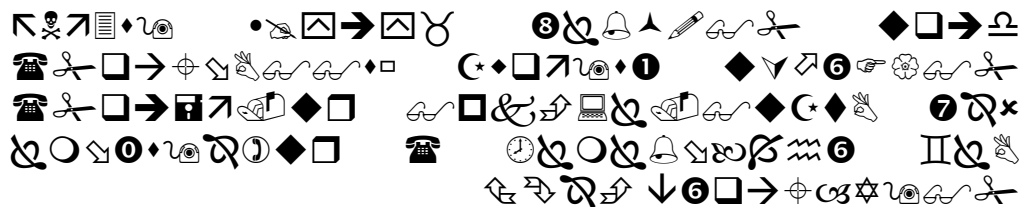


**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

**A. Konteks Penelitian**

Manusia merupakan makhluk ekonomi. Makhluk yang dalam hidupnya selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan sumber daya alam yang ada. Bahkan Allah SWT juga mewajibkan umat manusia untuk memenuhi kebutuhannya seperti yang tertuang dalam Al-qur'an:



Artinya :  
*Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.*<sup>1</sup>

Salah satu cara yang digunakan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya antara lain yaitu dengan mengolah segala sesuatu yang ada di alam ini. Baik itu bertani, beternak, mengolah hutan, menjual jasa, berdagang, dan lain-lain. Zaman pun semakin berkembang begitu pula dengan jumlah penduduk yang bertambah pesat, ditandai dengan tingkat natalitas yang semakin tinggi pula. Dampak yang ditimbulkan dari adanya fenomena tersebut adalah semakin sulitnya seseorang untuk memenuhi kebutuhannya. Sehingga terjadi persaingan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

---

<sup>1</sup>QS. Al Mulk [67]: 15

Kelangkaan lapangan pekerjaan merupakan masalah besar bangsa Indonesia yang belum bisa teratasi sampai saat ini.<sup>2</sup>Kelangkaan lapangan pekerjaan di Indonesia semakin lama semakin meningkat. Oleh karena itu sangatlah penting kemandirian seseorang dengan inovasi dan kreativitas menciptakan pekerjaan, yang membuat dirinya sendiri ataupun bisa membawa orang lain ikut serta dalam pekerjaan tersebut. Tidak saja bagi perseorangan, tetapi juga bagi setiap warga bangsa yang bertekad untuk membangun kemandirian bangsa.<sup>3</sup>

Adanya dorongan untuk menjadi seorang pengusaha membuat seseorang memilih dan merencanakan usaha apa yang akan dijalankan, akan tetapi hal itu tentunya diprediksikan dengan rasio modal dan prospek di masa mendatang. Akan tetapi, jenis usaha yang memberikan return yang baik pula menjadi salah satu pertimbangan dalam perencanaan tersebut.

Berbagai macam jenis bisnis/ usaha pun bermunculan, terutama jenis usaha waralaba yang pada saat ini semakin marak dan berkembang pesat. Munculnya jenis usaha waralaba atau yang dikenal dengan *franchise* seakan menjadi angin segar bagi para pengusaha dan calon-calon pengusaha di seluruh dunia. Tidak dapat dipungkiri, melalui *franchise*, upaya untuk menjadi pengusaha dapat lebih mudah ditempuh dan minim resiko. Cukup memilih jenis *franchise* yang sudah teruji, seorang *franchisee* dapat langsung menjalankan bisnisnya tanpa harus berangkat dari titik nol.

