad atau membelok ketika perang

4) Gila

b. Pembatalan secara khusus sebagian syirkah

1) Harta syirkah rusak

Apabila harta syirkah rusak seluruhnya atau harta salah seoranhrusak sebelum di belanjakan, perkongsian batal. Hal ini terjadi pada syirkah amwal. Alasannya, yang menjadi barang transaksi adalah harta maka, kalau rusak akad menjadi batal sebagaimana terjadi pada trnsaksi jual beli

2) Tidak ada kesamaan modal

Tidak ada kesamaan modal dalam syirkah mufawidhah pada awal transaksi, perkongsian batal sebab itu merupakan syarat transaksi mufawidhah

e. Hikmah Syirkah

Hikmah yang diperoleh dari praktek syirkah adalah :

a. Menggalang kerjasama untuk saling menguntungkan antara pihak-pihak yang bersyirkah.
b. Membantu meluaskan ruang rezeki karena tidak merugikan secara ekonomi.
c. Terciptanya kekuatan dan kemajuan khususnya dibidang ekonomi.

d. Pemikiran untuk kemajuan perusahaan bisa lebih mantap, karena hasil pemikiran dari banyak orang.

e. Semakin terjalinnya rasa persaudaraan dan rasa solidaritas untuk kemajuan bersama.

f. Jika usaha berjalan dengan baik maka dapat mensejahterakan antara pihak-pihak yang bersyirkah.

B. Ijarah

1. Pengertian

Ijarah berasal dari kata al-ajru yang artinya menurut bahasa adalah ganti dan upah. Sedangkan menurut istilah beberapa ulama berbeda dalam mendefinisikan, yaitu :

a. Menurut Hanafiyah ijarah adalah "Akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewakan dengan imbalan.[35]

b. Menurut Malikiyah ijarah adalah "Nama bagi akad-akad untuk kemanfaatan yang bersifat manusiawi dan untuk sebagian yang dapat dipindahkan.[36]

Berdasarkan definisi-definisi di atas, kiranya dapat dipahami bahwa ijarah adalah menukar sesuatu dengan adanya imbalan,

2. Dasar Hukum Ijarah

---

[35] Fahd bin Ali al-Hasun, *al-Ijarah al-Muntahiyah bil Tamlik fi al-Fiqih al-Islami*, (Maktabah Misykah al-Islamiyyahh, 2005), h. 14

[36] Fahd bin Ali al-Hasun, *al-Ijarah al-Muntahiyah bil Tamlik fi al-Fiqih al-Islami*, (Maktabah Misykah al-Islamiyyahh, 2005), h. 97

Dasar-dasar hukum rujukan ijarah adalah Al-Qur'an yaitu Al-Thalaq:6

أَسۡكِنُوهُنَّ مِنۡ حَيۡثُ سَكَنتُم مِّن وُجۡدِكُمۡ وَلَا تُضَآرُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُواْ عَلَيۡهِنَّۚ وَإِن كُنَّ أُوْلَٰتِ
حَمۡلٖ فَأَنفِقُواْ عَلَيۡهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعۡنَ حَمۡلَهُنَّۚ فَإِنۡ أَرۡضَعۡنَ لَكُمۡ فَـَٔاتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّۖ وَأۡتَمِرُواْ
بَيۡنَكُم بِمَعۡرُوفٖۖ وَإِن تَعَاسَرۡتُمۡ فَسَتُرۡضِعُ لَهُۥٓ أُخۡرَىٰ

Artinya: *Jika mereka telah menyusukan anakmu maka berilah upah mereka* (Al-Thalaq:6).

3. Rukun dan Syarat Ijarah

Rukun-rukun dan syarat-syarat ijarah adalah sebagai berikut.

a. Mu'jir dan musta'jir, yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah. Mu'jir adalah yang memberikan upah dan menyewakan, Musta'jir adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewakan sesuatu, disyaratkan pada mu'jir dan musta'jir adalah baligh, berakal, cakap, dan saling meridhai. Allah berfirman dalam Al-Qur'an surah Annisa:29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن
تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan bathil, kecuali dengan perniagaan secara suka sama suka* (An-nisa:29).

Bagi orang yang berakad ijarah juga disyaratkan mengetahui manfaat barang yang diakadkan dengan sempurna sehingga dapat mencegah terjadinya perselisihan.

4. Pembatalan dan Berakhirnya Ijarah

Ijarah adalah jenis akad lazim, yaitu akad yang tidak membolehkan adanya fasakh pada salah satu pihak, karena ijarah merupakan akad pertukaran, kecuali bila didapati hal-hal yang mewajibkan fasakh.

Ijarah akan menjadi batal bila ada hal-hal sebagi berikut:

a. Terjadinya cacat pada barang sewaan.
b. Rusaknya barang yang disewakan .
c. Rusaknya barang yang diupahkan.
d. Berakhirnya masa yang telah ditentukan.

C. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam

Menurut Yusuf Qardhawi ilmu ekonomi islam memiliki tiga prinsip dasar yaitu tauhid, akhlak, dan keseimbangan[37]. Dengan mengacu kepada aturan illahiah, maka setiap perbuatan manusia mempunyai nilai moral dan ibadah. Karakteristik ekonomi islam bersumber pada islam itu sendiri yang meliputi tiga asas pokok. Ketiganya secara asasi dan bersama mengatur teori ekonomi dalam islam, yaitu asas akidah, akhlak, dan asas hukum. Secara umum prinsip-prinsip ekonomin Islam adalah:

1. Kejujuran

[37] Yusuf Qardhaw, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam.* (Jakarta: Robbani Press, 2004), h. 50

Amanah secara bahasa berarti jujur dan lurus ,secara istilah adalah sesuatu yang harus dijaga dan disampaikan kepada yang berhak menerimanya. amanah adalah sumber keamanan dan kebahagiaan.

2. Keadilan

Adalah sikap dimana selalu menggunakan ukuran sama, bukan ukuran ganda.sifat dan sikap adil ada dua macam adil yang berhubungan dengan perseorangan dan adil yang berhubungan dengan kemasyarakatan.

3. Keseimbangan

Keseimbanagan adalah tidak berat sebelah baik itu usaha-usaha kita sebagai individu yang terkait dengan keduniaan dan keakhiratan, maupun yang terkait dengan kepentingan diri sendiri dan orang lain, tentang hak dan kewajiban.

4. Kebenaran

Berlaku benar baik dalam perkataan maupun perbuatan. Sikap benar adalah salah satu yang menentukan status dan kemajuan perseorangan dan masyarakat. Menegakkan prinsip kebenaran adalah salah satu sendi kemaslahatan dalam hubungan antara manusia dengan manusia lainnya.

5. Tolong menolong

Prinsip-prinsip dasar ekonomi islam lainnya yang berkaitan dengan nilai-nilai dasar pembangunan masyarakat adalah mewujudkan kerjasama umat manusia menuju terciptanya masyarakat sejahtera lahir dan batin.[38]

D. HAKI (Hak Kekayaan Intelektual)

1. Pengertian

[38] Yunan Yusuf, *Perkembangan Ekonomi Islam* ,(Jakarta: Rineka Cipta,2001), h. 55

Hak kekayaan intelektual itu adalah hak kebendaan, hak atas sesuatu benda yang bersumber dari hasil kerja otak,[39] hasil kerja rasio. Hasil dari pekerjaan rasio manusia yang menalar. Hasil kerjanya itu berupa benda immaterial. Hak Atas Kekayaan Intelektual sebenarnya merupakan bagian dari benda, yaitu benda tidak berwujud (benda immateril). Benda dalam kerangka hukum perdata dapat diklasifikasikan kedalam berbagai kategori salah satu di antara kategori itu adalah pengelompokan benda kedalam klasifikasi benda berwujud dan benda tidak berwujud. Untuk hal ini dapatlah dilihat batasan benda yang dikemukakan oleh pasal 499 KUH Perdata, yang berbunyi menurut paham undang-undang yang dimaksud dengan benda ialah tiap-tiap barang dan tiap-tiap hak yang dapat dikuasai oleh hak milik.[40] Utuk pasal ini Prof.Mahadi menawarkan, seandainya dikehendaki rumusan lain dari pasal ini adalah benda dan benda itu terdiri dari barang dan hak.[41]

Benda immateril atau benda yang tidak berwujud yang berupa hak itu dapatlah kita contohkan seperti hak tagihan, hak atas bunga uang, hak sewa, hak guna bangunan, hak guna usaha, hak atas benda merupakan jaminan, Hak Atas Kekayaan Intelektual dan lain sebagainya. Secara sederhana HAKI adalah suatu hak yang timbul bagi pemikiran yang menghasilka suatu produk yang bermanfaat bagi manusia. HAKI juga dapat diartikan sebagai hak bagi seseorang karena ia telah membuat sesuatu yang berguna bagi orang lain.

---

[39] Mahadi ,*Hak Milik Immateril,* BPHN-Bina Cipta, Jakarta, 1985 hlm. 4.

[40] R.Soebekti dan R.Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Udang Hukum Perdata,* Pradnya Paramita, Jakarta, 1986, hlm. 155. Menurut hemat penulis, tidak hanya sekedar hak milik, tetapi dapat menjadi objek harta kekayaan *(property rights)*

[41] Mahadi, *Hak Milik Dalam Sistem Hukum Perdata Nasional* ,Jakarta, BPHN, 1981, hlm. 65.

Objek atau hal-hal yang diatur dalam HAKI adalah karya-karya yang lahir dari kemampuan intelektual (daya pikir) manusia. Ringkasnya, HAKI tekandung dalam semua ciptaan atau hal yang dibuat manusia dengan memeras otaknya. Contohnya sangay banyak, mulai dari lagu atau musik, lukisan, foto-foto, penemuan baru dibidang makanan, minuman, obat-obatan, rancangan perangkat lunak komputer, dan sebagainya.

