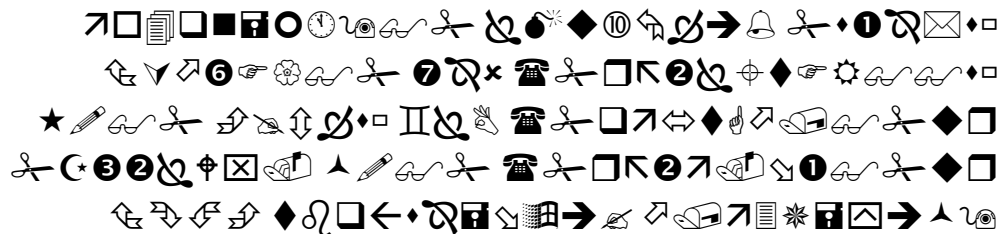


**BAB II**  
**LANDASAN TEORI**

**A. Tinjauan Tentang Keuntungan**

**1. Teori Keuntungan**

Dalam suatu perusahaan tentu kegiatan produksi berorientasi pada keuntungan atau laba. Islam membenarkan *profit oriented* mendampingi *falah oriented* dalam kegiatan ekonomi manusia. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah:



Artinya:

*“apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”*<sup>1</sup>

Laba (*profit*) merupakan balas jasa untuk suatu jenis sumber daya manusia yang sangat tertentu, yaitu kegiatan “pengusaha” (kewirausahaan) yang mengorganisir produksi, mengkombinasikan faktor-faktor produksi, dan menanggung risikonya. Dalam laporan keuangan para akuntan, laba diartikan selisih antara penerimaan total dan biaya-biaya produksi untuk tenaga kerja, bahan-bahan, penyusutan, dan sebagainya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>QS. Jumu'ah [62]: 10

<sup>2</sup>T. Gilarsa, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro* (Yogyakarta: Kanisius, 2003), 230

Laba pengusaha dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu laba normal dan laba murni. Laba normal adalah imbalan minimal yang perlu agar si pengusaha tetap mau berusaha di salah satu cabang produksi tertentu. Laba normal oleh para ahli dipandang sebagai semacam biaya produksi (implisit) yang harus diperhitungkan dalam biaya rata-rata (*Average Cost/AC*). Baru apabila selain laba normal masih ada kelebihan lagi, maka itulah yang disebut dengan laba murni atau laba ekonomis.<sup>3</sup>

Keuntungan adalah perbedaan antara hasil penjualan total yang diperoleh dengan biaya total yang dikeluarkan.<sup>4</sup> Secara teoritis laba adalah kompensasi atas risiko yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar risiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan. Jika laba dinotasikan dalam  $\pi$ , pendapatan total sebagai TR (*Total Revenue*) dan biaya total adalah TC (*Total Cost*), maka  $\pi = TR - TC$ . Perusahaan dikatakan memperoleh laba kalau nilai  $\pi$  positif ( $\pi > 0$ ) dimana  $TR > TC$ . Laba maksimum (*maximum profit*) tercapai bila nilai  $\pi$  mencapai maksimum.<sup>5</sup>

Terdapat dua cara untuk menentukan tingkat produksi yang memaksimalkan untung, yaitu :

---

<sup>3</sup>Ibid., 230

1. <sup>4</sup>Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasi pada Aktifitas Ekonomi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 124

<sup>5</sup>Prathama Raharja dan Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro: Suatu Pengantar* (Jakarta: Fakultas Ekonomi Uniiiversitas Indonesia, 1999), 141

a. Dengan menggunakan pendekatan biaya total (*Total Cost/TC*) dan hasil total (*Total Revenue/TR*). Untuk menentukan keadaan tersebut yang perlu dilakukan adalah:

- 1) Membandingkan hasil penjualan total dan biaya total pada setiap tingkat produksi.
- 2) Menentukan tingkat produksi dimana hasil penjualan total melebihi biaya total pada jumlah yang paling maksimum. Hal tersebut dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Keuntungan} = \text{Hasil penjualan total (TR)} - \text{Biaya produksi total (TC)}^6$$

b. Dengan menggunakan pendekatan hasil marginal (*Marginal Revenue/MR*) dan biaya marginal (*Marginal Cost/MC*). Dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Tambahanuntung} = \text{Tambahan penjualan total (MR)} - \text{tambahan biaya (MC)}^7$$

## 2. Pengertian Keuntungan Menurut Islam

Salah satu tujuan usaha (dagang) adalah meraih laba yang merupakan cerminan pertumbuhan harta. Laba ini muncul dari proses pemutaran modal dan pengoperasiannya dalam kegiatan dagang dan moneter. Islam sangat mendorong pendayagunaan modal/ modal dan melarang menyimpannya sehingga tidak habis dimakan zakat, sehingga harta itu dapat merealisasikan peranannya dalam aktifitas ekonomi.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup>Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi: Teori Pengantar* (Jakarta: Raja Grafindo Persada), 239-240

<sup>7</sup>Ibid., 240-241

<sup>8</sup><http://nurkhikmah.blogspot.in/2012/10/laba-rugi-dalam-tinjauan-konsep-islam.html>, diakses tanggal 1 Desember 2015

Dalam bahasa Arab, laba (*ribh*) sering dikaitkan dengan aktifitas perdagangan, sehingga ia sering diartikan sebagai pertumbuhan dalam dagang, seperti terdapat dalam kitab *Lisanul 'Arab* karangan Ibnu Mandzur.<sup>9</sup> Keuntungan, yaitu hasil bersih dan penjualan produk waralaba setelah dikurangi biaya produksi dan pajak yang menjalankan pengelolaan.<sup>10</sup> Dalam Islam, pihak yang bersekutu akan mendapatkan bagian tertentu berdasarkan kualitas dan kuantitas kewajiban yang dilaksanakan dalam operasional persekutuan.

Beberapa ulama fiqih juga mengemukakan definisinya mengenai laba. Ibnu Qudamah menyatakan bahwa laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan pada modal, yaitu pertambahan nilai barang dagang. Dari pendapat ini bisa dipahami bahwa laba itu ada karena pertambahan (kelebihan) pada nilai harta yang telah ditetapkan untuk operasi. Adapun Ibnu Khaldun dalam Muqaddimah mengatakan bahwa perdagangan ialah usaha untuk mewujudkan pertumbuhan atau pertambahan dengan membeli barang yang murah kemudian menjualnya dengan harga mahal. Dari pengertian laba secara bahasa maupun Alqur'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fikih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertumbuhan (pertambahan nilai) pada modal pokok.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Zaidah Kusumawati, *Menghitung Laba: Aplikasi Akuntansi Syariah* (Yogyakarta: Magistra Insonia Press), 7

<sup>10</sup>Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, 133

<sup>11</sup>Zaidah Kusumawati, *Menghitung laba perusahaan: Aplikasi Akuntansi Syariah*, 9

## B. Tinjauan tentang Pembagian Keuntungan dalam Kerjasama

### 1. Pengertian *Musyarakah/ Syirkah*

Perkonomian Islam adalah ekonomi yang berlandaskan Alqur'an dan Sunnah Nabi atau ideologi Isl. Bahkan dalam kerjasama dan bisnis manusia pun diatur dalam Alqur'an dan telah dijelaskan dalam ekonomi Islam yang disebut dengan *Musyarakah/ Syirkah*. Secara bahasa, *syirkah* berarti *al-ikhtilath* (baca: Penggabungan atau percampuran). Menurut arti bahasanya, *syirkah* adalah pencampuran dua harta (dan/ atau ketrampilan) yang tidak bisa dipilah-pilah lagi.<sup>13</sup> Sedangkan menurut arti istilahnya berbeda-beda sesuai dengan perbeedaan jenisnya. Penggabungan harta tersebut untuk dijadikan modal usaha dan hasilnya yang berupa keuntungan atau kerugian dibagi bersama.<sup>14</sup> Berikut rukun dan syarat *syirkah*, yaitu:

- a. Akad (*Ijab-Qabul*) yang disebut juga dengan shigah.
- b. Dua pihak yang berakad/ bermitra (*'aqidani*), memiliki kecakapan untuk melakukan pengelolaan harta.
- c. Objek akad (*ma'qud alahi*), sesuatu yang dijadikan sebagai alasan perjanjian. Adapun syarat sah perkara yang boleh *disyirkahkan* adalah objek tersebut boleh dikelola bersama atau boleh diwakilkan.