---

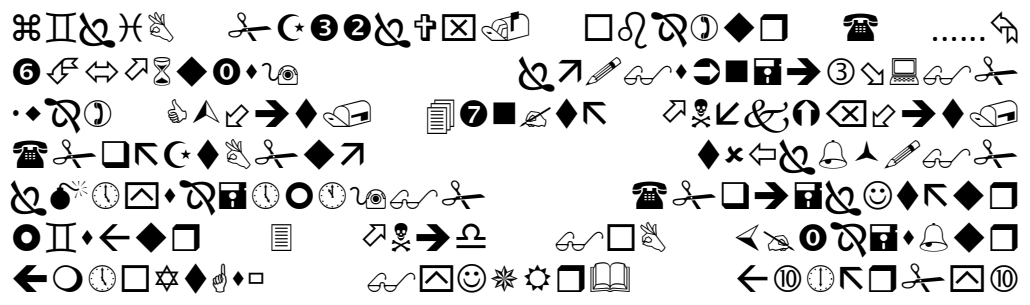
<sup>2</sup>Anki Novairi Dari & Aditya Bayu Aji, *Kaya Raya Dengan Waralaba* (Yogyakarta: Kata Hati, 2011), 7

<sup>3</sup>Anton Djuwardi, *Membangun Karakter Wirausaha dan Praktek Bisnis di bidang Pangan* (Jakarta: Grasindo, 2010), 5

Maraknya waralaba saat ini tentulah ada hal yang menarik atau menjanjikan, misalnya keuntungan yang besar, prospek masa depan bisnis yang baik, bisnis yang tidak terlalu berisiko, sehingga tidak sedikit orang yang ikut bergabung atau membeli waralaba tersebut. Waralaba bisa diartikan sebagai hak untuk menjalankan usaha/ bisnis di daerah yang telah ditentukan dengan produsen memberikan pelatihan kepada perwakilan penjualan serta menyediakan produk informasi dan iklan, dan ia juga mengontrol perwakilan yang menjual produk di daerah yang telah ditentukan.<sup>4</sup>

Dalam membeli sebuah lisensi waralaba pada umumnya *franchisee* perlu membayar *initial fee/ franchise fee* yang bersifat sekali bayar, atau kadang-kadang sekali untuk sekali periode tertentu., misalnya 5 tahun. Di atas itu, biasanya *franchisee* membayar royalti atau membayar sebagian dari hasil penjualan.<sup>5</sup>

Praktek bisnis waralaba yang semakin hari semakin marak merupakan jenis perkembangan bisnis dalam Islam yang disebut dengan *Musyarakah (Syirkah)*. Dalam firman Allah SWT pun juga telah disebutkan tentang kerjasama (*syirkah*) sebagai berikut:




---

<sup>4</sup>Ibid., 13  
<sup>5</sup>Gemala Dewi dan Wirdyaningsih, *Hukum Perikatan Islam* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), 203



Artinya:

" Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini".<sup>6</sup>

*Syirkah* merupakan salah satu institusi bisnis tertua yang hingga sekarang masih eksis dan dipraktekkan oleh masyarakat. Sejalan dengan dinamika pemikiran manusia, akad *syirkah* mengalami proses modifikasi guna diadaptasikan dengan kebutuhan manusia yang selalu mengalami perkembangan.<sup>7</sup> *Musyarakah/syirkah* adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil dimana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak, dengan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal.<sup>8</sup> Sehingga apapun keadaannya pada bisnis yang berbasis *syirkah* harus berbagi baik itu dalam keuntungan maupun kerugian. Dalam pembagian keuntungan waralaba pada realitanya belum tentu sesuai dengan yang dijelaskan dan diatur dalam syari'ah, sehingga tidak banyak dari bisnis ini beberapa pihak bertindak tidak adil dalam pembagian keuntungan bisa dikatakan juga bahwasannya salah satu mengambil keuntungan yang berlebihan. sehingga menyebabkan salah satu pihak mengalami kerugian, padahal pada etika bisnis Islam telah disebutkan

<sup>6</sup>QS. Shaad [38]: 24

<sup>7</sup>Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 19

<sup>8</sup><http://id.m.wikipedia.org/wiki/Musyarakah>, diakses tanggal 2 April 2016

bahasannya dalam bermuamalah hendaknya berpegang pada prinsip keadilan.

