

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang sudah peneliti peroleh, beberapa hal yang dapat peneliti simpulkan yaitu:

1. Dalam perjanjian waralaba Proo Tea di kota Kediri dilakukan oleh dua pihak yaitu pihak pewaralaba dan pihak terwaralaba. Perjanjian ini merupakan bentuk kerjasama atau perkongsian dagang dalam bidang minuman. Dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini terjadi penyimpangan yang mana penyimpangan dilakukan oleh pihak terwaralaba dengan menggunakan teh serta cup selain dari logo Proo Tea. Dengan demikian pelaksanaan perjanjian tersebut tidak sesuai dengan kontrak kerjasama usaha Proo Tea yang telah disepakati oleh kedua belah pihak baik dari pihak pewaralaba maupun pihak terwaralaba.
2. Jika dilihat berdasarkan hukum Islam, pelaksanaan perjanjian waralaba Proo Tea merupakan pengembangan dari konsep *Syirkah* (kongsi dagang) yang mana kerjasama tersebut dilakukan oleh dua pihak untuk mendapatkan keuntungan dengan syarat dan ketentuan yang sudah disepakati. Berdasarkan temuan dalam penelitian, didapatkan sebuah kesepakatan yang tidak tertulis yang bila diperhatikan melanggar kesepakatan secara tertulis. Akan tetapi, dengan adanya perjanjian ini pihak pewaralaba dan terwaralaba justru mendapatkan keuntungan

sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam pengembangan usaha. Dengan adanya ijab dan qobul yang dilakukan oleh pihak pewaralaba dan pihak terwaralaba maka perjanjian secara tertulis terevisi dengan perjanjian lisan. Hal ini menyebabkan isi perjanjian kontrak secara tertulis di beberapa pasal menjadi gugur isinya. Sehingga, dalam pelaksanaan perjanjian ini, masing-masing pihak sudah merealisasikan konsep *syirkah* baik dari segi rukun, syarat, serta hal-hal yang dapat mengakibatkan berakhirnya kerjasama ini. Dengan demikian, pelaksanaan perjanjian kerjasama antara *franchisor* dan *franchisee* pada usaha Proo Tea di kota Kediri sudah sesuai dengan hukum Islam dengan mengacu pada teori *syirkah* (kongsi dagang).

B. Saran

1. Bagi pihak *Franchisor*

Dalam praktiknya, sifat agen masih banyak menimbulkan berbagai pendapat mengenai tugas serta tanggung jawabnya. Apakah agen merupakan tangan kanan yang dibawah secara langsung dari pihak pewaralaba atau agen hanya sifatnya saja yang mana agen merupakan paket kemitraan. Hal ini membawa dampak pada komisi yang didapatkan oleh agen, apakah karena laba dari penjualan omset atau upah atas tangan pertama dari pihak pewaralaba. Dengan demikian diperlukan adanya peninjauan terhadap praktik yang dilakukan guna mengetahui tugas serta hal-hal yang boleh dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh agen.

Sehingga tidak terjadi praktik yang menyimpang yang mana berdampak pada para mitra yang menjalankan usaha.

2. Bagi pihak *Franchisee*

Untuk mengembangkan suatu usaha, dibutuhkan strategi dan rencana ekspansi dalam penjualan produk yang dimiliki. Berdasarkan temuan lapangan, maka disarankan bagi pihak terwaralaba sebagai berikut:

1. Menambah varian rasa pada produk Proo Tea, sehingga lebih banyak pilihan yang bisa dipilih dan dinikmati oleh para konsumen.
2. Menambah varian cup dari isi atau volume dengan ukuran kecil, sedang, dan besar yang mana cup tersebut terdapat logo perusahaan. Sehingga, para konsumen dapat mengetahui produk yang dikeluarkan oleh perusahaan atau pihak pewaralaba.
3. Menciptakan sistem kontrol atau pengawasan yang diharapkan dengan sistem tersebut dapat mengetahui kebutuhan produk yang dibutuhkan oleh terwaralaba. Sehingga, tidak terjadi kekosongan stok produk. Selain itu, dengan adanya pengontrolan produk yang baik diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan.