

## **Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam Usaha Tokkebi Malang Perspektif Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)**

**Muhammad Syahril Maulidi**

*Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
syahrilm1997@gmail.com*

### **Abstrak:**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktek transaksi *Franchisor* terhadap *Franchisee* dalam usaha Tokkebi Snack's Malang perspektif Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Jenis penelitian ini adalah yuridis empiris, sebagian besar hasil dari data primer diperoleh dari observasi lapangan dan melalui wawancara dengan subyek penelitian (responden) terkait dengan bidang kajian secara langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama, Pengaturan Bisnis Waralaba di Indonesia mengacu pada KUH Perdata dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, adapun konstruksi perjanjian waralaba dalam usaha Tokkebi Snack's Malang diantaranya memuat judul perjanjian, hari, tanggal, bulan dan tahun dibuatnya perjanjian, tempat dibuatnya perjanjian, identitas para pihak dan kewenangan dalam membuat perjanjian, dalam hal ini perjanjian sebagai *legal standing*. Kedua, Perjanjian/transaksi *franchisor* dengan *franchisee* dalam usaha Tokkebi Snack's Malang dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (*syirkah*) tidak bertentangan dengan syariat Islam.

**Kata Kunci :** *Franchisee*; ekonomi syariah; perjanjian.

### **Pendahuluan**

Konsep waralaba (franchise) ini mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralaba melalui tata cara, proses serta suatu kode etik (*code of conduct*) dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba.<sup>1</sup> Format bisnis waralaba ini terdiri atas konsep bisnis yang menyeluruh, sebuah proses permulaan dan pelatihan mengenai seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep *franchise* dan proses bantuan yang terus menerus.<sup>2</sup> Dalam terjemahan bebas, waralaba adalah kontrak atau persetujuan lisan atau tulisan yang dinyatakan secara tegas dimana pihak yang disebut pewaralaba

---

<sup>1</sup> Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Cet. II; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 4

<sup>2</sup> Martin Mendelsohn, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee* (Jakarta: PT. Pustaka Binaman Press Indo, 1993), 4

memberikan hak kepada orang lain atau yang disebut terwaralaba untuk menggunakan nama dagang, merek jasa, merek dagang, logo, atau karakteristik yang berhubungan, dimana terdapat kepentingan bersama dalam bisnis yang menawarkan, menjual, mendistribusikan barang-barang atau jasa lainnya, dimana *franchisee* harus melakukan pembayaran biaya waralaba (*franchise fee*) langsung atau tidak langsung.<sup>3</sup>

Sedangkan menurut Peraturan Pemerintah No. 47 Tahun 2007 Tentang Waralaba Pasal 1 Ayat 1 : Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian Waralaba. Konsep waralaba tersebut diatas, kalau dalam hukum Islam, hampir sama dengan model *syirkah mudharabah* (bagi hasil), sudah mengalami perkembangan seiring berkembangnya zaman, dan terdapat gabungan dengan jenis *syirkah* lainnya, *syirkah* (persekutuan) dalam hukum Islam banyak jenisnya, dan perlu diketahui bahwa dalam pola transaksi yang diatur oleh hukum Islam adalah menitik beratkan pada sisi moralitas yang lebih tinggi dari apapun.

Perjanjian waralaba sendiri sebagaimana tercantum dalam PP RI No.16 Tahun 1997 yang kemudian diubah menjadi PP RI No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 4 Ayat (1) dan (2) mengatur bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia dan menggunakan bahasa Indonesia. Sedangkan di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), sebuah perikatan tersebut merupakan sama halnya dengan *Syirkah*. *Syirkah* secara bahasa berarti *al-ikhtilath* yang artinya adalah campur atau pencampuran. Istilah pencampuran disini mengandung pengertian pada seseorang yang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain, sehingga tidak mungkin untuk dibedakan. Dalam sumber lain pengertian musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/ *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>4</sup>