Waralaba Nyoklat klasik *It's Really Ice/ Hot Chocolate*, Tulungagung merupakan jenis waralaba yang bergerak di bidang minuman (*beverages*) cokelat. Minuman yang satu ini memang tidak akan pernah ada matinya di semua kalangan. Hal itu terlihat dari trend setiap tahun yang terus meningkat. Waralaba Nyoklat klasik yang terletak di Jl. Perum Puri Permata Blok M/10 Tulungagung ini terbilang baru, hal itu dibuktikan dengan munculnya gerai minuman aneka coklat ke publik pada 10 Januari 2014. Sehingga jika dihitung masih berumur 1,5 tahun, akan tetapi meskipun masih terbilang baru waralaba ini sudah memiliki mitra bisnis yang tersebar di Trenggalek, Tulungagung, dan Jombang, tidak hanya sebatas di daerah tersebut saja, ternyata waralaba ini sudah meramba ke seluruh pelosok nusantara juga seperti di Sumatera, Sulawesi, Kalimantan, dan Papua.

Hal yang unik dari waralaba ini adalah tidak adanya royalti untuk sistemnya. Pada dasarnya setiap waralaba kadangkala mengisyaratkan royalti pada setiap sistemnya, seperti halnya yang terjadi pada waralaba Es Buto Ijo yang ada di Desa Bandar Lor Kota Kediri. Dalam sistemnya waralaba tersebut mengenakan royalti yang cukup besar kepada para mitranya. Royalti yang dikenakan untuk mitranya sebesar 2,5% perbulannya dan itu pun dihitung dari omzet per bulan.<sup>9</sup>Pada pengenaan royalti sebesar itu tentu dirasa membebani pihak mitra, karena pada dasarnya terdapat tiga karakteristik kewajaran

---

<sup>9</sup>Ixfi Choirotul Liulit Taufiqiyah, *Penerapan Sistem Bagi Hasil pada Waralaba Es Buto Ijo Desa Bandar Lor Kota Kediri dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah* (Kediri, STAIN Kediri

berbisnis yakni, untung, rugi, dan *break event point/* titik impas. Bis diartikan bahwasannya penjualanya pun kadang dalam posisi untung dengan pendapatan di atas rata-rata, akan tetapi juga terkadang mengalami kerugian dengan sedikitnya produk yang terjual dan juga kadang kala berada pada posisi impas yaitu dengan nilai keuntungan yang didapat setara dengan nilai royalti yang dibayarkan ke *franchisor*.

Keunikan lain dari Waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/ Hot Chocolate Tulungagung yaitu menjadi pemasok tunggal untuk para mitranya di seluruh pelosok nusantara. *Blocking area* yang diinginkan setelah adanya mapping oleh *franchisor*, serta adanya pembagian keuntungan yang didapat oleh mitra dari pihak *franchisor* dengan pencapaian prestasi yang didapat oleh para mitra menjadi keunikan berikutnya yang membuat waralaba ini semakin menarik untuk diteliti.

Ekonomi Islam telah mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan muamalah manusia tidak terkecuali tentang pembagian keuntungan waralaba. Pembagian keuntungan tentunya haruslah adil, karena pada waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot chocolate Tulungagung tidak mengisyaratkan adanya royalti pada pembagian keuntungannya dan hanya menggunakan pembagian keuntungan dengan istilah *cash back*. Pembagian *cash back* tersebut akan dibagikan dengan mitra jika ada hasil yang didapat dari usaha yang mereka jalankan. Dengan melihat sistem tersebut, maka tidak berlebihan jika keadilan diterapkan pada pembagian keuntungan tersebut. Maksudnya, yaitu dalam membagi keuntungan haruslah proporsional dan mengandung

unsur persamaan sesuai dengan modal dan pekerjaan masing-masing *franchisor* dan *franchisee*.<sup>10</sup>

Dari uraian yang telah dijelaskan di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “**Analisis Pembagian Keuntungan Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Waralaba Nyoklat Klasik It’s Really Ice/ Hot Chocolate, Tulungagung )**”.

