

SKRIPSI**PENERAPAN SISTEM AKAD SYIRKAH DALAM BISNIS
WARALABA HISANA DI KOTA PAREPARE
(Analisis Hukum Ekonomi Islam)**

OLEH
ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
NIM 14.2200.150

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2021

**PENERAPAN SISTEM AKAD SYIRKAH DALAM BISNIS
WARALABA HISANA DI KOTA PAREPARE
(Analisis Hukum Ekonomi Islam)**



Oleh

**ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
NIM 14.2200.150**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2021

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Penerapan Sistem Akad *Syirkah* Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisi Hukum Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Arya Nirwansyah Dwi Putra

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2200.150

Program Studi : Hukum Ekonomi Islam (Muamalah)

Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam B.528/In.39.6/PP.00.9/06/2019

Pembimbing Utama : Disetujui Oleh: Budiman, M.HI. (.....)

NIP : 19730627 200312 1 004

Pembimbing Pendamping : Badruzzaman, S.Ag., M.H. (.....)

NIP : 19700917 199803 1 002

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam



Dr. Hj. Rusdava Basri, Lc., M.Ag./R
NIP. 19711214 200212 2 002

PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Penerapan Sistem Akad *Syirkah* Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisi Hukum Ekonomi Islam)

Nama Mahasiswa : Arya Nirwansyah Dwi Putra

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2200.150

Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Program Studi : Hukum Ekonomi Islam (Muamalah)

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam No. B.528/In.39.6/PP.00.9/06/2019


Tanggal Kelulusan : 29 Juni 2021

Disahkan oleh Komisi Penguji

Budiman, M.HI.	(Ketua)	(.....)
Badruzzaman, S.Ag., M.H.	(Sekretaris)	(.....)
Hj. Sunuwati, Lc., M.Hi.,	(Anggota)	(.....)
Dr. Fikri, S.Ag., M.HI.	(Anggota)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam



Dr. Hj. Rusdaya Basri, Lc., M.Ag

NIP. 19711214 200212 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada-Mu ya Allah, tuhan semesta alam penguasa langit dan bumi yang menciptakan manusia dengan bentuk yang sebaik-baiknya, Engkau-lah sebaik-baiknya Maha Pencipta setiap makhluk. Ya Allah sang curahan rahmat, hidayah dan pertolongan-Mu yang Engkau limpahkan kepadaku sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Penerapan Sistem Akad Sirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)”. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Hukum pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam” Institut Agama Islam Negeri Parepare sebagaimana yang ada dihadapan pembaca. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada suri tauladan baginda agung Nabi Muhammad saw.

Teristimewa penulis haturkan sebagai tanda terima kasih yang mendalam kepada kedua orang tua, yang tiada henti-hentinya memberikan curahan kasih sayang sepanjang waktu, pengorbanan yang tiada terhitung dan sumber motivasi terbesar. Penulis persembahkan sepenuh hati tugas akhir ini untuk kalian, sebagai tanda ucapan syukur telah membesarkan penulis dengan baik.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak dan Ibu selaku pembimbing utama dan pembimbing pendamping, yang senantiasa bersedia

memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, ucapan terima kasih yang tulus untuk kedua kalian..

Selanjutnya juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare dan menyediakan fasilitas yang memungkinkan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi sebagaimana diharapkan.
2. Dr. Rusdaya Basri selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam beserta sekretaris, Prodi dan Staff atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam.
3. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam yang telah memberikan pengabdian terbaik dalam mendidik penulis selama proses pendidikan.
4. Seluruh kepala unit yang berada dalam lingkungan IAIN Parepare beserta seluruh staff yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
5. Teman-teman seperjuangan penulis khususnya angkatan 2015 Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam studi Hukum Ekonomi Syariah yang telah memberikan motivasi serta memberikan pengalaman belajar yang luar biasa.
6. Teman-teman setia khususnya Pratiwi Hajjah Maburroh S.H, serta seluruh keluarga yang selama ini membantu dan memberikan dorongan semangat kepada penulis untuk bisa menyelesaikan studi di IAIN Parepare.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun materil hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt berkenan menilai segala kebajikan mereka sebagai amaljariah dan meberikan rahmat dan pahala-Nya.

Sebagai manusia biasa tentu tidak luput dari kesalahan termasuk dalam penyelesaian skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan laporan selanjutnya.

Parepare, 17 februari 2021



ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
NIM. 14.2200.150

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

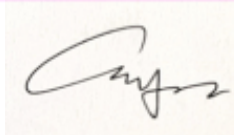
Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Arya Nirwansyah Dwi Putra
NIM : 14.2200.150
Tempat/Tanggal Lahir : Parepare, 20 November 1996
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam
Judul Skripsi : Penerapan Sistem Akad Sirkah Dalam Bisnis
Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum
Ekonomi Islam)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaan bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 17 Februari 2021

Yang Menyatakan



ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
NIM. 14.2200.150



ABSTRAK

Arya Nirwansyah Dwi Putra. Penerapan Sistem Akad Sirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam) Dibimbing oleh bapak Budiman dan Bapak Badruzzaman.

Bisnis waralaba (*franchise*) dalam pendekatan sistem Hukum ekonomi Islam, yang bercerita tentang konsep bisnis waralaba yang merupakan suatu konsep usaha yang dilakukan dengan jalan pemasaran atau pendistribusian barang atau jasa, kepada konsumen sebagai bentuk ekspansi (perluasan usaha), dengan menawarkan atau mewaralabakan usahanya tersebut kepada calon pihak kedua yakni terwaralaba (*franchisee*), dan pihak yang mewaralabakan usahanya tersebut disebut pewaralaba (*franchisor*). Lalu kemudian kedua pihak tersebut melakukan kerjasama dan di dalamnya masing-masing berjanji, seperti kerugian maupun keuntungan dibagi dan ditanggung bersama, sebagai sebuah bentuk komitmen dalam menjalin kerjasama, dan pada akhirnya disebut sebagai perjanjian usaha. Oleh karenanya, pertanyaan yang kemudian muncul, apakah dengan pendekatan sistem ekonomi Islam, konsep bisnis waralaba tersebut dianggap sesuai dengan konsep bisnis Islam?

Metode yang digunakan adalah metode pendekatan syar'i, yuridis, historis dan sosiologis serta teknik pengumpulan data dengan cara induktif, deduktif, dan komparatif yang penyelesaiannya melalui penelitian kepustakaan (*library research*).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa Perjanjian Waralaba Hisana Fried Chicken parepare tidak bertentangan dengan syariat islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Kalau sekiranya yang diwaralabakan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari'at Islam. Hisana Cabang Parepare juga menerapkan hubungan kemitraan yang berbentuk syirkah yang mana setiap pihak memiliki keuntungan dan resiko masing-masing, namun dibalik kerja sama ini, penerima waralaba akan merasa diuntungkan dikarenakan akan mendapatkan usaha dengan nama yang sudah tersebar luas sehingga lebih mudah dalam menjalankan usaha tersebut serta mendapatkan imbalan berupa *fee* dan bonus *persantase*. Dengan kata lain syirkah yang dilakukan oleh Hisana cabang Parepare baik dari segi aspek hak cipta, pemberian royalty hingga kemitraan sangat menerapkan nilai-nilai yang terkandung dalam hukum ekonomi Islam. Serta sistem kerja sama yang dilaksanakan oleh Hisana merupakan perkembangan dari syirkah *mudharabah* maupun syirkah *amlak*.

Kata Kunci : Waralaba, Syirkah, Hukum Ekonomi Islam.

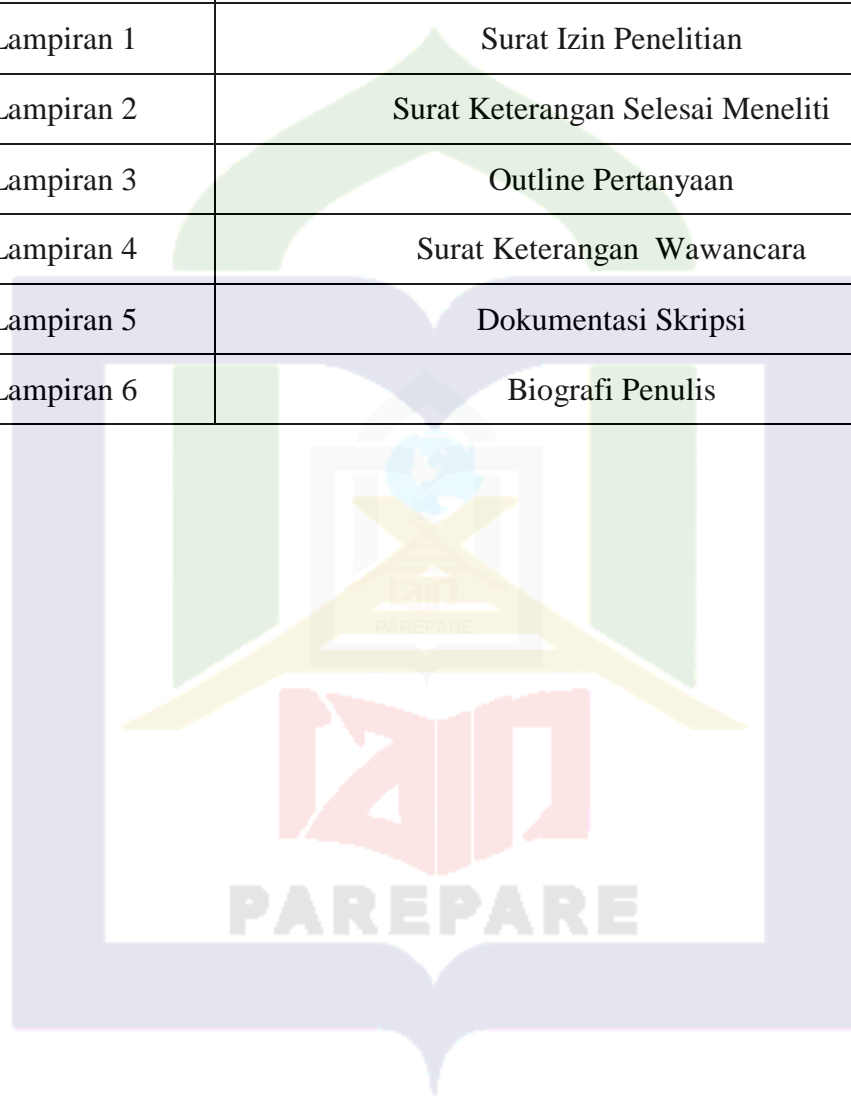
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGANTAR	iii
HALAMAN PERSEYUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Landasan Teoritis	9
1. Teori Waralaba	9
2. Teori Syirkah	12
3. Teori Waralaba dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam	17
C. Tinjauan Konseptual	22
D. Bagan Kerangka Pikir	23
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Jenis Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25

	C. Fokus Penelitian	25
	D. Jenis dan Sumber Data yang digunakan	26
	E. Teknik Pengumpulan Data	27
	F. Teknik Analisis Data	28
BAB IV	HASI PENELETIAN DAN PEMBAHASAN	29
	A. Gambaran Umum <i>Hisana Fried Chicken</i> di Kota Parepare	29
	B. Perilaku Bisnis Waralaba Hisana Cabang Parepare	31
	C. Implementasi Perjanjian Bisnis waralaba Hisana cabang di Kota Parepare	48
	D. Implementasi Hukum Ekonomi Islam terhadap Waralaba Hisana cabang Parepare	55
BAB V	PENUTUP	70
	5.1 Kesimpulan	70
	5.2 Saran	71
	DAFTAR PUSTAKA	72
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

NO. Lampiran	JUDUL LAMPIRAN
Lampiran 1	Surat Izin Penelitian
Lampiran 2	Surat Keterangan Selesai Meneliti
Lampiran 3	Outline Pertanyaan
Lampiran 4	Surat Keterangan Wawancara
Lampiran 5	Dokumentasi Skripsi
Lampiran 6	Biografi Penulis



DAFTAR GAMBAR

NO	JUDUL GAMBAR	HALAMAN
	Bagan Kerangka Pikir	26
2.1	Hubungan Kemitraan Pemberi Waralabadan Penerima Waralaba	12
2.2	Hak dan Kewajiban antara Pemberi Waralaba dan Pemberi Waralaba	13
4.1	Hubungan Kemitraan Hisana Cabang Parepare	52
4.2	Hak dan Kewajiban Antara Hisana Pusat dan Cabang parepare	53
4.3	Proses Kerja Sama Produksi Hisana <i>Fried Chicken</i>	55
	Dokumentasi	Lampiran

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha waralaba (franchise) adalah suatu usaha dimana pemberi waralaba (franchisee) yang dapat berupa orang perseorangan atau badan usaha memberikan kepada pihak lain keseimbangan dan hak yang sama untuk menggunakan dan/atau memanfaatkan ciri-ciri usahanya dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. pihak lain. pihak-pihak dalam rangka menyerahkan barang atau jasa dan/atau melakukan penjualan. Dengan kata lain, pewaralaba diberi wewenang untuk menggunakan nama merek dan model bisnis.

Suatu perusahaan kemungkinan besar merupakan waralaba jika Anda sering menjumpai tempat makan, kafe, dan kios makanan dengan nama yang sama di beberapa kota atau kota. Banyak orang enggan meluncurkan bisnis baru karena mereka memiliki masalah kepercayaan diri. Pengusaha ini dapat dengan tenang mengelola bisnis mereka meskipun mereka memiliki sedikit keahlian atau pengalaman manajemen bisnis berkat struktur waralaba. Fakta bahwa mengoperasikan perusahaan waralaba memerlukan keuntungan lebih besar menempatkan banyak orang pada posisi yang kurang menguntungkan. Namun, ada banyak biaya operasional yang akan mengurangi pendapatan pemilik waralaba dan membuat hal ini tidak mungkin terjadi..

Definisi waralaba yang muncul di Indonesia diberikan oleh Asosiasi Waralaba Indonesia (AFI). Ini mendefinisikan waralaba sebagai sistem distribusi barang atau jasa kepada pengguna akhir di mana pemilik merek (penerima waralaba) memberikan wewenang kepada individu atau bisnis untuk menjalankan bisnis di

bawah merek, nama, sistem, prosedur, dan metode yang dimilikinya. telah ditetapkan dalam jangka waktu dan wilayah geografis tertentu. Sedangkan Peraturan Perjanjian Waralaba sebagaimana tercantum dalam PP RI No.16 Tahun 1997 yang kemudian diubah menjadi PP RI No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 4 Ayat (1) dan (2) mengatur bahwa waralaba diadakan secara tertulis antara pemberi waralaba. dan pewaralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia dan menggunakan bahasa Indonesia dan waralaba adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) atau penemuan atau ciri-ciri usaha yang dimiliki pihak lain dengan tidak seimbang. berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain. untuk tujuan dan penyediaan atau penjualan barang dan jasa.¹

Bisnis waralaba telah menjadi model bisnis yang paling disukai di tanah air selama sepuluh tahun terakhir, terutama di kalangan mereka yang ingin mendirikan perusahaan sendiri tanpa harus menghadapi kesulitan memulai dari awal. Seperti sebuah tren, bisnis franchise ini banyak disukai oleh masyarakat luas dan banyak dibicarakan. Perusahaan waralaba lokal dan internasional menjamur di sekitar kita. waralaba yang tinggi garam, seperti McDonald's, Aice Ice Cream, Pizza Hut, dan Kentucky Fried Chicken. Ayam Bakar Wong Solo, Es Teller 77, Alfamart, Indomart, RM Padang, Sosis Bakar 1345, Tiki, Hisana, dan masih banyak lagi waralaba lokal adalah contohnya. Indikator tingginya minat untuk memulai usaha waralaba antara lain adalah tingginya antusiasme peserta pada setiap pameran waralaba, serta kuatnya penjualan buku dan seminar bertema waralaba. Persoalannya, adakah jaminan bahwa menjalankan waralaba akan menguntungkan?.

¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Cet. II; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), h. 33.

Faktanya, banyak investor yang menjalankan perusahaan waralaba yang menguntungkan, namun ada juga yang gagal. Hal serupa juga disampaikan oleh Ketua Umum Waralaba dan Perizinan Indonesia Karamoy (2009) yang menyatakan bahwa waralaba internasional mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar 12–13% per tahun dibandingkan dengan rata-rata pertumbuhan perusahaan waralaba lokal sebesar 8–9%. Namun terdapat perbedaan yang sangat mencolok dalam tingkat kegagalan di antara keduanya: waralaba lokal mengalami kegagalan sebesar 50–60%, sedangkan waralaba luar negeri hanya mengalami kegagalan sebesar 2-3% (Firdaniaty, 2007). Hal ini menunjukkan bahwa antusiasme masyarakat dalam memulai sebuah waralaba tidak diimbangi dengan kehati-hatian dan pemikiran ke depan dari manajemen.

Sinergi bisnis semacam itu memang dinilai menggiurkan. Tanpa harus menggunakan uang sendiri, jaringan pemasaran dan omzet dapat berkembang lebih pesat untuk merebut kepercayaan masyarakat terhadap reputasi bisnis waralaba. Selain itu, pewaralaba akan mendapat untung dari biaya manajemen dan royalti.

Di satu sisi, ada pemilik bisnis yang sukses mengoperasikan perusahaannya tetapi kekurangan dana untuk ekspansi ke perusahaan yang lebih besar. Ini mengarah pada pengembangan ide waralaba. Namun, ada orang kaya yang tidak memiliki keterampilan atau latar belakang yang dibutuhkan untuk mengelola perusahaan di sektor tersebut.