Waralaba (franchise) sendiri adalah sebuah format usaha baru yang saat ini sedang menjamur di Indonesia. Fenomena ini dapat kita buktikan dengan semakin banyaknya usaha-usaha waralaba di Indonesia baik yang merupakan waralaba asing seperti KFC, Mc Donald ataupun waralaba lokal seperti Indomart, Klenger Burger serta Tokkebi Snack's Malang yang dalam hal ini menjadi objek penelitian penulis. Tokkebi Snack's merupakan sebuah outlet makan yang mengedepankan take away dan delivery service. Tokkebi Snack's berdiri sejak tahun 2017 di Kota Malang, hingga saat ini sudah ada lebih dari 60 mitra waralaba yang bekerjasama dibawah Tokkebi Snack's Malang serta tersebar di berbagai daerah. Tokkebi bukanlah merupakan makanan baru di dunia kuliner, namun dengan memperkaya rasa dan bumbu-bumbu yang mengusung kearifan lokal Indonesia dan selera makan orang Indonesia, maka menu yang ditawarkan pada produk dari Tokkebi Snack's juga sudah disesuaikan dengan lidah dari Masyarakat Indonesia. Perkembangan ini sepatutnya memberi nilai positif bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia karena dapat menghasilkan devisa bagi negara.

Bisnis sinergi seperti ini memang dianggap menguntungkan. Jaringan pemasaran dan omset dapat berkembang lebih cepat sehingga memperoleh kepercayaan yang luas

---

<sup>3</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Cet. II; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), 11

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), 90

dari masyarakat terhadap citra bisnis waralabanya tanpa harus mengeluarkan modal sendiri. Pewaralaba juga akan mendapat keuntungan berupa *management fee* dan *royalty fee*.<sup>5</sup> Konsep franchise berkembang karena di satu sisi ada pengusaha yang sudah berhasil dalam menjalankan bisnisnya, tetapi kekurangan modal untuk mengembangkan usaha lebih besar lagi. Dan di sisi lain ada pihak yang memiliki modal, tetapi belum/tidak memiliki pengalaman atau keahlian dalam berbisnis di bidang tersebut. Dikarenakan adanya kepentingan antara dua belah pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba inilah maka terjadilah suatu bentuk kerjasama bisnis.

Bentuk kerjasama yang melibatkan antara pengusaha yang kekurangan modal dengan pihak yang ingin membuka usaha dengan tidak/belum memiliki pengalaman atau keahlian berbisnis. Kedua pihak ini melakukan kesepakatan yang biasanya disahkan dalam sebuah kontrak atau perjanjian bisnis. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbal balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu.<sup>6</sup> Melalui kontrak tercipta perikatan atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban pada masing-masing pihak yang membuat kontrak. Dengan kata lain, para pihak terikat untuk mematuhi kontrak yang telah mereka buat. Kontrak sangat bermanfaat sebagai *legal standing*, pegangan, pedoman, dan alat bukti bagi para pihak pembuatnya. Adanya kontrak yang baik mencegah terjadinya perselisihan, karena semua perjanjian sudah diatur dengan jelas sebelumnya.<sup>7</sup>

Anggota DSN MUI, Muhammad Hidayat dalam majalah sharing mengatakan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh *franchisee* dapat diterima dari sisi syariah. Ada *fee* atau membeli merk semacam hak cipta, serta biaya lainnya sejauh semua pihak sepakat tidak mendzalimi maka secara syariah bisa diterima. Permasalahan pada umumnya yaitu pada nominalnya, wajarlah bila dihargakan demikian dan bagaimana bila belum memperoleh laba. Hal ini berkaitan dengan memegang teguh prinsip keadilan dalam Ekonomi Islam.