---

<sup>12</sup>Yusuf Qardhawi, *Spektrum Zakat Dalam Membangun Ekonomi Kerakyatan* (Jakarta: Hakim, 2005), 109

<sup>13</sup> Abraham L. Udovitch, *Kerjasama Syari'ah- dan Bagi Untung Rugi dalam Sejarah Islam Abad Pertengahan* (Kediri: Qubah, 2008), xix

<sup>14</sup>Ibid., 19

- d. Keuntungan (*ar-ribh*), yaitu harus berkaitan berupa bilangan pecahan yang diketahui secara pasti sebelumnya seperti  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{3}$ , dan seterusnya.<sup>15</sup>Keuntungan memiliki tiga syarat yaitu: 1) menjadi milik pemodal dan pekerja, 2) diketahui, 3) diketahui rincian bagiannya.<sup>16</sup>

## 2. Pengertian Pembagian Keuntungan

Dalam kerjasama (*Partnership*) suatu usaha tentulah bertujuan pada pembagian keuntungan (*Profit share*). Definisi *Profit sharing* ialah prinsip bagi untung hasil usaha di antara para pihak (mitra) dalam suatu bentuk usaha kerja sama yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya (*cost*) pengelolaan dana.<sup>17</sup>Sehingga dapat dikatakan bahwa konsekuensi yang timbul dari sebuah usaha tersebut yaitu keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Keuntungan harus dikuantifikasi nilai/ jumlahnya. Hal tersebut untuk mempertegas dasar kontrak *musyarakah* agar tidak mengarah pada perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan dan penghentian *musyarakah*. Jika para mitra mengatakan bahwa “keuntungan akan dibagi diantara kita” maka dalam hal ini, keuntungan akan dialokasikan menurut saham masing-masing modal.<sup>18</sup>

## 3. Macam-macam Pembagian Keuntungan dalam Musyarakah

Setiap keuntungan mitra harus merupakan bagian proporsional dari seluruh keuntungan *musyarakah*. Seorang mitra tidak dibenarkan untuk

---

<sup>15</sup> Ibid., xxiii

<sup>16</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 260

<sup>17</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), 670

<sup>18</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah: Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Gahlia Indonesia, 2012), 156-157

menentukan bagian keuntungan sendiri pada awal kontrak, karena hal itu melemahkan *musyarakah* dan melanggar prinsip keadilan. Menurut pembagian keuntungannya, *syirkah* dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

#### 1) *Syirkah 'Inan*

*Syirkah 'Inan* adalah persekutuan antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama, dan membagi laba atau kerugiannya bersama-sama. Dalam *Syirkah* ini sarana kerjasama atau harta yang digunakan sebagai investasi, besaran keuntungan sesuai dengan besaran harta yang disertakan, dan besaran pekerjaan kedua mitra atas dasar besaran modal. Modal dan kerja merupakan dua alasan pokok yang memberikan hak kepada mitra untuk mendapat keuntungan, dengan imbalan yang sebanding dengan kualitas kerja dan ketrampilan pribadi.<sup>19</sup> Hanya saja, kerugian didasarkan pada modal yang diberikan sebagaimana dinyatakan dalam kaidah:

**الربح على ما شرطاً والوضيعة على قدر المالكين**

Artinya: “Laba didasarkan pada persyaratan yang ditetapkan berdua, sedangkan kerugian atau pengeluaran didasarkan kadar harta keduanya.”<sup>20</sup>

#### 2) *Syirkah Mufawadah*

*Syirkah Mufawadah* adalah transaksi dua orang atau lebih untuk berserikat dengan syarat memiliki kesamaan dalam jumlah modal, penentuan

---

<sup>19</sup> Abraham L. Udovitch, *Kerjasama Syari'ah- dan Bagi Untung Rugi dalam Sejarah Islam Abad Pertengahan*, 176

<sup>20</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 189

keuntungan, pengolahan, serta agama yang dianut. Berdasarkan hadis Nabi Muhammad SAW:

### فاوضوا فانه اعظم للبركة

Artinya:

“Samakanlah modal kalian sebab hal itu lebih memperbesar barokah”

Pembagian keuntungan dalam syirkah berdasarkan persamaan dalam jumlah modal, penentuan keuntungan, pengolahan, serta agama yang dianut, sehingga dalam merealisasikan pembagian keuntungannya sangat sulit dan mengandung unsur penipuan (*gharar*).<sup>21</sup>

