

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Franchise*

1. Pengertian *Franchise*

Franchise sendiri berasal dari bahasa Latin, yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *franchise* berasal dari bahasa Prancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franch*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian *franchise* diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang.¹

Amerika Serikat melalui IFA (*International Franchise Association*) mendefinisikan *franchise* merupakan suatu metode bisnis yang dilakukan terwaralaba yang menjamin hak dalam menawar, menjual, atau mendistribusikan barang dan jasa dibawah format pemasaran yang didesain oleh pewaralaba. Pewaralaba mengizinkan terwaralaba untuk menggunakan merek dagang, nama dan iklannya.²

¹Sutedi, *Hukum Waralaba*, 6

²Eti Rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 108

Menurut Asosiasi Franchise Indonesia, yang dimaksud dengan *franchise* adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merek (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.³

Pengertian *franchise* juga diberikan oleh Wilbur Cross dalam *Dictionary of Business Terms*, bahwa *franchise* lebih menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan maupun hal-hal lain yang telah ditentukan oleh *franchisor* (Pemberi Waralaba) secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh *franchisee* (Penerima Waralaba).⁴

Berdasarkan versi pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan *franchise* (waralaba) adalah perikatan dengan salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual (HAKI), atau pertemuan ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.⁵

³Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 1

⁴Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, 19-20

⁵Anki Novairi Dari dan Aditya Bayu Aji, *Kaya Raya dengan Waralaba* (Yogyakarta: Katahati, 2011), 17

Jadi, *franchise* adalah pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang *franchisor*, dengan kewajiban pihak *franchisee* untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh *franchisor*.

2. Jenis-jenis *Franchise*

Franchise merupakan salah satu format bisnis digemari karena risiko kegagalan yang lebih kecil ketimbang mendirikan sebuah bisnis baru. Terutama bagi pebisnis pemula. Ada dua jenis *franchise* yang sudah biasa dijalankan oleh pebisnis Tanah Air. Berdasarkan kriteria yang digunakan yakni:⁶

a. *Franchise Industrial*

Franchise industrial adalah suatu bentuk kerja sama wirausaha antar pengusaha (*manufactur*). *Franchisor* adalah pemilik sistem *manufactur*. *Franchisor* memberikan hak kepada pengusaha (*manufactur*) lainnya untuk mengeksploitasi sistem *manufactur*, untuk dioperasikan di wilayah yang terbatas. Semua sarana yang diberikan *franchisor* akan memungkinkan *franchisee* melakukan bisnis usaha yang sama dengan *franchisor*, yaitu dengan mengopi formula dan metodologi yang tentunya sudah teruji.

⁶Novairi Dari, *Kaya Raya dengan Waralaba*, 23-24

b. *Franchise* Komersial

Franchise komersial dibagi ke dalam tiga jenis, yaitu *franchise* distribusi produk, distribusi jasa, dan *franchise mix*. *Franchise* distribusi produk bertujuan untuk mengomersialisasikan satu atau beberapa produk, yang biasanya diproduksi oleh *franchisor* secara eksklusif. *Franchise* distribusi jasa memiliki objek perusahaan yang terdiri dari satu atau kesatuan jasa, yang dikomersialisasikan oleh *franchisee*, berdasarkan metodologi yang dia terima dari *franchisor*. *Franchise mix* merupakan *franchise* yang memiliki objek komersialisai berupa gabungan antara produk dan jasa.

Berdasarkan formatnya, *franchise* terbagi menjadi dua macam berikut ini:⁷

a. *Franchise* produk dan merek dagang

Franchise jenis ini adalah pemberian hak izin dan pengelolaan dari *franchisor* kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjual produk dengan menggunakan merek dagang dalam bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. *Franchisor* membantu *franchisee* dalam memilih lokasi yang baik dan aman, serta menyediakan jasa untuk membantu mengambil keputusan antara “jadi atau tidak jadi”.

⁷Sutedi, *Hukum Waralaba*, 17-18

b. *Franchise* format bisnis

Franchise jenis ini adalah sistem *franchise* yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga sistem yang lengkap dan komprehensif tentang tata cara menjalankan bisnis. Termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan dan pengembangan bisnis.

Jenis waralaba yang banyak berkembang di Indonesia saat ini adalah jenis *franchise* format bisnis. Dalam transaksi semacam ini, pemberi lisensi *franchise* telah mengembangkan produk atau jasa dan keseluruhan sistem distribusi atau pengantaran serta pemasaran produk atau jasa tersebut. Terkadang, jasa pelayanan komponen barang atau jasa juga ditambahkan dalam sistem tersebut.

Selanjutnya, Martin Mandelsohn menyatakan bahwa *franchise* format bisnis ini terdiri atas:⁸

- a) Konsep bisnis yang menyeluruh dari Pemberi Waralaba.
- b) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep Pemberi Waralaba.
- c) Proses bantuan dan bimbingan yang terus-menerus dari pihak Pemberi Waralaba.