## **B. Fokus Penelitian**

Dengan melihat konteks penelitian di atas, maka ada beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana pembagian keuntungan di waralaba Nyoklat Klasik It’s Really Ice/ Hot ChocolateTulungagung?
2. Bagaimana pembagian keuntungan di waralaba Nyoklat Klasik It’s Really Ice/ Hot Chocolate Tulungagung menurut Ekonomi Islam.

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian pada konteks penelitian serta fokus penelitian yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui pembagian keuntungan yang ditetapkan oleh Pewaralaba (*franchisor*) terhadap terwaralaba (*franchisee*) di waralaba Nyoklat Klasik It’s Really Ice/ Hot ChocolateTulungagung.

---

<sup>10</sup> Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam* (jakarta:Pustaka Al-Kautsar, 2003), 99

2. Untuk Mengetahui pembagian keuntungan yang ditetapkan oleh Pewaralaba (*franchisor*) terhadap terwaralaba (*franchisee*) perspektif Ekonomi Islam.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran, wawasan, dan pengetahuan tentang pembagian keuntungan waralaba menurut Ekonomi Islam.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi penulis

- 1) Sebagai sarana untuk memperluas wawasan dan pengetahuan tentang pembagian Keuntungan Waralaba menurut Ekonomi Islam.
- 2) Dapat mengetahui dan menerapkan antara ilmu yang didapat selama perkuliahan yang berkaitan dengan penelitian dengan realita yang sebenarnya secara langsung pada objek penelitian, serta menambah informasi dan pengalaman dalam dunia kerja.

- b. Bagi akademisi

Diharapkan dapat menambah perbendaharaan dan referensi perpustakaan STAIN Kediri khususnya prodi Ekonomi Syariah dan juga untuk membantu penelitian selanjutnya yang membahas permasalahan yang sama.



c. Bagi publik

Melalui penelitian ini, diharapkan mampu memberikan informasi dan juga wawasan bagi masyarakat tentang Pembagian Keuntungan Waralaba menurut Ekonomi Islam.

## **E. Telaah Pustaka**

Penelitian terdahulu dicantumkan untuk mengetahui perbedaan penelitian yang terdahulu sehingga tidak terjadi plagiasi (penjiplakan) karya dan untuk mempermudah fokus apa yang akan dikaji dalam penelitian ini. Adapun beberapa hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini antara lain:

1. Skripsi dengan judul “Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Waralaba Es Buto Ijo Desa Bandar Lor Kota Kediri Dalam Prespektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah” yang ditulis oleh Ixfi Choiratul Liulit Taufiqiyah tahun 2013. Sedangkan perbedaannya adalah pada pembagian keuntungannya (bagi hasil), yang mana pada skripsi yang ditulis oleh Ixfi Choiratul Liulit Taufiqiyah terdapat royalti yang diberikan pihak franchisee kepada franchisor setiap bulannya, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis pada waralaba Nyoklat Klasik tidak terdapat royalti pada bisnisnya.
2. Skripsi dengan judul “Konsep Penetapan Laba Perspektif Yusuf Al-Qardhawi” yang ditulis oleh Ruhana Maskurun tahun 2011. Perbedaannya yaitu pada skripsi yang ditulis oleh Ruhana Maskurun lebih membahas

tentang konsepnya/ teorinya tentang penetapan laba, sedangkan penelitian yang dilakukan penulis ini cenderung mengarah ke analisis pembagian keuntungannya khususnya dalam prakteknya.

Oleh karena itu, penulis beranggapan bahwa penelitian ini masih relevan dilakukan dalam upaya pemahaman lebih mendalam tentang pembagian keuntungan waralaba perspektif Ekonomi Islam. Dan juga diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi untuk mewujudkan pemahaman lebih pada pembagian keuntungan waralaba pada *Franchisee* menurut Ekonomi Islam.