

Perspektif Hukum Islam Dalam Sistem Bagi Hasil Waralaba (Franchise) Di Indonesia

Dewi Pratika, Achmad Irwan Hamzani, Moh. Taufik

Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Pancasakti Tegal

Email: dewipratika88@gmail.com

Abstract

A franchise or franchising is a special right owned by an individual or business entity to a business system with business characteristics in order to market goods and/or services that have been proven successful and can be exploited and/or used by other parties based on a Franchise Agreement. Franchise businesses in Indonesia have experienced rapid growth in the last decade. Business actors, both beginners (start-ups) and those who are developing their business, choose franchise businesses because of their potential for generating profits. However, in practice, the distribution of results is often not in accordance with what is expected, moreover, the concept applied to the distribution of results contains usury in it, this gives rise to debate because the majority of religions in Indonesia adhere to Islam. The type of method used by the author is using the library research method (Library Research), which is a method used by studying literature books, legislation and other written materials. The results of this research show the perspective of Islamic law on the distribution of franchise profits in Indonesia. Based on the results of this research, it is hoped that it will provide information and input for students, academics and all parties in need, especially within the Faculty of Law, Pancasakti University, Tegal.

Keywords: Profit Sharing, Franchising, Islamic Law

Abstrak

Franchise atau waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba. Bisnis waralaba (*franchise*) di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam satu dasawarsa terakhir. Para pelaku usaha baik pemula (*start-up*) maupun yang sedang mengembangkan bisnisnya memilih bisnis waralaba (*franchise*) karena pertimbangan potensinya dalam menghasilkan keuntungan. Namun dalam praktiknya seringkali dalam pembagian hasil tidaklah sesuai dengan apa yang diharapkan, terlebih lagi konsep yang diterapkan pada pembagaan hasil terdapat riba didalamnya, hal tersebut menimbulkan suatu perdebatan dikarenakan mayoritas agama di Indonesia menganut agama Islam. Jenis metode yang digunakan penulis yaitu menggunakan metode penelitian kepustakaan

(*Library Research*) yakni suatu metode yang digunakan dengan jalan mempelajari buku literatur, perundang-undangan, dan bahan-bahan tertulis lainnya. Hasil penelitian ini menunjukkan tentang bagaimana perspektif hukum islam terhadap pembagian hasil waralaba (*franchise*) di Indonesia. Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi bahan informasi dan masukan mahasiswa, akademisi, dan semua pihak yang membutuhkan terutama dilingkungan Fakultas Hukum Universitas Pancasakti Tegal.

Kata Kunci : *Pembagian Hasil, Waralaba(Franchise), Hukum Islam*

Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi yang signifikan merupakan syarat yang penting untuk menilai keberhasilan pembangunan suatu Negara, pertumbuhan ekonomi suatu negara ditentukan oleh pertumbuhan penduduk, SDM, teknologi, dan Modal yang tersedia, untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan cara bisnis waralaba (*franchise*), dalam pengertiannya Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019, *franchise* atau waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba.

Bisnis waralaba (*franchise*) di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam satu dasawarsa terakhir. Para pelaku usaha baik pemula(*start-up*) maupun yang sedang mengembangkan bisnisnya memilih bisnis waralaba(*franchise*) karena pertimbangan potensinya dalam menghasilkan keuntungan. Kecenderungan pada bisnis ini dapat dikatakan sebagai preferensi pragmatis yang didukung dengan kesiapan modal karena prosesnya lebih instan menjanjikan (Erfan, et.al, 2021). Namun dalam pembagian hasil dari pada keuntungan dari waralaba(*franchise*) seringkali terjadi perbedaan pendapat, Sistem bagi hasil merupakan sebuah bentuk perjanjian yang dilakukan oleh pengusaha dengan investor untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Hal ini ditandai dengan adanya kontrak kerja sama antara kedua belah pihak di mana jika perusahaan menghasilkan keuntungan, maka akan dilakukan pembagian dari hasil laba. Tidak hanya keuntungan saja, jika sebaliknya bisnis mengalami kerugian, maka kedua pihak juga harus menanggungnya bersama sesuai dengan pembagian yang telah disepakati. Rasio tingkat angka sangat menentukan perjanjian bagi hasil yang dilakukan oleh kedua pihak. Bahkan jika bisnis yang dijalankan mengalami kerugian pihak-pihak tersebut akan menanggung bersama sesuai dengan porsi yang sudah disepakati (Mohamadi, 2023). Konsep bagi hasil menurut istilah adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Sedangkan menurut terminologi asing (Inggris) bagi hasil dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan: "Distribusi

beberapa bagian dari laba(*profit*) pada para pegawai dari suatu perusahaan". Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan (Rosmiwati, 2023).

Namun dalam pratiknya seringkali dalam pembagian hasil tidaklah sesuai dengan apa yang diharapkan, terlebih lagi konsep yang diterapkan pada pembagaian hasil terdapat riba didalamnya, hal tersebut menimbulkan suatu perdebatan dikarenakan mayoritas agama di Indonesia menganut agama islam, Menurut laporan *The Royal Islamic Strategic Studies Centre* (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa. Jumlah penduduk muslim tersebut setara dengan 86,7% populasi di dalam negeri. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat alternatif untuk menyelesaikan permasalahan bagi hasil pada waralaba (*franchise*) dengan menggunakan sistem pembagian hasil menurut perspektif hukum islam

Berdasarkan pemaparan peneliti tentang waralaba (*franchise*) dan juga alasan-alasan yang melatarbelakangi peneliti untuk meneliti isu tersebut, maka peneliti merumuskannya dalam judul "Perspektif Hukum Islam Dalam Sistem Bagi Hasil Waralaba (*Franchise*) Di Indonesia"

Metode Penelitian

Dalam menyusun tulisan ini penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan (*Library Research*) yakni suatu metode yang digunakan dengan jalan mempelajari buku literatur, perundang-undangan, dan bahan-bahan tertulis lainnya yang berhubungan dengan materi pembahasan yang penulis gunakan untuk menyusun tulisan ini (Hamzani, 2020).

Pembahasan

Menurut Warren J. Keegen dalam bukunya *Global Marketing Management* menyatakan, pengembangan usaha secara Internasional dapat dilakukan melalui sekurangngnya lima macam cara, yaitu :

- a. Dengan cara ekspor.
- b. Melalui pemberian lisensi.
- c. Dalam bentuk *franchising* (waralaba).
- d. Pembentukan perusahaan patungan (*joint ventures*).
- e. Total ownership atau pemilikan menyeluruh yang dapat dilakukan melalui *direct ownership* (kepemilikan langsung) atau akuisisi (Slamet, 2011).

Dari hal disebutkan bahwa dalam pengembangan usaha, waralaba (*franchise*) disebutkan untuk pengembangan usaha yang dimana nantinya akan berdampak pada ekonomi.

Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, tetapi dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di AS. Kemudian, caranya ini diikuti

oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S Pemberton, pendiri Coca Cola Namun, menurut sumber lain, yang mengikuti Singer kemudian bukanlah Coca Cola, melainkan sebuah industri otomotif AS, General Motors Industry pada tahun 1898. Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu pewaralaba tidak sekadar menjadi penyalur, tetapi juga memiliki hak untuk memproduksi produknya (Wikipedia, 2023).

Waralaba (*franchise*) itu sendiri diatur didalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dan diatur lebih lanjut Penyelenggaraan waralaba di Indonesia dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba pihak yang berwenang dalam penyelenggaraan waralaba adalah Menteri Perdagangan Hal ini dikarenakan, pembinaan, evaluasi, dan pengawasan penyelenggaraan waralaba dilakukan oleh Pemerintah dan Pemerintah Daerah. Adapun rumusan waralaba yang berkaitan dengan PP No. 16/1997 dapat diuraikan sebagai berikut (Rivai, 2012):

- a. Waralaba adalah suatu perikatan. Rumusan tersebut menyatakan waralaba tunduk kepada ketentuan umum mengenai perikatan yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- b. Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha. Adapun hak atas kekayaan intelektual meliputi merk, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang serta paten. Sedangkan penemuan atau ciri khas usaha, misalnya system manajemen serta cara penjualan atau penataan atau ciri distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.
- c. Waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang/jasa. Ketentuan ini mensyaratkan bahwa waralaba tidaklah diberikan dengan cuma-cuma. Pemberian waralaba senantiasa dikaitkan dengan imbalan/kompensasi yang diminta oleh pemberi waralaba dari penerima waralaba.

Dalam Peraturan Pemerintah ini, waralaba didefinisikan sebagai : *“hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”*

Maka berdasarkan Pasal 3 Peraturan Pemerintah Juncto Pasal 2 ayat (1) tersebut, bisnis waralaba jika memenuhi persyaratan :

- a. Bisnis itu memiliki ciri khas usaha.
- b. Terbukti telah memiliki keuntungan.
- c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan.
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan.
- f. Hak kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Selain itu berdasarkan pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, pemberi waralaba harus memberikan pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan, karena jika hal ini tidak dilakukan pemberi waralaba dapat dikenakan sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Pembinaan dan evaluasi oleh Pemerintah dilakukan oleh Menteri Perdagangan. atau Bupati/Walikota dalam penyelenggaraan waralaba mempunyai kewenangan menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba ("STPW") sebagaimana diatur dalam Pasal 11 ayat (2) Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 71 Tahun 2019 yang berbunyi:

"STPW diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama Menteri atau Bupati/Walikota. Maka dari itu, Menteri Perdagangan adalah menteri yang berwenang dalam penyelenggaraan waralaba." (Oktavia, 2023).

Sementara itu menurut International Franchise Association (IFA) yaitu organisasi Franchise International yang beranggotakan negara-negara di dunia yang berkedudukan di Washington DC, ada empat jenis franchise yang mendasar yang biasa digunakan di Amerika Serikat, yaitu:

a. *Product Franchise*

Produsen memberikan hak kepada pemilik toko untuk mendistribusikan barang-barang milik pabrik dan mengizinkan pemilik toko untuk menggunakan nama dan merek dagang pabrik. Pemilik toko harus membayar sejumlah biaya atau membeli persediaan minimum sebagai timbal balik dari hak-hak ini.

b. *Manufacturing Franchises*

Jenis *franchise* ini memberikan hak pada suatu badan usaha untuk membuat suatu produk dan menjualnya pada masyarakat, dengan menggunakan merek dagang dan merek franchisor. Jenis franchise ini seringkali ditemukan dalam industri makanan dan minuman.

c. *Business Opportunity Ventures*

Bentuk ini mengharuskan pemilik bisnis untuk membeli dan mendistribusikan produk-produk dari suatu perusahaan tertentu. Perusahaan harus menyediakan pelanggan atau rekening bagi pemilik bisnis, dan sebagai timbal baliknya pemilik bisnis harus membayarkan suatu biaya atau prestasi sebagai kompensasinya. Contohnya, perusahaan mesin-mesin penjualan otomatis atau distributorship.

d. *Business Format Franchising*

Ini merupakan bentuk franchising yang paling populer di dalam praktek, di mana perusahaan menyediakan suatu metode yang telah terbukti kesuksesannya untuk dioperasikan oleh pemilik bisnis dengan menggunakan nama dan merek dagang perusahaan (Utomo et al., 2022). Dalam hal ini perusahaan menyediakan sejumlah bantuan tertentu kepada Pidato Pengukuhan Guru Besar sebagai Guru Besar dalam Bidang Ilmu Manajemen 6 pada Fakultas Ekonomi (FE) UM, Kamis, 28 April 2011 pemilik bisnis dengan membayar sejumlah biaya atau *royalty*. Hasil penelitian Hoffman and Preble (2004) menunjukkan bahwa business format franchising yang banyak mengalami pertumbuhan adalah ritel dan restaurant.

Franchising merupakan sebuah alat untuk memperoleh keuntungan, Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa keunggulan sistem *Franchising* bagi *franchisee*, adalah :

- a. *Expansion*. Pihak *franchisor* memiliki akses permodalan untuk berbagi biaya dengan *franchisee* dengan resiko yang relatif lebih rendah.
- b. *Quick start*. Pihak *franchisee* memperoleh kesempatan untuk memasuki sebuah bisnis baru dengan cara cepat, biaya lebih rendah dengan produk atau jasa yang telah teruji.
- c. *Training*. Selama menjalankan bisnis *franchise*, *franchisee* akan menerima bantuan manajerial secara berkala dalam hal pemilihan lokasi bisnis, desain fasilitas, prosedur operasi, pembelian, dan pemasaran dari *franchisor*.

Sedangkan kekurangan sistem franchise bagi *franchisee* adalah:

a. *Control*

Sistem *franchise* tidak memberikan kebebasan penuh kepada *franchisee* karena *franchisee* terikat perjanjian harus mengikuti sistem dan metode yang telah dibuat oleh *franchisor*. Sebagaimana dinyatakan dalam hasil penelitian Sudarmiatin (2006) bahwa penetapan harga, jenis produk maupun kualitas layanan dalam bisnis *franchise* telah ditetapkan secara baku (terstandar) oleh *franchisor* Mc Donald, sehingga *franchisee* tidak bisa membuat keputusan sepihak dalam menjalankan bisnisnya.

b. *Price*

Membeli bisnis franchise memerlukan investasi relatif besar, bahkan *franchisee* sering kali tidak punya pilihan untuk mengurangi biaya. Di samping lokasi toko, *franchisee* harus pula membayar *franchisee fee*, *royalty*, dan kontribusi promosi kepada *franchisor* serta memodifikasi kontrak dari waktu ke waktu. Walaupun resiko gagal rendah, tetapi untuk dapat mensukseskan bisnis ini perlu kecermatan dan kehati-hatian dalam memilih *franchisor* dan jenis usahanya.

c. *Conflict*.

Adanya resiko *franchisor* melanggar perjanjian yang telah disepakati dengan suatu alasan. Bilamana *franchisee* tidak membekali dirinya dengan pengetahuan yang cukup sebelum bergabung dalam bisnis *franchise*, maka dia akan mudah percaya dengan janji-janji *franchisor* tanpa melakukan investigasi kepada *franchisee* lain di bawah naungan *franchisor* yang sama. Dalam kondisi seperti ini

ada peluang bagi franchisor yang nakal untuk mengeruk keuntungan sepihak (Pidato Pengukuhan Guru Besar sebagai Guru Besar dalam Bidang Ilmu Manajemen 4 pada Fakultas Ekonomi (FE) UM, Kamis, 28 April 2011)

Namun dalam prakteknya Pada bisnis waralaba, seorang *franchisee* (penerima waralaba) harus membayar sejumlah *royalty fee* kepada *franchisor* (pemberi waralaba) sebagai bagi hasil karena telah mengizinkan terwaralaba ini berusaha dengan merek dagangnya. Dan sebaliknya pihak *franchisee* atau *licence franchise* dari *franchisor* untuk menggunakan kekhasan usaha atau spesifikasi usaha waralaba tersebut.

Berbicara tentang waralaba terdapat konsep *franchise fee* dan *royalty fee* yang ada pada waralaba tersebut. Pada umumnya dalam aspek pembiayaan dalam *franchise* dikenal ada dua jenis *Fee* yaitu *franchise fee* dan *royalti fee*. Selain kedua *fee* ini, ada juga *franchisor* yang menambahkan *advertising fee* atau marketing dan *investment franchise* :

a. *Franchise Fee* (biaya waralaba awal).

Franchise fee adalah biaya pembelian hak *franchise* yang dikeluarkan oleh *franchisee* setelah dinyatakan memenuhi

persyaratan sebagai *franchisee* sesuai kriteria *franchisor*. Umumnya *franchise fee* dibayarkan satu kali saja dan biasanya biaya ini akan diberikan kepada *franchisee* dalam bentuk fasilitas pelatihan awal dan dukungan set up awal dari outlet pertama yang akan dibuka *franchisee*.

b. *Royalty Fee*

Royalti sering disebut uang waralaba terus-menerus. Uang tersebut merupakan pembayaran atas jasa terus-menerus yang diberikan kepada *franchisor*. Dalam praktiknya, uang tersebut dihitung dalam bentuk prosentase dari pendapatan kotor *franchisee*. Biaya royalti yang ditarik oleh *franchisor* secara rutin diperlukan untuk membiayai pemberian bantuan teknik, manajemen, atau promosi kepada *franchisee* secara berkelanjutan selama kedua pihak terikat dalam perjanjian. Umumnya dalam perjanjian waralaba disebutkan bahwa *franchisee* membayar sejumlah biaya waralaba (royalti) kepada *franchisor* berdasarkan penjualan kotor perbulan (Darmawan, 2016).

Dari penjelasan diatas, aspek dari pembiayaan dalam waralaba (*franchise*) dilakukan dengan cara membayar *fee*. *Fee* adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh penerima hak waralaba (*franchisee*) kepada pemberi waralaba (*franchisor*), pada umumnya *fee* dihitung secara persentase berdasarkan omset penjualan kotor. *Fee* diberikan dengan cara mengikut laporan penjualan yang dikeluarkan.

Dilihat dari pembagian hasil pada waralaba (*franchise*) ditentukan oleh si pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima hak waralaba (*franchisee*) yang seringkali terjadi praktek sepihak atau tidak dirumuskan secara bersama antara pemberi dan penerima waralaba (*franchise*), hal ini mengakibatkan penerima hak waralaba (*franchisee*) mengalami kerugian. Maka dari itu dalam konteks Hukum Islam tidak dikenal dengan istilah *franchise*, ekonomi islam melakukan sistem *sharing*. Prinsip dalam ekonomi islam, penentuan *fee* harus dengan cara yang adil

yaitu untung sama-sama di bagi, rugi sama-sama ditanggung. *Fee* yang adil dalam waralaba adalah *fee* yang ditawarkan menggambarkan paket dukungan dan infrastruktur yang akan di berikan kepada franchisor.

Agama Islam memperkenalkan yang namanya konsep mudharabah, Adapun definisi Mudharabah menurut Sayyid (2013) adalah akad antara dua pihak dimana salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang (sebagai modal) kepada lainnya untuk diperdagangkan. laba dibagi sesuai dengan kesepakatan. pengertian mudharabah yaitu akad yang dilakukan oleh shahibul mal dengan mudharib untuk usaha tertentu dengan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan. Keuntungan yang dituangkan dalam kontrak ditentukan dalam bentuk nisbah. Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian, maka kerugian itu ditanggung oleh shahibul mal sepanjang kerugian itu bukan akibat kelalaian mudharib (Aravik & Zamzam, 2021). Namun jika kerugian itu diakibatkan karena kelalaian mudharib, maka mudharib harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Dalam produk mudharabah memiliki dua metode pembagian hasil usaha yaitu: profit sharing adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Revenue sharing, yaitu sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana (Maharani, et.al, 2021).

a. Jenis-Jenis Akad Mudharabah

Berikut ini adalah jenis-jenis akad *mudharabah* yang sering digunakan :

1) Mudharabah Mutlaqah

Mudharabah mutlaqah adalah jenis akad *mudharabah* yang memberikan kebebasan penuh kepada *mudharib* dalam mengelola modal yang diberikan oleh *shahibul mal*. *Mudharib* dapat menggunakan modal tersebut untuk investasi atau bisnis.

2) Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah adalah jenis akad *mudharabah* yang memberikan syarat tertentu pada pengelolaan modal yang dilakukan oleh *mudharib*. Syarat ini biasanya berupa jenis usaha atau investasi yang harus dilakukan oleh *mudharib*.

3) Mudharabah Musytarakah

Mudharabah musytarakah adalah jenis akad *mudharabah* yang digunakan dalam asuransi syariah. Dalam akad ini, peserta (*shahibul mal*) dan perusahaan asuransi syariah (*mudharib*) bekerja sama untuk mengelola dana kontribusi yang telah dibayarkan oleh peserta. Manfaat yang dihasilkan akan dibagi antara *shahibul mal* dan *mudharib*. (<https://www.prudentialsyariah.co.id/id/pulse/article/akad-mudharabah-adalah/>, diakses pada tanggal 9 Juli 2023).