⁸Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, 44

3. Aspek Hukum *Franchise*

Format usaha *franchise* diminati oleh masyarakat karena mengusung nama produk atau merek dagang yang sudah terkenal, sehingga dianggap dapat memberikan keuntungan finansial yang cukup menjanjikan bagi pelaku usaha yang berani menjalankan bisnis *franchise*. Sebagai suatu bentuk perjanjian, maka *franchise* (waralaba) tunduk pada ketentuan yang diatur secara umum dalam Kitab Undang-Undang Perdata, yakni:⁹

- a) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- b) Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- c) Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten.
- d) Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.
- e) Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.
- f) Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri.
- g) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- h) Peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penghasilan UU No. 8 Tahun 1983 dan UU No. 7 Tahun 1983.
- i) UU No. 7 Tahun 1981 tentang Wajib Lapori Ketenagakerjaan. UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.

⁹Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, 110-111

4. Macam-Macam *Franchise* dalam Islam

Akibat globalisasi ekonomi dunia dan berkembangnya kerja sama dibidang ekonomi dan perdagangan dewasa ini, terutama dengan berkembangnya era perdagangan bebas, otomatis hal tersebut juga menembus ke wilayah Republik Indonesia. Salah satu bentuk kerja sama di bidang perdagangan dan jasa tersebut adalah perjanjian *franchise*. Perjanjian *franchise* merupakan bentuk pengembangan dari bentuk kerja sama (*syirkah*). *Syirkah* merupakan kerja sama antara dua orang atau lebih dalam sebuah usaha dan konsekuensi keuntungan dan kerugiannya ditanggung secara bersama.¹⁰

Rukun *syarikah* ada tiga, yaitu: *sighat* atau *aqad* (*ijab dan qabul*), pihak yang berakad (*pihak yang membawa modal dan pihak yang membawa keahlian dan tenaga*), dan usaha. Untuk keabsahan *syarikah* harus dipenuhi syarat-syarat berikut ini:

- a) Orang yang melakukan akad adalah harus memiliki kecakapan (*ahliyah*)
- b) *Tasarruf* yang menjadi objek akad *syirkah* harus bisa diwakilkan

Dalam *syirkah*, keuntungan yang diperoleh merupakan milik bersama yang harus dibagi sesuai dengan kesepakatan. Kepemilikan bersama dalam keuntungan tersebut menghendaki agar setiap anggota serikat menjadi wakil dari anggota serikat

¹⁰Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 136

lainnya dalam pengelolaan harta (modal). Atas dasar itu, maka setiap anggota serikat memberikan kewenangan kepada anggota serikat lainnya untuk melakukan *tasarruf*, baik dalam hal penjualan, pembelian maupun penerimaan kontrak kerja.

- c) Benda yang boleh dikelola dalam *syirkah* harus halal dan diperbolehkan dalam agama.
- d) Pembagian keuntungan harus jelas

Bagian keuntungan untuk masing-masing anggota serikat nisbahnya harus ditentukan dengan jelas, misalnya 10%, 20%, 30%, atau 40%. Apabila pembagian keuntungan tidak jelas, maka *syirkah* menjadi *fasid*.¹¹

Adapun macam-macam *franchise* (waralaba) dalam Islam, antara lain:¹²

1) *Syirkah al 'Inan*

Syirkah al 'Inan adalah *syirkah* antara dua orang atau lebih yang masing-masing mengikutkan modal ke dalam *syarikah* dan sekaligus menjadi pengelolanya. *Syarikah* model *'Inan* ini dibangun dengan prinsip perwakilan dan kepercayaan. Masing-masing pihak yang menyerahkan modalnya kepada mitranya, sekaligus memberikan kepercayaan serta izin untuk mengelolanya.

¹¹Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, 353

¹²Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002) 127-130

Madzhab Hanafi dan Hanbali mengizinkan praktik ini dengan memilih salah satu dari alternatif berikut:¹³

- a) Keuntungan yang didapatkan dibagi sesuai dengan kontribusi modal yang diberikan oleh masing-masing pihak;
- b) Keuntungan bisa dibagi secara sama, walaupun kontribusi modal masing-masing pihak mungkin berbeda;
- c) Keuntungan bisa dibagi tidak sama tapi kontribusi dana yang diberikan sama. Madzhab Maliki dan Syafi'i menerima jenis akad musyarakah ini dengan syarat, keuntungan dan kerugian dibagi secara proporsional sesuai dengan kontribusi dana yang ditanamkan.

Pembagian keuntungan yang diperoleh dalam *syirkah al 'inan* tidak ada ketentuan mutlak. Presentase nisbah pembagian keuntungan disesuaikan dengan kesepakatan yang dibuat oleh mereka yang beraliansi kerja sama ini. Artinya ketentuan bagi keuntungan boleh dengan komposisi modal yang dikontribusikan ke dalam usaha ini atau dengan mempertimbangkan jerih payah pihak yang secara aktif mengelola usaha ini.¹⁴ Pembagian kerugian ditanggung oleh masing-masing *syarik* (mitra usaha) berdasarkan porsi modal.

¹³Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 212

¹⁴Muslich, *Bisnis Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), 109

2) Syirkah al Mufawadlah

Syirkah al Mufawadlah adalah suatu perjanjian kerja sama antara beberapa orang untuk mengerjakan suatu pekerjaan, di mana setiap peserta menjadi penanggung jawab atas peserta lainnya. Yakni masing-masing peserta terikat dengan tindakan yang telah dilakukan oleh peserta yang lain dalam semua hak dan kewajiban. Dengan demikian, semua peserta saling menanggung hak dan kewajiban yang berkaitan dengan kegiatan usaha yang dilakukan.¹⁵

Jadi, dalam *syirkah* ini syarat-syarat yang diberlakukan yaitu:

- a) Jumlah modal dari masing-masing pihak harus sama besarnya, jika berbeda maka tidak sah.
- b) Masing-masing punya wewenang yang sama atas nama *syirkah*.
- c) Masing-masing dapat melakukan tindakan hukum atas nama anggota *syirkah* yang lain.

Menurut ulama Hanafiyah dan Zaidiyah bahwa masing-masing pihak boleh bertindak melakukan transaksi jika mendapat persetujuan dari pihak lain, jika tidak maka tidak sah. Sementara menurut Syafi'iyah dan Hanabilah tidak membolehkan akad seperti ini, karena sulit untuk menetapkan prinsip kesamaan modal, kerja, dan keuntungan dalam perserikatan ini.¹⁶

¹⁵Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, 348

¹⁶Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 154

3) Syirkah al A'maal

Syirkah al A'maal adalah kontrak kerja sama dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misal kerjasama dua orang membuat proyek atau kerjasama dua orang menjahit untuk menerima order pembuatan seragam kantor.

Ulama Malikiyah, Hanafiyah, Hanabilah, Zaidiyah membolehkan *syirkah* ini. Karena tujuan *syirkah* ini mencari keuntungan dengan modal pekerjaan secara bersama.¹⁷

4) Syirkah al Wujuh

Syirkah al Wujuh adalah perserikatan tanpa modal, artinya dua orang atau lebih membeli suatu barang tanpa modal, yang terjadi adalah hanya berpegang kepada nama baik dan kepercayaan para pedagang terhadap mereka. Dengan catatan keuntungan untuk mereka. *Syirkah* semacam ini sekarang mirip dengan makelar. Mereka berserikat membeli barang dengan cara kredit kemudian dijual dengan tunai dan keuntungannya dibagi bersama.¹⁸

¹⁷Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 134

¹⁸Ibid., 134

5) Syirkah Mudharabah

Syarikah mudharabah terjadi bila pemilik modal (*shahibul mal*) menyerahkan modalnya kepada pengelola (*mudharib*) untuk dikelola atau diusahakan, sedangkan keuntungannya dibagi menurut kesepakatan bersama. Adapun kerugian ditanggung oleh pemilik modal saja. Menurut Hanabilah, *mudharabah* dapat dikatakan sebagai *syirkah* jika memenuhi syarat sebagai berikut:

- a) Pihak-pihak yang berserikat cakap dalam bertindak sebagai wakil.
- b) Modalnya berbentuk uang tunai.
- c) Jumlah modal jelas.
- d) Diserahkan langsung kepada pekerja (pengelola) dagangan itu setelah akad disetujui.
- e) Pembagian keuntungan diambil dari hasil perserikatan itu bukan dari harta yang lain.

Tetapi menurut jumhur ulama (Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah, Zahriyah dan Syiah Imamiyah) tidak memasukkan transaksi mudharabah sebagai salah satu bentuk perserikatan, karena mudharabah menurut mereka merupakan akad tersendiri dalam bentuk kerja sama yang lain yang tidak dinamakan dengan perserikatan.¹⁹

¹⁹Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, 134-135

5. Manfaat dalam *Franchise*

Munculnya metode usaha *franchise* seakan menjadi angin segar bagi para pengusaha dan calon-calon pengusaha diseluruh dunia. Tidak dapat dipungkiri, melalui *franchise*, upaya untuk menjadi pengusaha dapat mudah ditempuh dan minim resiko. Cukup memilih jenis *franchise* yang sudah teruji, seorang *franchisee* dapat langsung menjalankan bisnisnya tanpa harus berangkat dari titik nol.²⁰

Berbisnis secara *franchise* sebenarnya adalah cara belajar bisnis secara *learning by doing*. Sikap selalu belajar inilah yang harus ditekankan karena kebanyakan orang memahami dan mengira kalau berbisnis *franchise* pasti menguntungkan karena tinggal setiap periodenya menerima dan menunggu datangnya laba. Bisnis *franchise* memiliki beberapa manfaat, yaitu:

- 1) Dapat memperluas jaringan usaha dengan cepat.
- 2) Menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan.
- 3) Meningkatkan lapangan kerja baru.
- 4) Meningkatkan peluang berusaha bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

²⁰Novairi Dari, *Kaya Raya dengan Waralaba*, 25

B. Ekonomi Syariah

1. Pengertian Ekonomi Syariah

Islam memosisikan kegiatan ekonomi sebagai salah satu aspek penting untuk mendapatkan kemuliaan (*falah*), dan karenanya kegiatan ekonomi sebagaimana kegiatan lainnya perlu dituntun dan dikontrol agar berjalan seirama dengan ajaran Islam secara keseluruhan. Ekonomi Syariah merupakan implementasi sistem etika Islam dalam masyarakat. Dalam hal ini, ekonomi syariah bukanlah sekedar memberikan justifikasi hukum terhadap fenomena ekonomi yang ada, namun lebih menekankan pada pentingnya spirit Islam dalam setiap aktivitas ekonomi. Sedangkan pengertian dari ekonomi syariah itu sendiri yakni:²¹

- 1) **Muhammad Abdul Mannan dalam “Islamic Economics: Theory and Practice”**: Ekonomi Syariah adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.
- 2) **Muhammad Nejatullah al-Siddiqi dalam “Muslim Economic Thinking”**: Ilmu Ekonomi Syariah adalah respons pemikir Muslim terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini dibantu oleh Al-Quran dan Sunnah, akal (ijtihad), dan pengalaman.