2. Jenis-Jenis Haki

Secara hukum HAKI dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

a. Hak Cipta
b. Hak Kekayaan Industri

Hak kekayaan industri selanjutnya bisa dipilih lagi menjadi beberapa sub-jenis. Pemilihannya bisa berbeda di tiap negara. Di Indonesia, pemilihannya berdasarkan undang-undang yang tersedia, yakni:

a. Paten
b. Merek atau merek dagang
c. Desain industri
d. Desain tata letak sirkuit terpadu
e. Rahasia dagang
f. Varietas tanaman

HAKI pada dasarnya adalah hak privat (perdata), dalam arti seseorang bebas untuk mengajukan permohonan bagi pendaftaran dan perlindungan atas HAKI-nya atau tidak. Jika tidak dilakukan ia tidak akan dituntut apa-apa, tetapi ia

akan rugi sendiri kalau orang lain seenaknya memanfaatkan, atau bahkan mengaku-aku karya ciptaannya.

E. Dinamika Praktek Syirkah Dalam Bisnis

As-Siddiqi menuliskan bahwa ketika islam telah memperbolehkan semua bentuk bisnis untuk dilaksanakan oleh satu individu, bisnis tersebut juga boleh jika dilakukan secara bersama-sama atau dengan mengambil bagian didalamnya.[42]

Aplikasi bisnis seperti ini diantaranya adalah syirkah, mudharabah untuk industri, perdagangan dan perniagaan, muzara'ah (pembagian hasil panen), serta musaqat (pertanian) dalam bisnis pertanian.

pada umunnya objek perjanjian waralaba adalah berupa merek dan produk dagang yang masuk dalam kategori barang. Sedangkan penyampaian ilmu pengetahuan tentang format bisnis masuk dalam kategori jasa perbuatan. Meskipun dalam praktek perjanjian waralaba objek tersebut tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, namun keberadaannya tetap tidak menggugurkan kewajiban berlakunya akad-akad yang digunakan.

Menurut analisa fiqih, landasan utama yang menjadi dasar perjanjian waralaba adalah akad *Ijarah*. Dengan demikian, apabila ada keuntungan lain bagi pemberi waralaba melalui hasil-hasil penjualan objek tertentu, berarti merupakan perjanjian jual beli yang berada diluar konteks ijarah itu sendiri. Begitu juga

[42] Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalah*...h. 108

dengan pembagian hasil penanaman modal pihak pemberi waralaba kepada penerima waralaba, juga merupakan perjanjian tersendiri yang menggunakan akad mudharabah. Berlakunya masing-masing akad mungkin saja terjadi dalam perjanjian waralaba, namun dengan ketentuan selama tidak menggugurkan rukun dan syarat masing-masing akad itu sendiri. Misalnya melalui akad ijarah pemberi waralaba akan mendapatkan imbalan berupa uang, sedangkan dari hasil penyertaan modal melalui akad mudharabah, pemberi waralaba berhak mendapatkan nisbah bagi hasil atau menanggung resiko financial terhadap modal yang disertakan.[43] Dalam Fiqh Islam ada 2 hal yang menjadi penilaian pada konsep waralaba ,yaitu :

1. Pembelian Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) berupa merek dagang, penemuan dan ciri khas produk atau manajemen usaha sebagai hak paten yang dimiliki *Franchisor*, sedangkan HAKI merupakan benda maknawi yang memiliki nilai jual.
2. Konsep kerjasama pada waralaba ini ada kaitannya dengan Syirkah uqud yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam usaha untuk mendapatkan hasil yang dapat dinikmati bersama. Kerjasama dalam akad perdagangan memiliki 5 jenis yaitu:

a. Terdiri dari dua atau beberapa pihak yang berserikat dalam modal dan tenaga,disebut Syirkah Inan.

[43] Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2005, hlm. 339

b. Berserikat dalam sebuah transaksi dimana salah satu pihak dengan modal tapi mereka bisa mengadakan barang dengan modal kepercayaan disebut syirkah wujuh.
c. Berserikat dalam usaha transaksi dimana semua pihak tidak memiliki modal tapi mereka berbagi dari keuntungan yang didapat, disebut syirkah abdan.
d. Syirkah yang tergabung didalam empat jenis syirkah diatas disebut syirkah mufawadhah.

Tujuan dari syariat islam untuk mencapai kebahagiaan didunia dan diakhirat melalui suatu tata kehidupan yang baik dan terhormat. Turunan dari tujuan syariah islam merupakan bagian dari lingkup tujuan ekonomi islam. Pola-pola yang dibangun dalam kemitraan bisnis waralaba menuntut adanya kerjasama yang jelas dan untuk tujuan keadilan dan memungkinkan untuk kita memunculkan sistem syariah dalam prakteknya kemudian bisa kita sebut sebgai bisnis waralaba syariah.

Dasar hukum bisnis waralaba syariah adalah sesuai dengan konsep syirkah dan ijarah. Maka dalam konsep waralaba memiliki salah satu konsep syirkah yang mana *Franchisee* mengeluarkan modal untuk operasional usahanya sedangkan *Franchisor* memberikan Hak petennya berupa hasil dari pemikirannya yang dikenal dengan HAKI yang diwaralabakannya, maka kerjasama ini disebut dengan *Syirkatul Inan* dikarenakan keduannya mengelurakan tenaga dan modal, akan tetapi jika jenis waralaba berupa pemberian merek dagang/lisensi.

Pelatihan standar mutu produk dan manajemen operasional, adapun biayanya murni ditanggung *Franchisee* maka ini disebut Mudharobah, karena murni Franchisor menerima royalty dari tenaganya atau biasa disebut HAKI.

Jadi itulah hubungan antara haki, ijarah, syirkah dan mudharabah dalam transkasi bisnis waralaba, adapun kaitannya dengan penelitian penulis sebagaimana yang telah dibahas dari awal sesuai dengan konsep-konsep yang telah dibahas diatas.

Dalam penelitian penulis sistem kerjasama antara Franchisee dan Mitra Lup-lup di Bukittinggi ini adalah murni kerjasama sebagaimana yang telah dijelaskan dalam pembagian *syirkah inan* akan tetapi jika keduanya mendapatkan keuntungan atau kerugian maka segalanya akan ditanggung oleh kedua belah pihak, akan tetapi di dalam kerjasama antara *Franchisee* dan mitra lup-lup ini keuntungan ataupun kerugian ditanggung masing-masing, dan juga sistem pembagian keuntungannya lebih menguntungkan pihak Mitra lup-lup dan pihak *Franchisee* lebih banyak dirugikan dan ini termasuk sistem kerjasama yang tidak sesuai dengan prinsip syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Jenis Penelitian

Setiap karya ilmiah yang dibuat disesuaikan dengan metodologi penelitian. Dan seorang peneliti harus memahami langkah-langkah atau sistematis tentang pencarian data. Untuk melakukan penelitian seseorang dapat menggunakan metode penelitian sesuai dengan masalah, tujuan, kegunaan dan kemampuan yang dimilikinya. Secara umum penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami dunia makna yang disimbolkan dalam perilaku masyarakat menurut perspektif ekonomi islam.[44]

Berpijak dari penelitian diatas penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola kerjasama antara *Franchisee* dan mitra Lup-lup menurut Perspektif Ekonomi Islam yang dilakukan di Bukittinggi.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research)* yaitu penulis mengumpulkan data langsung dari lapangan. Lebih khususnya penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang mencoba menganalisis suatu fenomena yang terjadi di zaman modern ini.[45]Karena itu penulis akan mencoba menggambarkan dan menafsirkan fenomena yang terjadi pada pola kerja sama *Franchisee* dan mitra lup – lup di Bukittinggi menurut Perspektif Ekonomi Islam.

[44] Imam Suprayogo, Tobroni, *Metode Penelitian Sosial Agama* cet.1, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2001), 1

[45] Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), h. 54

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive).* Penelitian ini dilakukan di kota Bukittinggi karena di sini telah banyak terdapat masyarakat bukittinggi yang melakukan bisnis dengan pola kerja sama antara *Franchisee* dan mitra lup .

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan Di Bukittinggi dari tanggal 15 September 2016 sampai tanggal 15 Oktober 2016 pada saat peneliti bekerja di salah satu outlet Lup-lup yang ada Di Bukittinggi.

C. Sumber Data

Data yang di pergunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data Primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama.[46] Data primer dalam penelitian ini berupa informasi yang diperoleh dari *Franchisee* dan mitra lup-lup yang melakukan kerja sama. Informasi yang diperlukan tentang bagaimana pola kerja sama franchisee dan mitra lup-lup menurut perspektif ekonomi islam di Bukittiggi. Adapun yang menjadi Informan dalam penelitian ini antara lain : Bapak Ir. Gufron Saputra, Ibu Dwi Nano Kurniasari, SH, Bapak Ade Hermon, SH dan Kabid Humas PT. Mitra Lup-lup.

[46]Joko Subagyo, *Metode Penelitian dan Teori Praktek , (Jakarta* :Rineka Cipta, 1997), Cet, ke-12, hal. 87

2. Data Sekunder

Data sekunder, yaitu jenis data dalam bentuk yang sudah jadi melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan di berbagai organisasi atau perusahaan, termasuk majalah, jurnal, dan lembaga lainnya yang berkaitan dengan masalah yang penulis teliti. Data sekunder penelitian ini adalah data yang didapat dari kepastian buku pustaka baik bacaan maupun data yang memungkinkan dengan penelitian dan relevan serta di dapat dari situs internet.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Studi Lapangan

Studi lapangan di pakai dengan cara:

a. Observasi Partisipasi

Observasi Partisipasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang lebih spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain yang dilakukan dengan observer terlibat langsung secara aktif dalam objek yang diteliti. Observasi langsung memberikan sumbangan yang sangat penting sekali dalam penelitian deskriptif . Jenis-jenis informasi tertentu dapat diperoleh dari pengamatan langsung oleh peneliti.[47]Observasi melalui fenomena yang terjadi pada pola hubungan kerja sama antara franchisee dan mitra lup-lup.

[47] Sumadi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian,* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), hal. 204

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan kepada narasumber. Dalam hal ini penulis mengadakan Tanya jawab secara langsung dengan pengelola usaha waralaba tersebut tentang bagaimanakah pelaksanaan kerja sama franchisee dan mitra lup-lup sehingga mampu menjadi data pendukung dalam masalah ini.

c. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan membaca, mempelajari dan menganalisa buku-buku, jurnal-jurnal , surat kabar, majalah dan laporan penelitian yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

E. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul, kemudian penulis mengolah data dan Data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk angka, bilangan atau statistik, melainkan tetap dalam bentuk kualitatif. Penulis melakukan analisis data dengan memberikan pemaparan gambaran situasi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.[48]

F. Teknik Analisa Data

Tahap menganalisa data adalah tahap yang paling penting dan menentukan dalam suatu penelitian. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisa dengan tujuan

[48] Joko Subagyo, *Metodologi Penelitian Dalam Study dan Praktek,*…Hal. 39

menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Selain itu data diterjunkan dan dimanfaatkan agar dapat dipakai untuk menjawab masalah yang diajukan dalam penelitian.

Dalam penelitian ini berlandaskan pada analisa induktif. Peneliti berusaha merumuskan pernyataan atau abstraksi teoritis lebih umum berdasarkan peristiwa, menurut Denzim yang dikutip oleh Dedy Mulyana, induksi analisis yang menghasilkan proposisi-proposisi yang berusaha mencakup setiap kasus yang dianalisis dan menghasilkan proposisi interaktif universal. Analisis ini dilakukan berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara, observasi kemudian disusun dan ditarik kesimpulan.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Untuk memperoleh tingkat keabsahan data, teknik yang digunakan antara lain:[49]

1. Ketekunan pengamatan, yakni serangkaian kegiatan yang dibuat secara terstruktur dan dilakukan secara serius dan berkesinambungan terhadap segala realistis yang ada dilokasi penelitian dan untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur di dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau peristiwa yang sedang dicari kemudian difokuskan secara terperinci dengan melakukan ketekunan pengamatan mendalam. Maka dalam hal ini peneliti diharapkan mampu menguraikan secara rinci dan berkesinambungan terhadap proses bagaimana penemuan secara rinci tersebut dapat dilakukan.

[49] Lexy J . Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003), hal. 187

2. Trigulasi Data, yakni pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data yang terkumpul untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data-data yang terkumpul untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data-data tersebut. Hal ini dapat berupa penggunaan sumber, metode penyidik dan teori.

Dari berbagai teknik tersebut cenderung menggunakan sumber, sebagaimana disarankan oleh Patton yang berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu data yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Untuk itu keabsahan data dengan cara sebagai berikut :

a. Membandingkan hasil wawancara dan pengamatan dengan data hasil wawancara
b. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan
c. Membandingkan apa yang dikatakan orang secara umum dengan apa yang terjadi

Yang ingin diketahui dari perbandingan ini adalah mengetahui alasan-alasan apa yang melatarbelakangi adanya perbedaan tersebut jika ada perbedaan bukan titik temu atau kesamaannya sehingga dapat dimengerti dan dapat mendukung validasi data.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Monografi Kota Bukittinggi

1. Sejarah Kota Bukittinggi

Bukittinggi dalam kehidupan ketatanegaraan semenjak zaman penjajahan Belanda, zaman penjajahan jepang serta zaman kemerdekaan dengan berbagai variasinya tetap merupakan pusat kegiatan pemerintahan Sumatera bagian Tengah maupun Sumatera secara keseluruhan. Bahkan Bukittinggi pernah berperan sebagai pusat Pemerintahan Republik Indonesia setelah Yogyakarta diduduki Belanda dari bulan Desember 1948 sampai dengan bulan Juni 1949.[49] Kota Bukittinggi semula merupakan pasar bagi masyarakat Agam Tuo. Kemudian setelah kedatangan Belanda, kota ini menjadi kubu pertahanan mereka untuk melawan Kaum Padri.[50]

Semasa pemerintahan Belanda dahulu, Bukittinggi oleh Belanda selalu ditingkatkan perannya dalam ketatanegaraan. Belanda telah mendirikan benteng pertahanan tahun 1828 pada masa itu yang dikenal sekarang dengan nama “Fort de Kock”. Kota ini telah digunakan oleh Belanda sebagai tempat peristirahatan opsir-opsir yang berada di wilayah jajahannya di Timur ini.

Oleh pemerintah jepang, Bukittinggi dijadikan sebagai pusat pengendalian pemerintah militernya untuk kawasan Sumatera, bahkan sampai ke Singapura dan

[49]Hukum,unsrat.ac.id Undang-undang Nomor 9 Tahun 1956 (di akses pada 29 Juni 2010)

[50] Asnan, Gusti, (2003), *Kaum Sejarah Minangkabau*, Pusat Pengkajian Islam dan Minangkabau, ISBN 978-979-97407-0-0

Thailand karena disini berkedudukan Komandan Militer ke 25. Pada masa ini Bukittinggi berganti nama dari Fort de Kock menjadi Bukittinggi yang daerahnya diperluas dengan memasukkan nagari-nagari Sianok, Gadut, Kapau, Ampang Gadang, Batu Taba dan Bukit Batabuah yang semuanya kini berada dalam Kabupaten Agam.

Pada zaman perjuangan kemerdekaan Republik Indonesia, Bukittinggi berperan sebagai Kota Perjuangan. Dari bulan Desember 1948 sampai dengan bulan Juni 1949, Bukittinggi ditunjuk sebagai Ibu Kota Pemerintah Darurat Indonesia (PDRI), setelah Yogyakarta jatuh. Selanjutnya Bukittinggi pernah menjadi Ibu Kota Provinsi Sumatera dengan Gubernurnya Mr.Teuku Muhammad Hasan.[51] Kemudian dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 4 Tahun 1950 Bukittinggi ditetapkan sebagai Ibu Kota Sumatera Tengah yang meliputi Keresidenan-Keresidenan Sumatera Barat, Jambi dan Riau yang sekarang masing-masing keresidenan itu telah menjadi Provinsi-Provinsi sendiri.

Setelah Keresidenan Sumatera Barat dikembangkan menjadi Provinsi Sumatera Barat, maka Bukittinggi ditunjuk sebagai Ibu Kota Provinsinya. Sementara tahun 1958 secara de facto Ibu Kota Provinsi telah pindah ke Padang, namun secara de yure barulah tahun 1979 Bukittinggi tidak lagi menjadi Ibu Kota Provinsi dan pindah ke Padang.

[51] Hasan, Teuku Moehammad, Teuku Mohammad Isa (1991). *Meester Teuku Moehammad Hasan memoir Sumatera dari Aceh ke Pemersatu Bangsa*. Papas Sinar Sinanti. ISBN 978-979-1102-31-5.

Bukittinggi berstatus sebagai Kota Madya Daerah Tingkat II sesuai dengan UU No.5 Tahun 1974 tentang Pokok-Pokok Pemerintah di Daerah yang telah disempurnakan dengan UU22/99 menjadi Kota Bukittinggi.

2. Letak Astronomis dan Geografis Kota Bukittinggi

Secara Asrtonomis Kota Bukittinggi terletak antara 100,25’ Bujur Timur dan antara 00,16’-00,20’ Lintang Selatan dengan ketinggian 780-950 M diatas permukaan laut dengan udara sejuk bersuhu antara min 16,1-24,9’ max. Pada umumnya dikota ini banyak turun hujan, rata-rata 2,381 mm per tahun dengan jumlah hujan rata-rata 193 hari per tahun dan kelembaban hawa berkisar antara min 82,0-90,85% max.

Secara Geografis Kota Bukittinggi hampit ditengah-tengah pulau Sumatra di atas jajaran Bukit Barisan, dengan konfigurasi fisik berbukit dan berlembah serta berhawa sejuk. Dikota ini terdapat objek-objek wisata dengan pemandangan indah. Bukittinggi memiliki luas wilayah 25.239 Km^2 yang terdiri dari 27 bukit, yaitu:

1. Bukit Mandiangin
2. Bukit Jirek
3. Bukit Cubadak Bungkuak
4. Bukit Tambun Tulang
5. Bukit Lancia
6. Bukit Ambacang
7. Bukit Malambuang
8. Bukit Upang-upang

9. Bukit Pauah
10. Bukit Sarang Gagak
11. Bukit Jalan Aua Lam Pasa
12. Bukit Cancang
13. Bukit Cindai
14. Bukit Parit Natuang
15. Bukit Campago
16. Bukit Paninjauan
17. Bukit Gumasik
18. Bukit Sawah Laweh
19. Bukit Gamuak
20. Bukit Batarah
21. Bukit Guguak Bulek
22. Bukit Panganak
23. Bukit Sangkuik
24. Bukit Kandang Kabau
25. Bukit Apit
26. Bukit Gulimeh
27. Bukit Pinang Sabatang

3. Penduduk

Kota Bukittinggi mempunyai penduduk menurut data terakhir adalah 107.805 orang dengan laju pertumbuhan rata-rata 1,78% dan kepadatan rata-rata 4271 jiwa. Dengan semangat membangun masyarakat Bukittinggi yang cukup

menggembirakan, terbukti dengan meningkatnya kesejahteraan hidup yang umunya bermata pencaharian sebagai pedagang, pegawai, petani, pengusaha industri kecil dan kerajinan,serta jasajasa lainnya.