Selain itu, perusahaan asuransi syariah sebagai *mudharib* juga akan menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama dana peserta. Modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta kemudian diinvestasikan secara bersama-sama dalam portofolio. Perusahaan asuransi sebagai *mudharib* akan mengelola investasi dan tersebut.

b. Rukun dan Syarat Mudharabah

Rukun adalah segala sesuatu yang menyebabkan suatu akad dapat dilaksanakan, karena rukun adalah bagian integral yang tidak terpisahkan sehingga akad tersebut tidak rusak/batal (*fasad*) dalam pelaksanaannya. Berikut adalah rukun mudharabah menurut jumhur ulama (Latif, 2020):

- 1) Pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*).
- 2) Modal (*Ra"sul Maal*).
- 3) Usaha yang dijalankan (*al-amal*).
- 4) Keuntungan (*ribh*).
- 5) Pernyataan ijab dan Kabul (*sighat akad*) .

Sedangkan syarat mudharabah berkaitan dengan rukunnya, sebagai berikut :

- 1) Pihak-pihak yang melakukan akad mudharabah diisyaratkan harus memiliki kemampuan untuk dibebani hukum/cakap hukum (*mukallaf*) untuk melakukan kesepakatan, dalam hal ini pemilik modal (*shahibul maal*) akan memberikan kuasa dan pengelola modal (*mudharib*) menerima kuasa tersebut, karena di dalam akad mudharabah terkandung akad wakalah/Kuasa.
- 2) Modal (*Ra"sul Maal*) dalam akad mudharabah harus memenuhi ketentuan sebagai berikut :
 - a) Modal harus berupa alat tukar (uang).
 - b) Modal harus diketahui sehingga mudah untuk diukur.
 - c) Modal harus dalam bentuk tunai.
 - d) Modal harus dapat dipindahkan/diserahkan dari pemilik modal (*shahibul maal*) kepada pengelola modal (*mudharib*) (Aravik & Hamzani, 2021).

Adapun landasan Hukum yang digunakan dalam sistem bagi hasil diantaranya : *"Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh isteri-isterimu, jika mereka tidak mempunyai anak. Jika isteri- isterimu itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya sesudah dipenuhi wasiat yang mereka buat atau (dan) seduah dibayar hutangnya. Para isteri memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak. Jika kamu mempunyai anak, maka para isteri memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar hutang-hutangmu. Jika seseorang mati, baik laki-laki maupun perempuan yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan anak, tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris). (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai) syari'at yang benar-benar dari Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Penyantun."* (Surat An-Nisa Ayat 12)

"Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta

kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amalyang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannyalalu menyungkur sujud dan bertaubat". (Surat Shad Ayat 24)

As- Sunnah; Allah swt. berfirman: "*Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.*" (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah)

Ijma, Umat Islam sepakat bahwa syirkah (bagi hasil) di perbolehkan. Hanya saja, mereka berbeda pendapat tentang jenisnya. Dengan demikian hukum melakukan syirkah (bagi hasil) adalah mubah, demikian juga syirkah (bagi hasil) yang dilakukan antara orang Islam dengan orang non-Islam di perbolehkan (Hamzani, 2020).

Bagi hasil tersebut di anggap tidak sah, jika di lakukan oleh orang yang tidak boleh mengelola harta. Sebab syirkah (bagi hasil) itu merupakan transaksi untuk mengelola harta. Sehingga transaksi tersebut di anggap tidak sah, apabila yang melakukannya termasuk dalam kategori orang yang tidak boleh mengelola harta. Oleh karena itu, syirkah yang di lakukan oleh orang yang di kendalikan oleh orang lain (*majhur alai*h) serta *syirkah* (bagi hasil) tiap orang yang tidak boleh mengelola harta, hukumnya tidak sah. Adapun *syirkah* (bagi hasil) terbagi atas dua macam, yaitu *syirkah amlak* (kepemilikan) dan *syirkah uqud* (kontrak). *Syirkah amlak* adalah *syirkah* yang bersifat memaksa dalam hukum positif, sedangkan *syirkah uqud* adalah *syirkah* yang bersifat *ikhtariyah* (pilihan sendiri) (Kartiko, 2019).