#### 3) *Syirkah Abdan* atau *A'mal*

*Syirkah Abdan* adalah persekutuan dua orang untuk menerima suatu pekerjaan yang akan dikerjakan secara bersama-sama, kemudian keuntungan dibagi di antara keduanya dengan menetapkan persyaratan tertentu. Tujuan *syirkah* ini mencari keuntungan dengan modal pekerjaan secara bersama-sama. Kemudian hendaklah pembagian keuntungan sesuai dengan kadar pekerjaan dari orang yang bersekutu.<sup>22</sup>

#### 4) *Syirkah Wujud*

*Syirkah Wujud* adalah kerja sama antara dua *syarik*/ lebih untuk melakukan usaha perdagangan (bisnis) dengan tidak menyertakan harta (seperti dalam *syirkah-amwal*) dan ketrampilan (seperti dalam *syirkah-'abdan*) sebagai modal usaha. Oleh karena itu *Syirkah wujud* dilakukan atas dasar *watsiqah*

<sup>21</sup> Ibid., 190

<sup>22</sup><http://berawaldarihati.blogspot.de/2010/12/syirkah-kerjasama.html>, diakses tanggal 22 Desember 2015



*al-tujar* (nama besar/ nama baik atau kredibilitas) atau *jah* (kredibilitas bisnis/ kepercayaan pebisnis lain kepada yang bersangkutan) yang dijadikan dasar terjadinya *Syirkah wujuh*; sedangkan keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sementara pihak yang menyertakan kredibilitas usaha tidak dibebani kerugian.<sup>23</sup> Dalam dunia usaha terdapat pihak dan/ atau orang yang memiliki daya tarik atau kredibilitas usaha. Keikutsertaan yang bersangkutan diperkirakan dapat menjadi “daya tarik atau pemicu” bagi pihak lain untuk ikut berpartisipasi guna mendukung perusahaan yang bersangkutan. *Syirkah wujuh*, keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan prosentase barang dagangan yang dimiliki; sedangkan kerugian ditanggung oleh masing-masing mitra usaha berdasarkan prosentase barang dagangan yang dimiliki, bukan berdasarkan kesepakatan. Dalam *syirkah- wujuh* terdapat syarat bahwa keuntungan bagi para syarik harus dibagi secara sama.

Sedangkan Ketentuan tentang pembagian keuntungan dan pertanggungjawaban kerugian persekutuan dalam *syirkah*, menurut M. Nejatullah Siddiqi adalah:

1. Kerugian merupakan bagian modal yang hilang, karena kerugian akan dibagi ke dalam bagian modal yang diinvestasikan dan akan ditanggung oleh para pemodal.
2. Keuntungan akan dibagi di antara para sekutu/ mitra usaha dengan bagian yang telah ditentukan oleh mereka dengan bagian atau prosentase tertentu,

---

<sup>23</sup>Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*.,43-44

bukan dalam jumlah nominal yang pasti yang ditentukan oleh dan bagi pihak manapun.

3. Dalam suatu kerugian usaha yang berlangsung terus, diperkirakan usaha akan menjadi baik kembali sampai usaha tersebut menjadi seimbang kembali. Penentuan jumlah nilai ditentukan kembali dengan menyisihkan modal awal dan jumlah nilai yang tersisa akan dianggap sebagai keuntungan atau kerugian.
4. Pihak-pihak yang berhak atas pembagian keuntungan usaha boleh meminta bagian mereka hanya jika para penanam modal awal telah memperoleh kembali investasinya, atau pemilik modal melakukan transfer yang sah sebagai hadiah mereka.<sup>24</sup>

## **C. Tinjauan tentang Waralaba**

### **1. Definisi Waralaba**

Menurut pasal 1 Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba tanggal 8 Juni 1997 dan pasal 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan RI No. 259/ MPP/ KEP/7/ 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, pengertian Waralaba ( Franchise) adalah:

“Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan /atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan/ atau penjualan barang atau jasa”.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>Merza Gamal, *Aktivitas Ekonomi Syariah* (Pekanbaru: Unri Press, 2004), 105-106

<sup>25</sup>Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* (Kencana Prenada Media Group, 2005), 200