4. Pendidikan

Semenjak zaman penjajahan Belanda di Bukittinggi telah banyak berdiri sekolah-sekolah. Pada zaman kemerdekaan berdiri Sekolah Kepolisian Wanita dan Sekolah Kadet yang pertama di Indonesia bahkan Universitas Andalas yang sekarang berada di Padang dahulunya berada di Bukittinggi dengan demikian Bukittinggi dikenal dengan julukan Kota Pendidikan. Bidang Pendidikan ditetapkan menjadi potensi unggulan Kota Bukittinggi sejak zaman penjajahan Belanda, dan juga sejalan dengan fungsi dan kondisi alamiah Kota Bukittinggi dengan udaranya yang sejuk akan sangat mendukung bagi penyelenggaraan Pendidikan sebab dimana-mana Kota Pendidikan adalah Kota yang berudara sejuk.

5. Kepariwisataan

Kota Bukittinggi yang berada di ketinggian dan memiliki bukit dan lembah serta sejarah yang melatar belakangi keberadaan Kota Bukittinggi menopang keberadaan pariwisata di kota ini. Bukittinggi memiliki sejumlah objek wisata unggulan diantaranya adalah:

a. Jam Gadang

Jam Gadang terletak dipusat kota,didirikan pada tahun 1926 oleh Controleur Rock Maker. Bangunan ini dirangcang oleh Putra Minang Kabau, Jazid dan Sutan Gigih Ameh.

b. Ngarai Sianok

Objek pemandangan alam yang sangat indah terbentang sepanjang 15 km dengan ketinggian 100-200 m. Terletak di pinggir Kota Bukittinggi yang tidak jauh dari pusat kota.

c. Benteng Fort De Kock

Benteng fort De Kock didirikan pada tahun 1825 pada masa Baron Hendrik Markus de Kock yang menjadi Komandan Deo Tropen dan Wakil Gubernur Jenderal Hindia Belanda. Benteng ini dijadikan sebagai kubu pertahanan tentara Hindia Belanda dari gempuran rakyat Minang Kabau.

d. Rumah Adat Margasatwa Kinantan

Taman Margasatwa dan Budaya Kinantan dibangun pada tahun 1900 dengan nama Stormpark. Lokasi ini dahulunya merupakan kebun bunga. Dalam lokasi taman inilah terdapat rumah adat yang berfungsi sebagai museum tempat menyimpan benda bersejarah.

e. Lobang Jepang

Sekelompok bangunan tua bawah tanah tang dibangun oleh Jepang pada masa Perang Dunia 11. Terowongan ini memilikin Panjang 1.400 km.

f. Taman Panorama

Berlokasi di Jalan Panorama yang berjarak 1 km dari pusat Kota Bukittinggi. Dari dalam taman ini kita dapat menikmati pemandangan indah dan mempesona kea rah Ngarai Sianok.

g. Museum Tri Daya Eka Dharma

Terletak di Jalan Panorama tepatnya didepan Taman Panorama. Pada museum ini kita dapat menyaksikan peninggalan sejarah seperti senjata, pesawat, foto-foto perjuangan sewaktu melawan penjajahan Belanda dan Jepang.

6. Perekonomian

Perkembangan pasar Loih Galuang yang sekarang disebut juga pasar atas membuat pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1900 menggembangkan sebuah kawasan ke arah timur, tepatnya pada kawasan pinggang bukit yang berdekatan dengan selokan yang mengalir di kaki bukit. Karena lokasi tersebut berada di kemiringan, masyarakat setempat menyebutnya dengan nama Pasar Lereng. Perkembangan Berikutnya di sekitar kawasan tersebut yang dikenal dengan Pasar Bawah dan Pasar Banto. Pasar- pasar tradisional di sekitar jam gadang ini kemudian berkembang menjadi tempat penjualan hasil kerajinan tangan dan cendera mata khas Minangkabau. Untuk mengurangi penumpukan pada satu kawasan, Pemerintah Bukittinggi kemudian mengembangkan kawasan perkotaan ke arah timur dengan membangun Pasar Aur Kuning, yang saat ini merupakan salah satu pusat perdagangan grosir terbesar di Pulau Sumatera. Disebabkan luas wilayah yang kecil, sektor perdagangan merupakan salah satu pilihan bagi Pemerintah *Bukittinggi* dalam meningkatkan pendapatan penduduknya.

Selain itu pemerintah Bukittinggi juga menelurkan beberapa program dalam mengentaskan kemiskinan, di antaranya pelatihan keterampilan membordir dan pelatihan pembuatan kebaya, serta penumbuhan wirausaha baru.[52] Bordir asli

[52] www.Kabarindonesia.com. *Sang Pengentas Kemiskinan Kota Bukittinggi.*

Bukittinggi biasanya menggunakan teknik krancang langsung yang tergolong rumit dan memakan waktu. Ini berbeda dengan barang hasil serupa buatan Tasikmalaya, Jawa Barat yang menggunakan teknik krancang solder.[53]

Agar lebih jelas tentang usaha perdagangan dibukittinggi inilah Jumlah SIUP yang dikeluarkan oleh Pemerintah Bukittinggi menurut Sektor Perdagangan yaitu:

1. Hasil Pertambangan, Peternakan, Kehutanan, Perburuan, dan Perikanan ada 7 buah.
2. Industri Pengolahan ada 10 buah.
3. Listrik, Gas, dan Air ada 2 buah.
4. Bangunan dan Konstruksi ada 5 buah.
5. Perdagangan Besar, Eceran, Rumah Tangga, dan Hotel ada 299 buah
6. Angkutan, Pergudangan, dan Komunikasi ada 15 buah.
7. Keuangan Asuransi, Persewaan Bangunan dan Tanah serta Jasa Perusahaan ada 17 buah.
8. Jasa Kemasyarakatan dan Perorangan ada 19 buah.

Jumlah Perdagangan yang Berusaha Pada Petak Toko dan Los

1. Pasar Atas ada 1.234 buah
2. Pasar Bawah ada 1.270 buah.
3. Pasar Aur Kuning ada 5.705 buah.

[53] Daniel Dhakidae. *Profil Daerah Kabupaten dan Kota Jilid 2.* Kompas pp 115-118.

7. Sarana Transportasi

Sarana transportasi yang ada di Kota Bukittinggi terdiri dari Mini Bus, Angkutan Kota, Ojek, Bendi, Taxi. Transportasi yang terdapat di Kota Bukittinggi sudah sangat mencukupi untuk masyarakat Kota Bukittinggi maupun bagi pendatang yang berlibur ke Kota Bukittinggi, selain menggunakan angkutan umum masyarakat Kota Bukittinggi juga memiliki kendaraan pribadi.

B. Bisnis Franchisee Lup Lup di Kota Bukittinggi

Pola kerjasama yang terjadi di Kota Bukittinggi merupakan kerjasama yang dilakukan oleh beberapa masyarakat dengan pihak Mitra Lup-lup yang bekerja sama dalam hal pemodal dan pekerja. Sejarah awal pendiri *Franchise* Lup-lup di Bukittinggi ini pertama kali di buka oleh Bapak Ghufron yang terletak disimpang Tarok Kota Bukittinggi tahun 2012, dengan jumlah karyawan 2 orang. Omset perhari rata-rata Rp. 2.000.000 setelah dikurangi pengeluaran perharinya. Jika dirata-ratakan dalam waktu 1 bulan Bapak Ghufron bisa mendapatkan omset sekitar Rp. 60.000.000 setelah dikurangi pengeluaran. Dan jika hari libur omset Bapak Ghufron bisa melebihi Rp. 2.000.000 perharinya.

Seiring dengan perkembangan modrenisasi zaman, banyak berbagai kalangan pengusaha mencoba untuk membuka bisnis waralaba ini contohnya Bapak Ade Hermon dan Ibu Dewi Nano Kurniasari. Bapak Ade Hermon membuka outlet minuman lup-lup ini di lapangan kantin, dan di garegeh, sedangkan Ibu Dewi Nano Kurniasari membuka outlet minuman Bubble ini di

Dekat Dinas Pertanian, dan di Pasar Padang Luar. Untuk lebih jelasnya mengenai tempat-tempat Minuman Lup-lup di Bukittinggi dapat melihat Tabel berikut:

Table 4.1

Populasi Waralaba Lup-lup di Bukittinggi

No	Lokasi	Outlet
1	Lapangan Kantin Bukittinggi	1 Buah
2	Garegeh	1 Buah
3	Simpang Tarok	1 Buah
4	Simpang Dinas Pertanian	1 Buah
5	Pasar Padang Luar	1 Buah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa populasi waralaba lup-lup ini hampir menyeluruh ada Di Bukittinggi.