²¹Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2014), 6-7

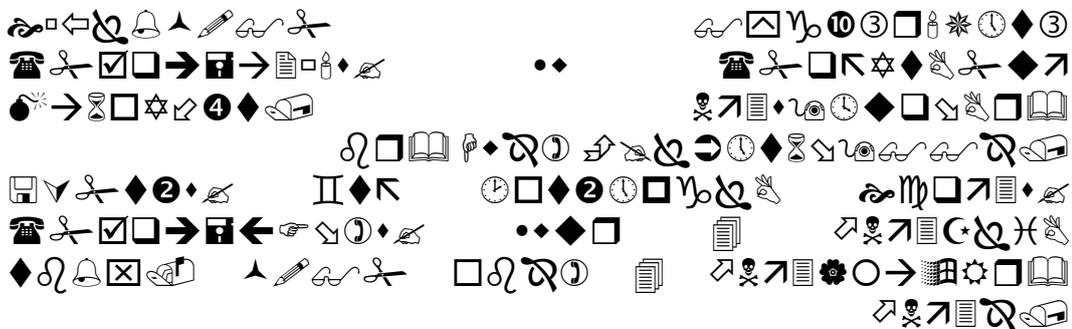
3) **M. Umer Chapra** dalam *“The Future of Economic: An Islamic Perspectif”*: Ekonomi Syariah adalah suatu pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui lokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makro ekonomi yang berkesinambungan dan ekologi yang berkesinambungan.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa: *“Ekonomi Syariah adalah ilmu yang mempelajari usaha manusia untuk mengalokasikan dan mengelola sumber daya untuk mencapai falah berdasarkan prinsip-prinsip dan nilai-nilai Al-Quran dan Sunnah.”*²²

a. Hukum Syariah mengenai Franchise

Dilihat dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan, *franchise* dapat dikemukakan bahwa perjanjian tersebut sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syarikat*).²³

a. Al-Qur’an



²²P3EI, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 18-19

²³Sutedi, *Hukum Waralaba*, 42



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa: 29).²⁴

b. Hadits

Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari ‘Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu ‘Abbas, dari Malik dari Yahya:

وَعَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ) رَوَاهُ أَحْمَدُ، وَابْنُ مَاجَةَ

Artinya: Dari Ibnu Abbas Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Tidak boleh membahayakan (merugikan) diri sendiri dan tidak boleh pula membahayakan (kerugian) orang lain”. (HR. Ahmad dan Ibnu Majah).²⁵

c. Qawa'id Fiqh

- a) “Bahaya (kerugian) harus dihilangkan”
- b) “Menghindarkan *mafsadat* didahulukan atas mendatangkan *maslahat*.”
- c) “Segala sesuatu yang lahir (timbul) dari sesuatu yang haram adalah haram”
- d) “Tidak boleh melakukan perbuatan hukum atas (menggunakan) hak milik orang lain tanpa seizinnya.”

²⁴Agama RI, *Al-Quran*, 84

²⁵Abu Abdullah Muhammad bin Yazid Ibnu Majah, *Tarjamah Sunan Ibnu Majah Jilid III* (Semarang: CV. Asy Syifa', 1993), 164-165

- d. Keputusan *Majma* al-Fiqih al-Islami Nomor 43 (5/5) Mukhtamar V Tahun 1409 H/1988 M tentang al-Huquq al-Ma'nawiyah:
- 1) Nama dagang, alamat dan mereknya, serta hasil ciptaan (karang-mengarang) dan hasil kreasi adalah hak-hak khusus yang dimiliki oleh pemiliknya, yang dalam abad modern hak-hak seperti itu mempunyai nilai ekonomis yang diakui orang sebagai kekayaan. Oleh karena itu, hak-hak seperti itu tidak boleh dilanggar.
 - 2) Pemilik hak-hak nonmaterial, seperti nama dagang, alamat dan mereknya, serta hak cipta mempunyai kewenangan dengan sejumlah uang untuk terhindar dari berbagai ketidakpastian dan tipuan, seperti halnya dengan kewenangan seseorang terhadap hak-hak yang bersifat material.
 - 3) Hak cipta, karang-mengarang, dan hak cipta lainnya dilindungi oleh *syara'*. Pemiliknya mempunyai kewenangan terhadapnya dan tidak boleh dilanggar.
- e. Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/MUI/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).²⁶

²⁶Sutedi, *Hukum Waralaba*, 43-45

b. Akhlak

Akhlak merupakan suatu bentuk (naluri asli) dalam jiwa seorang manusia yang dapat melahirkan suatu tindakan dan berkelakuan dengan mudah dan sopan tanpa memerlukan pemikiran dan pertimbangan. Prinsip ini merupakan bentuk dari pengamalan sifat-sifat utama yang dimiliki oleh Nabi dan Rasul-nya dalam seluruh kegiatan ekonomi, yakni:²⁷

1) *Shidiq* (benar)

Sifat benar dan jujur harus menjadi visi kehidupan seorang Muslim. Dari sifat jujur dan benar ini akan memunculkan efektivitas dan efisiensi kerja seseorang. Seorang Muslim akan berusaha mencapai target dari setiap pekerjaannya dengan baik dan tepat. Di samping itu, dalam melakukan setiap kegiatannya dengan benar yakni menggunakan teknik dan metode yang efektif. Nilai transaksi yang terpenting dalam bisnis adalah *al-amanah* (kejujuran). Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang yang beriman. Kejujuran ini merupakan faktor penyebab keberkahan bagi pedagang dan pembeli.²⁸

Siddiq adalah sifat yang mulia menghiasi akhlak seseorang yang beriman kepada Allah. Ia merupakan sifat pertama yang wajib dimiliki para Nabi dan Rasul yang dikirim Allah ke alam dunia ini membawa wahyu dan agamanya.