Dewasa ini, perlindungan hukum bagi masyarakat pelaku usaha khususnya investor perlu mendapatkan pemerataan hasil-hasil pendapatan dapat dinikmati dengan aman, sah dan tidak perlu menimbulkan masalah hukum kemudian hari. Ini berarti bahwa format bisnis waralaba (*franchisee*) sesungguhnya memiliki satu aspek yang didambakan oleh pengusaha pemberi waralaba (*franchisor*) maupun mitra usahanya masalah kepastian dan perlindungan hukum. Berdasarkan masalah-masalah yang dikemukakan tersebut, menunjukkan bahwa format bisnis waralaba ini menyimpan potensi konflik.

Dalam *franchisee* Tokkebi Malang ini pun terdapat perjanjian atau prestasi yang harus diikuti dan ditaati oleh kedua belah pihak (*franchisor* dan *franchisee*), dalam Peraturan Pemerintah No. 47 Tahun 2007 Tentang Waralaba pasal (4) sampai pasal (6) diatur bagaimana kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Dalam menjalankan usahanya integritas dan kepercayaan sebuah *franchisor* mutlak diperlukan guna menjalin kerja sama yang sinergis dengan mitra-mitranya atau penerima waralaba, hal ini bisa kita lihat dengan bagaimana *franchisor* bertanggung jawab terhadap mitra-mitranya dalam upaya pembinaan serta pembekalan yang diperlukan untuk menjalankan usaha *franchisee* tersebut.

---

<sup>5</sup> Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, (Jakarta:Hikmah, 2007), 176

<sup>6</sup> Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003, Cet ke-2), 77

<sup>7</sup> Frans Satriyo Wicaksono, *Panduan Lengkap Membuat Surat-surat Kontrak*, (Jakarta:Visimedia, 2008), 2.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian tentang upaya penyediaan jasa waralaba dalam pembinaan usaha serta tanggungjawabnya terhadap penerima waralaba dalam sebuah skripsi dengan judul Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam Usaha Tokkebi Malang Perspektif Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Adapun penelitian terdahulu yaitu berjudul “*Kedudukan Hukum Ceria Mart/Toko Ceria Sebagai Penerima Waralaba (Franchisee)*” oleh Ricky Fernando dari Universitas Islam Indonesia tahun 2018 yang melakukan penelitian serupa terkait waralaba sehingga terdapat perbedaan pada fokus penelitian dan obyek penelitian, “*Analisis Perjanjian Waralaba di Soto Ayam Pringgading Semarang*” oleh Ghanny Rima Putri Hardhiyanti dari Universitas Islam Negeri Sunankalijaga Jogjakarta tahun 2015 sehingga terdapat perbedaan yakni perjanjian waralaba, objek berbeda dan perbedaan perspektif.

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah untuk menjawab permasalahan yang telah dijabarkan sebelumnya. Dan juga penelitian hukum ini memiliki tujuan yang hendak dicapai agar hasil penelitian hukum ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan bagi kehidupan masyarakat. (1) Mengetahui praktek transaksi *Franchisor* terhadap *Franchisee* dalam usaha Tokkebi Snack's Malang perspektif Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. (2) Mengetahui praktek transaksi *Franchisor* terhadap *Franchisee* dalam usaha Tokkebi Snack's Malang perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

### **Metode Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah yuridis empiris, yaitu penelitian yang dilakukan baik studi kepustakaan maupun studi lapangan. Studi kepustakaan dilakukan dengan mempelajari berbagai peraturan perundang-undangan, literatur, jurnal serta bahan-bahan pendukung lain seperti makalah dan jurnal. Sedangkan studi lapangan dilakukan dengan mengumpulkan data primer dan sekunder yang diperoleh langsung dari lapangan. Cara pengumpulan bahan hukum dilakukan dengan studi pustaka terhadap bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, maupun bahan hukum tersier. Penelusuran bahan hukum tersebut dapat dilakukan dengan membaca, melihat, mendengarkan, maupun melalui media internet.<sup>8</sup> Penelitian ini bersifat deskriptif analitis, yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan permasalahan yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia menyajikan data, menganalisa dan menginterpretasi. Dengan tujuan untuk memberi gambaran dan informasi yang akurat dari berbagai sumber serta untuk menghasilkan kesimpulan yang mendukung pembahasan.<sup>9</sup> Metode pengumpulan data dalam penelitian empiris ini dengan pendekatan kualitatif adalah wawancara dan dokumentasi. (a) Wawancara adalah proses tanya jawab dalam sebuah penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih bertatap muka dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang dirancang untuk memperoleh jawaban-jawaban yang relevan dengan masalah penelitian. (b) Dokumentasi adalah data yang digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, majalah, agenda, transkrip, buku dan lain sebagainya.

---

<sup>8</sup> Mukti Fajar ND dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2013), 160

<sup>9</sup> Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung, PT. Remaja Kosda Karya, 1997), cet.ke-8, 6

## Hasil dan Pembahasan

### Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam Usaha Tokkebi Snack's Malang Perspektif Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Tokkebi Snack's Malang dalam hal ini yang berkantor di Perumahan Griyashanta blok K Nomor 204, Lowokwaru Kota Malang Jawa Timur. Jumlah outlet Tokkebi Snack's Malang hingga saat ini ada 70 outlet yang tersebar diberbagai daerah yakni, Malang, Surabaya, Jakarta, Bekasi, Tangerang, Bandung, Jember, Sengkang, Madiun, Lamongan, Blitar, Semarang, Pandaan, Batu, Gresik serta menjadi *brand* penjualan produk sejenis terbesar di Indonesia dengan jumlah outlet yang tersebar di Indonesia. Tokkebi Snack's Malang merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner, produk dari Tokkebi Snack's Malang merupakan *street food* yang ada di Negara Korea yang kemudian dipadukan dengan bumbu dan rempah yang sesuai dengan kearifan lokal Indonesia.<sup>10</sup>

Dalam hal ini Tokkebi Snack's Malang sebagai obyek penelitian memiliki hak khusus dalam menjalankan bisnis yakni dengan sistem waralaba, yaitu diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dengan Penerima Waralaba (*Franchisee*) dengan memperhatikan hukum Indonesia. Hal ini sesuai dengan apa yang ada di dalam Pasal (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) jika ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.<sup>11</sup>

Perjanjian Waralaba sendiri diatur di dalam Pasal (5) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang memuat klausula paling sedikit : (a) *Nama dan alamat para pihak*; (b) *Jenis Hak Kekayaan Intelektual*, dalam hal ini adalah *Brand* Tokkebi Snack's Malang; (c) *Kegiatan usaha*, yakni usaha kuliner *street food* yang berasal dari Negara Korea yang sudah dipadukan dengan lidah orang Indonesia; (d) *Hak dan kewajiban para pihak*, dalam hal ini hak dan kewajiban tertuang dalam MoU atau perjanjian tertulis antara *Franchisor* dengan *Franchisee* dengan sangat detail; (e) *Bantuan, fasilitas*; (f) *Wilayah Usaha*, Jadi dalam hal ini untuk tempat usaha menjadi tanggung jawab mitra waralaba atau penerima waralaba (*Franchisee*) serta biaya pengiriman fasilitas yang dibutuhkan (akomodasi) dari kantor pusat yang ada di Perum Griyashanta Blok K Nomor 204 Lowokwaru Malang menjadi tanggung jawab penerima waralaba (*Franchisee*); (g) *Jangka waktu perjanjian*; (h) *Tata cara pembayaran imbalan*; (i) *Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris*, hal ini bisa dilakukan sesuai MoU atas persetujuan atau konfirmasi para pihak. Perjanjian Waralaba yang dibuat sebelum ditetapkan Peraturan Pemerintah ini harus didaftarkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 ayat (1) yaitu Penerima Waralaba wajib mendaftarkan perjanjian Waralaba. Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling lambat 1 (satu) tahun sejak tanggal berlakunya Peraturan Pemerintah ini.<sup>12</sup> (j) *Penyelesaian sengketa*, didalam menjalankan usaha para pihak dituntut untuk memenuhi setiap apa apa yang ada di dalam MoU dan SOP agar terjadi kesinambungan