Saat penulis menanyakan bagaimana sebenarnya pola kerjasama ini kepada beberapa masyarakat yang bekerja sama dengan Mitra Lup-lup ini, penulis mendapat jawaban yang berbeda-beda dari para narasumber sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Gufron yang mengatakan bahwa kerjasama Franchisee yang ia lakukan dengan pihak Mitra Lup-lup merupakan kerjasama dalam hal bisnis perdagangan dan pemasaran produk Lup-lup. Menurutnya, dalam kerjasama ini pihak Bapak Gufron harus membayar 100% dari total paket usaha kepada perusahaan dengan menandatangani kontrak perjanjian, dan harus

mempunyai kemampuan permodalan untuk membuka outlet bubble drink sesuai standar yang ditetapkan Lup-lup Bubble drink. Setuju dan bersedia mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Lup-lup Bubble drink,menyediakan tenaga kerja,menyediakan satu buah outlet lengkap, memiliki perlengkapan atau alat-alat yang digunakan dalam proses pemasaran minuman bubble dan perlengkapan lainnya. Sedangkan dari pihak perusahaan akan menyediakan bahan-bahan baku minuman bubble,merek dagang,izin usaha,sertifikat halal. Setelah 2 bulan atau 3 bulan kita tetap harus melakukan supervise menyeluruh secara rutin terhadap usaha bubble drink untuk menjamin mutu produk. Uang hasil penjualan akan menjadi milik Franchisee setelah dikurangi biaya merek yang digunakan Franchisee kepada Perusahaan Lup-lup. Jika ada kerugian maka yang akan menanggung kerugian adalah Franchisee dan pihak perusahaan tidak akan ikut campur dalam hal kerugian.[54] Selanjutnya tentang sistem kerjasama Bapak Ghufron menjelaskan sistem kerjasama yang dilakukannya dengan Perusahaan Mitra Lup-lup adalah dengan memberikan modal di awal kerjasama sebagaimana kesepakatan yang telah di setujui oleh kedua belah pihak, dan Pihak perusahaan sebagai pengelola bahan baku.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Ade hermon yang juga seorang Franchisee yang bekerja sama dengan Mitra Lup-lup, Bapak Ade Hermon mengatakan bahwa kerjasama yang terjadi antara dirinya dengan Mitra Lup-lup adalah kerjasama dalam hal bisnis pemasaran dan perdagangan produk Lup-lup. Menurutnya, dalam kerjasama ini pihak Bapak Ade Hermon harus membayar

[54] Gufron, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2015

100% dari total paket usaha kepada perusahaan dengan menandatangani kontrak perjanjian, harus mempunyai kemampuan permodalan untuk membuat outlet bubble drink sesuai standar yang ditetapkan Lup-lup Bubble drink. Setuju dan bersedia mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Lup-lup Bubble drink,menyediakan tenaga kerja,menyediakan satu buah outlet lengkap, memiliki perlengkapan atau alat-alat yang digunakan dalam proses pemasaran minuman bubble dan perlengkapan lainnya. Sedangkan dari pihak perusahaan akan menyediakan bahan-bahan baku minuman bubble,merek dagang,izin usaha,sertifikat halal. Setelah 2 bulan atau 3 bulan kita tetap harus melakukan supervise menyeluruh secara rutin terhadap usaha bubble drink untuk menjamin mutu produk. Uang hasil penjualan akan menjadi milik Franchisee setelah dikurangi biaya merek yang digunakan Franchisee kepada Perusahaan Lup-lup. Jika ada kerugian maka yang akan menanggung kerugian adalah Franchisee dan pihak perusahaan tidak akan ikut campur dalam hal kerugian.[55] Hal ini sebagaimana yang dikatakan bapak Ade Hermon selaku Franchisee penjualan minuman bubble drink ini lebih tergantung kepada cuaca, apabila cuaca panas maka konsumen akan banyak yang membeli jika hari hujan maka sedikit konsumen yang akan membeli otomatis laba pun akan berkurang. Namun kami tetap membayar lisensi merek dagang ,membayar upah tenaga kerja, membayar air, membayar biaya sewa outlet, terkadang kami harus mengelurakan kembali modal untuk membeli bahan baku .

[55] Ade Hermon, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2015 Di Lapangan Kantin

Ibu Dewi yang juga seorang Franchisee juga mengatakan hal yang serupa, ia mengatakan bahwa ia melakukan kerjasama dengan Mitra Lup-lup dalam hal bisnis pemasaran dan perdagangan produk Lup-lup. Menurutnya, dalam kerjasama ini pihak Ibu Dewi harus membayar 100% dari total paket usaha kepada perusahaan dengan menandatangani kontrak perjanjian, harus mempunyai kemampuan permodalan untuk membuat outlet bubble drink sesuai standar yang ditetapkan Lup-lup Bubble drink. Setuju dan bersedia mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Lup-lup Bubble *drink,menyediakan tenaga kerja,menyediakan satu buah outlet lengkap, memiliki* perlengkapan atau alat-alat yang digunakan dalam proses pemasaran minuman bubble dan perlengkapan lainnya. Sedangkan dari pihak perusahaan akan menyediakan bahan-bahan baku minuman bubble,merek dagang,izin usaha,sertifikat halal. Setelah 2 bulan atau 3 bulan kita tetap harus melakukan supervise menyeluruh secara rutin terhadap usaha bubble drink untuk menjamin mutu produk. Uang hasil penjualan akan menjadi milik Franchisee setelah dikurangi biaya merek yang digunakan Franchisee kepada Mitra Lup-lup. Jika ada kerugian maka yang akan menanggung kerugian adalah Franchisee dan pihak perusahaan tidak akan ikut campur dalam hal kerugian.[56]

Saat penulis menanyakan hal yang sama kepada pihak Mitra Lup-lup , maka penulis mendapatkan jawaban yang tidak jauh berbeda dengan yang telah disampaikan oleh para Franchisee di atas, dimana pihak Mitra Lup-lup mengakui bahwa memang dalam kerja sama ini, pihak *Franchisee* menyediakan satu buah

[56] Dewi Nano, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2015 Di Lapangan Kantin

outlet untuk pemasaran Lup-lup ini yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, . Setuju dan bersedia mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Lup-lup Bubble drink,menyediakan tenaga kerja, memiliki perlengkapan atau alat-alat yang digunakan dalam proses pemasaran minuman bubble dan perlengkapan lainnya. Dan yang paling utama Franchisee harus membeli paket usaha kepada pihak Mitra Lup-lup 100% dengan menandatangani kontrak perjanjian antara Franchisee dan Mitra Lup-lup dan apabila terjadi kerugian pihak perusahaan tidak ikut campur didalamnya. Uang hasil penjualan akan menjadi milik Franchisee setelah dikurangi biaya merek yang digunakan Franchisee kepada Perusahaan Lup-lup.[57]

Berdasarkan keterangan-keterangan yang diberikan oleh para Franchisee di atas, dan juga keterangan yang diberikan oleh pihak Mitra Lup-lup, maka dapat dipahami bahwasanya dalam kerjasama ini, pihak Mitra Lup-lup merupakan pihak yang menyediakan bahan baku, perlengkapan paket usaha, merek, izin Dinkes, label halal dari MUI, sedangkan pihak Franchisee harus menyediakan modal, menyediakan satu buah outlet lengkap dengan peralatan yang sesuai standar dari perusahaan, menyediakan tenaga kerja, air dan listrik. Setelah mendapatkan laba maupun rugi dalam penjualan, pihak Franchisee harus tetap membayar lisensi merek dagang Lup-lup kepada pihak perusahaan dengan harga yang telah ditentukan diawal kontrak.

Saat penulis menanyakan lebih rinci mengenai sistem pembagian hasil kepada para Franchisee, maka Bapak Gufron selaku Franchisee menerangkan

[57] Deni (Kabid Humas PT. Mitra Lup-lup), *Wawancara Pribadi*, 9 Oktober 2015 Di Garegeh

bahwa pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan antara Franchisee dengan pihak perusahaan, ada yang 6 bulan, ada yang 1 tahun paling lama. Dan setelah mendapatkan laba maupun rugi pihak Franchisee tetap harus membayar lisensi merek dagang yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan secara sepihak di awal kerjasama oleh Mitra Lup-lup, belum lagi pihak Franchisee harus membayar upah tenaga kerja tiap bulannya, belum membayar air dan listrik, dan mebayar sewa tempat, setelah itu uang hasil penjualan yang tersisa akan dibagi dua lagi kepada pihak perusahaan karena Franchisee memakai merek dagang Lup-lup. Jika ada kerugian maka yang akan menanggung adalah pihak Franchise pihak perusahaan tidak akan ikut campur .[58]

Ibu Dewi yang juga seorang Franchisee menerangkan bahwa dalam bagi hasilnya hasil penjualan lup-lup ini akan dibagi dua lagi ke perusahaan karena ibu dewi juga memakai merek lup-lup, setelah itu Ibu Dewi akan mengeluarkan biaya sewa tempat, biaya air, biaya listrik, upah tenaga kerja dan setelah dikeluarkan biaya-biaya tersebut dan setelah dibagi dua dengan pihak perusahaan.[59]

Dalam kerjasama antara Franchisee dengan Mitra Lup-lup, apabila terjadi kerugian maka yang akan menanggung kerugiannya adalah pihak Franchisee baik kerugian besar maupun kerugian kecil. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh bapak Gufron selaku Franchisee yang mengatakan jika ada kerugian ia akan menanggung sendiri, baik dari segi modal, maupun keuntungan, sebab pada saat paket usaha diberikan kepada Franchisee pihak perusahaan telah melebihkan bahan baku lup-lup ini jika pihak Franchisee membeli dengan modal yang besar.

[58] Gufron, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2015 Di Lapangan Kantin
[59] Dewi Nano, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2015 Di Lapangan Kantin

Namun, jika Franchisee mengalami kerugian besar dan bisa membuat Franchisee bangkrut maka kerugian tetap ditanggung Franchisee karena menurut pihak perusahaan ini murni sistem kerjasama bagi hasil.

Saat penulis menanyakan pertanyaan yang sama kepada pihak Mitra Lup-lup, maka penulis mendapatkan jawaban bahwa menurut mereka resiko kerugian seperti kurang larisnya minuman lup-lup tergantung cuaca dan minat beli konsumen, terkadang cuaca amat sangat berpengaruh dengan minuman bubble ini, jika cuaca panas maka konsumen akan banyak yang membeli,dan jika cuaca dingin maka minat konsumen dengan minuman ini akan turun. Dan resiko lain yang biasanya ditanggung oleh Franchisee adalah dari cara pembuatan, terkadang tidak sesuai dengan takaran dan ketentuan yang telah perusahaan tetapkan. Oleh karena itu pihak perusahaan mengantisipasi dan meminimalisir kerugian Franchisee dengan menyediakan bimbingan teknisi cara pembuatan minuman yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jika rasa minuman enak dan cara pembuatan bubble nya benar dan sesuai standar maka konsumen pun akan ramai membeli dan resiko kerugian dapat diminimalisir.[60]

Berdasarkan jawaban-jawaban narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwasanya jika terjadi kerugian maka kerugian akan ditanggung oleh pihak Franchisee, pihak perusahaan membantu meminimalisir resiko kerugian dengan cara menyediakan bimbingan teknis pembuatan minuman yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

[60] Deni (Kabid Humas PT. Mitra Lup-lup), *Wawancara Pribadi*, 9 Oktober 2016 Di Garegeh.