²⁷Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014)18-19

²⁸Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), 107-108

2) *Tabligh* (menyampaikan kebenaran)

Dalam kehidupan, setiap Muslim mengemban tanggung jawab menyeru dan menyampaikan *amar ma'ruf nahi munkar*. Dalam kegiatan ekonomi sifat *tabligh* ini juga dapat diimplementasikan dalam bentuk transparansi, iklim keterbukaan, dan saling menasehati dengan kebenaran. Dalam dunia bisnis, ia harus mampu mengomunikasikan visi dan misinya dengan benar kepada stakeholdernya, mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya tanpa berbohong dan tidak menipu pelanggan. Dia harus menjadi seorang komunikator yang baik terhadap mitra bisnisnya.²⁹

3) *Amanah* (dapat dipercaya)

Amanah merupakan sifat yang harus menjadi misi kehidupan seorang Muslim. Saat ini akan membentuk kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap individu Muslim. Sifat amanah memainkan peranan yang fundamental dalam kegiatan ekonomi dan bisnis sehingga kehidupan ekonomi dapat berjalan dengan baik.³⁰ Orang yang amanah adalah orang yang dapat menjaga dan mengkolaborasikan kepentingan diri sendiri dan kepentingan orang lain. Ia dapat berlaku adil terhadap diri sendiri dan kepentingan orang lain, dan tidak tergoda mengambil keuntungan sepihak diatas kerugian orang lain.

²⁹Cak Mad, *Manajemen Berbasis Syariah* (Yogyaarta: Aswaja Pressindo, 2012), 56

³⁰Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 284

4) *Fathanah* (intelektual)

Fathanah, cerdas, bijaksana dan intelektual harus dimiliki oleh setiap Muslim, dalam melakukan setiap aktivitas kehidupannya harus dengan ilmu. Agar setiap pekerjaan yang dilakukan efektif dan efisien. Oleh karenanya, seorang *businessman* yang *fathanah* adalah seorang yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala sesuatu yang berhubungan dengan kewajiban dan tugasnya secara cerdas.³¹

c. Prinsip Kebolehan (Halal)

Islam adalah agama universal yang dapat pula di mengerti sebagai pandangan hidup, ritualitas dan syariah, agama dan negara, intuisi dan aturan main. Syariah mengandung kaidah-kaidah hukum dan aturan tentang ritual ibadah dan *muamalah* untuk membimbing manusia agar hidup lebih layak, patuh pada Allah SWT. dan hidup bahagia dengan ridha Allah. Konsep halal dan haram sangatlah jelas dalam mekanisme bisnis dan transaksi, walaupun demikian prinsip syariah dalam *muamalah* (bisnis dan transaksi) dapat menerima adanya inovasi.³²

Dalam Islam di syaratkan untuk bisa meraih harta yang halal harus *linear* antara niat, proses, dan sarana yang digunakan. Dalam arti, sekalipun didahului dengan niat (motif) yang baik, akan tetapi jika proses dan sarana yang dipakai tidak dibenarkan oleh Islam, maka niscaya harta yang dihasilkan tidak akan barokah, dan haram hukumnya. Oleh karena itu pencucian hati

³¹Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, 277

³²Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi Islam* (Bandung: Alfabeta, 2007), 13-14

yang dihasilkan melalui ibadah ritual seseorang, hendaknya bisa mensucikan niat dan metode (cara) mereka dalam mencari nafkah dan penghasilan.

Prinsip ini berkaitan dengan kehalalan sesuatu yang dijadikan objek dalam kegiatan ekonomi syariah memiliki konsep yang jelas mengenai halal dan haram. Dengan prinsip kebolehan ini berarti konsep halal dan haram tidak saja pada barang yang dihasilkan dari sebuah hasil usaha, tetapi juga pada proses mendapatkannya. Artinya barang yang diperoleh harus dilakukan dengan cara-cara yang dibenarkan oleh syariah Islam.³³

Segala bentuk bisnis dengan dibatasi oleh cara mendapatkan dan memberdayakan harta agar selalu halal dan menolak hal-hal yang bersifat haram. Penerapan prinsip kemanfaatan dalam kegiatan bisnis sangat berkaitan dengan objek transaksi bisnis. Objek tersebut tidak hanya berlabel halal tapi juga memberikan manfaat bagi konsumen.

