

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Pembahasan yang telah ditulis oleh peneliti yang berkaitan dengan analisis pembagian keuntungan waralaba perspektif ekonomi Islam dengan studi kasus di Waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate Tulungagung, maka penulis merangkum dalam kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembagian keuntungan di waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate Tulungagung:
  - a. Berasal dari hasil usaha (keuntungan) yang diperoleh adanya paket silver yang masuk ke area paket gold dan juga hasil repeat order yang dilakukan oleh paket silver ke pihak pusat.
  - b. Berupa cash back yang dibagikan oleh pihak pusat (*franchisor*) kepada mitra pemegang paket gold (*franchisee*) sesuai kesepakatan dengan prosentase pembagian keuntungan yaitu 67:33. Dengan ketentuan sebagai berikut:
    - 1) Cash back 30% dari total paket silver yang masuk wilayah paket gold sebesar Rp 3.000.000,00 sekali setiap ada paket silver yang masuk.
    - 2) Cash back 3% dari  $\pm$  Rp 50.000.000,00 (total repeat order paket silver yang masuk paket gold) per bulannya.

2. Pembagian keuntungan di waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate Tulungagung jika dilihat perspektif ekonomi Islam telah menerapkan *syirkah 'inan*, dengan didasarkan pada modal usaha dan juga kadar pekerjaan antara pihak pusat (*franchisor*) dan mitra pemegang paket gold (*franchisee*). Dari pihak pusat, modal usaha tersebut berupa asset waralaba baik itu meliputi manajemen, nama/ merk dagang, produk beserta peralatan. Sedangkan dari pihak mitra (*franchisee*), modal usaha tersebut berupa uang investasi dengan jumlah Rp 60 juta dalam rangka pembelian paket waralaba tersebut. tidak hanya sebatas pada penggabungan harta saja, dalam waralaba Nyoklat Klasik ini juga terjadi kerjasama dalam hal pekerjaan. Pekerjaan tersebut antara pihak pusat (*franchisor*) dengan pihak mitra (*franchisee*) tidak sama, pekerjaan yang dilakukan oleh pihak pusat yaitu sebagai pengelola (manajemen) paket *franchise* (silver, gold, minibar, dan platinum) dan juga proses repeat order. Sedangkan pihak mitra (*franchisee*) bekerja sebagai penjaring/promotor paket yang ada di bawahnya yaitu paket silver. Sehingga keadilan telah diterapkan pada pembagian kerjasama di waralaba waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate Tulungagung ini.

## B. SARAN

Setelah peneliti melakukan penelitian secara menyeluruh, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Saran untuk waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate Tulungagung pada pembagian keuntungan hendaknya porsi prosentase pihak mitra (*franchisee*) ditingkatkan, sehingga akan memicu adanya promosi yang meningkat pula.
2. Saran untuk waralaba Nyoklat Klasik It's Really Ice/Hot Chocolate lebih baik lebih memperketat pengawasan terhadap setiap gerainya, karena pengawasan terhadap gerai juga mempengaruhi tingkat pendapatan mitra. Sehingga dapat mengurangi kerugian mitra itu sendiri.