Berdasarkan keterangan dari pihak perusahaan Mitra Lup-lup juga dapat dipahami bahwasanya pihak perusahaan cukup membantu untuk meminimalisir terjadinya kerugian, dengan memberikan bantuan tenaga teknisi cara pembuatan minuman yang sesuai standar dan cara pembuatan bubble yang enak. Adapun jika memang tetap terjadi kerugian, maka sesuai dengan kontrak perjanjian akan ditanggung oleh pihak Franchisee.

Jika melihat dari keterangan-keterangan yang diberikan oleh para narasumber di atas, dan dengan memperhatikan sistem pembagian hasil dari kerjasama ini, maka menurut analisis penulis dapat dipahami bahwasanya ada kesenjangan dalam pembagian hasil dan sistem kerjasamanya, dimana yang dijual oleh pihak perusahaan adalah bahan baku,merek,label halal,dan merek kepada Franchisee dan pihak perusahaan akan melebihkan bahan baku apabila pihak Franchisee membeli bahan baku dengan modal yang besar. Selain itu, uang hasil penjualan akan dibagi dua dengan perusahaan yang mana pihak Franchisee tetap harus membayar lisensi merek dagang kepada perusahaan setiap sekali 6 bulan atau 1 tahun sesuai yang telah tertera di dalam kontrak perjanjian secara sepihak oleh perusahaan Mitra Lup-lup. Setelah itu Franchisee juga harus membayar upah tenaga kerja, biaya sewa tempat, biaya air, biaya listrik. Sehingga pada saat dibagi pihak Perusahaan Mitra Lup-lup akan mendapatkan keuntungan bersih, sementara pihak Franchisee harus mengeluarkan biaya lisensi,biaya pembayaran upah tenaga kerja, biaya sewa tempat, biaya air, biaya listrik dan lain lain dan sisanya yang sedikit itulah yang menjadi keuntungan.

Meskipun jika dilihat dari segi sistem pembagian hasil terlihat tidak ada keseimbangan keuntungan di antara kedua belah pihak, namun tidak ada satupun Franchisee yang melakukan protes atau menuntut kepada pihak Mitra Lup-lup. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Dewi Nano selaku seorang Franchisee di Kota Bukittinggi ini, ia mengatakan bahwa ia tidak pernah menuntut apa-apa kepada pihak Mitra Lup-lup, karena ia telah menyepakati perjanjian sejak dari awal.[61] Walaupun perjanjian dari awal penetapan harga bahan baku nya tidak sesuai dengan harga bahan baku untuk selanjutnya, yang mana pihak Mitra Lup-lup menaikkan harga yang lebih tinggi dari kesepakatan harga di awal kerjasama.

Bapak Gufron yang juga seorang Franchisee yang bekerja sama dengan Mitra Lup-lup juga mengaku bahwa ia tidak pernah melakukan protes ataupun menuntut apapun, sebab menurutnya tidak ada gunanya protes ataupun menuntut jika kesepakatan kontrak kerja telah ditanda tangani di awal kerjasama.[62]

Bapak Ade Hermon yang juga seorang Franchisee yang bekerjasama dengan Mitra Lup-lup mengaku bahwa ia tidak pernah melakukan protes ataupun menuntut apapun, sebab menurutnya tidak ada gunanya jika kesepakatan telah dibuat di awal kerjasama.[63] Seakalipun ia merasa terkadang ada ketidakadilan tetapi karena ia butuh bahan baku dari pihak Mitra Lup-lup, maka ia harus menyetujui perjanjian yang telah dibuat di awal.

Berdasarkan keterangan-keterangan para narasumber di atas, maka dapat dilihat bahwa meskipun pada dasarnya para peternak terkadang merasa ada ketidak seimbangan dalam pembagian keuntungan, namun mereka lebih memilih

[61] Dewi Nano, *Wawancara Pribadi* , 9 September 2016 Di Lapangan Kantin
[62] Gufron, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin
[63] Ade Hermon, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin

untuk diam dan tidak melakukan protes apa-apa, karena di sisi lain mereka sangat membutuhkan bantuan bahan baku untuk penjualan. Sehingga, mereka menyetujui saja perjanjian yang telah dibuat di awal.

Jika melihat alasan para Franchisee memilih untuk melakukan protes dan hanya menuruti ketentuan yang telah ditetapkan saja, maka dapat dipahami hal tersebut dikarenakan mereka sangat membutuhkan bantuan bahan baku yang tidak dijual bebas dipasaran. Hal ini di perkuat dengan jawaban-jawaban para Franchisee ketika penulis menanyakan apa faktor yang mendorong mereka sebagai Franchisee melakukan kerjasama dengan pihak Mitra Lup-lup, maka penulis menemukan jawaban sebagaimana yang dikatakan Bapak Gufron. Bapak Gufron mengatakan bahwa, faktor utama yang mendorongnya tertarik melakukan kerjasama dengan Perusahaan Mitra Lup-lup karena ia sendiri membutuhkan bahan baku yang di produksi oleh perusahaan lup-lup yang mana bahan baku tersebut tidak dijual bebas dipasaran.[64]

Ibu Dewi, ketika ditanya soal ini juga mengatakan bahwa ia juga tertarik melakukan kerjasama ini, karena ia sangat membutuhkan bahan baku yang diproduksi oleh Mitra Lup-lup karena bahan baku tersebut tidak dijual bebas dipasaran dan juga minuman bubble ini sedang tenar-tenarnya baik dikalangan anak-anak, muda-mudi, maupun orang tua.[65] Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Ade Hermon yang juga seorang Franchisee yang melakukan kerjasama dengan Perusahaan Mitra Lup-lup, hanya saja dengan redaksi yang berbeda.

---

[64] Gufron, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin
[65] Dewi Nano, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin

Walaupun tidak secara umum masyarakat Kota Bukittinggi bekerjasama dengan Mitra Lup-lup hanya sebagian saja mereka tidak memiliki pengetahuan yang cukup mengenai kerjasama apalagi mengenai kerja sama yang diatur dalam hukum islam. Hal ini terbukti saat penulis menanyakan kepada para Franchisee apakah mereka tahu tentang istilah *Musyarakah* atau kerjasama dalam islam, maka mereka menjawab sebagaimana yang dikemukakan oleh Bapak Ade Hermon yang mengatakan bahwa ia pada dasarnya tidak mengetahui dengan pasti bagaimana aturan kerjasama dalam islam, tapi sepengetahuannya kerjasama halal dalam islam.[66]

Bapak Gufron yang juga seorang Franchisee juga mengaku bahwa ia kurang mengetahui ketentuan kerjasama dalam islam, bahkan ia sama sekali belum pernah mengenal istilah musyarakah yang penulis tanyakan. Namun menurutnya sepengetahuan yang ia miliki kerjasama adalah suatu bentuk usaha yang dihalalkan agama.[67]

Saat penulis menanyakan hal yang sama kepada pihak Perusahaan Mitra Lup-lup, maka mereka memberika penjelasan bahwa menurut mereka kerjasama yang mereka lakukan sudah sesuai dengan ketentuan agama, sebab pembagian keuntungannya jelas, dan untuk meminimalisir terjadinya resiko kerugian pihak perusahaan juga mempersiapkan bimbingan teknis.[68]

Berdasarkan keterangan para narasumber di atas, maka dapat dipahami bahwasanya secara umum, baik para Franchisee maupun pihak Perusahaan Mitra

---

[66] Ade Hermon, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin

[67] Gufron, *Wawancara Pribadi,* 9 September 2016 Di Lapangan Kantin

[68] Deni (Kabid Humas PT. Mitra Lup-lup), *Wawancara Pribadi,* 9 Oktober 2016 Di Garegeh

Lup-lup belum memiliki pengetahuan mengenai kerjasama dalam Islam (*Musyarakah*) yang memadai. Pada umumnya mereka hanya mengetahui bahwa hukum kerjasama adalah boleh, sedangkan bagaimana aturan dan teknis yang disyariatkan mereka belum mengetahui.

C. Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam.

Pola kerjasama yang terjadi antara Franchisee yang ada di Kota Bukittinggi dengan Perusahaan Mitra Lup-lup dalam hal usaha Lup-lup , jika dilihat dari perspektif ekonomi islam memiliki kemiripan dengan akad *Syirkah* atau *Musyarakah*. *Musyarakah* atau *Syirkah* sendiri adalah suatu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[69]

Berdasarkan pengertian musyarakah di atas, maka tampaklah kemiripan kerjasama ini dengan musyarakah, dimana dalam kerjasama ini kedua belah pihak sama-sama memberikan kontribusi yakni Franchisee menyediakan modal, menyediakan outlet, menyediakan tenaga kerja, menyediakan air, menyediakan listrik sedangkan pihak Mitra Lup-lup menyediakan paket usaha, menyediakan bahan baku, menyediakan lisensi merek dagang, dan label halal dari mui. Selain itu, kedua belah pihak baik Franchisee dan Mitra Lup-lup telah menyepakati kontrak kerja yang telah dibuat di awal kerjasama.

---

[69] Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar ,2010), Cet. Ke-2, h. 207

Pada dasarnya kerjasama merupakan bentuk usaha dan aktifitas ekonomi yang diridhai oleh Allah SWT. Hal ini di tegaskan dalam Al- Qur'an surat An-Nisa ayat 12 :

مِّنۢ بَعۡدِ وَصِيَّةٖ تُوصُونَ بِهَآ أَوۡ دَيۡنٍۗ

Artinya: " *Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga*".