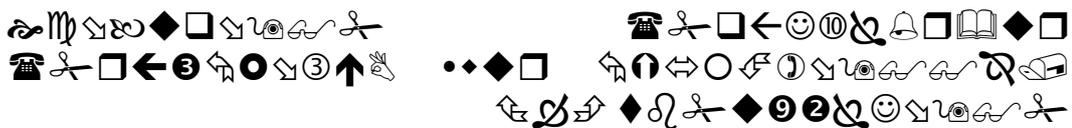
Jaminan kehalalan suatu produk pangan dapat diwujudkan diantaranya dalam bentuk sertifikat halal yang menyertai suatu produk pangan, yang dengan sertifikat tersebut produsen dapat mencantumkan logo halal pada kemasannya. Prinsip yang wajib dilaksanakan oleh setiap produsen muslim baik individu maupun komunitas adalah berpegang pada semua yang dihalalkan Allah dan tidak melewati batas.

³³Kuat Ismanto, *Manajemen Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 28

d. Keadilan

Pengusaha muslim harus mampu berbuat adil kepada bawahan atau pekerjanya. Keadilan itu, akan menimbulkan rasa percaya para karyawan. Akhirnya akan berdampak positif pada pekerjaan yang dibebankan kepada mereka. Seorang pemimpin tidak boleh membedakan karyawan atau bekerja karena masalah hubungan darah atau kekeluargaan. Karena usaha harus dikelola secara profesional. Meski saudara, bila keliru harus dihukum sesuai ketentuan. Walaupun orang lain bila berprestasi perlu diberi insentif dan penghargaan juga sesuai peraturan yang berlaku.³⁴

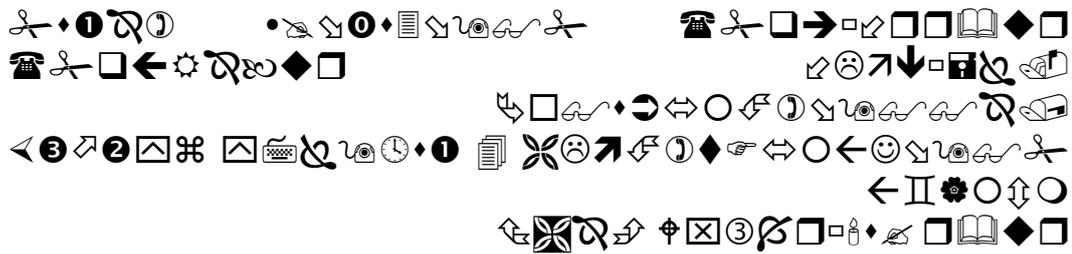
Menegakkan keadilan itu tidak hanya dituntut dalam hal yang berkaitan dengan perbuatan dan ucapan atau kedua-duanya sekaligus, tetapi juga diperintahkan dalam transaksi bisnis, sebagaimana dalam firman Allah SWT berikut:



Artinya: “Dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu.” (QS. Ar-Rahman: 9).³⁵

³⁴Mondry Al-Minangkabawy, *Kiat Bisnis dalam Islam* (Yogyakarta: Gama Global Media, 2002), 59-60

³⁵Agama RI, *Al-Quran*, 532



Artinya: “Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.” (QS. Al-Isra’: 35).³⁶

Di antara bukti indahny a ajaran Islam adalah diperintahkannya berbuat adil. Adil artinya menempatkan sesuatu pada tempatnya dan memberikan hak kepada masing-masing yang memiliki hak. Adil berarti mewujudkan kesamaan dan keseimbangan di antara hak dan kewajiban. Hak asasi manusia tidak boleh dikurangi disebabkan adanya kewajiban atas mereka. Karenanya, hak setiap orang harus diberikan sebagaimana mestinya.

e. Tanggung Jawab

Allah SWT menciptakan manusia di bumi ini bukanlah tanpa tanggung jawab, melainkan untuk mengisi kehidupannya, manusia mempunyai tanggung jawab langsung terhadap perintah Allah SWT. Sehingga tindakan atau perbuatan manusia tidak bisa lepas dari pengawasan Allah SWT. Di dalam menjalankan bisnis syariah yang memiliki rasa tanggung jawab perlu memiliki pedoman umum yaitu sebagai acuan dalam berbisnis secara Islami, baik untuk lembaga yang sudah menyatakan diri sebagai entitas syariah maupun yang belum.³⁷

³⁶Ibid., 286

³⁷Rafik Issa Beekun, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 40-41

Kebebasan manusia dalam melakukan segala aktivitas bisnis adalah hak yang dimiliki dan dipergunakan secara merdeka. Namun bersama dengan itu, melekat didalamnya pertanggungjawaban yang harus diterimanya. Hal ini merupakan konsekuensi logis yang harus dijalani. Oleh karena itu, manusia yang sudah dititipi amanah dalam mengelola sumber daya ini harus mempertanggung jawabkan kepada Allah sebagai pemilik hakiki yang secara implementatif dipertanggungjawabkan kepada pihak-pihak yang terkait di dunia.³⁸

Tanggung jawab merupakan konsekuensi logis dari adanya kebebasan yang tidak hanya mencakup seluruh perbuatan di dunia dan akhirat saja, tetapi juga terhadap lingkungan di sekitarnya.

f. Menepati Janji

Dalam Islam, menepati janji baik itu hal besar maupun hal kecil dan perkara atau janji tersebut bukan hal yang berkaitan dengan maksiat, keburukan atau pengaduan. Menepati janji adalah sebuah perkara yang sangat dituntut tanggungjawabnya bagi setiap muslim maupun muslimat. Allah menganjurkan untuk menepati janji dalam jual-beli dan aktivitas lainnya.