---

<sup>10</sup> <https://tokkebisnacks.business.site/> , diakses pada tanggal 5 November 2019

<sup>11</sup> Pasal (4) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

<sup>12</sup> Pasal (19) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

dan keharmonisan antara pemberi dan penerima waralaba, dalam hal ini MoU dan SOP berlaku sebagai *legal standing* bagi para pihak, sehingga ketika terjadi suatu sengketa maka kembali ke MoU dan SOP; (k) *Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian*, dalam hal ini perpanjangan dilakukan setelah kontrak habis (5 tahun), serta pengakhiran dan pemutusan perjanjian dilakukan dengan berbagai pertimbangan yang sudah tertera detail di MoU.

Perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain. Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.<sup>13</sup> Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba. Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.<sup>14</sup>

Sebagaimana pada pasal (14) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba bahwasanya Pemerintah dan Pemerintah Daerah melakukan pembinaan Waralaba. Adapun pembinaan yang dimaksud adalah pembinaan berupa; (a) Pendidikan dan pelatihan Waralaba; (b) Rekomendasi untuk memanfaatkan sarana perpasaran; (c) Rekomendasi untuk mengikuti pameran Waralaba baik di dalam negeri dan luar negeri; (d) Bantuan konsultasi melalui klinik bisnis; (e) Penghargaan kepada Pemberi Waralaba lokal terbaik; dan/atau (f) Bantuan perkuatan permodalan.

Adapun Menteri melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Waralaba. Menteri dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana yang dimaksud sebelumnya.<sup>15</sup> Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam **Pasal 8** : Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan, **Pasal 9** : (1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba (2) Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba, dan/atau **Pasal 11** : (1) Penerima Waralaba wajib mendaftarkan perjanjian Waralaba. (2) Pendaftaran perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

### **Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam Usaha Tokkebi Snack's Malang Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)**

Bila diperhatikan dari bentuk transaksi/perjanjian yang dilakukan dalam waralaba Tokkebi Snack's Malang dalam perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

---

<sup>13</sup> Pasal (6) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

<sup>14</sup> Pasal (9) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

<sup>15</sup> Pasal (15) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

dapat dikemukakan bahwa, perjanjian ini sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (*Syirkah*), *syirkah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.<sup>16</sup> Karena syarat *syirkah* yang berupa ucapan (*ijab dan Qabul*), Pihak yang berkontrak, dan Obyek berkontrak (modal dan kerja) merupakan beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba. Hal ini dapat kita pahami dengan adanya perjanjian waralaba antara *Franchisor* dan *Franchisee* maka terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.

Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam Usaha Tokkebi Snack's Malang merupakan suatu perjanjian yang bertimbang balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi yang terdapat di dalam MoU. Dalam waralaba sendiri diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan ketelitian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad secara umum menurut hukum Islam yaitu adanya subyek perikatan, obyek perikatan, tujuan perikatan, *Ijab dan Qabul*. Islam telah membenarkan seorang muslim untuk menggunakan hartanya, baik itu dilakukan dalam bentuk kerjasama. Oleh karena itu Islam membenarkan kepada mereka yang memiliki modal untuk mengadakan usaha dalam bentuk *syirkah*, apakah itu berupa perusahaan ataupun perdagangan dengan rekannya.<sup>17</sup>