Dalam bahasa Inggris, waralaba artinya sama dengan *franchise*. Kadang kedua kata itu digunakan secara bersama-sama. Hal ini dikarenakan keduanya tidak memiliki perbedaan yang berarti, kecuali dari segi bahasa saja. Kata *franchise* pertama kali digunakan pada tahun 1851 oleh Isaac Singer, seorang seniman dan penemu dari Amerika Serikat. Tetapi, istilah *franchise* itu sendiri sebenarnya berasal dari bahasa Prancis yang berarti kejujuran atau kebebasan.<sup>26</sup>

Dari penjelasan di atas maka terdapat tiga elemen penting yang menjadi bagian utama sistem bisnis waralaba, yaitu:

- a) *Franchisor*, yaitu pemilik atau produsen barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu serta memberikan atau menlisensikan hak eksklusif kepada pihak lain sebagai bagian dari strategi pemasaran barang dan jasa yang diproduksi. Dalam bahasa Indonesia, kata *Franchisor* sama artinya dengan kata *pewaralaba*.
- b) *Franchisee*, yaitu pihak yang menerima hak eksklusif dari *Franchisor* untuk mengembangkan merek usahanya di beberapa wilayah. Dalam bahasa Indonesia, kata *Franchisee* sama artinya dengan kata *terwaralaba*.
- c) *Franchise*, yaitu sistem dan cara-cara bisnis itu sendiri, ini merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *Franchisees* yang dijual kepada *franchisee*, dalam suatu perjanjian waralaba, *franchise* berkedudukan sebagai objek perjanjian.

---

<sup>26</sup>Anki Novairi Dari & Aditya Bayu Aji, *Kaya Raya Dengan Waralaba* (Yogyakarta: Kata Hati, 2011), 13-14

## 2. Macam- macam Bentuk Waralaba

Sistem waralaba yang berkembang pesat di negara-negara industri maju adalah waralaba ritel dan maupun waralaba rumah makan siap saji. Begitu pula yang terjadi dengan negara berkembang seperti Indonesia. Berikut adalah jenis-jenis waralaba yang dibedakan berdasarkan beberapa kategori.

Berdasarkan kriteria ya: makan, waralaba dibedakan menjadi dua, yaitu:

### a) Waralaba Industrial

Ialah suatu bentuk kerjasama wirausaha antar pengusaha (*manucfacturer*), dimana franchisor adalah pemilik sistem *manufacturer* dan/ atau brevet eksklusif. Franchisor memberikan hak kepada pengusaha lainnya untuk mengeksploitasi sistem *manufacturer* dan/ atau brevet eksklusif, untuk dioperasikan di wilayah yang terbatas.

### b) Waralaba Komersial

Pada waralaba jenis ini dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu waralaba distribusi produk, distribusi jasa, dan waralaba *mix*. Waralaba distribusi produk bertujuan untuk mengomersialisasikan satu atau beberapa produk, yang biasanya diproduksi atau didistribusikan oleh *franchisor* secara eksklusif. Contoh : keagenan sepatu, pompa bensin, dealer sepeda motor.<sup>27</sup>Sedangkan waralaba distribusi jasa memiliki objek perusahaan yang berdiri dari satu atau kesatuan jasa, yan dikomersialisasikan oleh *franchisee*, berdasarkan metodologi yang ia terima dari *franchisor*. Jenis

---

<sup>27</sup>Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, dan 100 % halal* (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), 47

*franchise* ini membutuhkan kontrol yang cukup ketat dari *franchisor* supaya kualitas service yang memuaskan tercapai dan tetap terjaga. Sementara waralaba *mix* (campuran) merupakan *franchise* yang memiliki obyek komersialisasi berupa gabungan antara produk dan jasa.

Berdasarkan formatnya, waralaba dibagi menjadi dua macam, yaitu:

a) Waralaba produk dan merek dagang

Waralaba 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)”.

b) Waralaba format bisnis

Waralaba jenis ini merupakan sistem waralaba yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga sistem yang lengkap dan komprehensif tentang tata cara menjalankan bisnis. Jenis waralaba yang banyak berkembang di Indonesia. Saat ini jenis waralaba ini dalam transaksinya pemberi lisensi waralaba telah mengembangkan produk atau jasa dan keseluruhan sistem distribusi/ pengantaran serta pemasaran produk atau jasa tersebut.

### **3. Keuntungan dan Kelemahan Waralaba**

Bisnis waralaba memiliki beberapa keunggulan, yaitu dapat memperluas jaringan usaha dengan cepat, menciptakan kemitraan yang saling

menguntungkan, meningkatkan lapangan kerja baru, mampu mempercepat alih teknologi dan meningkatkan peluang berusaha bagi Usaha Kecil Menengah (UKM), serta merupakan pilihan berwiraswasta dengan risiko yang kecil.<sup>28</sup>

Setiap hubungan bisnis yang ada selalu saja ada faktor kerugian dan keuntungan. Demikian juga dengan bisnis *Franchise* terdapat keuntungan dan kerugiannya juga di dalamnya. Keuntungan bisnis *franchise* sebagai berikut:

- a) Diberikannya latihan dan pengarahan yang diberikan franchisor. Latihan awal ini diikuti oleh pengawasan berlanjut.
- b) Diberikannya bantuan finansial dari *franchisor*. Biaya permulaan tinggi, dan sumber modal dari pengusaha sering terbatas. Bila prospek usaha dianggap suatu risiko yang baik, *franchisor* memberikan dukungan finansial terhadap *franchisee*.
- c) Diberikan penggunaan nama perdagangan, produk atau merek yang telah dikenal. Nama-nama seperti *Wendy's Perwakilan Walgreen, Dairy Queen, Mc. Donald's*, tentu dikenal secara luas.

Sedangkan kerugian dalam bisnis *franchise* antara lain sebagai berikut:

- a) Adanya program pelatihan yang dijanjikan oleh *franchisor* kadangkala jauh dari apa yang diinginkan *franchisee*.
- b) Perincian setiap hari tentang penyelenggaraan perusahaan sering diabaikan.

---

<sup>28</sup>Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Anggota Ikapi, 2008), 127

- c) Hanya sedikit sekali kebebasan yang diberikan kepada *franchisee* untuk menjalankan akal budi mereka sendiri. Mereka mendapatkan diri mereka terikat pada suatu kontrak yang melarang untuk membeli baik peralatan maupun perbekalan dari tempat lain.
- d) Pada bisnis *franchise* jarang mempunyai hak untuk menjual perusahaan kepada pihak ketiga tanpa dahulu menawarkannya kepada *franchisor* dengan harga yang sama.
- e) Bagi terwaralaba (*franchisee*), biaya/ modal yang dikeluarkan tidak sedikit, karena harus membayar fee awal dan royalti.
- f) Kadangkala terwaralaba (*franchisee*) diwajibkan untuk mencapai tingkat prestasi tertentu, misalnta tingkat penujalan yang tinggi.<sup>30</sup>

#### **4. Mekanisme Bisnis Waralaba**

Waralaba merupakan suatu sistem dalam pemasaran barang dan jasa yang melibatkan dua pihak, yaitu pewaralaba dan terwaralaba. Sistem ini merupakan suatu kiat memperluas usaha dengan cara menularkan sukses. Manfaat utama dari pemilik waralaba (pewaralaba atau pengusaha yang sukses) adalah pengurangan risiko dan investasi modal yang diperlukan untuk suatu keperluan internal. Namun demikian, ia bertanggungjawab tambahan atas bisnisnya yang menuntut banyak usaha. Bagi terwaralaba dapat memiliki suatu sistem yang teruji yang dimiliki oleh pewaralaba, yang dalam banyak hal dilengkapi dengan nama dagang yang sudah diterima khalayak.

---

<sup>29</sup>Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), 60-61

<sup>30</sup>Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, dan 100 % halal*, 60-61

Mekanisme dalam waralaba berdasarkan prinsip kesetaraan dan saling menguntungkan. Kesetaraan berarti hubungan kerja antara pewaralaba dan terwaralaba bersifat kolegial (horizontal), tidak seperti hubungan antara atasan dengan bawahan. Walaupun ada hubungan yang bersifat vertikal, semata-mata itu kewajiban terwaralaba dalam mengikuti sistem dan aturan yang ditetapkan oleh pewaralaba. Menguntungkan berarti masing-masing pihak (pewaralaba dan terwaralaba) menciptakan sinergi untuk mencapai tingkat laba optimal dan dibagi proporsional.

Pewaralaba memberikan bantuan manajemen, teknis, dan pemasaran kepada terwaralaba selama keduanya terikat dalam kontrak. Bantuan yang diberikan tidak hanya ketika terwaralaba dalam kondisi bisnis yang stabil, tetapi lebih khusus saat terwaralaba dalam situasi krisis. Atas bantuan tersebut, menjadi logis ketika terwaralaba diwajibkan membayar sejumlah royalti kepada pewaralaba.

Terwaralaba membayar sejumlah *fee* atas izin menggunakan merk dagang dan sistem bisnis. Sedangkan pembayaran royalti digunakan sebagai timbal balik jasa atas bantuan manajemen, teknik, dan promosi yang diberikan oleh pewaralaba secara kontinu tersebut.

Bagi pihak pengusaha yang akan terwaralaba sebelum terjun dalam bisnis tersebut lebih lanjut perlu melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Melakukan kontrak awal dengan pewaralaba.
- b) Melakukan kajian terhadap pemilik waralaba yang akan dipilih.



- c) Mengkaji aspek-aspek finansial yang akan timbul dari pembelian waralaba tersebut.
- d) Mengkaji produk dan pelayanan yang unik dari usaha yang akan diwaralabakan.
- e) Mengkaji merk dagang dan dukungan staf pemilik waralaba yang diberikan kepada terwaralaba.

Dalam waralaba tentunya terdapat aspek-aspek pembiayaan. yang berkaitan dengan keuangan terdiri dari dua biaya, yaitu waralaba awal (*Up-Front/ Initial Franchisen Fee*) dan royalti (*On Going Royalties*).

- (1) Biaya waralaba awal (*Up- Front/ Initial Franchisen Fee*), yaitu biaya yang dibebankan kepada terwaralaba untuk semua jasa yang disediakan, termasuk biaya rekrutmen sebesar biaya pendirian yang dikeluarkan oleh pewaralaba untuk kepentingan terwaralaba. Jumlah dan jangka waktu pembayaran awal dicantumkan di dalam perjanjian. Pembayaran yang telah diserahkan sepenuhnya menjadi milik pewaralaba dan tidak dapat dikembalikan kecuali disebutkan di dalam perjanjian. *Fee* awal diperlukan oleh pewaralaba untuk menjadi terwaralaba, dan terdiri dari:
  - (a) Bantuan pra-operasi dan awal operasi bisnis terwaralaba.
  - (b) Pembuatan manual operasi untuk digunakan terwaralaba.
  - (c) Penyelenggaraan pelatihan awal (*initial training*) dan biaya konsultasi, khususnya pada operasi bisnis waralaba.
  - (d) Biaya promosi/ periklanan, khususnya untuk promosi menjelang pembukaan perusahaan (*grand opening* terwaralaba).

(e) Survey pemilikan/ seleksi lokasi.

(2) Royalti disebut juga *uang waralaba terus menerus*. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus menerus yang diberikan pewaralaba. Dalam prakteknya, uang tersebut dihitung dalam bentuk prosentase dari pendapatan kotor terwaralaba. Biaya royalti yang ditarik oleh pewaralaba secara . . . . . untuk membiayai pemberian bantuan teknik, manajemen, atau promosi kepada terwaralaba secara berkelanjutan, selama kedua belah pihak terikat dalam perjanjian. Umumnya dalam perjanjian waralaba menyebutkan bahwa terwaralaba membayar sejumlah biaya waralaba (royalti) kepada pewaralaba berdasarkan besarnya penjualan. Isinya antara lain:

- (a) Dasar pembayaran biasanya berdasarkan penjualan kotor.
- (b) Tingkat royalti semimumum mungkin, terutama di tempat terwaralaba memperoleh hak atas wilayah tertentu tanpa persyaratan tingkat kuota terendah.
- (c) Pembayaran secara periodik (mingguan, bulanan, kuartalan, dan sebagainya).
- (d) Waktu pembayaran (misal setiap hari Kamis, atau berdasarkan penjualan pada minggu sebelumnya, setiap tanggal 10 berdasarkan penjualan pada bulan sebelumnya dan sebagainya).

Sedangkan besarnya *fee* awal dan royalti masing-masing perusahaan yang menganut waralaba memang berbeda-beda. Tidak semua jenis *fee* atau

royalti diisyaratkan oleh pewaralaba. Setiap pewaralaba mempunyai kebijakan sendiri dalam *menentukan jenis fee* atau royalti.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup>Darmawan Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, dan 100 % halal*, 55-58