Disebutkan dalam firman Allah:



³⁸Muslich, *Bisnis Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), 85



Artinya: *“Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban.”* (QS. Al-Israa’ :34).³⁹

Dalam syariat Islam, kedudukan janji merupakan suatu tanggung jawab sebagai suatu amanah yang harus ditepati dan ditunaikan diantara dua orang yang sudah bersepakat dalam berjanji, setelah janji tersebut disetujui oleh kedua belah pihak, maka apabila keduanya mengingkari perjanjian yang sudah disetujui bersama berarti mereka telah mengabaikan amanah.

Janji itu hanya wajib ditunaikan dalam bentuk sesuatu yang halal dan makruf. Sebaliknya bila janji itu adalah sesuatu yang mungkar, haram, maksiat atau hal-hal yang bertentangan dengan ketentuan syariat Islam, maka janji itu hukumnya menjadi haram untuk dilaksanakan. Pebisnis yang sukses pasti bisa memegang janji yang diucapkannya sendiri, baik terhadap pelanggannya maupun di antara sesama pedagang. Menepati janji merupakan kunci sukses dalam komunikasi.⁴⁰

g. Toleransi, Keluwesan dan Kerahmatan

Bisnis bukan hanya sekedar memperoleh keuntungan materi semata, tetapi juga menjalin hubungan harmonis yang pada gilirannya menguntungkan kedua pihak. Karenanya kedua pihak harus mengedepankan toleransi, keluwesan dan kerahmatan yang seimbang.

³⁹Agama RI, *Al-Quran*, 286

⁴⁰M. Suyanto, *Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW* (Yogyakarta: ANDI, 2008), 190

Sifat toleran merupakan salah satu kunci sukses Nabi Muhammad. Sifat ini akan membuka kunci rezeki dan sarana hidup tenang bagi para pebisnis. Manfaat toleran adalah mempermudah pergaulan, mempermudah urusan jual beli dan mempercepat embalnya modal. Toleran dalam berbisnis berarti sikap memudahkan dan berlapang dada dalam menjalin kerjasama bisnis, baik perdagangan, industri maupun bisnis lainnya.⁴¹

Bentuk-bentuk toleransi dan kerahmatan itu, antara lain, tidak menarik keuntungan yang melampaui batas kewajaran, menambah untuk kepentingan pembeli kadar takaran dan timbangan, bertoleransi menerima kembali dalam batas tertentu barang yang dijualnya jika pembeli merasa tidak puas dengannya.

Toleransi merupakan sikap yang penting untuk dimiliki oleh wirausahawan. Dengan demikian, menampakkan kesupelan seorang pebisnis, mudah bergaul, fleksibel, pandai melihat situasi dan kondisi, teguh memegang prinsip namun tidak kaku dalam berhubungan dengan pihak lain (termasuk dengan pelanggannya).⁴²

h. Tidak Menjelek-jelekan Bisnis atau Barang Dagangan Orang Lain

Demi mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya, ada saja pebisnis yang menjelek-jelekan pebisnis lain (pesaing) kepada para konsumen. Padahal sikap seperti ini justru bisa menjadi bumerang bagi dirinya. Akibatnya, konsumen menjadi tidak respek terhadapnya. Menjelek-jelekan

⁴¹M. Quraish Shihab, *Berbisnis dengan Allah* (Tangerang: Lentera Hati, 2008), 20-21

⁴²Multitama, *Islamic Business Strategy for Entrepreneurship* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2006), 22-23

bisnis orang lain yang merupakan pesaingnya adalah tindakan pengecut. Banyak orang yang terjebak ke dalam tindakan yang tidak terpuji demi mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin. Dalam berbisnis, Nabi Muhammad tidak pernah menjelek-jelekkkan dagangan milik orang lain, justru beliau selalu membantu mempromosikan pedagang lain jika barang dagangan yang ada pada dirinya tidak tersedia.⁴³

Mengunggulkan bisnis yang kita miliki sehingga memikat investor untuk melakukan permodalan tidak disalahkan. Justru cara tersebut sangat bermanfaat bagi perkembangan bisnis kita pada masa mendatang. Di samping itu, dalam mempromosikan usaha kita tersebut tolong kesampingkan kelemahan usaha lain.

Tidak memperbandingkan usaha yang kita miliki dengan menjelek-jelekkkan usaha atau bisnis lainnya tentu lebih bermartabat. Janganlah sekali-kali menjelek-jelekkkan bisnis atau dagangan orang lain sehingga pembeli memutuskan untuk membeli barang kita, karena hal tersebut bukan hanya tidak disukai oleh Allah dan rasul-Nya namun juga tidak disukai oleh sesama manusia yang memiliki bisnis atau barang dagangan serupa dengan milik kita.

⁴³Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis melalui Manajemen Rasulullah SAW* (Jakarta: PT. Gramedia, 2012), 87

i. Pemberian Hak sesuai Potensi dan Tanggung Jawab

Seorang pengusaha muslim wajib mematuhi batasan-batasan syariat dalam berhubungan dengan para pekerja, dalam hal pembuatan perjanjian kerja, batasan lingkup kerja, mekanisme kerja, penentuan upah, bonus, insentif, dan hak-hak lain ketika pekerja tersebut keluar dari pekerjaan, begitu pula seorang pengusaha muslim tidak dibenarkan untuk eksploitasi kemampuan para tenaga kerja ataupun menganiaya hak-haknya. Pengusaha harus mengetahui bahwasannya memberikan upah atau gaji sesuai dengan hak buruh adalah suatu kewajiban.⁴⁴

Hal ini terlihat dari sebuah hadist yang mengharuskan segera memberikan kontra prestasi yaitu upah pada pekerja sebelum keringat kering.