Macam-macam *syirkah* dapat digolongkan menjadi 3, *syirkah* dapat dilakukan dalam bentuk *syirkah amwal*, *syirkah abdan*, dan *syirkah wujuh*.<sup>18</sup> (1) *Syirkah al-Amwal* adalah perseikatan antara dua pihak pemodal atau lebih dalam usaha tertentu dengan mengumpulkan modal bersama dan membagi keuntungan dan resiko kerugian berdasarkan kesepakatan. Pasal 146 KHEs menjelaskan “Dalam kerjasama modal, setiap anggota *syirkah* harus menyertakan modal berupa uang tunai atau barang berharga”. Dalam Pasal 147 KHEs dijelaskan pula “Apabila kekayaan anggota yang akan dijadikan modal *syirkah* bukan berbentuk uang tunai, maka kekayaan tersebut harus dijual dan/atau dinilai terlebih dahulu sebelum melakukan akad kerjasama”; (2) *Syirkah al-Inan* adalah perserikatan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat di dalamnya adalah sama, baik dalam hal modal, pekerjaan maupun dalam hal keuntungan maupun resiko kerugian. Pasal 173 KHEs menjelaskan (a) *Syirkah inan* dapat dilakukan dalam bentuk kerjasama modal sekaligus kerjasama keahlian dan atau kerja. (b) Pembagian keuntungan dan atau kerugian dalam kerjasama modal dan kerja ditetapkan berdasarkan kesepakatan.; (3) *Syirkah al-A'mal* atau *syirkah abdan* adalah perserikatan dua pihak pekerja atau lebih untuk mengerjakan suatu pekerjaan. Hasil atau upah dari pekerjaan tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Pasal 148 KHEs menjelaskan (a) Suatu pekerjaan mempunyai nilai apabila dapat dihitung dan diukur. (b) Suatu pekerjaan dapat dihargai dan dinilai berdasarkan jasa dan atau hasil. Pasal 150 KHEs dijelaskan pula (a) Suatu akad kerjasama-pekerjaan dapat dilakukan dengan syarat masing-masing pihak mempunyai keterampilan untuk bekerja. (b) Pembagian tugas dalam akad kerjasama-pekerjaan, dilakukan berdasarkan kesepakatan.

Adapun di dalam pasal 135 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dijelaskan bahwa *syirkah amwal* dan *syirkah abdan* dapat dilakukan dalam bentuk *syirkah 'inan*, *syirkah*

<sup>16</sup> Pasal (20) Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

<sup>17</sup> Yusuf Qardawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1993), 375

<sup>18</sup> Pasal 134 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah



*mufawwadhah*, dan *syirkah mudharabah*. Bila diperhatikan dari keterangan di atas, bahwa perjanjian waralaba Tokkebi Snack's Malang merupakan akad *syirkah mudharabah*.

*Syirkah mudharabah* adalah perserikatan antara pihak pemilik modal dengan pihak yang ahli dalam berdagang atau pengusaha, dimana pihak pemodal menyediakan seluruh modal kerja. Dengan demikian mudharabah dapat dikatakan sebagai syirkah antara modal satu pihak dan pekerjaan pada pihak lain. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak pemodal.<sup>19</sup> Dalam Pasal 139 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) disebutkan: (1) Kerjasama dapat dilakukan antara pemilik modal dengan pihak yang mempunyai keterampilan untuk menjalankan usaha.; (2) Dalam kerjasama mudharabah, pemilik modal tidak turut serta dalam menjalankan perusahaan.; (3) Keuntungan dalam kerjasama mudharabah dibagi berdasarkan kesepakatan dan kerugian ditanggung hanya oleh pemilik modal. Dalam melaksanakan suatu perikatan Islam harus memenuhi rukun dan syarat yang sesuai dengan hukum Islam. Rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan ada atau tidak adanya sesuatu itu.

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa Transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam usaha Tokkebi Snack's Malang ini tidak bertentangan dengan ketentuan waralaba/*syirkah* di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, karena obyek perjanjian Waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam. Selain itu bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup bagus dan berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di Negara kita, apabila kegiatan waralaba tersebut hingga pada derajat tertentu dapat mempergunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri maupun untuk melaksanakan kegiatan yang tidak akan merugikan kepentingan dari pengusaha kecil dan menengah tersebut. Sehingga dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam. Pada dasarnya, sistem (waralaba) merupakan sistem yang baik untuk belajar bisnis bagi *franchisee*, jika suatu saat berhasil dengan hasil yang memuaskan maka selanjutnya dapat mendirikan usaha sendiri atau bahkan membangun bisnis baru.

Untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*) Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi 6 (enam) pantangan, yakni ;<sup>20</sup> (1) *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif; (2) *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.; (3) *Haram*, yaitu obyek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan Syariah.; (4) *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman.; (5) *Iktikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permaian harga.; (6) *Sarf*, ( Spekulasi ) yaitu pertukaran dua jenis barang berharga atau jual beli uang dengan uang

<sup>19</sup> Ghufon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalat Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 195.

<sup>20</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum UI, 2005), 199-200



disebut juga Valas untuk mencari keuntungan. Dalam masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, sudah sepantasnya hukum dan norma syariah Islam, serta rambu-rambu untuk menjauhi pantangan mewarnai interaksi dan transaksi dalam kegiatan bisnis waralaba, sehingga terbentuklah suatu sistem bisnis waralaba yang islami.

## Kesimpulan

Pelaksanaan transaksi *franchisor* dan *franchisee* dalam usaha Tokkebi Snake's Malang memiliki hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang dibangun atas dasar perjanjian. Hubungan tersebut dituangkan dalam suatu bentuk perjanjian yang disebut dengan perjanjian Waralaba/kemitraan. Perjanjian waralaba antara pemberi waralaba (*Franchisor*) dan penerima waralaba (*Franchisee*) dapat ditandai dengan dua hal, berupa pemberian lisensi penggunaan merek dagang milik *franchisor* berupa Tokkebi Snake's Malang dan kewajiban membayar *fee* atau royalti oleh *franchisee* atau penerima waralaba kepada pemberi waralaba atas pemberian hak tersebut. Hal demikian sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum yaitu dengan jalur pengadilan dengan menjadikan perjanjian sebagai *legal standing*.

Perjanjian/transaksi *franchisor* dan *franchisee* dalam usaha Tokkebi Snake's Malang dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syirkah*), sebagaimana yang tertuang di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) hal ini disebabkan karena syarat *syirkah* yang berupa ucapan (*ijab* dan *Qabul*), pihak yang berkontrak, dan objek kontrak (modal dan kerja) merupakan beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *Franchisor* dan *Franchisee* dalam usaha Tokkebi Snake's Malang, serta adanya unsur saling ridha dan kepercayaan antara pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Transaksi *franchisor* dengan *franchisee* dalam usaha Tokkebi Snake's Malang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Sehingga menjadikan perjanjian tersebut sah menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Hukum Islam) maupun Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Hukum Islam). Karena di dalam perjanjian Waralaba tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *sharf*, *riba*, *ihtikar*, dan terhindar dari obyek akad yang tidak halal atau haram. Dan adanya surat perjanjian tertulis, yang didalamnya terdapat aturan – aturan yang jelas dan harus ditaati oleh kedua belah pihak dengan disertai materai dengan jangka waktu yang telah disepakati, yang mana mempunyai kekuatan hukum tetap.

## Daftar Pustaka

### Buku

- Achmad. Mukti Fajar ND dan Yulianto. *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*. Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2013.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani, 2001.

- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum UI, 2005.
- Mas'adi, Ghufroon A. *Fiqih Muamalat Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Mendelsohn, Martin. *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Press Indo, 1993.
- Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung, PT. Remaja Kosda Karya, 1997.
- Najma, Siti. *Bisnis Syariah dari Nol*. Jakarta: Hikmah, 2007.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Cet. II; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008.
- Qardawi, Yusuf. *Halal dan Haram dalam Islam*. Surabaya: Bina Ilmu, 1993
- Wicaksono, Frans Satriyo. *Panduan Lengkap Membuat Surat-surat Kontrak*. Jakarta: Visimedia, 2008.
- Widjaja, Gunawan. *Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, Cet ke-2.

### **Undang-undang**

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

### **Website**

<https://tokkebisnacks.business.site/> , diakses pada tanggal 5 November 2019