Tujuan bersama antara kedua pewaralaba ini menghasilkan tingkat kolaborasi bisnis tertentu. suatu bentuk kolaborasi antara pemilik perusahaan yang kekurangan modal serta mereka yang ingin meluncurkan perusahaan tetapi tidak memiliki keahlian atau pengalaman bisnis sebelumnya. Kesepakatan antara kedua pihak ini biasanya dituangkan dalam kontrak atau dokumen bisnis. Karena pemilik

waralaba dan penerima lisensi diharuskan untuk mengejar tujuan tertentu, waralaba adalah bisnis timbal balik. Sebuah kontrak (Akad) menetapkan kesepakatan hukum atau hubungan antara para pihak, Memastikan hak dan kewajiban setiap orang.

Para pihak diharuskan untuk menjunjung tinggi ketentuan perjanjian mereka. Kontrak melayani pencipta dengan baik sebagai aturan, peraturan, dan bukti. Karena semua perjanjian telah dibuat sebelumnya dan digariskan dengan jelas, maka ada kontrak yang kokoh untuk mencegah perselisihan. Saat ini, banyak waralaba tradisional beroperasi berdasarkan prinsip yang menguntungkan pemilik waralaba dan merugikan penerima waralaba, seperti ketika menetapkan biaya royalti. Bahkan ketika franchisee mengalami kerugian, Konvensi Waralaba biasanya membebankan biaya royalti kepada franchisee. Tentu saja hal ini sangat merugikan mitra karena memiliki lisensi. Cara yang hanya bisa merugikan satu pihak akan membuat kerja sama menjadi tidak adil.

Berdasarkan rangkuman di atas, maka peneliti ingin meneliti tentang penggunaan Sistem Akad Sirkah pada Bisnis Waralaba Hisana Cabang Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam). Penyebabnya, meskipun banyak bermunculan waralaba di tengah-tengah masyarakat, sangat sedikit yang menggunakan sistem kontrak kemitraan (siyrka) di mana keuntungan dan kerugian dibagi rata.

Oleh karena itu, penulis ingin melihat lebih dekat bagaimana hukum kontrak berlaku pada bisnis waralaba cabang Hisana Parepare. Perjanjian perusahaan menunjukkan bagaimana kemitraan berfungsi. Karena fakta bahwa kontrak perusahaan menentukan berbagai elemen, termasuk wanprestasi untuk penyelesaian sengketa dan hak dan kewajiban. Karena para pihak yang bekerja sama dapat menyatakan bahwa usahanya dilakukan sesuai dengan syariah tetapi banyak

penyimpangan dalam akad bisnisnya, maka dari akad ini dapat terbentuk secara keseluruhan apakah ketentuan dalam menjalankan kegiatan usaha tersebut dilakukan sesuai dengan syariat. prinsip hukum ekonomi Islam atau tidak..

Penulis akan menggunakan kontrak bisnis waralaba Hisana Cabang Parepare yang bergerak di bidang industri kuliner dan mengusung ide syirkah atau kolaborasi waralaba sebagai studi kasus. Didirikan pada tahun 2008 oleh Ibu Santi, cabang Hisana selanjutnya diwaralabakan dengan nama yang sama, Hisana atau “Cabang Hisana” kepada pewaralaba bernama Ibu Siti Utami, dan diperluas ke beberapa lokasi dan wilayah dalam bidang usaha kuliner.

Informasi mengenai Syirkah diperoleh berdasarkan data Laporan Cabang Hisana Parepare periode yang berakhir pada Maret 2019. Keluhan Syirka terkait adanya kontrak yang mewajibkan penghapusan barang tertentu dari pusat waralaba, walaupun di pasaran ada harga yang lebih murah dari Bahan baku tersebut.

Peneliti tertarik untuk mempelajari pelaksanaan akad Syirkah Hisana Cabang Parepare, karena belum pernah ada yang mempelajari akad pada industri ini sebelumnya.

B. Rumusa Masalah

Merujuk pada konteks yang telah disebutkan sebelumnya, berikut adalah permasalahan utama yang dapat diangkat:

1. Bagaimana perilaku bisnis waralaba Hisana di kota Parepare ?
2. Bagaimana penerapan implementasi perjanjian bisnis waralaba Hisana di Kota Parepare?
3. Bagaimana Implementasi Hukum Ekonomi Islam terhadap sistem akad bisnis waralaba Hisana di Kota Parepare?

C. Tujuan Penelitian

1. Berdasarkan permasalahan pokok yang mengemuka di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1. Untuk mengetahui kiprah franchise Hisana di kota Parepare
2. Untuk mengetahui lebih jauh pelaksanaan perjanjian usaha waralaba Hisana di Kota Parepare.
Untuk mengetahui lebih jauh bagaimana sistem kontrak usaha waralaba Hisana di Kota Parepare terkena dampak penerapan Hukum Ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

Penerapan penelitian berikut ini dimungkinkan berdasarkan tujuannya.:

1. Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian ini dapat disumbangkan ke dalam kumpulan literatur sebagai referensi atau pelengkap untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif kepada pembaca tentang kemampuan sistem kontrak waralaba dalam menarik minat masyarakat.

2. Kegunaan praktis

Temuan dari penelitian ini akan membantu pihak yang berkepentingan untuk mengadopsi strategi pemasaran terkait waralaba untuk meluncurkan bisnis dengan struktur yang menarik minat mereka.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Untuk mengembangkan pemikiran konseptual tentang variabel yang akan diteliti, tinjauan penelitian mencakup analisis metodis dan deskripsi teori, konsep, dan hasil penelitian yang memberikan gambaran mengenai permasalahan yang diteliti. Untuk menyempurnakan penelitian yang akan dilakukan dan sebagai acuan untuk khazanah perbandingan ide kontrak bisnis pada franchise Cabang Hisan Parepare, Oleh karena itu, peneliti berkonsultasi dengan penelitian sebelumnya untuk mendapatkan panduan.

Ada banyak penelitian sebelumnya yang dilakukan pada pembelian dan penjualan real estat, termasuk:

1. M. Azwar Nur Akbar (Skripsi S1, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2013) dalam judul penelitiannya “Bisnis Waralaba (*Franchise*) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam”. Tujuan penelitian ini yaitu Untuk lebih menjelaskan hubungan erat antara bisnis Islam dan waralaba, carilah contoh lain yang mendukung klaim Anda. Bisnis waralaba diibaratkan Syirkahh (kemitraan) dalam konsep bisnis Islam dan sistem ekonomi Islam yang berlandaskan pada Hadist, Alquran, Ijma, dan Ijtihad. Berdasarkan temuan penelitian, model waralaba dan syirkahh memiliki kesamaan yaitu sama-sama memerlukan penanaman modal dalam operasionalnya, dan pemberi waralaba memberikan hak paten melalui penyediaan komoditas atau produk yang diwaralabakan serta temuan penelitian. Dengan demikian, Syirkahh Inan mampu menjelaskan keadaan

tersebut. Karena keduanya membutuhkan biaya dan tenaga, maka waralaba yang hanya berupa penawaran merek atau lisensi, pelatihan manajemen operasional dan standar mutu produk, serta biaya-biaya lain yang semata-mata ditanggung oleh waralaba dapat disebut dengan Mudharabah karena pemberi waralaba akan menerima royalti. dari energi atau yang biasa dikenal dengan hak kekayaan intelektual.²

Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian penulis dengan penelitian pertama yang disebutkan di atas. Pendekatan waralaba yang digunakan dalam penelitian ini, yang diibaratkan dengan Syirkahh (kemitraan) dalam konsep bisnis Islam, merupakan perbedaan antara penelitian penulis dan penelitiannya. Berbeda dengan penelitian M. Azwar Nur Akbar yang fokus mencari referensi untuk mendukung klaim bahwa ada korelasi kuat antara bisnis waralaba dan bisnis syariah, sedangkan penelitian saya fokus pada sistem transaksi akad dan apakah sesuai dengan syariah atau tidak. hukum.

2. Eva Juniarti (Skripsi S1, Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto) dalam judul penelitiannya "Analisis Akad Syirkahh Muḍārabah Dalam Kemitraan Franchise Cv. Extra Pedas Purwokerto". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguraikan dan mengkaji bagaimana akad Syirkahh Muḍārabah digunakan dalam hubungan waralaba CV. Purwokerto Sangat Panas Temuan penelitian menunjukkan bahwa CV telah mengadopsi kerangka kemitraan bisnis. Extra Spicy Purwokerto memiliki dua model kemitraan: Syirkahh mudharabah dan model waralaba tradisional. Padahal dalam kerjasama

²Muhammad Azwar Nur Akbar, *Bisnis Waralaba (Franchise) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam* (Makassar: UIN Makassar, 2013), h. 63.

korporasi biasa, seperti kerjasama yang dilakukan oleh CV. Salah satu ide akad syirkah yang mana pihak franchisee atau mitra CV adalah Extra Spicy Purwokerto. Jika pewaralaba atau CV menginvestasikan modal dalam kegiatan usahanya, Extra Pedas tidak. Extra Pedas memberikan hak patennya berupa temuan penelitian dan barang atau produk waralaba. Karena sama-sama membutuhkan tenaga kerja dan modal, Syirkah al-Inan mampu mendobrak kesulitan tersebut.³

Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian penulis dengan kedua penelitian tersebut di atas. Konsep metodologi penelitian akad syirkah dimana penelitian penulis dan penelitian ini serupa. Penelitian yang dilakukan Eva Juniarti inilah yang membuat perbedaan terletak pada system waralaba yang dimana system yang Eva Juniarti teliti memilikisistem waralaba mengeluarkan modal dan tenaga dari kedua belah pihak sedangkan yang calon peneliti lpakan teliti memili sistem kontrak pembelian merek dagang dan sistem dimana hasil usaha di tentukan masing masinganggota.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Waralaba

a. Konsep Bisnis Waralaba

Amir Karamoy, seorang konsultan waralaba, mendefinisikan waralaba sebagai pola kemitraan bisnis antara perusahaan yang terkenal dengan merek dagangnya dan sistem manajemen, keuangan, dan pemasaran yang mapan (disebut penerima waralaba) dan perusahaan atau individu yang menggunakan hak milik

³Eva Juniarti, *Analisis Akad Syirkah Muḍārabah Dalam Kemitraan Franchise Cv. Extra Pedas Purwokerto*, (IAIN Purwokerto, 2019), h. 63.

penerima waralaba, sistem dan merek (disebut sebagai pewaralaba). Penerima waralaba harus mendukung pewaralabanya dalam hal teknis, manajerial, dan pemasaran dengan imbalan penerima waralaba membayar berbagai biaya. Perjanjian lisensi atau waralaba memverifikasi pengaturan kemitraan komersial kedua pihak.⁴

Waralaba adalah suatu pengaturan di mana pemberi waralaba memberikan kepada penerima waralaba hak untuk menjalankan bisnis dengan menggunakan penemuan, hak kekayaan intelektual, atau atribut bisnis milik pemberi waralaba lainnya dalam proporsi yang sama dan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. pemilik waralaba dengan beberapa tanggung jawab untuk menawarkan nasihat operasional yang berkelanjutan.

Berdasarkan kedua definisi yang diberikan di atas, jelas bahwa perusahaan waralaba adalah suatu usaha patungan antar pelaku usaha atau kemitraan yang lebih dilandasi oleh nilai-nilai kepercayaan dan transparansi. Pemilik perlu memiliki keyakinan terhadap kemampuan franchisee untuk menjalankan bisnis. Di sisi lain, pemilik waralaba juga menganggap bahwa perusahaan yang dibuatnya benar-benar merupakan perusahaan yang menjanjikan dan menguntungkan. Agar mekanisme operasional dapat berfungsi, kedua belah pihak harus yakin bahwa pihak lain mempunyai niat baik untuk berkolaborasi dan berbagi manfaat, risiko, dan imbalan.

b. Mekanisme Kerja Sebuah Bisnis Franchise

Konsep kesetaraan dan keunggulan timbal balik menjadi landasan mekanisme kerjasama waralaba. Ada pebisnis makmur dalam sistem ini yang berbagi kesuksesannya dengan pihak lain⁵. Pemberi waralaba (franchisor) dan penerima

⁴Sutedi Andrian, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 11.

⁵ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, (Yogyakarta: Cakrawala Publishing, 2008), h.49

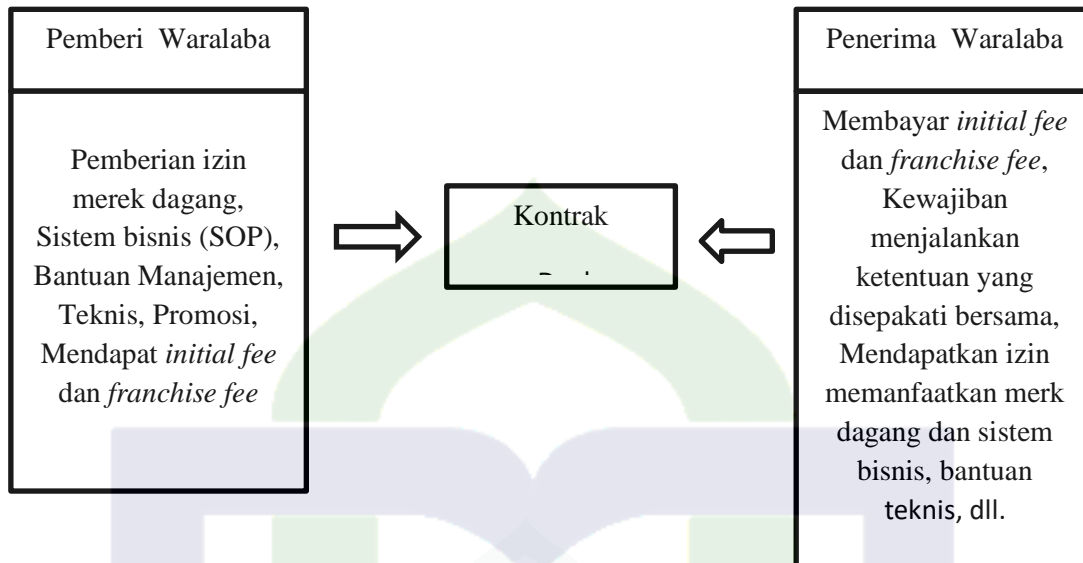
waralaba (franchisee) mempunyai hubungan kemitraan yang dapat dicirikan sebagai berikut.:



Gambar 2.1
Hubungan Kemitraan Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba

Sebagai pemilik merek, franchisor memberikan contoh model kemitraan dalam industri waralaba. Selama pewaralaba dan pemberi waralaba bekerja sama, pemberi waralaba telah memberikan semua dukungan yang diperlukan kepada investor (penerima waralaba), termasuk bantuan manajerial, teknis, dan pemasaran. Setelah itu, pewaralaba membeli waralaba dari bisnis tersebut dengan membayar sejumlah uang yang disebut sebagai waralaba atau biaya awal.

Sebaliknya, penerima waralaba berhak mendapatkan pelatihan, beberapa fasilitas tambahan, dan kemampuan untuk beroperasi dengan nama dan sistem yang sama. Mirip dengan meluncurkan perusahaan yang berdiri sendiri, pewaralaba menawarkan untuk membayar semua biaya awal. Jaringan pewaralaba yang kuat memungkinkan mereka mengeluarkan lebih sedikit uang, dan di situlah letak perbedaannya. Beberapa hak dan tanggung jawab yang diberikan franchisor kepada franchisee, atau sebaliknya, diuraikan di bawah ini.:



Gambar 2.2

Hak dan Kewajiban antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba

Karena struktur kemitraan bisnis waralaba, keadilan dan kepatuhan terhadap fundamental sistem ekonomi Islam memerlukan kerja sama yang jelas dan transparan.

2. Teori *Syirkah*

a. Konsep *Syirkah* dalam Waralaba

Hal ini pada dasarnya merupakan perkembangan dari bentuk *Syirkah* jika dilihat dari kacamata model bisnis yang diterapkan dalam waralaba.⁶ *Syirkah* disebut juga musyarakah adalah perjanjian kerja sama atau gabungan antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha tertentu, menguntungkan, dan halal. Masing-masing pihak menyumbangkan modal pada usaha tersebut dengan pemahaman bahwa risiko dan keuntungan akan dibagi rata di antara para mitra sesuai dengan bagian kerjasama masing-masing.⁷

⁶Sutedi, Andrian, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 42.

⁷Zulkifli Sunarto, *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), h. 51.

Komponen sistem kolaborasi waralaba meliputi:

- 1) Akad yang biasa disebut dengan ijab dan qabul adalah akad waralaba.
- 2) Pelaku (penerima waralaba dan penerima waralaba): Dalam skenario ini, pemilik waralaba adalah pihak yang menyumbangkan uang dan gagasan kepada kemitraan dalam bentuk hak cipta. Sementara itu, penerima waralaba menyumbangkan uang dan tenaga untuk kemitraan dan mengambil bagian dalam manajemen waralaba.⁸
- 3) Peralatan (kadang disebut juga modal; alat atau fasilitas yang dibutuhkan dalam operasional bisnis waralaba).
- 4) Keuntungan (bagi hasil) ditentukan berdasarkan kesepakatan para pihak berdasarkan komitmen yang dibuat masing-masing.

Komponen-komponen ini sesuai mengingat fakta-fakta waralaba, yang mencakup penggunaan format waralaba, kolaborasi antara franchisor dan franchisee untuk memasarkan produk tertentu di bawah merek yang dikembangkan franchisor, dan distribusi keuntungan bisnis berdasarkan rasio.

Izin penggunaan merek, penguasaan, dan bantuan merupakan kegiatan keuangan pemberi waralaba; pewaralaba memasok dana dan mengelola perusahaannya sendiri. Oleh karena itu, waralaba lebih tepat dikategorikan sebagai Syirkah uqud (akad) karena melibatkan keuntungan dan uang.⁹ Bukan Syirkah amlak, bila kepemilikan produk sudah termasuk di dalamnya.