Dan juga terdapat dalam surat Saad ayat 24:

قَالَ لَقَدۡ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعۡجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦۖ وَإِنَّ كَثِيرٗا مِّنَ ٱلۡخُلَطَآءِ لَيَبۡغِي بَعۡضُهُمۡ عَلَىٰ

بَعۡضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَعَمِلُواْ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٞ مَّا هُمۡۗ وَظَنَّ دَاوُۥدُ أَنَّمَا فَتَنَّٰهُ فَٱسۡتَغۡفَرَ

رَبَّهُۥ وَخَرَّ رَاكِعٗا وَأَنَابَ

Artinya: "*Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengarjakan amal salaeh, dan amat sedikitlah mereka itu*".

Berdasarkan kedua ayat ini, maka secara umum kerjasama merupakan perbuatan dan tindakan ekonomi yang diperbolehkan. Hanya saja pada surat Saad ayat 24 telah dinyatakan serta digambarkan bahwasanya kemungkinan dalam

suatu kerjasama terdapat ketidak adilan atau kecurangan bisa saja terjadi kecuali bagi orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh.

Jika dikaitkan dengan kedua ayat yang menjadi landasan kerjasama dalam islam, maka kerjasama yang terjadi di Kota Bukittinggi antara *Franchisee* dengan Mitra Lup-lup pada dasarnya adalah tindakan ekonomi yang diperbolehkan dalam islam dan memiliki kemiripan dengan Syirkah atau Musyarakah dalam ekonomi Islam. Hanya saja, pada teknisnya tentu memerlukan peninjauan lebih mendalam.

Jika ditinjau dari segi rukun Syirkah, rukun Syirkah di antaranya adalah adanya dua orang yang melakukan akad Syirkah, adanya objek akad Syirkah, serta Sighat (*ijab* dan *qabul*). Adapun dalam kerjasama yang dilakukan para *Franchisee* di Kota Bukittinggi dengan Mitra Lup-lup jika dibandingkan dengan rukun Syirkah yang ada dalam ketentuan ekonomi Islam, maka terlihat bahwa terdapat kemiripan di dalamnya, yakni terdapat dua pihak yang melakukan kerjasama dalam hal ini adalah para *Franchisee* dan Mitra Lup-lup, adapun objek dari kerjasama ini adalah usaha di bidang bisnis *Franchise* khususnya minuman, adapun ijab qabul dalam kerjasama ini terjadi di awal kerjasama dimana pihak *Franchisee* menyatakan kesediaannya untuk bekerjasama dengan Mitra Lup-lup sesuai dengan syarat dan ketentuan dari Mitra Lup-lup.

Jika secara pengertian, rukun dan syarat kerjasama antara pihak *Franchisee* dengan Mitra Lup-lup memiliki kemiripan dengan akad Syirkah yang ketentuannya ada dalam ekonomi Islam, namun jika melihat pada sistem pembagian hasilnya terdapat sedikit perbedaan yang menurut analisa penulis menyebabkan munculnya ketidak adilan bagi pihak *Franchisee.*

Dalam pembagian hasilnya, kerjasama ini akan berbagi hasil ketika *Franchisee* mendapatkan laba dari hasil penjualan bubble drink ini, setelah itu untung atau ruginya pihak *Franchisee* tetap membayar lisensi kepada pihak perusahaan sesuai dengan kontrak perjanjian di awal kerjasama yan telah ditentukan secara sepihak oleh perusahaan, setelah itu *Franchisee* akan mengeluarkan biaya sewa tempat, upah tenaga kerja, biaya listrik, biaya air. Lebihnya barulah laba untuk *Franchisee.*

Jika melihat kepada sistem pembagian hasil sebagaimana yang telah penulis jelaskan di atas, maka dapat dipahami bahwasanya ada ketidak seimbangan pembagian hasil dalam kerjasama ini. Dimana pihak *Franchisee* mendapat keuntungan lebih sedikit dibandingkan dengan pihak Mitra Lup-lup. Dalam pembagian hasil, pihak Mitra Lup-lup akan mendapatkan keuntungan bersih dari pembelian bahan baku, pembayaran lisensi, sebab sebelum adanya keuntungan pihak *Franchisee* akan mengelurakan biaya terlebih dahulu untuk membeli bahan baku, biaya sewa tempat, upah tenaga kerja, biaya air, biaya listrik dan biaya lisensi merek dagang yang dipakai oleh *Franchisee* kepada perusahaan, itu pun kalau *Franchisee* mendapatkan keuntungan dari penjualan minuman ini, jika *Franchisee* belum mendaptkan keuntungan makan pihak *Franchisee* akan mengelurkan modal lagi untuk membayar lisensi merek kepada perusahaan, biaya sewa tempat, upah tenaga kerja, biaya listrik, biaya air. Bahkan bagi perusahaan jika *Franchisee* mengalami kerugian pihak perusahaan tidak ikut campur dalam hal ini, Cuma pihak perusahaan akan meminimalisir resiko kerugian dengan

menyiapkan tenaga teknisi. Jadi dapat dikatakan bahwa pihak Mitra Lup-lup dapat memperoleh dua kali keuntungan dalam kerjasama ini.

Adapun bagi pihak *Franchisee*, justru setelah modal keluar untuk membayar bahan baku, biaya sewa tempat, biaya air, biaya listri, upah tenaga kerja, biaya lisensi merek dagang yang dipakai *Franchisee* dari Mitra Lup-lup, itu juga jika *Franchisee* mendapatkan keuntungan , jika belum maka *Franchisee* akan mengelurkan modal tambahan untuk membayar sewa tempat, biaya bahan baku, biaya air, biaya lisytrik, biaya lisensi merek dagang, dan upah tenaga kerja. Sehingga, setelah dikeluarkan biaya-biaya yang cukup banyak tersebut, sisanya baru bisa disebut keuntungan yang jumlahnya lebih sedikit dibandingkan oleh pihak Mitra Lup-lup.

Berdasarkan sistem pembagian hasil kerjasama ini, maka menurut analisa penulis telah terjadi ketidak seimbangan dalam pembagian keuntungan. Sebab jika pun dilihat dari segi modal yang dimasukkan, pihak *Franchisee* lebih banyak memasukkan modal dibandingkan Mitra Lup-lup belum lagi pihak *Franchisee* akan membayar lisensi merek dagang kepada Mitra Lup-lup, belum lagi pihak *Franchisee* membayar sewa tempat yang tidak sedik biayanya, belum lagi membayar upah tenaga kerja, membayar listrik, membayar air dan perlengkapan alat-alat yang lainnya. Namun, pada saat pembagian hasil ternyata setelah mengeluarkan segala biaya yang didapatkan jauh lebih sedikit dari pada yang diterima pihak Mitra Lup-lup yang jelas-jelas menerima keuntungan bersih.

Jika dibandingkan dengan ketentuan kerjasama dalam ekonomi Islam (*Syirkah*), maka kerjasama antara para *Franchisee* dengan Mitra Lup-lup di Kota

Bukittinggi ini adalah aplikasi perpaduan syirkah ‘inan dengan ijarah dalam ekonomi Islam. Adapun yang dimaksud dengan syirkah ‘inan adalah akad antara dua orang yang berserikat pada pokok harta (modal) dan keuntungan.[70] Sedangkan yang dimaksud dengan ijarah menurut ulama Hanafiyah adalah akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengajakan dari suatu zat yang disewa dengan imbalan.[71] Berdasarkan definisi diatas dapat dipahami bahwa ijarah adalah menukar sesuatu dengan imbalan. Dengan demikian *Franchise* dikategorikan kedalam perkembangan Syirkah mudharabah jenis muqayyadah dimana pihak penerima waralaba terikat oleh peraturan-peraturan yang diberikan oleh pemberi waralaba atau dalam Syirkah mudharabah disebut dengan pemberi modal. Perkembangannya adalah masuknya hak milik atau HAKI kedalam transaksi. Dari segi modal pun kedua belah pihak berbeda kualitas dan kuantitasnya, maksudnya berbeda dari segi jenis dan juga jumlahnya. Sehingga lebih mirip dengan syirkah ‘inan. Hanya saja, jika dilihat dari segi keuntungan dan jumlah yang didapat dari kedua belah pihak pembagian hasil kerjasama ini berbeda dan tidak sesuai dengan ketentuan dalam sistem kerjasama yang sesuai dengan syariat islam sebagaimana yang penulis jelaskan di atas. Padahal dalam syirkah ‘inan keuntungan harus dibagi sesuai dengan kesepakatan, dan kalau terdapat kerugian maka harus ditanggung bersama sesuai dengan persentase modal yang diberikan.

Setelah melihat dan membandingkan antara kerjasama yang dilakukan *Franchisee* dengan Mitra Lup-lup dengan ketentuan kerjasama dalam ekonomi

[70] *Fiqh al-sunnah*, hlm. 294.
[71] *Fiqh ‘Ala Madzahib al-Arba’ah*, hlm, 94.

islam atau yang lebih dikenal dengan Syirkah dan Ijarah, yang mana kerjasama *Franchisee* ini dengan Mitra Lup-lup adalah perpaduan dari Syirkah dan Ijarah, maka menurut analisa penulis, meskipun kelihatan ada kemiripan antara kerjasama ini dengan ketentuan Syirkah dan Ijarah dalam ekonomi islam, baik dari segi rukunnya maupun dari segi syaratnya, namun jika memperhatikan pada sistem pembagian keuntungannya maka dapat diketahui bahwa dalam kerjasama ini terjadi ketidak seimbangan pembagian keuntungan, serta dalam hal kerugian seharusnya ditanggung bersama bukan ditanggung sendiri-sendiri, dan secara Islam tentu tidak sesuai dengan ketentuan hukum yang ada.