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "أَعْطُوا الْأَجْرَ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ". رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ.

Artinya: *Dari Ibnu Umar ra., ia berkata: "Rasulullah SAW bersabda: "Berikanlah kepada pekerja upahnya sebelum keringatnya kering." (HR. Ibnu Majah).*⁴⁵

Hal ini menunjukkan bahwa Islam selain tidak memperbolehkan menunda-menunda pemberian upah kepada pekerja yang telah menyelesaikan pekerjaan yang diamanahkan oleh majikannya, tetapi juga bobot dan isi dan

⁴⁴Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 165

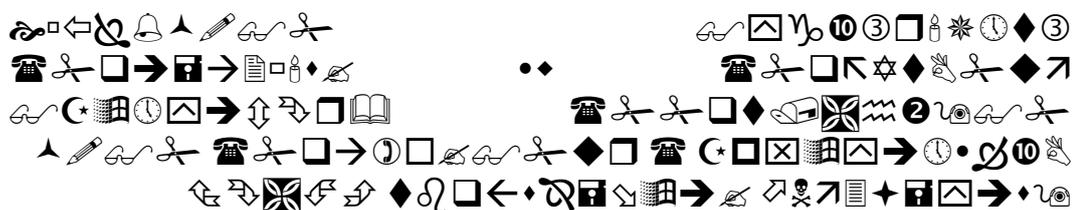
⁴⁵Ahmad Muhammad Yusuf, *Ensiklopedia Tematis ayat al-Qur'an dan Hadits* (Jakarta: Widy Cahya, 2009), 55

porsi kuantitatif hasil dan kontra prestasi. Besar kecilnya upah atau gaji yang diberikan oleh pengusaha atau pimpinan perusahaan kepada tenaga kerja ditentukan oleh pengukuran antara hasil prestasi pekerja.⁴⁶

Kontribusi peran yang diberikan oleh pekerja dalam suatu tim kerja maupun dalam suatu kontribusi langsung yang dapat dihitung secara langsung hendaknya memperlihatkan atau diukur secara adil sesuai dengan kontribusi yang diberikan atau dihasilkan.

j. Bebas dari Unsur Riba

Riba adalah mengambil atau menerima bunga dari uang yang kita tanamkan atau kita simpan pada sebuah lembaga keuangan tertentu atau kepada seseorang. Pada zaman sekarang sulit rasanya bagi kita untuk memilah mana yang termasuk riba dan mana yang bukan. Karena berbagai macam bentuk penyimpanan dan bisnis mencoba berlomba-lomba menunjukkan keuntungan pasti yang didapatkan. Dalam Al-Quran, jelas-jelas riba itu haram hukumnya:



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Al-Imran: 130).⁴⁷

Adanya pelarangan riba dalam aktivitas ekonomi, karena terdapatnya unsur *dhulm* (aniaya) di antara para pihak yang melakukan kegiatan tersebut,

⁴⁶Muslich, *Bisnis Syariah*, 172-173

⁴⁷Agama RI, *Al-Quran*, 67

yang salah satunya adalah pihak yang didzalimi. Hal ini merusak tatanan perekonomian yang didasarkan pada ajaran Islam. Dampak negatif dari riba terhadap perekonomian yang kita rasakan adalah terjadinya inflasi yang diakibatkan oleh bunga sebagai biaya uang.⁴⁸ Larangan riba dalam Al-Qur'an:



Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”
(QS. Al-Baqarah: 275)⁴⁹

Sistem bunga tidak sesuai dengan syariah Islam, maka seluruh umat Islam harus berusaha keras mengubah sistem moneter dan sistem kapitalisme ke sistem syariah. Karena itu, seluruh ulama dunia sepakat bahwa sistem bunga adalah bentuk riba yang diharamkan.

k. Konsep Bagi Hasil

Pada mekanisme ekonomi konvensional menggunakan instrumen bunga, maka dalam mekanisme ekonomi syariah dengan menggunakan instrumen bagi hasil. Salah satu bentuk instrumen kelembagaan yang menerapkan instrumen bagi hasil adalah bisnis dalam lembaga keuangan syariah. Mekanisme lembaga keuangan syariah dengan menggunakan sistem bagi hasil, nampaknya menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat bisnis.

⁴⁸Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), 23-24

⁴⁹Agama RI, *Al-Quran*, 48

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian.⁵⁰

Demi kesejahteraan bersama umat manusia, Islam menawarkan solusi atas semua permasalahan perekonomian yang diakibatkan oleh riba yang tentunya sesuai dengan syariat Islam yaitu sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan dimasing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Sistem bagi hasil akan menggiring para pelakunya untuk bertindak jujur, transparan, adil, dan profesional terutama dalam hal biaya sehingga kerugian menjadi risiko bersama dan keuntungan dibagikan sesuai kesepakatan berdasarkan porsi nisbah.⁵¹

⁵⁰Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 95-96

⁵¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011), 108