Perbedaan dalam kontribusi finansial adalah realitas lain dari waralaba. Selama nilai ekonominya dapat dipastikan, Uang tunai, aset non-tunai seperti tenaga

⁸ Darmawan Budi Suseno, h.98-99

⁹Syirkah uqud adalah dua pihak atau lebih membuat perjanjian atau kontrak untuk menggabungkan harta guna melakukan bisnis dan hasilnya dibagi baik berupa laba maupun rugi. Lihat Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, op.cit., h. 30.

kerja, dan aset tidak berwujud seperti paten dan lisensi semuanya dapat digunakan sebagai bentuk modal.

Sesuai dengan pedoman dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2006 yang mengatur tentang sistem penyelenggaraan usaha waralaba, masing-masing pihak, yaitu pemberi dan penerima waralaba, mempunyai hak dan tanggung jawab yang berbeda. Artinya setiap mitra perusahaan mempunyai kebutuhan yang berbeda-beda dalam hal modal, tenaga kerja, akuntabilitas, bagi hasil, dan risiko. Berdasarkan prinsip kemitraan ekonomi dalam hukum Islam, Harun berpendapat karena memenuhi ciri khas Syirkah inan maka dapat dikategorikan sebagai jenis Syirkah inan. Mencermati definisi syirkah tentang modal menyinggung pendapat Maliki bahwa modal tidak harus berbentuk uang, melainkan bisa berbentuk benda. Tingkat nilai (ekonomi) dapat digunakan untuk menentukan komoditas, aset komersial, jasa, dan jenis jaminan lainnya.¹⁰

Dalam hubungan bisnis, pemilik waralaba dikapitalisasi pada aset dan tenaga kerja, sedangkan pemilik waralaba dikapitalisasi pada hak kekayaan intelektual dan bisnis profesional. Masing-masing mitra bisnis ini sepakat untuk membagi keuntungan dan risiko operasi secara proporsional dengan volume dan kaliber pekerjaan atau tanggung jawab. setiap. Akad Syirkah inan juga dapat digunakan untuk menggabungkan berbagai sumber modal dan berbagi berbagai hasil dan risiko.

Dia mengkategorikan bisnis dalam Syirkah inan juga, yang sejalan dengan apa yang dikatakan Harun Suseno. Kesesuaian dengan Syirkahinan karena layak untuk ikut serta dalam operasi persekutuan selain penyertaan modal yang tidak selalu sama dari pihak terafiliasi. Sementara itu, kesepakatan telah dicapai dengan Syirkah

¹⁰Harun, "Bisnis Waralaba di Indonesia Perspektif Hukum Islam," Jurnal SUHUF, Vol. 23, No. 2, November 2011, h. 151-176

Abdan untuk memperjelas keadaan para pemilik waralaba yang sebagai modal dalam kerjasama ini hanya sekedar menyediakan tenaga kerja dan kekayaan intelektual. Hukum Islam memperbolehkan penggabungan kedua Syirkah tersebut menjadi satu tindakan persekutuan karena keduanya sah.

Menurut Yusnani, Syirkah ini lebih tepat dimasukkan ke dalam Syirkahh wajah yang merupakan pengembangan dari Syirkahh karena menggunakan aspek faceh (kredibilitas) salah satu pihak yang berbisnis untuk membangun hubungan dengan nasabah/mitra usaha lainnya. Karena kolaborasi ini memanfaatkan staf pemilik waralaba dan merek yang sudah mapan dari pemilik waralaba (yaitu, kepercayaan publik terhadap merek dagang tertentu)¹¹

Ringkasnya, Syirkah tidak hanya menyangkut gabungan uang tunai dari franchisor dan franchisee, namun juga hak pihak yang bermitra untuk aktif dalam pengelolaan bisnis. Para pihak dapat membagi tugas pengelolaan perusahaan sesuai dengan ketentuan perjanjian.¹²

b. Konsep Musyarakah

Musyarakah adalah perjanjian kerja sama antara pemilik modal (mitra musyarakah) untuk menyatukan modal dan melakukan usaha bersama dalam suatu kemitraan. Kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan penyertaan modal, sedangkan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan.¹³ Menurut Antonio, musyarakah adalah perjanjian kerja sama yang menyatukan dua pihak atau lebih untuk suatu

¹¹Yusnani, *Sistem Bisnis Franchise dalam Pandangan Islam*, Jurnal Akuntansi dan Manajemen, Vol. 7, No. 2, Desember 2012, h. 113-120

¹²Umar Chapra, *Sistem Moneter Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), h. 34

¹³Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), h.

usaha komersial tertentu. Dalam perjanjian ini, masing-masing pihak membayar keuangan dengan pemahaman bahwa imbalan dan risiko akan dibagi rata.¹⁴

Menurut PSAK No. 106, musyarakah adalah suatu perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak menyumbangkan uang dengan pengertian bahwa keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan dan kerugian ditentukan oleh besarnya kontribusi. Para mitra mengumpulkan sumber daya mereka untuk mendukung usaha bisnis tertentu di masyarakat, baik yang baru maupun yang sudah mapan. Setelah usaha selesai, salah satu mitra dapat mengembalikan dana dan membagikan pendapatannya kepada mitra lainnya secara mencicil atau seluruhnya. Investasi yang dilakukan untuk musyarakah dapat dilakukan dengan menggunakan uang tunai atau aset non-moneter.¹⁵

Ketentuan pembiayaan musyarakah menyatakan bahwa masing-masing pihak memberikan uang kepada usaha sepanjang keuntungan dan resiko dibagi sesuai dengan kesepakatan..

c. Dasar Hukum Bisnis Waralaba Syariah

Ide di balik waralaba syariah adalah dua pihak yang bekerja sama secara menguntungkan untuk mengembangkan bisnis masing-masing—pemilik waralaba dan penerima waralaba. Pengertian ta'awun dan syirkah yang disinggung dalam QS. Al-Maidah/05, selaras dengan Firman Allah. : 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

¹⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press dengan Tazkia Cendikia, 2001), h. 90

¹⁵PSAK No. 106, *Akuntansi Musyarakah*, (Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia 2010), h.10.

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”

Juga firman Allah dalam QS Shaad/ 38 : 24

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿ۙ﴾

Terjemahnya:

“Dan 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”.

Hadits Qudsi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Rasulullah, menjelaskan keutamaan pergaulan ini sebagai berikut: “Sesungguhnya Allah berfirman: ‘Aku adalah orang ketiga (penolong) dari dua orang dalam satu perusahaan, asalkan satu. di antara mereka tidak mengkhianati temannya, jika dia berkhianat maka aku tinggalkan pergaulan kedua orang tersebut.” (HR No. 3383, Abu Dawud).

3. Teori Waralaba (*Franchise*) dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam

a. Tinjauan dalam Aspek Hak Cipta

Komponen terpenting dari sebuah waralaba adalah masalah hak cipta. Dalam waralaba, hak cipta mencakup merek dagang, merek, manual operasi bisnis, brosur, pamflet, dan elemen arsitektur khas. Pembayaran biaya dimuka oleh franchisor kepada franchisee merupakan keuntungan dari pemanfaatan hak cipta ini¹⁶. Ciptaan yang dilindungi hak cipta merupakan barang publik yang penting. Oleh karena itu, untuk menjaga keadilan dalam masyarakat dan membela hak dan kepentingan

¹⁶ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba: Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, (Yogyakarta, Pilar Humania, 2005), h.84

seniman, undang-undang harus dibuat. Logika ini sejalan dengan semangat dan tujuan syariah, yaitu memetik manfaat dan mencegah keburukan.¹⁷

Jika hak-hak ini dilanggar, Pemberi waralaba mempunyai pilihan untuk menuntut ganti rugi dan berhenti menggunakan merek tersebut dengan cara apa pun, namun mereka paling tidak harus menahan diri untuk tidak melakukan hal-hal berikut:

- 1) Melanggar hukum, kesusilaan, agama, dan ketertiban umum
- 2) Tidak mempunyai kemampuan untuk membedakannya.
- 3) Tetap menjadi milik pribadi.
- 4) Apakah terhubung dengan produk atau layanan yang permintaan registrasinya dibuat.

Merek dagang dapat dimasukkan dalam istilah hukum haq ibtikar, yang diterjemahkan menjadi "permulaan" atau "permulaan", dan mengacu pada hak cipta atau karya yang dibuat untuk pertama kalinya oleh seseorang atau mungkin berbentuk suatu penemuan.¹⁸

Jika dilihat dari segi materi, ibtikar lebih kepada keutamaan yang hasilnya nyata, seperti buah dari pohon dan susu dari hewan perah, menurut ulama fiqih Al-Azz bin Abdussalam. "Tujuan utama suatu properti adalah manfaatnya," ujarnya menyindir pentingnya manfaat.¹⁹

¹⁷Darmawan Budi Suseno, *Waralaba: Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, h.88

¹⁸Budi Agus Riswandi, et.al., *Hak Kekayaan Intelektual dan Budaya Hukum*, (Jakarta, PT. Rajagrafindo Persada, 2004), h. 85

¹⁹ Izzuddin ibn Abs as-Salam, *Qawaid al-Ahkam fi Mashalih al-Anam*, (Beirut, Dar-al-Kutub al-Ilmiyyah, tth), Jld II, h. 17

MUI mengeluarkan Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2003 tentang Hak Cipta, sebuah fatwa unik yang berkaitan dengan perlindungan HKI.²⁰ Pendapat MUI mengakui Hak Cipta sebagai aset berharga yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (hukum Islam). Karena:

"Mayoritas ulama dari kalangan Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hambaliberpendapat bahwa hak cipta atas ciptaan yang orisinal dan manfaat tergolong harta berharga, sebagaimana benda jika boleh dimanfaatkan secara syara'(hukum Islam)".²¹

Fatwa ini mengisyaratkan bahwa hak cipta merupakan aset berharga yang dapat dimanfaatkan, karena pemilik hak cipta berhak mendapatkan uang apabila karyanya digunakan oleh pihak lain atas persetujuannya.

Khususnya di Hisana Parepare, khususnya pada Sistem Manajemen dan Aplikasi Sistem Informasi, calon sarjana akan melihat hak cipta dalam studi franchise. Hal ini dapat diterima mengingat pembenaran yang disebutkan sebelumnya.

b. Tinjauan dalam Aspek Kemitraan Usaha

Menurut kerjasama mereka, franchisor dan franchisee memiliki hubungan kemitraan bisnis dalam sistem waralaba. Menurut filosofi Islam, kolaborasi sangat dianjurkan karena memungkinkan seseorang yang memiliki keterampilan bisnis untuk membantu saudara kandungnya yang tidak memiliki keterampilan tersebut. Dengan bantuan gagasan koperasi ini, akan dihasilkan individu-individu sukses yang

²⁰ Fatwa MUI tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI), <http://www.mui.or.id>, diakses pada 12 October 2020.

²¹ Fathi al-Durani, *Haqq al-Ibtikar fi al-Fiqh al-Islam al-Muqaran*, (Beirut, Mu'assasah al-Risalah, 1984), h. 20

dapat menawarkan kesempatan kerja kepada siapa saja, yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan lingkungan.

Perusahaan waralaba disamakan dalam hal terdapat batasan waktu yang ditentukan oleh pemberi waralaba, Hisana di Parepare, atas penggunaan hak dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian. Akibat adanya ketidakseimbangan yang diterima franchisor atas pemanfaatan hak tersebut, khususnya dalam bentuk franchise fee (khususnya biaya konsultasi) dan royalti dari laba bersih franchisee, maka franchisor menyewakan suatu barang yang digunakan dan dilegalkan oleh franchisor yaitu, merek.

Tidak satu pun klausula hukum dalam ijarah tersebut di atas, menurut pendapat calon, ada hubungannya dengan peneliti praktik bisnis waralaba Sosis Bakar 1345 di Parepare. Namun, mengenai klausula nomor empat yang menjadi subyek kontrak, ada syarat-syarat yang dapat ditawarkan, antara lain, bahwa kekayaan intelektual, meskipun tidak material, sudah menjadi milik pemiliknya. franchise dengan kualitas, ide, dan kekhasannya sendiri selama jangka waktu pengaturan kemitraan yang ditetapkan secara resmi. agar pewaralaba cukup memahami dan meneliti kebutuhan operasional secara tepat dan tepat sesuai dengan keinginan pemberi waralaba.

3. Tinjauan dalam Aspek Royalty Fee

Seperti disebutkan sebelumnya, kekayaan intelektual, atau sebuah merek, memiliki nilai moneter karena merupakan aset yang berharga dan dapat digunakan. Oleh karena itu, sah bagi franchisor untuk mengalihkan haknya kepada pihak ketiga dengan imbalan royalti dan biaya waralaba. Para ulama fiqih mendukung hal ini,

dengan mengatakan bahwa karena sesuatu yang bermanfaat dan halal dapat diambil, maka boleh saja bagi pemiliknya untuk mengambil pahala.²²

Pemberi waralaba memberikan wewenang ini, dan penerima waralaba harus menjunjung tinggi hak pemilik atas kekayaan intelektual dengan membayar royalti, biaya waralaba, dan menjaga itikad baik.

Ketika terlibat dalam usaha bisnis Islam, ada dua faktor yang dipertimbangkan, termasuk kemauan dan keadilan model waralaba. Hal ini sesuai dengan prinsip dasar muamalah, yaitu kemauan atau partisipasi sukarela. Kesiapan ini sejalan dengan firman Allah SWT. QS. Al-Maidah/5: 29

إِنِّي أُرِيدُ أَنْ نَبُوءَ بِآثِمِي وَإِثْمِكَ فَتَكُونَ مِنْ أَصْحَابِ النَّارِ وَذَلِكَ جَزَاءُ الظَّالِمِينَ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu salingmemakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecualidengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-sukadi antara kamu...”.

Keadilan juga menjadi landasan dan sarana utama untuk mencapai kebahagiaan abadi. Namun terdapat batasan-batasan, termasuk persyaratan agar tidak bertentangan dengan perjanjian hak itu sendiri atau dengan syariah. Setiap orang bebas membuat akad yang belum ada ketentuan dalam syariah, termasuk kebebasan memilih besaran royalti.

Dasar pemikiran di atas membawa pada kesimpulan bahwa sebagaimana diatur dalam perjanjian waralaba, royalti merupakan suatu hal yang disepakati bersama oleh para pihak. Perjanjian ini dapat dilaksanakan sepanjang kedua belah pihak menyetujui dan bersedia membatasi jumlah royalti yang dibayarkan pada saat

²²Izzuddin ibn Abs as-Salam, *Qawaid al-Ahkam fi Mashalih al-Anam*, h. 17

penandatanganan perjanjian, sepanjang tidak melanggar hukum syariah dan tidak mengubah syarat-syarat perjanjian.

C. Tinjauan Konseptual

Peneliti akan memaparkan makna dari judul yang diteliti yaitu Sistem Kontrak Waralaba Hisana di Kota Parepare, sebagai landasan penalaran penelitian ini (Analisis Hukum Ekonomi Islam). Sistem terdiri dari beberapa bagian yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Oleh karena itu, sebuah sistem diciptakan khusus untuk memenuhi keinginan kita sesuai dengan apa yang tertanam dalam sistem tersebut..

1. Waralaba adalah jenis kemitraan bisnis antara pemilik waralaba—perusahaan dengan merek terkenal dan sistem manajemen, keuangan, dan pemasaran yang terbukti—dan penerima waralaba—perusahaan atau individu yang menggunakan merek dan sistem pemilik waralaba. Franchisee diwajibkan untuk memberikan fee kepada franchisor sebagai imbalan dari franchisor yang memberikan bantuan teknis, manajerial, dan pemasaran kepada franchisee. Kesepakatan lisensi/waralaba antara kedua pihak menegaskan pengaturan kemitraan bisnis mereka..
2. Syirkah, disebut juga musyarakah, adalah suatu pengaturan di mana dua orang atau lebih sepakat untuk melakukan suatu usaha komersial tertentu yang halal dan menguntungkan, dengan masing-masing mitra memberikan modal dan setuju untuk ikut serta dalam risiko dan keuntungan berdasarkan kepentingan masing-masing. saham. kolaborasi.
3. Dari sudut pandang hukum ekonomi Islam, waralaba ditinjau dari tiga sudut pandang, antara lain: Merek dagang dan logo termasuk dalam komponen hak

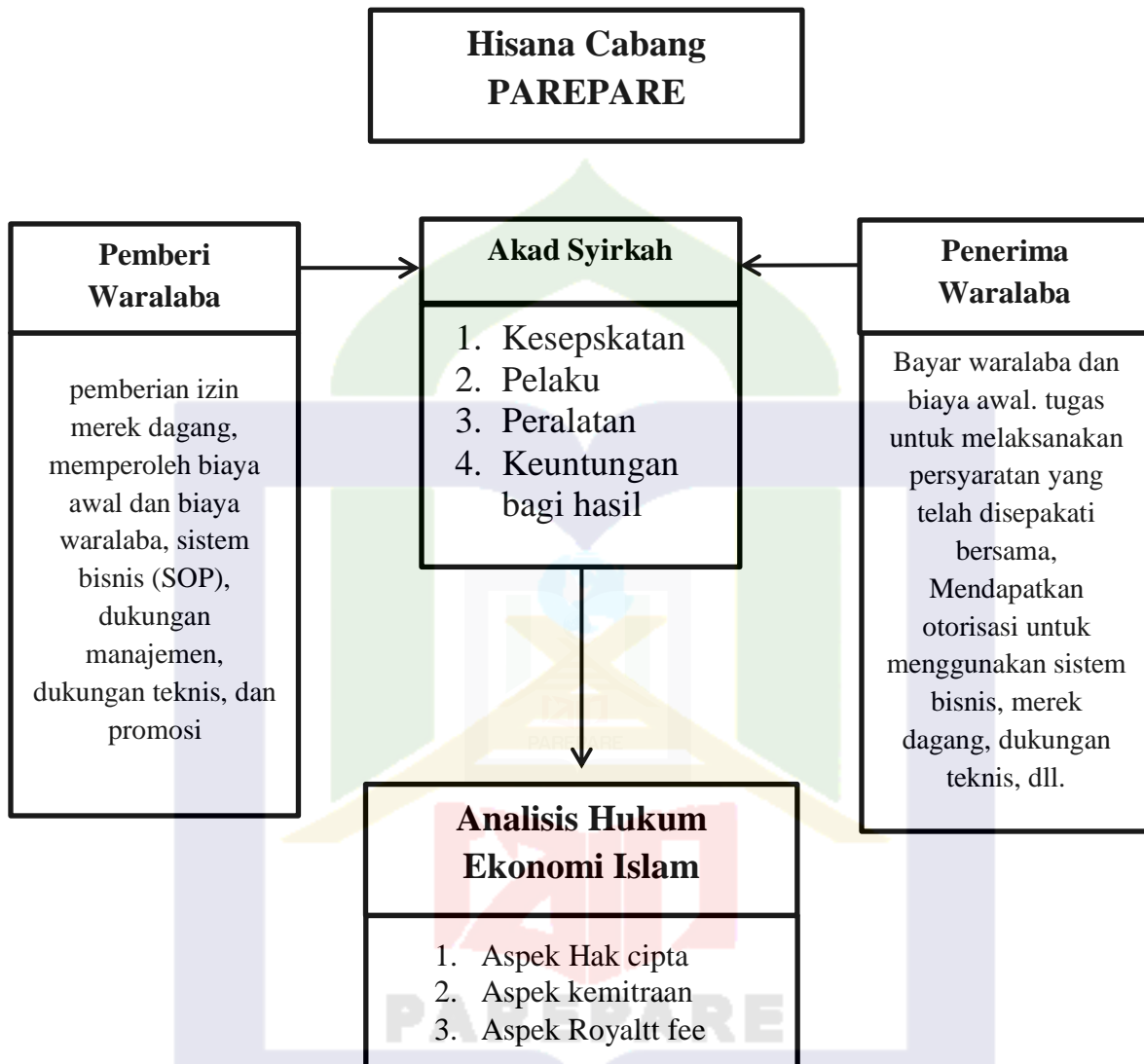
cipta, panduan operasi perusahaan, brosur, dan pamflet, serta arsitektur operasional tertentu. Aspek kemitraan melibatkan kerjasama, sedangkan aspek royalti bagi hasil akad memiliki ketidakseimbangan..

Dari penjelasan berbagai definisi yang diberikan di atas, terlihat bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem akad syirkah pada usaha Hisana di kota Parepare. Unsur atau komponen tersebut digunakan dalam transaksi perdagangan berupa tata cara, etika, dan pengelola yang melakukan kontrak atau perjanjian jual beli yang mencakup aspek kepemilikan dan hak suatu objek.

D. Kerangka Pikir

Pola hubungan antar variabel yang akan digunakan untuk memahami masalah yang diteliti digambarkan dengan kerangka. Sugiono menyampaikan sebagai berikut: “Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”.²³ Kerangka penelitian ini berpusat pada penjelasan tentang *Kontrak Bisnis pada Waralaba Hisana Cabang di Kota Parepare*.

²³Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 91.



BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, metodologi penelitian deskriptif kualitatif digunakan. Ketika mempelajari peristiwa, kejadian, atau fenomena sosial, penelitian kualitatif berfokus pada esensi barang atau jasa—yaitu, pentingnya peristiwa itu sendiri, yang dapat menjadi pelajaran penting bagi pengembangan gagasan teoretis.²⁴

Penelitian empiris atau lapangan (Field Research) adalah bentuk penelitian yang digunakan; merupakan kajian mendalam dan metodis yang dilakukan dengan mengumpulkan data di lapangan. Anda dapat langsung memahami keadaan situs dan menawarkan konteksnya dengan melakukan observasi langsung di lapangan. Subyek penelitian yang akan diteliti adalah Hisana di Kota Parepare.

B. Lokasi dan Waktu

1. Lokasi

Kota Hisana Parepare yang terletak di Ablam di pelataran kota Parepare Sulawesi Selatan merupakan lokasi peneliti yang akan dijadikan tempat penelitian.

2. Waktu Penelitian

Kegiatan yang berkaitan dengan penelitian yang akan selesai dalam waktu satu setengah bulan (dimodifikasi sesuai kebutuhan penelitian).

C. Fokus Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan hukum ekonomi Islam pada sistem Akad Syirkah Gerai Hisana. sehingga membedakan dengan sistem akad waralaba (*frenchise*) yang bersifat konvensional.

²⁴Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Cet.VII; Bandung: Alfabeta, 2017), h. 22.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Penelitian ini memanfaatkan data kualitatif untuk mengkarakterisasi dan menilai peristiwa, fenomena, interaksi sosial, sikap, keyakinan, persepsi, dan gagasan baik individu maupun kelompok. Berbagai deskripsi digunakan untuk mengidentifikasi teori dan prinsip yang memberikan temuan.

2. Sumber Data

Fokus sumber data adalah pada sumber primer dan sekunder yang menjadi sumber pengumpulan data. Berikut sumber data yang digunakan dalam penelitian ini::

- a. Sumber utama. Sumber primer adalah informasi dan pendapat responden serta data lapangan yang dikumpulkan melalui observasi dan wawancara yang langsung bersumber dari sumber aslinya. Cara lain untuk mendeskripsikan data primer adalah informasi yang dikumpulkan dari sumber asli dengan tujuan tertentu. Berikut ini adalah sumber utama yang digunakan dalam penelitian ini::
 - 1) Kepala Cabang Hisana Kota Parepare.
 - 2) Mitra Hisana Kota Parepare
- b. Sumber tambahan. Data dari buku merupakan sumber sekunder yang melengkapi data primer. Dokumen, buku, hasil penelitian berupa makalah, dan bahan lainnya merupakan contoh data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini. Data sekunder, singkatnya, adalah informasi yang dikumpulkan oleh pihak lain.

E. Metode Pengumpulan Data

Karena dalam bagian ini digunakan sumber data primer dan sekunder dan disesuaikan dengan pendekatan penelitian, sehingga peneliti mampu mengumpulkan data yang autentik dan benar. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data primer dan sekunder adalah:

1. Wawancara (Wawancara). Proses pengumpulan data untuk keperluan penelitian melalui sesi tanya jawab secara langsung antara peneliti dan responden dengan menggunakan pedoman wawancara disebut wawancara²⁵. Kontak tatap muka langsung, atau interaksi tatap muka, antara pencari informasi (pewawancara atau pemburu informan) dan sumber informasi (yang diwawancarai), merupakan ciri utama wawancara.
2. Observasi Pengertian observasi adalah pemantauan dan pendokumentasian secara metodis terhadap gejala-gejala yang muncul pada subjek penelitian. Definisi lain dari observasi adalah pengamatan yang sistematis dan terarah terhadap kejadian-kejadian sosial dengan gejala-gejala psikologis yang dilakukan dengan maksud untuk mencatatnya di kemudian hari..²⁶
3. Pencatatan. Dokumentasi merupakan sarana pengumpulan informasi dengan memberikan penjelasan rinci tentang segala keadaan seputar pembahasan gagasan tersebut. Atau dokumentasi hanyalah informasi dan fakta yang disimpan dalam bentuk kata-kata tertulis, foto, atau karya seni yang penting.²⁷

²⁵ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h.194

²⁶ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.63.

²⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 28

F. Metode Analisis Data

Lexy J. Moleong menyatakan bahwa langkah pertama dalam proses analisis data kualitatif adalah menelusuri semua informasi yang dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti catatan lapangan, wawancara, dokumen pribadi, dokumen resmi, foto, dan lain sebagainya. Setelah review, selanjutnya dilakukan reduksi data, pembentukan unit, kategorisasi, dan interpretasi data.

1. Pengurangan Data. Mengurangi data memerlukan kondensasi, mengidentifikasi elemen-elemen kunci, berkonsentrasi pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola, dan menghilangkan informasi yang tidak perlu. Abstrak merupakan salah satu cara untuk mereduksi data. Proses pembuatan abstraksi melibatkan rangkuman elemen-elemen penting, prosedur, dan klaim yang harus dipertahankan agar dapat dimasukkan dalam data penelitian. Dengan kata lain, ketika peneliti melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan inti dari data yang diperoleh dari data perkiraan, mereka terus-menerus terlibat dalam proses reduksi data..
2. Penyajian data. Muhammad Idrus mengutip Miles dan Huberman yang menyatakan bahwa penyajian data adalah suatu susunan informasi terorganisir yang memungkinkan terjadinya inferensi. Tahap ini diselesaikan dengan memberikan bermacam-macam data terorganisir yang memungkinkan diambilnya kesimpulan. Hal ini dilakukan karena, meskipun sebagian besar data yang dikumpulkan untuk penelitian kualitatif bersifat naratif, namun data tersebut harus disederhanakan tanpa kehilangan maknanya. Pikiran atau konfirmasi terakhir

BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Hisana *Fried Chicken* Cabang Parepare

1. Sejarah Hisana *Fried Chicken*

Hisana *Fried Chicken* (HFC), merek lokal yang tak kalah populer, muncul di antara sekian banyak merek makanan yang menyajikan ayam goreng. Bagi sebagian orang, HFC yang satu ini memang terdengar asing. Namun siapa sangka, perusahaan ayam goreng yang sudah beroperasi di ratusan lokasi dan menghasilkan miliaran rupiah setiap tahunnya ini.

Tatang Suharta mendirikan Hisana *Fried Chicken* (HFC) pertama kali pada tahun 2005. HFC tidak berkembang dengan cepat. Dengan dana yang setara dengan kios sederhana, HFC mulai mengalami pertumbuhan secara bertahap. HFC terpaksa menyerah pada saat itu, karena rivalnya sudah terkenal. Namun, Hisana menjadi sangat populer dalam beberapa tahun terakhir.

Tatang pernah bekerja di berbagai bidang pekerjaan, mulai dari berjualan kompor hingga mengalami pengalaman menyakitkan dipecat dari pekerjaan tanpa menerima pesangon pada masa Orde Baru. Mungkin pengalaman Tatang membawanya untuk mencoba mengelola Ayam Goreng Hisana dengan prinsip syariah.

Hisana disebut-sebut telah memiliki lebih dari 600 lokasi di 11 wilayah Indonesia hingga tahun 2016. Tatang, pencipta gerobak ayam goreng ini, mengklaim semuanya seperti sekarang ini berkat upaya dari divisi penelitian dan pengembangan yang tak henti-hentinya berdatangan. hadir dengan konsep-konsep segar untuk menarik minat konsumen..

Selain hidangan andalannya yaitu ayam goreng, Hisana juga menyajikan beragam menu lainnya seperti katsu, kentang goreng, dan bahkan es krim. Sebuah menu baru dapat dengan mudah ditemukan berkat berkembangnya Hisana yang membuat keberadaannya dikenal banyak orang. Karena menyukai cita rasa ayam goreng Hisana, pelanggan tentu akan tertarik dengan promosi jika mereka melihat item menu lainnya dan memutuskan untuk mencicipinya tanpa diminta. Meskipun konsep utamanya adalah take-out atau carry-out, Hisana Fried Chicken menawarkan makan di tempat di sejumlah lokasinya.

Wakil Direktur Utama Hisana juga menyebutkan bahwa pada tahun 2020, perusahaan berharap dapat memiliki 2000 lokasi Hisana di seluruh provinsi di Indonesia. Hisana kemungkinan akan memiliki lebih dari 1000 toko di Indonesia saat ini jika pertumbuhannya sesuai dengan target.

Nama Hisana diambil dari nama anak keduanya, Hisana Zahra, yang lahir saat ia meluncurkan perusahaan ini. Mungkin hal ini turut menyumbang kesuksesan Hisana Fried Chicken, namun Tatang Suharta dan perusahaan yang dimilikinya mendapat dampak positif dengan kedatangan Hisana Zahra..

2. Visi Misi Hisana Fried Chicken

Di Indonesia, semakin banyak pelaku bisnis yang mulai menerapkan ide-ide yang mengandung prinsip syariah. Hal ini dapat dipengaruhi oleh beberapa hal, termasuk kepribadian pemiliknya, mengikuti tren, atau meyakini bahwa gagasan tersebut adalah yang terbaik. Tatang Suharta yakin ini adalah pendekatan paling efektif untuk mengembangkan perusahaannya. Tatang menerapkan struktur yang memberikan kepemilikan bisnis kepada seluruh karyawan Hisana Fried Chicken.

Tatang mengaku karena para stafnya merasa menjadi bagian dari pemilik dan bukan sekedar karyawan, hal tersebut mendorong mereka untuk terus berusaha berkontribusi terhadap pertumbuhan Hisana. Kinerja karyawan akan sangat berbeda dengan cara ini.

Sejak lahirnya konsep ayam goreng “gerobak”, Hisana telah menentukan secara pasti siapa target basis pelanggannya. Hisana secara terang-terangan berupaya menangkap target pasar orang-orang yang menyukai ayam goreng renyah dan biasanya membeli camilan favorit mereka dari perusahaan yang dianggap sebagai "Raja" di sektor ini, seperti McDonald's atau Kentucky Fried Chicken (KFC).

Tentu saja, Anda memerlukan persenjataan yang kuat untuk menghadapi sesuatu yang jauh lebih besar. Pertama, rasanya sama enakya dengan ayam goreng yang dihasilkan oleh makhluk raksasa ini. Kedua, biayanya sangat murah. Hisana menawarkan kualitas dan layanan yang sebanding dengan harga yang jauh lebih rendah dibandingkan para pesaingnya.

B. Perilaku Bisnis Waralaba Hisana Cabang Parepare

Waralaba adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri-ciri usaha yang dimiliki pihak lain dengan imbalan berdasarkan syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan/atau menjual barang dan/atau jasa (Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba).

Waralaba adalah strategi distribusi berkelanjutan yang melibatkan pembagian produk atau layanan oleh dua atau lebih mitra. Dengan kata lain, waralaba adalah suatu sistem hak hukum yang saling bergantung. Waralaba dicirikan sebagai

kontrak antara dua pihak di mana pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan nama guna memasarkan produk atau jasa dan menjalankan bisnis dengan menggunakan nama, merek dagang, merek layanan, keahlian unik, dan model bisnis yang dimilikinya. dikembangkan oleh franchisor. pemilik waralaba.²⁸

Menurut uraian (rumusan) yang diberikan di atas, waralaba mempunyai berbagai komponen antara lain:²⁹

1. Adanya kontrak.
2. Penjualan barang atau jasa atas nama pemberi waralaba.
3. Pemilik waralaba memberikan dukungan pemasaran, manajerial, dan teknis lainnya kepada penerima waralaba.
4. Sebagai imbalan atas penggunaan merek milik franchisor, franchisee harus membayar sejumlah fee atau royalti.

Pada dasarnya dalam sistem *franchise* terdapat tiga komponen pokok, antara lain :³⁰

1. Pemberi waralaba, atau entitas yang memiliki model atau prosedur bisnis
2. Orang yang membeli waralaba atau sistem dari pemberi waralaba untuk diberikan kewenangan menjalankan usaha sesuai dengan strategi yang dibuat oleh pemberi waralaba disebut penerima waralaba.

²⁸Maulana Hasanudin, Jaih Mbarok, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 156

²⁹Balgis Bin Faruk Machrus, *Jurnal Prinsip Dasar Bisnis Waralaba Berbasis Syari'ah*, (Malang: Universitas Brawijaya, 2015), h. 4.

³⁰Supriadi, *Tinjauan Hukum Positif Dan Hukum Islam, Konsep Bisnis Waralaba Franchising*, *Excellent Group, Pmiikomfaksyahum*. Wordpress.Com, Edisi Sabtu, 24 April 2010, Di Akses Pada Tanggal 18 Januari 2013.

3. Waralaba, yaitu mengacu pada prosedur dan sistem internal perusahaan. Ini adalah keahlian atau persyaratan bisnis yang dijual oleh franchisor kepada franchisee..

Tiga komponen pokok waralaba ini menjadi rukun-rukun akad dalam bisnis waralaba yang juga dilakukan oleh Hisana Cabang Parepare :

1. Pewaralaba dan Terwaralaba Hisana

Ketika dua orang atau lebih bergabung dalam suatu kontrak, masing-masing pihak kadang-kadang hanya dapat terdiri dari satu orang. Untuk menandatangani kontrak, kedua belah pihak harus cukup umur, bertanggung jawab, dan mampu menangani tujuan perjanjian.³¹ Penerima Waralaba (Franchisor) dan Penerima Waralaba (Franchisee) merupakan dua pihak yang terlibat dalam Cabang Hisana Parepare.

Penerima waralaba adalah organisasi atau individu yang memberikan izin kepada pihak lain (penerima waralaba) untuk menggunakan semua fitur bisnis serta kekayaan intelektual yang dikontrolnya, termasuk nama, merek dagang, dan proses bisnis. Sebaliknya, penerima waralaba adalah perusahaan atau orang yang diberi wewenang untuk memanfaatkan dan mengambil keuntungan dari fitur bisnis atau kekayaan intelektual pemilik waralaba.³²

Dalam waralaba Hisana terdapat beberapa pihak yang terkait yaitu pihak pertama berupa pihak perusahaan pusat Hisana yang berada di Bandung, pihak kedua yaitu para agen atau cabang, termasuk cabang Parepare yang dikelola oleh Ibu Siti Utami. Ibu Siti Utami telah melakukan kerja sama waralaba Hisana sudah tiga tahun

³¹Veithzal Rivai, Arifiandy Permata Veithzal, Marissa Greace Haque Fawzi, *Islamic Transaction In Business dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), h.9.

³²Pietra Sarosa, *Mewaralab akan Usaha Anda*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2004), h.2- 4

lamnya, lokasi pertama itu berada di Perumnas Wekke'e, kemudian di Lahalede. Semua lokasi kontrak maka setelah habis kontrak pindah lokasi.

Ibu Siti Utami mengatakan bahwa :

“sebenarnya pihak terkait itu kalau sistemnya disini dinamakan mitra, bukan *frenchese*. Jadi beda i. dalam satu daerah banyak bias mitra dan satu perusahaan itu bukan Cuma produk seperti yang ini ayam saja, tapi banyak, ada yang cuanki, ayam, minuman dan nasi kuning. Jadi bukan satu produk”.³³

Ibu Siti Utami menjelaskan bahwa pihak pihak terkait dinamakan mitra. Perusahaan yang menjadi pusat kerja sama terdapat macam perusahaan pusat yang menaungi ada yang bentuk dagang cuanki, nasi kuning, dan ayam, ada juga minuman. Tidak sekedar satu produk.

Ibu Siti Utami menjelaskan lagi bahwa:

“Mitra dalam satu wilayah itu bisa lebih dari 3 (tiga), salah satu contoh terdapat di dekat sejahtera, di jalan bau maseppe. Yang disana (jln bau maseppe) adalah mitra, jadi cabang disana mengambil bahan dan produk disini. Jadi bisa dikatakan bahwa disini pusat dari mitra waralaba di Parepare.”“mitra akan tetap status nya menjadi mitra, dia tidak bias dibidang cabang. Tidak. Cabang itu dipegang langsung oleh orang-orang pusat, jadi selain itu, tidak bisa”³⁴

Sedangkan Bapak Aswandi mengatakan bahwa

“Setiap kota itu manager, adapun saya ini cuma kepala geray, jadi pihak-pihak saya itu karyawan ku disini. “ini dar Hisana pusat, kita cuma jual-jual. Tidak ada yang persis ini, karena produknya langsung dari pusat, semua bahan dari Hisana kita cuma tinggal menggoreng saja, karena tepung dan ayam semua dari pusat. Bahkan saya tidak tau bumbu-bumbu apa saja itu, tidak tau takaran-takarannya, jadi Hisana yang tau semua itu. Paling yang dipelajari itu menggoreng saja sama krispinya.”³⁵

Penjelasan dari dua sumber di atas bahwa kemitraan itu statusnya akan tetap menjadi mitra yang mana akan mengambil produk dari cabang atau agen. Mereka

³³ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

³⁴ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

³⁵ Aswandi, Kepala Geray Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

tidak akan membuka cabang baru karena itu diluar dari akad kerjasama dari perusahaan. Adapun yang menjadi agen atau cabang itu berkaitan langsung dengan perusahaan waralaba yang ditempati. Sehingga yang berlangsung hanya antara perusahaan dan agen-agen yang ada. Diluar dari itu hanya sebagai mitra yang berada dinaungan setiap cabang. Begitupula dengan setiap karyawan dari geray atau cabang tidak memiliki sangkutan dengan Hisana Pusat, namun mereka hanya sebagai karyawan dibawah aturan kepala atau pemilik cabang.

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pihak-pihak dalam bisnis waralaba hisana cabang Parepare yaitu Perusahaan pusat yang berada di Bandung, Ibu Siti Utami selaku pengelola Cabang Parepare, serta para mitra yang tersebar. Ketiga aqid ini saling berkaitan satu sama lain dalam menjalankan usaha hisana. Pihak-pihak yang terkait dalam Hisana memenuhi syarat dalam ekonomi Islam. Semua pihak yang terkait dapat melakukan hak dan kewajiban, dan sesuai dengan karakteristik cakap hukum yang dibuktikan dalam setiap kerja sama yang dilakukan telah mengadakan perjanjian sebelumnya.

2. Objek Hisana (Penetapan Wilayah, Standar Mutu, dan Pelatihan)

Adapun objek Hisana dalam bisnis waralaba Hisana Cabang Parepare yaitu berupa penetapan wilayah, standar mutu dan pelatihan. penetapan wilayah tertentu, Franchise Area dimana *Franchise* diberikan hak oleh *Franchisor* untuk beroperasi di wilayah tertentu. Standar mutu yang ditetapkan oleh *Franchisor* kepada *Franchise*, biasanya tertuang dalam buku petunjuk operasional (*operating manuals*) yang berisikan metode untuk menjalankan bisnis *franchise*, serta supervisi berkala dalam rangka mempertahankan mutu, serta pelatihan yang diselenggarakan oleh *Franchisor*

kepada *Franchise* guna meningkatkan keterampilan, yaitu pada pelatihan awal, maupun pelatihan yang berkesinambungan.³⁶

a. Penetapan Wilayah

Dalam Bisnis waralaba Hisana terdapat penetapan wilayah. Setiap agen atau cabang serta mitra yang ingin memperjualbelikan produk Hisana harus memenuhi persyaratan yaitu penetapan wilayah yang sesuai dengan kriteria pasar.

Ibu Siti Utami mengatakan bahwa

“kalau yang seperti menentukan wilayah penjualan itu kepala regional. Jadi dia yang menentukan semua itu lokasi-lokasi yang mau disimpan nanti. Misalnya disini Parepare, dia lihat-lihat dulu lokasinya, lokasi pasar atau markettingnya bagus atau tidak. Rame tidak disekitar jalan. Bagus tidak kalau ditempatkan disini. Begitu kepala regional yang menentukan itu”.³⁷

Dari pernyataan Ibu Siti Utami bahwa langkah dalam penetapan lokasi penjualan yang menetapkan adalah kepala regional, bukan dari agen atau bahkan dari pihak mitra. Kepala regional yang melakukan filter lokasi yang terbaik dalam menentukan posisi lokasi penjualan berdasarkan posisi lokasi, pasaran serta aktivitas masyarakat di lokasi tersebut. Setelah kepala regional telah melakukan observasi lokasi, maka akan disampaikan kepada agen agar kiranya menetapkan penjualannya diposisi lokasi tersebut.

Sedangkan Bapak Aswandi menjelaskan bahwa

“Kalau dulu bisa daftar wilayah, saya dulu itu daftar wilayah di Parepare jadi dapat geray di parepare, kalau sekarang beda harus training di Makassar, trus dikirim ke wilayah yang butuh. Kalau wilayah Palu yang butuh, jadi disitu mi. bisa sebenarnya training disini tapi khusus kepala geray paling hanya pelayanan praktek.”³⁸

³⁶Pierta Sarosa, *Kiat Praktis Membuka Usaha: Merawalabakan Usaha Anda*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), h.2-3.

³⁷ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

³⁸ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 22 Maret 2021.

Dari pernyataan Bapak Aswandi dapat disimpulkan bahwa aturan penetapan wilayah Hisana dulu dan sekarang berbeda. Jika dulu dapat mendaftar wilayah sesuai dengan lokasi yang diinginkan, namun sekarang ini tidak demikian. Hal itu sesuai dengan pernyataan Ibu Siti Utami bahwa penetapan wilayah itu ditentukan oleh Hisana Pusat. Hisana akan melakukan observasi wilayah yang mana membutuhkan cabang maka akan ditempatkan di daerah tersebut.

b. Standar Mutu

Hisana memiliki standar mutu yang konsisten setiap wilayah. Hisana selalu menjaga kualitas dan mutu dari produk-produk yang diproduksi. Standar mutu itu ditetapkan oleh perusahaan pusat dan diterapkan kepada setiap cabang atau agen, kemudian akan diteruskan oleh para mitra. Para agen dan mitra tidak boleh mengurangi kualitas mutu dari produk yang telah disediakan, hal itu melanggar dari aturan perusahaan.

Ibu Siti menegaskan bahwa:

“Prosesnya itu dari Bandung, kemudian ke Makassar. Jadi Makassar itu ada gudang atau kantor pengudangan. Jadi ayamnya itu tidak dibeli di Parepare. Tidak. Khusus semuanya disana. Kan memang harus ki selalu jaga kualitas. Barangnya harus sama terus. Kalau misalnya beli disini beli disana beda itu”.³⁹

Pernyataan Ibu Siti Utami dikuatkan oleh Bapak Aswandi yang berkata bahwa:

“Ini dari Hisana pusat, kita cuma jual-jual. Tidak ada yang persis ini, karena produknya langsung dari pusat, semua bahan dari Hisana kita cuma tinggal menggoreng saja, karena tepung dan ayam semua dari pusat. Bahkan saya tidak tau bumbu-bumbu apa saja itu, tidak tau takaran-takarannya, jadi Hisana yang tau semua itu. Paling yang dipelajari itu menggoreng saja sama krispinya.”⁴⁰

³⁹ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁴⁰ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa yang menjadi pusat perusahaan itu atau dapat dikatakan pihak pertama yang itu pengembalian pusat yang berada di Bandung pusat perusahaan Hisana. Kemudian dari pusat akan dikirim ke setiap gudang termasuk gudang yang berada di Makassar yang menjadi kantor pergudangan bahan Hisana untuk wilayah Sulawesi Selatan. Dari gudang tersebut lah akan diteruskan ke setiap cabang atau agen yang menjadi distributor. Jadi semua bahan yang digunakan dalam produksi berasal dari gudang. Hal itu bertujuan agar menjaga kualitas dan keseragaman produk yang dijual setiap agen wilayah. Adapun pihak-pihak cabang atau setiap geray hanya memproses dari semua bahan yang ada.

c. Pelatihan

Pelatihan dapat dikatakan juga sebagai *Disclosure* yang merupakan pemberian informasi atau data secara terbuka oleh pemberi waralaba kepada calon terwaralaba, sehingga data itu bermanfaat bagi yang memerlukan. Dalam bisnis waralaba disclosure digunakan sebagai sarana untuk menyajikan informasi berupa data dan fakta serta kondisi usaha penjualan, personalia maupun keuangan. Hal ini ditujukan agar terwaralaba mengetahui secara terbuka kondisi usaha pewartalabasecara objektif, sebelum calon terwaralaba memutuskan untuk melakukan pembelian hak waralaba.⁴¹

Hisana juga memiliki pelatihan pada para pihak-pihak yang terkait. Hal itu bertujuan agar mempersiapkan untuk menjalankan usaha produk Hisana. Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan keterampilan dan pengetahuan yang membantu memulai dan menjalankan usaha dengan sukses. Jelas dari definisi bahwa pelatihan merupakan program pengembangan keterampilan yang dirancang dan

⁴¹Abdullah Taufik, Jurnal *Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syari'Ah*, (Kediri : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2018), H. 20

dikembangkan untuk membantu pengusaha. Anda dapat tertarik untuk memulai usaha Anda dengan informasi, pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman apa pun yang Anda miliki setelah mengikuti pelatihan.

Bapak Aswandi mengatakan bahwa

“training itu ada, karena tiap tahun itu buka training karena da SOP toh, kalau da SOP baru lagi detraining lagi di Makassar, training itu paling goreng, penyajian, atau pelayanan, itu saja.”⁴²

Ibu Siti Utami juga menegaskan bahwa

“ada pelatihan itu sebelum buka usaha. Pelatihan yang pertama itu bagaimana cara gorengnya, terus kebersihan, pelayanan. Jadi yang mencakup itu seperti ji kalau kita buka usaha sendiri harus menguasai semua dulu apa yang mau dikerjakan. Kalau kita mau jualan ayam, harus tahu bahan poko apa yang bagus, ayam yang bagus, berkualitas. Yang kedua kebersihan, ketiga teknik menjual, itu lagi markettingnya.”⁴³

Dari penjelasan ibu Siti Utami bahwa dalam menjadi agen dan mitra Hisana terlebih dahulu terdapat pelatihan. Pelatihan-pelatihan yang pada umumnya seseorang itu membuka usaha. Pelatihan pertama yaitu berupa menguasai bahan berkualitas dan baik untuk dijual, kedua pelatihan dalam teknik atau cara penjualan marketing. Serta ketiga, pelatihan dalam kebersihan. Pelatihan ini ditujukan agar para agen dan mitra siap dalam menjalankan cabang dari perusahaan Hisana sehingga dapat memberikan kontribusi kemajuan dari Hisana.

3. Imbalan Hisana Pusat

Dalam akad jual beli misalnya, tujuan pokoknya yaitu memindahkan barang dari penjual kepada pembeli dengan di beri ganti.⁴⁴ Adapun tujuan dari bisnis waralaba yaitu imbalan prestasi. imbal prestasi dari *Franchise* kepada *Franchisor* yang berupa *Franchise Fee*, sebagai imbalan atas pemberian hak pemanfaatan dan

⁴² Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

⁴³ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁴⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, h.51

penggunaan hak intelektual yang dimiliki dimiliki oleh *Franchisor* yang dibayarkan hanya sekali untuk hak yang dapat diperoleh *Franchise*. Dan *Royalty Fee* merupakan kontribusi fee dari operasional usaha yang dibayarkan oleh *Franchise* secara periodik kepada *Franchisor*, biasanya secara bulanan dari besarnya omzet penjualan.⁴⁵

Franchise Fee atau *fee* waralaba adalah kontribusi *fee* dari terwaralaba kepada pewaralaba, sebagai imbalan atas pemberian hak pemanfaatan dan penggunaan hak intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba dalam kurun waktu tertentu. *Royalty fee* adalah kontribusi *fee* dari operasional usaha penerima waralaba yang dibayarkan kepada pemberi waralaba secara periodik, biasanya secara bulanan. Lazimnya, *royalty fee* berupa persentase tertentu dari besarnya omzet penjualan terwaralaba. Sebagai contoh, *royalty fee* dikenakan kepada penerima hak lembaga pendidikan primagama adalah sebesar 10,7% dari omzet si penerima waralaba.⁴⁶

Dalam wiralaba Hisana juga terdapat imbalan yang akan diterima oleh para agen dan mitra. Seorang agen sebagai pengelola serta distributor di wilayahnya akan mendapat gaji dan bonus, sedangkan mitra akan mendapat imbalan berupa persentase penjualan yang dihasilkan semakin besar penjualannya maka semakin besar pula pendapatan yang diserahkan.

Ibu Siti Utami mengatakan bahwa
 “Jadi imbalan saya itu toh, kan saya ini pengelola mi juga, saya yang kelola ini untuk distribusikan jadi saya dapat gaji. Jadi karena saya berkerja juga untuk memajukan Hisana toh jadi saya juga dapat gaji pokok, gaji bonus dan terus pendapatan. Intinya ada tiga macam”. “kalau mitra itu yang didapat persenan.”⁴⁷

⁴⁵Piarta Sarosa, *Kiat Praktis Membuka Usaha: Merawalabakan Usaha Anda*, h.3

⁴⁶ Pietra Sarosa, *Mewaralabakan Usaha Anda*. h.3.

⁴⁷ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

Dari pernyataan Ibu Siti Utami maka diterangkan bahwa mitra hisana mendapatkan imbalan berupa persenan dari seberapa besar penjualan yang dilakukan. Sedangkan pihak pengelola atau agen seperti halnya Ibu Siti Utami mendapatkan imbalan berupa tiga macam yaitu gaji pokok, bonus dan pendapat sebagai mitra penjualan langsung.

Hal itu juga dikatakan oleh Bapak aswandi

“imbalan yang didapat itu pertama dikasi tempat tinggal, pokonya semua biaya-biaya dirumah ditanggung Hisana seperti air listrik. Gaji juga, uang makan, kalau sakit Hisana juga. Bayak imbalan yang dikasi Hisana. Kita jalankan saja ini, nanti Hisana yang jamin kita. jadi selain gaji pokok ada juga persenan. Gaji pokok itu utama, bonus penjualan, juga persenan”⁴⁸

Waralaba Hisana melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

4. Penyerahan Hak Hisana

Unsur yang terpenting dalam *franchise* adalah masalah hak cipta. Hak cipta dalam *franchise* meliputi logo, merek, buku petunjuk pengoperasian bisnis, brosur atau pamphlet serta arsitektur tertentu yang berciri khas dari usahanya. Adapun imbalan dari penggunaan hak cipta ini adalah pembayaran *fee* awal dari *franchisor* kepada *franchisee*.⁴⁹ Karya cipta merupakan kemaslahatan umum yang hakiki. Oleh sebab itu, hak para penciptanya perlu dilindungi dengan undang-undang dalam rangka menjaga hak dan kepentingannya demi menegakkan keadilan di tengah masyarakat.⁵⁰

⁴⁸ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

⁴⁹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba* (Yogyakarta: Pilar Humania, 2005), h. 84

⁵⁰ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, h. 88.

Sesuatu yang disandarkan dari dua belah pihak yang berakad, yang menunjukkan atas apa yang ada di hati keduanya tentang terjadinya suatu akad. Hal ini dapat diketahui dengan ucapan, perbuatan, isyarat, dan tulisan.⁵¹ Pokok dari akad bisnis waralaba yaitu adanya penyerahan hak. Penyerahan hak secara eksklusif (dalam praktek meliputi berbagai macam hak milik intelektual) dari *Franchisor* kepada *Franchisee*.

Dalam konsep waralaba disebut dengan *Master franchisee*. *Master franchisee* adalah terwaralaba yang diberi hak oleh pewaralaba untuk memberikan hak lanjutan kepada para terwaralaba lainnya pada suatu area regional tertentu, dan atau membuka sendiri unit-unit waralaba lanjutan tersebut pada daerah tertentu yang dimaksud.⁵²

Pemberian waralaba senantiasa terkait pemberian hak untuk menggunakan dan atau memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual tertentu, yang dalam hal ini terwujud dalam bentuk merek, baik yang meliputi merek dagang maupun merek jasa, ataupun indikasi asal (*indication of origin*) tertentu dan suatu bentuk format, formula, ciri khas, metode, tata cara, prosedur, sistem dan lain sebagainya yang bersifat khas yang terkait dengan, dan yang tidak dapat dipisahkan dari setiap output atau produk yang dihasilkan dan selanjutnya dijual, diserahkan atau diperdagangkan dengan mempergunakan merek dagang, merek jasa atau indikasi asal tersebut di atas, yang dinamakan dengan Rahasia Dagang. Dari kedua jenis Hak Kekayaan Intelektual tersebut, selalu dan senantiasa terdapat unsur pembeda antara waralaba yang satu dengan waralaba yang lainnya. Unsur pembeda tersebut terletak dalam sifat, bentuk dan jenis Hak Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan.

⁵¹ Rahmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Pustaka Setia, 2021), h. 46.

⁵² Pierta Sarosa, *Kiat Praktis Membuka Usaha: Merawalabakan Usaha Anda*, h.3

Mengenai penyerahan hak dalam Hisana Ibu Siti Utami mengatakan bahwa:
 “Jadi yang ditanggung itu cuma menjual saja. Adapun kalau ada sisa itu ditanggung mereka. Ohh ada satu pale. Yang mereka tanggung itu listrik, tempat juga. Jadi itu memang itu menjadi mitra harus ada tempat, kedua harus memang ada usaha lainnya selain ini, misalnya toko kah, konter atau jual minuman I kah juga disitu. Jadi harus berdampingan dengan usaha lain tidak berdiri sendiri saja begitu”⁵³

Bapak aswandi juga mengungkapkan bahwa:

“kalau kesepakatannya paling diserahkan langsung dari pihak Hisana ke masing-masing gray, jadi bertanggung jawab atas gray nya. Dikasi gaji. Kasi merek Hisana buat gray kemudian bertanggung jawab, kamu yang urus, kalau ada apa-apa kamu yang urus kalau dikasi Hisana. Contohnya kecurian atau apa-apa yang lainnya, kau mi yang urus tidak ada campur tangannya lagi Hisana.”⁵⁴

Dapat disimpulkan bahwa hak seorang mitra ataupun agen yang dijelaskan yaitu mereka mendapatkan keuntungan dari jualan dan semua olahan produk yang akan dijual berasal dari agen. Jadi seorang mitra hanya bertugas menjualkan saja, sedangkan kewajiban mereka berjualan sesuai syarat yang telah ditetapkan yaitu memiliki tempat, dan usaha yang berdampingan. Seorang mitra dilarang menjual produk Hisana sebagai produk utama dan menjadikan usaha yang berdiri sendiri. Hal itu dikarenakan statusnya hanya sebagai mitra. Yang berhak berdiri sendiri adalah agen atau cabang yang notabennya sebagai distributor wilayah.

Ibu Siti Utami menegaskan kembali bahwa

“Kewajiban itu bekerja sesuai aturan yang ditetapkan. Kan ada setiap aturan jadi itu mi kewajibannya bekerja berdasarkan SOP perusahaan, adapun haknya itu tadi toh dapat ki gaji, bonus. Ada juda world, penjualan terbaik, store terbersih. Ada itu yang diikuti selalu siapa yang paling bagus gorengannya dibandingkan yang lain dapat lagi hadiah. Banyak hadiahnya. Pernah emas 6 gram, ada juga uang, ada juga sertifikat training” disini lumayan begini dua kali lipat pendapatannya, belum lagi yang tinggi

⁵³ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁵⁴ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

penjualan yang betul-betul rame, biasa ada orang dapat 14-15 juta, bonus kadang kalau 30 ekor penjualan itu 5 jutaan di luar dari gaji.”⁵⁵

Ibu Siti Utami menjelaskan bahwa adapun hak dari seorang agen atau cabang itu mendapat kan imbalan, sedangkan kewajibannya itu bekerja sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan ole perusahaan.

Begitu pula yang dikatakan Bapak Aswandi :

“Tapi semua yang ada kayak kontrakan, listrik, semua bahan ayam ini, Hisana yang menjamin itu. Pokonya itu toh juga keuntungannya juga. Kita cuma tinggal kerja, karena sudah dijamin semua, jadi Cuma kerja ji dan tanggung jawab saja.”⁵⁶

Lebih lanjut Bapak Aswandi juga mengungkapkan bahwa :

“hak ku disini sepenuhnya mendapatkan hak kelola disini, saya mi bagaimna supaya berkembang ini, diserahkan ini sama saya. kalau saya pribadi focus di toko ku saja, geray ku. Karena saya kepala geray disini, jadi tanggung jawabnya untuk geray ini saja. Kayak penjualan, penggorengan disini saya yang atur, adapun untuk wilayah lain beda-beda lagi, hak ku disini sepenuhnya mendapatkan hak kelola disini, saya mi bagaimna supaya berkembang ini, diserahkan ini sama saya.”⁵⁷

Dapat disimpulkan bahwa hak seorang mitra yang dijelaskan oleh Ibu Siti Utami dan Bapak aswandi yaitu mereka mendapatkn keuntungan dari jualan dan semua olahan produk yang akan dijualkan berasal dari agen. Jadi seorang mitra hanya bertugas menjualkan saja, sedangkan kewajiban mereka berjualan sesuai syarat yang telah ditetapkan yaitu memiliki tempat, dan usaha yang berdampingan. Seorang mitra dilarang menjual produk Hisana sebagai produk utama dan menjadikan usaha yang berdiri sendiri. Hal itu dikarenakan statusnya hanya sebagai mitra. Yang berhak berdiri sendiri adalah agen atau cabang yang notabennya sebagai distributor wilayah.

⁵⁵ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁵⁶ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke’e, 28 Maret 2021.

⁵⁷ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke’e, 28 Maret 2021.

Dan setiap pemilik outlet ataupun kepala geray memiliki hak sepenuhnya terhadap cabang yang dimiliki.

Teknik atau resep yang unik, penggunaan merek dan/atau nama dagang, jangka waktu hak dan perpanjangannya, bidang kegiatan, dan hak-hak lain sehubungan dengan pembelian keperluan operasional, jika ada, hanyalah beberapa di antaranya. hak yang diberikan oleh franchisor kepada franchise tersebut.

Apabila hak-hak tersebut dilanggar, maka pemberi waralaba berhak mengambil tindakan hukum berupa ganti rugi dan penghentian segala kegiatan yang berkaitan dengan penggunaan merek; namun demikian, faktor-faktor yang tercantum di bawah ini harus dihindari:

- a. Melanggar hukum, moral, agama, dan ketertiban umum
- b. Tidak mampu menonjol.
- c. Tidak dimiliki oleh umum
- d. Apakah terhubung dengan produk atau layanan yang permintaan pendaftarannya dibuat.⁵⁸

Oleh karena itu, dalam perjanjian waralaba di Hisana sangat menekankan dasar saling tolong menolong dan keadilan dalam memberikan imbalan dan penyerahan hak. Sehingga mitra dan agen bukan hanya sekedar karyawan tetapi juga bagian dari perusahaan yang memajukan usaha.

On June 18, 1997, the Government Regulation of the Republic of Indonesia Number 16 of 1997 concerning Franchising was issued, marking the beginning of a significant period of legal certainty governing the franchise structure in Indonesia. Subsequently, on July 23, 2007, Government Regulation Number 42 of 2007

⁵⁸Budi Agus Riswandi dan M. Syamsuddin, *Hak Kekayaan Intelektual dan Budaya Hukum* (Cet. I; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h.85

governing franchising took effect in place of Government Regulation Number 16 of 1997, which had been annulled.⁵⁹

Selain itu, klausul dalam model bisnis waralaba berikut ini memberikan kepastian hukum:

- 1) Peraturan Pemerintah tentang Waralaba Nomor 42 Tahun 2007. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengatur tentang hukum waralaba di Indonesia; Pengertian waralaba telah dibahas pada bab sebelumnya. Aturan baru yang terdapat dalam peraturan pemerintah baru ini antara lain adalah keharusan bagi pemberi waralaba untuk memberikan prospektus kepada calon pewartalaba. Isi prospektus antara lain informasi mengenai identitas pemberi waralaba, keabsahan usahanya, sejarah usahanya, struktur organisasinya, laporan keuangan dua (dua) tahun sebelumnya, jumlah lokasi, daftar penerima waralaba, dan hak-haknya. dan tanggung jawab franchisor dan franchisee.⁶⁰
- 2) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 yang melarang persaingan usaha tidak sehat dan praktek monopoli. Undang-undang ini memuat ketentuan mengenai pengecualian. Pasal 50 huruf b mengatur pengecualian tersebut. Meskipun demikian, Pasal 15 sampai 50—yang mencakup pengecualian terhadap hak kekayaan intelektual dan perjanjian waralaba—akan diperiksa berdasarkan permasalahan yang sedang diteliti. Pengecualian terhadap perjanjian waralaba tidak dibatasi secara jelas oleh pengecualian-pengecualian yang tercantum dalam undang-undang ini. Lebih lanjut, terdapat perbedaan antara Pasal 50

⁵⁹Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), h. 563

⁶⁰Zaeni Asyadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 159

huruf b dengan Pasal 15 yang mengatur ketentuan mengenai perjanjian tertutup. Terlepas dari kenyataan bahwa waralaba adalah sistem bisnis yang secara historis beroperasi dengan menandatangani kontrak tertutup,⁶¹

- 3) 3) Kontrak sebagai Landasan Sah Penerapan asas kebebasan berkontrak yang menyatakan bahwa para pihak bebas melakukan perjanjian apa pun sepanjang tidak melanggar hukum positif, kepatutan, atau ketertiban umum, ditegaskan oleh Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata. Selanjutnya, bagi orang-orang yang membentuknya, segala perjanjian yang mengikat secara hukum mengikat mereka. Perjanjian waralaba tunduk pada peraturan umum perjanjian yang tercantum dalam Pasal 1233 sampai dengan 1456 KUHPerdata, walaupun tidak termasuk dalam perjanjian bernama.⁶²
- 4) Hukum Merek Dagang, Paten dan Hak Cipta. Karena penerima waralaba pada dasarnya menggunakan merek dagang, paten, atau hak cipta pemilik waralaba dengan izin atau di bawah lisensi, perusahaan waralaba selalu dikaitkan dengan merek, paten, dan hak cipta. Royalti harus dibayar oleh pewaralaba untuk menggunakan lisensi ini..⁶³

⁶¹Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 143.

⁶²Salim HS, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h. 9

⁶³Bofa Carla Yunita, artikel diakses pada 10 Juni 2015 dari <http://bcarlajune12.blogspot.com/2013/11/pengertian-dan-dasar-hukum-franchise.html>.

C. Implementasi Perjanjian Bisnis Waralaba Hisana Cabang Parepare

Kerangka hukum yang mengatur hubungan franchisor-franchisee dalam rangka menjalankan usaha waralaba dituangkan dalam perjanjian waralaba. Waralaba pada hakikatnya adalah salah satu jenis perizinan, namun sedikit berbeda dengan pengertian perizinan pada umumnya, yaitu lebih menekankan pada kewajiban penerima lisensi untuk menggunakan sistem, metode, prosedur, teknik pemasaran, dan penjualan, antara lain, yang bersifat eksklusif. ditentukan oleh franchisor dan tidak dapat diabaikan atau dilanggar. Akibatnya, waralaba biasanya memiliki penawaran eksklusif. Seseorang atau badan yang menerima waralaba tidak diperbolehkan untuk terlibat dalam usaha bisnis lain yang sebanding atau beroperasi dalam lingkungan apa pun yang dapat menempatkan operasi bisnis waralaba mereka dalam persaingan langsung dengan operasi bisnis pemberi waralaba.⁶⁴

Selain itu, pada ayat (1) pasal 6 dijelaskan bahwa perjanjian waralaba dapat memuat klausul yang memberikan wewenang kepada penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain. Ayat (2) lebih lanjut ditegaskan bahwa penerima waralaba yang diberi kewenangan menunjuk penerima waralaba lain harus memiliki dan menjalankan paling sedikit satu (satu) lokasi usaha waralaba.

Mekanisme kerjasama dalam waralaba didasarkan pada prinsip kesetaraan dan saling menguntungkan.⁶⁵ Dalam sistem ini ada pebisnis sukses yang kemudian menyebarkan kesuksesannya ke pihak lain. Implementasi hubungan kemitraan pewaralaba dengan pewartalaba yang dilakukan Cabang Hisana Parepare dapat digambarkan sebagai berikut:

⁶⁴Gunawan Widjaya, *Lisensi Atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis*, (Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 20

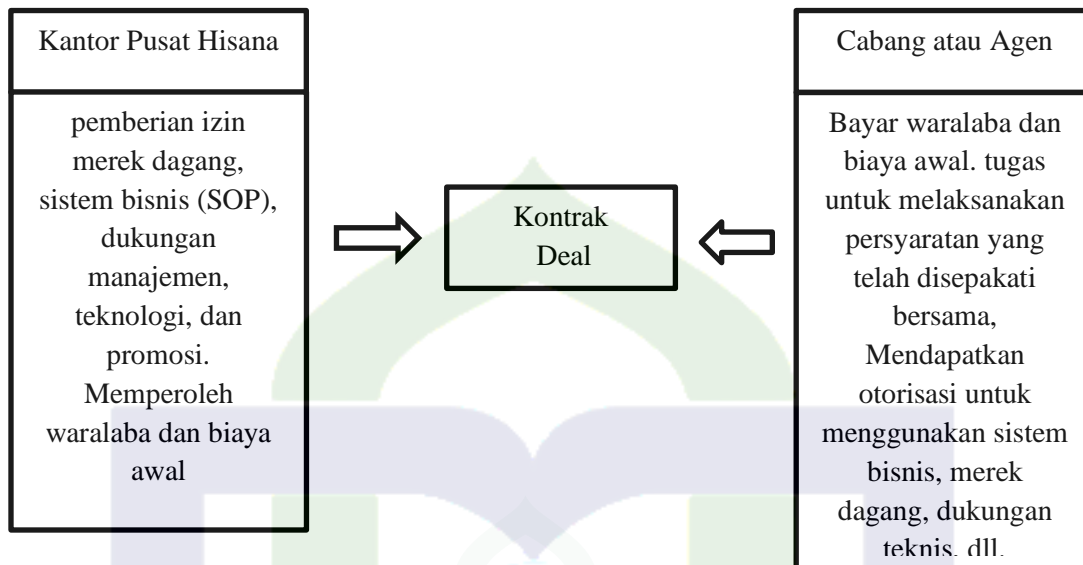
⁶⁵Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, (Yogyakarta: Cakrawala Publishing, 2008), h.49.



Gambar 4.1
Hubungan Kemitraan Hisana Cabang Parepare

Sebagai pemilik merek, Kantor Pusat Hisana telah memberikan kerangka model kemitraan yang digunakan di Cabang Parepare. Selama keduanya bekerja sama, Kantor Pusat Hisana telah memberikan semua bantuan yang diperlukan kepada Ibu Siti Utami, sang franchisee, termasuk dukungan manajerial, teknis, dan pemasaran. Selanjutnya Ibu Siti Utami membayar biaya awal yang disebut juga dengan biaya waralaba untuk membeli waralaba dari perusahaan..

Sebagai imbalannya, Ibu Siti Utami berhak berdagang dengan nama dan sistem yang sama, pelatihan dan berbagai keuntungan lainnya. Sama seperti memulai usaha mandiri, Ibu Siti Utami bertanggung jawab atas segala biaya yang timbul untuk memulai usaha ini. Bedanya, ada kemungkinan mengeluarkan uang lebih sedikit karena kekuatan jaringan yang dimiliki pewaralaba. Berikut ini diuraikan beberapa hak dan kewajiban yang diberikan Kantor Pusat Hisana selaku pemberi waralaba kepada penerima waralaba yaitu Ibu Siti Utami atau sebaliknya:



Gambar 4.2

Hak dan Kewajiban antara Sistem Waralaba Hisana Cabang Parepare

Mengenai implementasi perjanjian waralaba Hisana, Ibu Siti Utami mengatakan bahwa

“Mitra akan tetap status nya menjadi mitra, dia tidak bias dibilang cabang. Tidak. Cabang itu dipegang langsung oleh orang-orang pusat, jadi selain itu, tidak bisa”.⁶⁶

Penjelasan dari Ibu Siti Utami bahwa kemitraan itu statusnya akan tetap menjadi mitra yang mana akan mengambil produk dari cabang atau agen. Mereka tidak akan membuka cabang baru karena itu diluar dari akad kerjasama dari perusahaan. Adapun yang menjadi agen atau cabang itu berkaitan langsung dengan perusahaan waralaba yang ditempati. Sehingga yang berlangsung hanya antara perusahaan dan agen-agen yang ada. Adapun diluar dari itu hanya sebagai mitra yang berad dinaungan setiap cabang.