Ketidak sesuaian lainnya adalah dalam hal penetapan harga, yang mana di awal kerjasama pihak Mitra Lup-lup menetapkan harga bahan baku sesuai dengan perjanjian dan setelah itu pihak perusahaan menaikkan harga bahan baku yang tidak sesuai dengan kesepakatan di awal berdasarkan ketentuan dari satu pihak tanpa ada proses tawar menawar. Hal ini bertentangan sekali dengan jual beli yang diatur dalam Islam, dimana dalam islam harga merupakan sesuatu yang sunatullah dan terbentuknya melalui proses tawar-menawar. Selain itu harga yang ditetapkan juga merupakan harga yang terlalu tinggi dari harga sebelumnya. Sehingga, secara tidak langsung pihak Mitra Lup-lup telah menyebebkan kerugian bagi pihak *Franchisee*, meskipun pihak *Franchisee* tidak pernah mengeluh karena mereka merasa butuh kepada Mitra Lup-lup.

Jika memang pihak Mitra Lup-lup ingin menetapkan harga seharusnya sesuai dengan kesepakatan di awal kerjasama , jangan seenaknya untuk menaikkan harga karena *Franchisee* merasa butuh, kan didalam kerjasama ini

kedua belah pihak *Franchisee* dan Mitra Lup-lup sama-sama saling membutuhkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan bab per bab, dan berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis dapatkan, maka dapat penulis simpulkan dalam kerjasama ini pihak Mitra Lup-lup merupakan pihak yang menyediakan bahan baku, menyediakan tenaga teknisi, menyediakan perlengkapan paket usaha, merek, izin Dinkes, label halal dari MUI sedangakan pihak *Franchisee* harus menyediakan modal, menyediakan satu buah outlet lengkap dengan peralatan yang sesuai standar dari perusahaan, menyediakan tenaga kerja, air dan listrik. Setelah itu pihak *Franchisee* juga harus membayar lisensi merek kepada Mitra Lup-lup sesuai kesepakatan di awal.

Kerjasama antara pihak *Franchisee* dengan Mitra Lup-lup ini mirip dengan *Syirkah 'inan* dalam ekonomi islam karena dari segi modal yang dimasukkan kedua belah pihak memasukkan modal yang jauh berbeda kualitas dan kuantitasnya. Dari segi harga pun juga terdapat perbedaan yang mana di awal kerjasama harga bahan baku sesuai dengan kesepakatan dan setelah kerjasama berlanjut harga bahan baku pun naik dan tidak lagi sesuai dengan kesepakatan di awal kerjasama. Dan dari segi pembagian hasil dan sistem kerjanya pun ada yang

tidak sesuai dengan ketentuan *Syirkah* dan *Ijarah* yang mana kerjasama waralaba ini adalah perpaduan antara kerjasama *Syirkah* dan *Ijarah*.

Jadi, kerjasama ini jika dilihat dari sudut pandang ekonomi Islam tidak sesuai dengan aturan kerjasama dalam Islam (*Musyarakah*) dan (*Ijarah*) sebab, dalam sistem pembagian keuntungan pihak Mitra Lup-lup mendapatkan keuntungan lebih besar dibandingkan dengan pihak *Franchisee*, dan juga pihak Mitra Lup-lup mendapatkan keuntungan secar bersih dibandingkan dengan pihak *Franchisee*, sedangkan pihak *Franchisee* merupakan pihak yang menyediakan modal lebih banyak dibandingkan dengan Mitra Lup-lup

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis menyarankan kepada pihak PT. Mitra Lup-lup agar dapat mengatur ulang perjanjian kerjasama seperti di awal kerjasama dan memperbaiki sistem pembagian hasil yang lebih adil di antara pihak Mitra Lup-lup dengan pihak *Franchisee*, dan jika ada kerugian maka dapat ditanggung oleh kedua belah pihak, agar tidak ada satu pun yang merasa dirugikan dalam kerjasama ini.

Kepada para *Franchisee* penulis menyarankan agar menghitung berapa modal yang *Franchisee* keluarkan untuk melakukan kerjasama ini dan juga meningkatkan kemampuan dan kemandirian agar tidak terus bergantung pada bantuan PT. Mitra Lup-lup, dan bisa membuat terobosan baru. Dan jika *Franchisee* mandiri maka *Franchisee* tidak perlu bergantung kepada PT.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Marimbo, Rizal Calvary.2007.*Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise!*,Cetakan ke-1 . Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo(Gramedia Group). Hal.43-46

Adiwarman A. Karim. 2007. *Ekonomi Mikro Islami Edisi Ketiga,* Divisi Buku Perguruan Tinggi. Jakarta: Penerbit PT Raja Grafindo persada. Hal.192

Moelyono, Mauled. 2010. *Mengerakkan Ekonomi Kreatif: Antara Tuntutan dan Kebutuhan*, Cetakan ke-1. Jakarta: Penerbit PT Raja Grafindo Persada. Hal.275-277

Pangestu, Mari Elka. 2008. *Pengembangan Industri Kreatif Menuju Visi Ekonomi Kreatif Indonesia 2025- Rencana Pengembangan 14 Subsektor Industri Kreatif Indonesia 2009-2014,* Jakarta: Departemen Perdagangan Republik Indonesia.

Widjaja, Gunawan. 2001. *Seri Hukum Bisnis :Waralaba,* Cetakan ke-1.Jakarta:Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Hal.312-313

Amiral Hadi. 1998. *Metodologi Penelitian Pendidikan.* Bandung : Penerbit Pustaka Setia.

Joko Subagyo. 1997. *Metodologi Penelitian dalam Teori dan Praktek.* Jakarta: Penerbit PT.Rhineka Cipta.

Koontz, Harold, Cyrill O'Donnell, Heinz Weirich. 1990. *Manajemen jilid 2.*Jakarta : Penerbit Erlangga.

Ahmad Mustafa.1994. *Terjemahan Tafsir al-maragi.* Juz:13,14 dan 15. Cetakan kedua. Terj, K.Anshori,dkk., Semarang: CV. Toha Putra.

Rietveidt, JC.1996.*Pelajaran Pengantar Ilmu Ekonomi Perusahaan.*Jakarta: Penerbit dan balai buku Ikhtiar. Hal.108-110

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Deni

Jabatan : Manager Keuangan

Alamat : Jln. Dt. Mangkuto Ameh

Tanggal : 10 Agustus 2017

Menerangkan bahwa **Desy Septika Fajri, NIM 3213.080** Mahasiswa **IAIN Bukittinggi.** Memang benar melakukan wawancara dengan saya untuk keperluan skripsi dengan judul "**Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**"

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Agustus 2017

Informan,



DENI

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ir. Gufron. Saputra
Jabatan : Direktur Zea. Corn.
Alamat : Komplek Perumahan Sawangan Bogor
Tanggal : 10 Agustus 2017

Menerangkan bahwa **Desy Septika Fajri, NIM 3213.080** Mahasiswa **IAIN Bukittinggi.** Memang benar melakukan wawancara dengan saya untuk keperluan skripsi dengan judul "**Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**"

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Agustus 2017

Informan,



Ir. Gufron Saputra.

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama NANO DWI KURNIASARI, SH.

Jabatan KABAG. UMUM PELENGKAPAN Sekretariat DPRD.

Alamat JL. DT. MKT. AMEH No 7 GAREGEH.

Tanggal 10 Agustus 2017.

Menerangkan bahwa **Desy Septika Fajri, NIM 3213.080** Mahasiswa **IAIN Bukittinggi.** Memang benar melakukan wawancara dengan saya untuk keperluan skripsi dengan judul "**Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**"

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Agustus 2017

Informan,



NANO DWI KURNIASARI, SH

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama ADE HERMON, SH.

Jabatan Sek. Dishub.

Alamat Jl. Dt. Mkt. Ameh No. 7 Goregeh.

Tanggal 10 Agustus 2017.

Menerangkan bahwa **Desy Septika Fajri**, **NIM 3213.080** Mahasiswa **IAIN Bukittinggi.** Memang benar melakukan wawancara dengan saya untuk keperluan skripsi dengan judul "**Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup Di Bukittinggi Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**"

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Agustus 2017

Informan,



ADE HERMON, SH.

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Nomor : 32.5/In.26/PP.00.9/01/2017

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Desy Septika Fajri** NIM. **3213.080** tanggal 16 November 2016, perihal permohonan Pengesahan Judul Skripsi.

Menimbang :

a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :

1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul " **Pola Kerjasama Franchisee dan Mitra Lup-lup di Bukittinggi menurut Perspektif Ekonomi Islam.**"

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A	Nama	:	**Dr. H. Ismail, M.Ag**
	NIP	:	19680409 199403 1008
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina Tk. I / IV/b
	Bidang Keahlian Pokok	:	Fiqh
	Memberi Mata Kuliah	:	Metodologi Studi Islam
	Untuk Tugas	:	Pembimbing I
B	Nama	:	**Yefri Joni, MA**
	NIP	:	19760206 200312 1004
	Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk.I (III/b) / Asisten Ahli
	Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
	Memberi Mata Kuliah	:	Tafsir Ayat Ekonomi
	Untuk Tugas	:	Pembimbing II

Ketiga : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 24 Januari 2017

Rektor,

RIDHA AHIDA
NIP. 19701205 199403 2003

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing
2. Mahasiswa yang bersangkutan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama	: **Desy Septika Fajri**
Nim	: **3213.080**
Tempat/Tgl.lahir	: LubukBesar, 15-09-1994
JumlahSaudara	: 6 Orang
Anakke	: 1
Alamat	:Jorong Limau Sundai, Desa Pondok konji, kecamatan Sijunjung

NAMA ORANG TUA

Ayah : Desmalrif (alm)

Ibu : Yatmiati

NAMA SAUDARA

1. Dayat Febrika Valendra
2. Khairunnisa
3. Muhammad Ikhsan
4. Nurazizah
5. Muhammad Hafif Al-ghazali

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD 09 Padang Sibusuk
2. Mtsn Padang Sibusuk
3. Man 1 Koto Baru Padang Panjang

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Pramuka IAIN Bukittinggi