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dipaparkan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut : *Pertama*, Bisnis waralaba (*franchise*) di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam satu dasawarsa terakhir. Para pelaku usaha baik pemula (*start-up*) maupun yang sedang mengembangkan bisnisnya memilih bisnis waralaba (*franchise*) karena pertimbangan potensinya dalam menghasilkan keuntungan. Waralaba (*franchise*) itu sendiri diatur didalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Dan diatur lebih lanjut Penyelenggaraan waralaba di Indonesia dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba, pembagian hasil pada waralaba (*franchise*) ditentukan oleh si pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima hak waralaba (*franchisee*) yang seringkali terjadi prakteksepihak atau tidak dirumuskan secara bersama antara pemberi dan penerima waralaba (*franchise*).

Kedua, Pada konsepsi hukum islam istilah *mudharabah*, akad antara dua pihak dimana salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang (sebagai modal) kepada lainnya untuk diperdagangkan. laba dibagi sesuai dengankesepakatan. pengertian *mudharabah* yaitu akad yang dilakukan olehshahibul mal dengan mudharib untuk usaha tertentu dengan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan. Keuntungan yang dituangkan dalam kontrak ditentukan dalam bentuk nisbah. Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian, maka kerugian itu ditanggung oleh shahibul mal sepanjang kerugian itu bukan akibat kelalaian mudharib. Namun jika kerugian itu diakibatkan karena kelalaian mudharib, maka mudharib harusbertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Daftar Pustaka

- Aravik, H., & Hamzani, A. I. (2021). *Etika Perbankan Syariah: Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: Deepublish.
<https://deepublishstore.com/shop/buku-etika-perbankan-syariah-teori-dan-implementasi/>
- Aravik, H., & Zamzam, F. (2021). *Ayat-Ayat Ekonomi Syariah*. Palembang: Rafah Press.
- Ari Kartiko, (2019). "Konsep Bagi Hasil Dalam Perspektif Islam", *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, Volume 2, Nomor 1, Juli, 2019.
- Chefi Abdul Latif, (2020). "Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah", *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, Volume 2, Nomor 1, Januari, 2020.
- Hamzani, A. I. (2020). *Buku Panduan Penulisan Skripsi*. Tegal: Fakultas Hukum.
- Hamzani, A. I. (2020). *Hukum Islam: Dalam Sistem Hukum di Indonesia*. Prenada Media.
- M. Muchtar Rivai, (2012). "Pengaturan Waralaba Di Indonesia: Perspektif hukum Bisnis", *Jurnal Liquidity*, Volume 1, Nomor 2, Juli, 2012.
- Maharani, et.al., "Revenue Sharing Or Profit Sharing ? Akuntan Alasannya", *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, Volume 4 Nomor 2, November, 2021.
- Moh.Erfan Arif, Rila Anggreani, Risca Fitri Ayuni, (2021). *Bisnis Waralaba*, Malang: UB Press.
- Sri Redjeki Slamet, (2011). "Waralaba (Franchise) Di Indonesia", *Jurnal Lex Jurnalica*, Volume 8, Nomor 2, April, 2011.
- Walid Darmawan, (2016). "Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee Dan Royalty Fee Pada Franchise Brc" *Al-Iqtishad Journal of Islamic Economics*, Volume 2, Nomor 1, 2016.

- Bernadetha Aurelia Oktavira (2023), "*Ketentuan Pendaftaran Waralaba / Franchise*", <https://www.hukumonline.com/klinik/a/ketentuan-pendaftaran-waralaba---ifranchise-i-cl6397>, diakses pada 9 Juli 2023
- Rijal Fahmi Mohamadi, (2023). "Cara Pembagian Keuntungan pada Sistem Bagi Hasil", <https://www.jurnal.id/id/blog/permodalan-dan-cara-\pembagian-keuntungan-pada-sistem-bagi-hasil/>, diakses pada tanggal 9 juli 2023
- Rosmiwati, (2023). "Konsep Bagi Hasil Dalam Islam", <https://sumbar.kemenag.go.id/v2/post/23923/konsep-bagi-hasil-dalam-islam.html>, diakses pada tanggal 9 Juli 2023
- Utomo, K. W., Aji, R. H. S., & Aravik, H. (2022). *Islamic Entrepreneurship : Konsep Berwirausaha Ilahiyah*. Jakarta: Media Edu Pustaka.
- Wikipedia, (2023). "*Waralaba*", <https://id.wikipedia.org/wiki/Waralaba>, diakses pada 9 Juli 2023