⁶⁶Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

Ibu Siti Utami menjelaskan lagi bahwa:

“Jadi itu ji mitranya tadi yang di bau maseppe, karena dari sini dibawakan makanan untuk dijualkan disana. Adapun disini istilahnya distributor dari perusahaan. Jadi distributor yang sebarakan makanan untuk dijual oleh mitra yang mau menjualkan.”⁶⁷

Ibu Siti Utami lebih meneneggaskan bahwa:

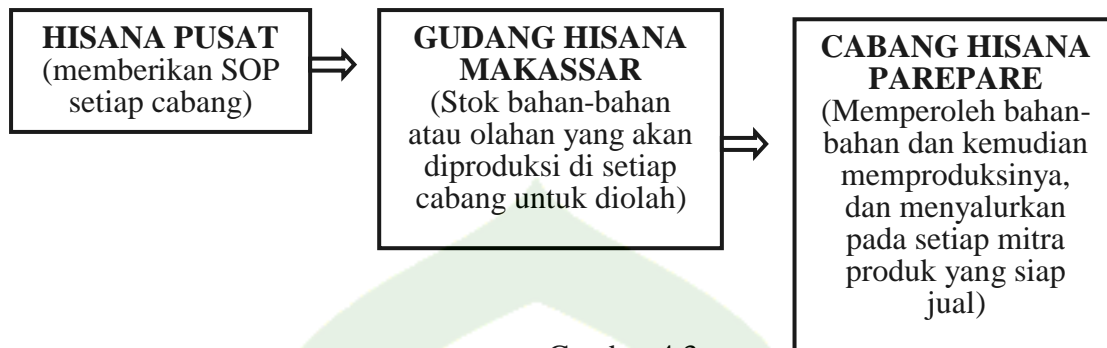
“Prosesnya itu dari bandung, kemudian ke Makassar. Jadi Makassar itu ada gudang atau kantor pengudangan. Jadi ayamnya itu tidak dibeli di Parepare. Tidak. Khusus semuanya disana. Kan memang harus ki selalu jaga kualitas. Barangnya harus sama terus. Kalau misalnya beli disini beli disana beda itu”.⁶⁸

Dari pernyataan Ibu Siti Utami tersebut dapat disimpulkan bahwa yang menjadi pusat perusahaan itu atau dapat dikatakan pihak pertama yang itu pengemban pusat yang berada di Bandung pusat perusahaan Hisana. Kemudian dari pusat akan dikirim ke setiap gudang termasuk gudang yang berada di Makassar yang menjadi kantor pergudangan bahan Hisana untuk wilayah Sulawesi Selatan. Dari gudang tersebut lah akan diteruskan ke setiap cabang atau agen yang menjadi distributor. Jadi semua bahan yang digunakan dalam produksi berasal dari gudang. Hal itu bertujuan agar menjaga kualitas dan keseragaman produk yang dijual setiap agen wilayah. Agen yang menjadi distributor wilayah akan menarik masyarakat agar ingin menjadi mitra dalam penjualan. Namun mitra ini tidak memiliki kontrak sama sekali dengan pusat perusahaan Hisana.

Secara detailnya maka alur dari proses kerja sama dari Hisana Pusat hingga ke cabang di Kota Parepare yaitu terdapat di bagan di bawah ini:

⁶⁷ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁶⁸ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.



Gambar 4.3
Proses Kerja sama dalam produksi Hisana *Fried Chicken*

Berdasarkan implementasi perjanjian Hisana Cabang Parepare, Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa perjanjian itu melaksanakan unsur-unsur tertentu, antara lain :

1. Waralaba dengan satu unit. karena kemudahan penggunaannya, format paling dasar dan populer. Penerima waralaba memberikan wewenang kepada penerima waralaba untuk mengelola usaha atas nama usahanya, dengan aturan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Penerima waralaba hanya diperbolehkan beroperasi di dalam cabang atau unit yang ditunjuk.
2. Waralaba daerah. Wilayah geografis yang disebutkan dalam perjanjian waralaba tercakup dalam hak waralaba yang diberikan kepada orang atau badan usaha. Sebenarnya, lokasi waralaba dapat ditetapkan tanggal dan target mengenai jumlah gerai yang harus dibuka..
3. Waralaba Utama. Dengan waralaba master, pemegangnya diberikan wewenang untuk beroperasi di seluruh wilayah atau negara tertentu. Daripada memulai perusahaan baru, pemegangnya juga dapat memilih untuk menjual lisensi sub-waralaba di bawah kondisi yang telah ditentukan.

Adapun hubungan kemitraan antara pihak Hisana dengan semua cabang saling menguatkan satu sama lainnya, menerapkan yang namanya hak dan kewajiban, tanggung jawab dan saling tolong menolong. Ibu Siti Utami mengatakan bahwa

“Kewajiban itu bekerja sesuai aturan yang ditetapkan. Kan ada setiap aturan jadi itu mi kewajibannya bekerja berdasarkan SOP perusahaan, adapun haknya itu tadi toh dapat ki gaji, bonus. Ada juda world, penjualan terbaik, store terbersih. Ada itu yang diikuti selalu siapa yang paling bagus gorengannya dibandingkan yang lain dapat lagi hadiah. Banyak hadiahnya. Pernah emas 6 gram, ada juga uang, ada juga sertifikat training” disini lumayan begini dua kali lipat pendapatannya, belum lagi yang tinggi penjualan yang betul-betul rame, biasa ada orang dapat 14-15 juta, bonus kadang kalau 30 ekor penjualan itu 5 jutaan di luar dari gaji.”⁶⁹

Ibu Siti Utami menjelaskan bahwa adapun hak dari seorang agen atau cabang itu mendapat kan imbalan, sedangkan kewajibannya itu bekerja sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan ole perusahaan.

Suatu hubungan kemitraan pastinya akan menimbulkan keuntungan dan kerugian pada saat-saat tertentu, begitu pula dengan waralab Hisana. Ibu Siti Utami mengatakan bahwa:

“Kerugian sebagai mitra itu kalau dia salah pilih tempat, seperti tinggi biaya listriknya dan pengeluaran banyak. Apalagi kalau penjualannya Cuma dibawah 2 ekor, rugi sekali mi itu. Tapi kalau penjualannya da tiga ekor masih ada ji keuntungannya itu. Adapun keuntungannya itu, itu tadi kalau bagus tempatnya satu bulan itu dia bias terima 3 juta. Keuntungan saja itu. Karena tidak dia kerugiannya dari sisa-sisa ayam karena bukan dia tanggung”⁷⁰

Ibu Siti Utami menjelaskan bahwa kerugian yang didapat oleh seorang mitra apabila dia memiliki lokasi yang kurang atau bahkan salah. Salah satu kesalahannya yaitu lokasi tidak menjamin penjualan meningkat bahkan hanya memiliki pengeluaran. Sehingga pengeluaran itu lah yang menjadi kerugian pribadi seorang

⁶⁹ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

⁷⁰ Siti Utami, Pemilik Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Jln Abu Bakar Lambogo, 22 Maret 2021.

mitra Hisana. Adapun sisa ayam yang tidak terjual bukan merupakan kerugian dari mitra, karena hal itu bukan tanggungan mitra, namun tanggungan dari perusahaan.

Adapun keuntungan yang didapat dari seorang mitra yaitu apabila penjualannya mendapatkan persentase yang besar maka mitra akan mendapat lebih banyak hasil dari penjualannya. Bahkan dikisahkan bahwa seorang mitra penghasilannya dapat mencapai 3 (tiga) juta per bulan.

Sehingga yang dirasakan kemitraan Bapak Aswandi dengan Hisana yaitu dari segi keadilan dan berbagai keuntungan yang didapatkan serta pengalaman kerja yang begitu luar biasa, hal itu terbukti dalam wawancaranya yang mengungkapkan bahwa:

“Adil ini kalau saya, apalagi sekarang itu kalau kerja itu paling butuh itu tempat tinggal dan makanan. Nahh Hisana itu sudah sediakan semuanya. Kita Cuma tinggal tanggung jawab saja. Jadi adil. Kerjanya juga sekian gaji juga ada. Jadi merasa senang dan adil. Dikasi mi geray begitu, tinggal dijalankan sendiri. Tidak kayak kalau kita buka restoran karena dikontrol tiap waktu jadi tertekan. Disini dikontrol ji juga, ada kumjungan. Tapi tidak selalu. Pokoknya enak ji, sesuaiilah.”⁷¹

Secara umum, ada dua hal yang harus Anda pertimbangkan ketika menjalankan bisnis: untung dan rugi. Hal ini terutama berlaku dalam sistem waralaba di mana ada dua pihak yang terlibat. Keuntungan bagi pewaralaba adalah risiko yang mereka ambil jelas lebih rendah dibandingkan jika mereka memulai perusahaan baru dari awal. Manfaat lainnya meliputi:

- a. Masyarakat sudah menerima produk yang dipasok, sehingga bisa dipasarkan secara luas.
- b. Penerima waralaba tidak perlu menginvestasikan dana tambahan untuk mendongkrak reputasi perusahaan induknya.

⁷¹ Aswandi, Kepala Outlet Hisana Cabang Parepare, Wawancara di Outlet cabang Hisana di Perumnas Wekke'e, 28 Maret 2021.

- c. Kemampuan manajemen Karena latar belakang franchisor yang luas, ia dapat membantu franchisee dalam hal manajemen. Akuntansi, manajemen sumber daya manusia, pemasaran, dan produksi adalah beberapa bidang di mana pelatihan ditawarkan..
- d. Fasilitas peralatan, tata letak, pengendalian persediaan, dan barang-barang lainnya termasuk dalam peralatan modal ini.
- e. Pengetahuan pasar: Karena tingginya tingkat kesadaran pasar, menangani pasar lokal memerlukan lebih sedikit perencanaan. Karena pasar lokal atau regional, hal ini menjadi sangat penting. Ada perbedaan dan persamaan. masalah terkait persaingan Preferensi publik dan media promosi harus dipertimbangkan. Untuk menyasati hal ini, pemilik waralaba dapat menawarkan bimbingan dan dukungan dalam menyelesaikan masalah umum.
- f. F. Pengawasan. Mempertahankan kualitas barang dan jasa merupakan tantangan yang terus-menerus dihadapi oleh pemilik bisnis. Di sinilah franchisor akan memberikan panduan mengenai pengawasan..⁷²

D. Implementasi Hukum Ekonomi Islam terhadap Sistem Akad Waralaba Hisana di Kota Parepare

Umat Islam diperbolehkan untuk terlibat dalam perdagangan dan bisnis individu, yang memungkinkan penggabungan sumber daya dan inisiatif untuk membentuk kemitraan perdagangan dalam berbagai cara yang membentuk suatu entitas komersial. Islam tidak menentang kerja sama apa pun yang memungkinkan munculnya kelompok komersial yang sukses. Sebenarnya, memanfaatkan semua alat dan kewenangan negara yang ada untuk menciptakan kekayaan dan mengatur aliran

⁷² Buchari Alma, *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2006), h. 144

modal dan tenaga kerja demi kebaikan masyarakat adalah salah satu tujuan inti Islam. Pengusaha Muslim dapat membantu dalam berbagai jenis organisasi bisnis, termasuk perdagangan, pendidikan, transportasi, pembangunan, dan banyak lagi. Untuk lebih memenuhi kebutuhan masa kini dan menjamin kelangsungan ekonomi.⁷³

Dalam konteks sistem ekonomi Islam, kolaborasi yang saling menguntungkan diperbolehkan bahkan dianjurkan asalkan mematuhi etika bisnis. Sejarah partisipasi Muslim dalam bisnis telah berlangsung selama empat belas abad. Namun umat Islam saat ini dihadapkan pada persoalan yang sangat sulit. Bahkan dengan keterlibatan aktif dalam dunia bisnis, masih terdapat ketidakpastian mengenai apakah metode bisnis yang ada saat ini sejalan dengan prinsip-prinsip Islam. Masalahnya adalah bentuk-bentuk, organisasi, praktik, atau strategi komersial yang belum pernah terdengar sebelumnya telah menimbulkan pertanyaan dan menyebabkan sebagian umat Islam terus mengikuti sistem tersebut karena malu karena mereka yakin tidak ada pilihan lain..⁷⁴

Ada banyak jenis syirkah (kemitraan) dalam hukum Islam, dan penting untuk dicatat bahwa dalam pola ini, transaksi yang diatur dalam hukum Islam mengutamakan moralitas yang lebih tinggi di atas segalanya. Konsep waralaba sebanding dengan model syirkah mudharabah (bagi hasil) dalam hukum Islam. Ini telah berkembang seiring berjalannya waktu.

Ada dua tinjauan aspek yang akan dijelaskan mengenai waralaba Hisana di Kota Parepare berdasarkan hukum ekonomi Islam, yaitu antara lain:

⁷³ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang* (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1996), h. 281

⁷⁴ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Pustaka al-Kautsar, 2005), h. 1

1. Perilaku Bisnis Waralaba Hisana di Kota Parepare

Al-Qur'an, hadis, dan ijma' ulama memberikan landasan hukum syirkah yang diamalkan oleh para pihak dalam waralaba Hisana. Selain yang lain :

﴿وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُنَّ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمْ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكَنَّ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصِينَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَلَهُنَّ الرُّبْعُ مِمَّا تَرَكَنَّ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَكُمْ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ النُّصَبُ مِمَّا تَرَكَنَّ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ تُوصُونَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَإِنْ كَانَ رَجُلٌ يُورَثُ كَلَّةً أَوْ أَمْرًا وَوَلَةٌ أَوْ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ فَلِكُلِّ وَجِدٍ مِّنْهُمَا السُّدُسُ فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثَّلَاثِ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَىٰ بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَلِيمٌ ١٢﴾

Terjemahnya:

“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.” (QS. al-Nisa“ [4]:12)⁷⁵

“Dari Abu Hurairah ia menghubungkan hadits tersebut kepada Nabi, ia berkata: Sesungguhnya Allah berfirman: Aku (Allah) adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah seorang diantaranya tidak mengkhianati yang lain. Apabila salah satunya mengkhianati yang lainnya, maka aku keluar dari dua orang itu”. (HR. Abu Daud)⁷⁶

Syirkah sudah menjadi bagian dari ikhtiar masyarakat Arab bahkan sebelum Nabi Muhammad SAW diutus sebagai rasul. Lebih lanjut, para ulama sepakat bahwa tidak ada seorang pun yang mempermasalahkan keabsahan syirkah. Para ahli juga sepakat mengenai masalah ini; perbedaan mereka terletak pada jenisnya.

Islam memperbolehkan bahkan menganjurkan setiap manusia agar dalam melakukan usaha supaya melakukan *syirkah* dengan orang lain. Selain dapat menjalin

⁷⁵ Al-Qur'anul Karim, *Al-Quran Mushaf tadjwid Terjemahan*, (Jawa Barat:CV Penerbit Diponegoro, 2008) h. 79.

⁷⁶Abu Dawud, Sulaiman Bin al-Asy'ab as-Sajstaani, Sunan Abu Dawud, beirut-Libanon: Daar al-Fikr, 1994, juz 3, h. 226.

silaturahmi juga dapat menumbuhkan rasa saling percaya, serta saling membantu antara satu sama lainnya. Begitupun dengan *syirkah* yang dilakukan oleh Hisana selain menjalin hubungan bisnis antara pihak-pihak yang terkait juga mejalin kerja sama yang dapat membantu sama lainnya, baik untuk pusat Hisana, pengelola, serta para mitra yang berkat adanya waralaba ini dapat membuka usaha dagang tanpa adanya modal besar yang dikeluarkan.

Perilaku bisnis yang terkandung dalam waralaba Hisana meliputi hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau inovasi atau ciri-ciri bisnis atau waralaba yang diberikan secara seimbang berdasarkan kondisi dan/atau penjualan produk dan/atau jasa. Hal ini sejalan dengan pedoman yang diberikan untuk melaksanakan prinsip-prinsip hukum perdata Islam.

Oleh karena itu, boleh dikatakan bahwa syariah Islam dan sistem waralaba Hisana tidak bertentangan. Perjanjian waralaba pada hakekatnya batal menurut hukum Islam karena melanggar syariat Islam, asalkan tujuannya bukan sesuatu yang diharamkan menurut syariat Islam (misalnya usaha penjualan makanan dan minuman yang haram).

Imbalan yang diterapkan oleh Hisana berdasarkan firman Allah dalam QS. Ali-Imran/03: 57 yaitu :

وَأَمَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ فَيُوَفِّيهِمْ أُجُورَهُمْ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ ٥٧

Terjemahnya:

“Adapun orang-orang yang beriman dan mengerjakan amalan-amalan yang saleh, Maka Allah akan memberikan kepada mereka dengan sempurna pahala amalan-amalan mereka; dan Allah tidak menyukai orang-orang yang zalim.”⁷⁷

⁷⁷ Al-Quranul Karim, *Al-quran Mushaf Tadjwid Terjemahan*, h. 57.

Menurut surat Ali Imran: 57 Al-Qur'an, Allah mengamanatkan agar upah atau gaji dibayarkan sesuai dengan syarat agar jerih payah setiap orang dihargai dan mendapat imbalan. Allah tidak menyetujui ketidakadilan karena tidak membayar upah pekerja.

Dari segi unsur koperasi. Menurut hukum Islam, kerja sama pertama-tama harus didokumentasikan dalam kontrak atau perjanjian yang sah, yang dapat dilakukan secara informal melalui berbagai cara yang menunjukkan kesediaan kedua belah pihak, atau secara formal melalui pemberian persetujuan dan qabul. Kedua belah pihak harus memenuhi syarat-syarat untuk mengadakan kontrak atau perjanjian kerjasama agar kemitraan tersebut dianggap sah. khususnya, bersikap dewasa dalam arti mampu membuat pilihan yang sehat, bebas dari pengaruh luar dan hanya berdasarkan inisiatif pribadi.⁷⁸

Kerjasama (*syirkah*) Hisana dalam mengutamakan konsep Islam dilakukan berdasarkan QS. Shad (38): 24 yang dijadikan sebagai dasar hukum melaksanakan *syirkah*.

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجَةٍ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ
وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Terjemahnya:

"Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (ditambahkan) kepada kambingnya. Memang banyak di antara orang-orang yang bersekutu itu berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan, dan hanya sedikitlah mereka yang begitu." Dan Dawud menduga bahwa Kami mengujinya, maka dia memohon ampunan kepada Tuhannya lalu menyunjung sujud dan bertaubat."⁷⁹

⁷⁸Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cet. 3, 2010), h. 242.

⁷⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: PT. Panca Cemerlang, 2010), h. 454

Ayat di atas menjelaskan bahwa, kecuali sejumlah kecil orang beriman dan beramal shaleh, banyak di antara mereka yang syirkah atau terkait berbuat tidak adil. Oleh karena itu, sebelum melakukan syirkah, berhati-hatilah dan waspada bahkan ketika orang lain mengenakan pakaian Islami..⁸⁰

Oleh karena itu, dalam perjanjian waralaba di Hisana sangat menekankan dasar saling tolong menolong dan keadilan dalam memberikan imbalan dan penyerahan hak. Sehingga mitra dan agen bukan hanya sekedar karyawan tetapi juga bagian dari perusahaan yang memajukan usaha.

2. Implementasi Perjanjian Bisnis Waralaba di Kota Cabang Parepare

Perjanjian waralaba adalah jenis kontrak yang memberikan kekuasaan dan hak istimewa eksklusif kepada penerima waralaba. Karena baik franchisor maupun franchisee diharuskan untuk mencapai tujuan tertentu, maka franchise merupakan suatu pengaturan timbal balik. Konsep kehati-hatian dan transparansi sangat penting dalam waralaba. Hal ini sangat sesuai dengan prinsip dan persyaratan kontrak berdasarkan hukum Islam, serta larangan transaksi yang “gharar” (tidak jelas)..⁸¹

Perjanjian formal adalah perjanjian waralaba. Hal ini disebabkan adanya keharusan bahwa perjanjian waralaba dibuat secara tertulis. Untuk menjaga kedua belah pihak dalam perjanjian waralaba, hal ini penting..⁸² Rasmi perjanjian ialah perjanjian Perancis. Berikut adalah beberapa sebab mengapa kajian menyeluruh tentang bahasa Perancis diperlukan. Dalam proses pembelajaran bahasa Perancis, ini penting untuk melindungi kedua-dua pihak..

⁸⁰Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet. 1, 2009), h. 241

⁸¹Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 178.

⁸²Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 178

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَآكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَلَّعُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَأَتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”⁸³

Ayat di atas adalah ayat yang sesat dari al-Quran. Ayat ini antara lain membahas tentang anjuran, atau menurut sebagian ulama, tentang keharusan menyerahkan laporan dan memastikan pelaksanaannya di tangan empat pihak yang

⁸³ Departemen Agama R.I, *Alqur'an dan Terjemahannya*, h. 48.

dapat dipercaya (notaris), sambil menunjukkan bahwa keharusan menyerahkan laporan, sekecil apapun, harus. ditentukan oleh bilangan dan tempoh masa.⁸⁴ Hal itu telah diterapkan dalam perjanjian Hisana dalam melakukan waralaba, maka dapat disimpulkan bahwa implementasi perjanjian yang dilakukan berdasarkan syariat Islam terhindar dari *gharar*, serta bersifat saling transparan dalam memberikan aturan usaha dan kerja sama dengan pihak lainnya.

Dalam implementasi perjanjian waralaba Hisana sangat ditekankan hak cipta dan kerja sama yang saling bermanfaat dan menguntungkan satu sama lain. Pihak penerima waralaba mendapatkan hak *royalty* dan peluasan usaha, sedangkan penerima waralaba menerima imbalan serta hak dalam dagang produk Hisana. Namun, dalam penyerahan hak yang diberikan dari Hisana ke cabang terdapat kontrak bahwa cabang Hisana tidak boleh melanggar aturan berupa penyalahgunaan hak cipta produk. Hal itu dikarenakan produk yang diperjualkan cabang tetaplah hak sepenuhnya milik Hisana Pusat.

Islam telah menyusun atau menjelaskan bagaimana seseorang itu harus menghormati ciptaan atau karya orang lain. Islam adalah agama yang berpandukan al-Quran dan as-Sunnah. Menurut undang-undang Islam, pelanggaran hak cipta hanya dibenarkan di kawasan yang diklasifikasikan sebagai halal atau haram. Halal merujuk kepada perbuatan yang halal, tetapi haram adalah sangat dilarang; mereka yang melanggar ini dikira telah melakukan dosa dan akan menghadapi hukuman di akhirat kelak.

Menurut ajaran Islam, mencuri adalah haram. Kitab suci Al-Quran, QS. Al-Maidah/5:38, mengesahkan larangan ini.

⁸⁴Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah (Hukum Perdata Islam)*, (Jakarta: UII Pres, 2000),h. 108

وَالسَّارِقُ وَالسَّارِقَةُ فَاقْطَعُوا أَيْدِيَهُمَا جَزَاءً بِمَا كَسَبَا نَكَالًا مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ ٣٨

Terjemahnya”

“laki-laki yang mencuri dan perempuan yang mencuri, potonglah kedua tangannya (sebagai) pembalasan bagi apa yang mereka kerjakan dan sebagai siksaan dari Allah. Allah maha perkasa dan maha bijaksana”.⁸⁵

Ketika datang untuk menghukum mereka yang terbukti melakukan pencurian, Muhammad saw sangat keras, berkata seperti, "Demi Allah, jika Fatimah binti Muhammad yang mencuri, pasti dia akan memotong tangannya. “Seperti yang diceritakan oleh Bukhari.

Peraturan ketat berkaitan "mencuri" menunjukkan pengiktirafan Islam terhadap hak milik, yang sepatutnya dipegang oleh semua orang. Sebaliknya, hak milik perlu ditegakkan dan dipindahkan dengan cara yang adil. Dalam Islam, mencuri dilihat sebagai memudaratkan bukan sahaja kepada individu mangsa tetapi juga kepada masyarakat secara amnya malah berpotensi kepada nilai kemanusiaan. Oleh kerana mencuri secara menegak dianggap melanggar larangan Allah SWT, maka ia juga termasuk dalam kategori menzalimi-Nya.

Perbuatan hukum berikut ini diatur dalam hukum Islam sehubungan dengan hak waralaba perusahaan Hisana: .⁸⁶

- a. Melindungi Hak. Bertukar rahasia. Rahasia dagang tidak terlalu berperan penting, terutama dalam waralaba termasuk Hisana, seperti resep Kentucky Fried Chicken atau Pizza. Namun tidak menutup kemungkinan Hisana masih menyimpan beberapa rahasia dagang dengan tujuan agar agen tetap bergantung pada Hisana, misalnya dalam bentuk ramuan siap pakai.

⁸⁵ Departemen Agama RI, *AlQuran dan Terjemahannya*, h. 114.

⁸⁶Aji Hermawan, Fiqih Hak Cipta, <http://media.isnet.Org./islam/etc/FiqhHakCipta.html>.diakses, Kamis 14 januari 2016, 13.15 Wita.

- b. Hisana Pusat dengan ini memberikan Hak Eksklusif kepada Agen, dan Agen menerima pemberian hak tersebut: hak untuk menggunakan nama dan sistem pengelolaan Hisana di suatu lokasi untuk jangka waktu yang telah disepakati. Dalam hal ini, agen harus terus menggunakan ramuan siap pakai dari Hisana, tanpa mengetahui cara meraciknya. Itu semua tergantung isi perjanjian waralaba sehubungan dengan hak waralaba perusahaan Hisana..
- c. Manfaatkan hak Anda dengan benar dan sah. Setelah mempertimbangkan kondisi sekitar dan potensi ekonomi, Central Hisana menentukan Lokasi Agen setelah mendapat izin Hisana.
- d. Memastikan bahwa hak dialihkan dengan cara yang akurat dan sah. Hak waralaba diberikan untuk jangka waktu 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal awal pembukaan loket. Apabila kedua belah pihak sepakat secara tertulis, jangka waktu waralaba dapat diperpanjang..

Suatu merek dapat dimasukkan dalam kajian yurisprudensi haq ibtikar yang artinya “permulaan/permulaan” yang berarti suatu hak cipta atau ciptaan yang pertama kali. Alternatifnya, hal ini dapat terwujud sebagai terobosan yang dibangun berdasarkan karya para ilmuwan teoretis sebelumnya. Hak Cipta adalah suatu entitas tersendiri; itu adalah hasil kecerdasan manusia. Jika dilihat dari segi materi, ibtikar lebih kepada keutamaan yang hasilnya nyata, seperti buah dari pohon dan susu dari hewan perah, menurut ulama fiqih Al-Azz bin Abdussalam. “Tujuan utama suatu properti adalah manfaatnya,” ujarnya menyindir pentingnya manfaat.⁸⁷

MUI mengeluarkan Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2003 tentang Hak Cipta, sebuah fatwa unik yang berkaitan dengan perlindungan HKI. Dalam pandangan MUI,

⁸⁷ Izzuddin ibn Abs as-Salam, *Qawald al-Ahkam fi Mashalih al-Anam* (Jilid II; Beirut: Dar al- Kutub al-‘Ilmiyyah, tth), h. 17.

hak cipta merupakan aset berharga yang dapat dimanfaatkan sesuai dengan hukum Islam atau syariah. Dengan dasar: “Mayoritas ulama dari kalangan mazhab Maliki, Syafi’i, dan Hambali berpendapat bahwa hak cipta atas ciptaan yang orisinal dan manfaat tergolong harta berharga, sebagaimana benda jika boleh dimanfaatkan secara syara’ (hukum Islam)”⁸⁸.

MUI mengeluarkan Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2003 tentang Hak Cipta, sebuah fatwa unik yang berkaitan dengan perlindungan HKI. Dalam pandangan MUI, hak cipta merupakan aset berharga yang dapat dimanfaatkan sesuai dengan hukum Islam atau syariah. Begitupula dengan hak-hak *syirkah* yang terdapat dalam bisnis waralaba harus terpenuhi antara satu dengan yang lainnya. Sehingga dalam kerja sama HIsana dan pihak-pihak cabang atau mitra terjalin keadilan dan kerelaan antara satu dengan yang lainnya.

Ketika terlibat dalam operasi ekonomi Islam, ada dua faktor yang dipertimbangkan: kemauan dan keadilan proses waralaba. Hal ini sesuai dengan prinsip dasar muamalah, yaitu kemauan atau partisipasi sukarela. Kesiapan tersebut sesuai dengan firman Allah SWT (Q.S. An-Nisaa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

٢٩

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁸⁹

⁸⁸Fatwa MUI tentang *Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)*, <http://www.mui.or.id>, diakses pada 12 April 2013.

⁸⁹ Departemen Agama RI, *AlQuran dan Terjemahannya*, h. 83.

Berdasarkan argumentasi di atas, maka syarat-syarat yang berkaitan dengan royalti adalah suatu perjanjian antara pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee), yang dituangkan dalam perjanjian waralaba. Syarat-syarat ini sah secara hukum sepanjang terdapat kesepakatan dan kemauan bersama untuk membayar sejumlah uang yang telah disepakati pada saat akad, dan tidak bertentangan dengan syara' atau syarat-syarat pokok perjanjian.

Berdasarkan pemikiran tersebut, tampaknya waralaba dan ijarah memiliki kelebihan karena protokolnya melindungi hak dan tanggung jawab kedua belah pihak. Sedangkan waralaba atau ijarah dapat dianggap sesuai dengan etika bisnis Islam, karena setiap perilaku bisnis dianggap etis jika membawa nilai-nilai kebaikan dan sesuai dengan kaidah syariah Islam. Ijarah sendiri diperbolehkan menurut pandangan Islam, sebagaimana Allah nyatakan dalam Al-Qur'an Surat Al-Qashas ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْذِنِي فَمَاذَا كَانَ أَحْسَنَ لِي وَلَا لِفَتَاكِ قَالَتْ بَشِيرًا خَيْرًا لَّكَ فِي الْفَتْوَىٰ الْأَمِينُ ۝٢٦

Terjemahnya:

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".

Ayat ini menjelaskan bahwa memberi upah setelah mengerjakan pekerjaan tertentu dibolehkan, sebagai bentuk pembayaran atas tenaga atau jasa yang diberikan, dan sebaik-baik orang yang bekerja dan diberi upah maupun menyewa adalah orang yang kuat dan amanah. Adapun sewa menyewa tidak harus berupa barang mutlak, melainkan penyewaan barang yang didalamnya terkandung lisensi kekayaan hak milik juga diperbolehkan untuk disewakan, jika mengutip dari komisi fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2003 tentang hak cipta.

Dalam perjanjian kerjasama antara *franchisor* dan *franchisee*, suatu *franchise* dimana suatu pihak, salah satunya disebutkan bahwa *franchisee* berhak memakai manfaat dari suatu merek dan intelektual lainnya, dan *franchisor* berhak atas imbalan dengan waktu tertentu (jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan). Maka konsep ini termasuk dalam bentuk kemitraan usaha yang berdasarkan akad sewa menyewa, yang dalam *fiqih mu'amalat* disebut “*Ijarah*”. Atau lebih tepatnya “pemilikan manfaat sesuatu yang dibolehkan dalam jangka waktu tertentu dengan waktu tertentu dengan suatu imbalan”.

Pada dasarnya konsep bisnis waralaba ini dirancang guna memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam menjalin kemitraan bisnis yang saling melindungi dan menguntungkan. Dalam melakukan pengembangan kemitraan usaha baik dengan motif mencari keuntungan maupun motif sosial, perlu melakukan hubungan yang bersifat kemitraan. Dalam hubungan tersebut prinsip berdiri sejajar dan saling menghargai antar lembaga sangatlah perlu, dengan prinsip ini hendaknya tidak ada suatu perasaan rendah atau tinggi dengan nilai kerja kita. Dengan demikian, terlepas dari misi sosial, aspek bisnis waralaba menjadi pertimbangan kondisi masyarakat saat ini.⁹⁰

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem waralaba (*franchising*) Hisana ini tidak bertentangan dengan syariah Islam selama objek perjanjian waralaba tersebut tidak merupakan hal yang minuman yang haram, maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam. bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam

⁹⁰Prijono Tjiptoherinjanto, *Prospek Perekonomian Indonesia dalam Rangka Globalisasi* (Jakarta: 1997), h. 30

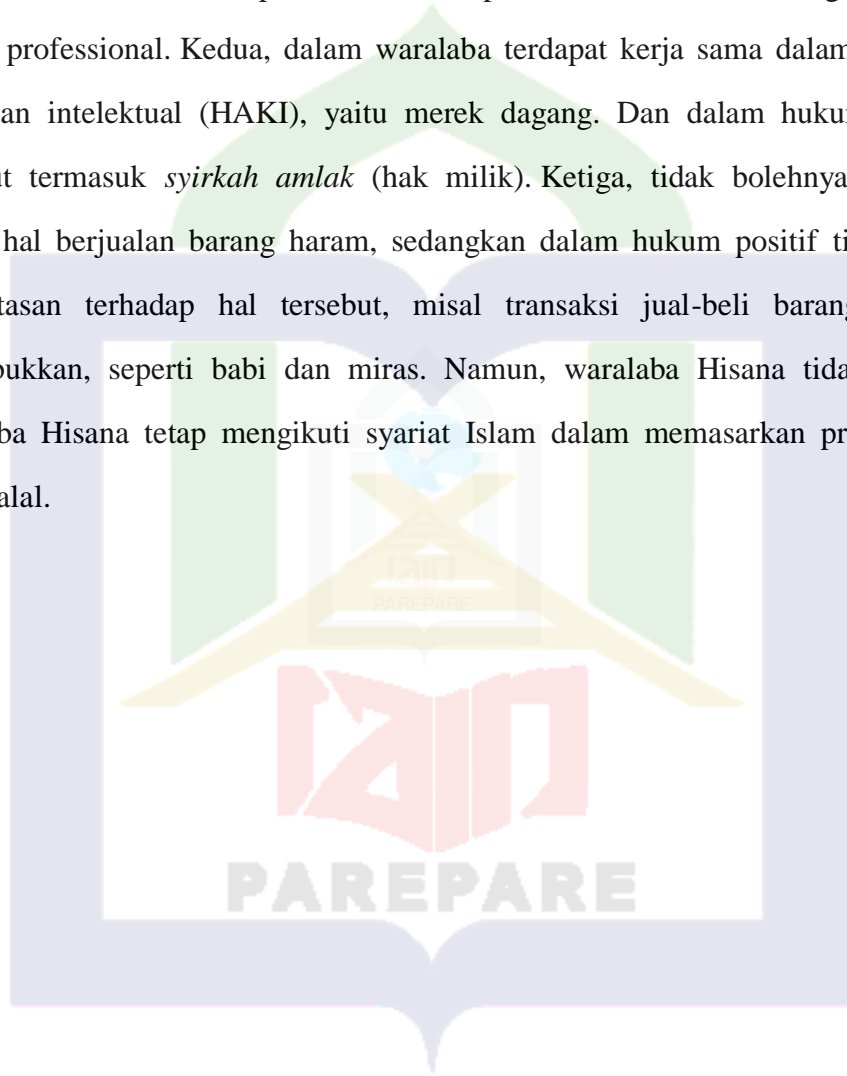
meningkatkan pengembangan usaha kecil. Dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam.

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan waralaba (*franchising*) Hisana di Kota Parepare dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (*syirkah*). Hal ini disebabkan karena dengan adanya perjanjian *franchising*, maka secara otomatis antara *franchisor* dan *franchisee* terbentuk hubungan kerja sama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Suatu waralaba adalah bentuk perjanjian kerja sama (*syirkah*) yang sisinya memberikan hak dan wewenang khusus kepada pihak penerima. Waralaba Hisana merupakan suatu perjanjian timbal balik, karena pemberi waralaba (*franchisor*) maupun penerima waralaba (*franchisee*) keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Setelah pemaparan yang panjang lebar mengenai Waralaba Hisana di atas, terdapat persamaan dan perbedaan waralaba menurut hukum Islam dan hukum positif.

Persamaannya adalah Pertama, Waralaba Hisana adalah kerjasama (*syirkah*) yang saling menguntungkan, berarti waralaba Hisana memang dapat dikatakan kategori dari *syirkah* dalam hukum Islam. Kedua, terdapat prestasi bagi penerima waralaba, hal ini sama dengan *syirkah mudharabah muqayyadah*. Ketiga, terdapat barang, jasa dan tenaga memenuhi salah satu syarat *syirkah*. Keempat, terdapat 2 (dua) orang atau lebih yang bertransaksi, sepakat, hal tertentu, ditulis (dicatat) dan oleh sebab tertentu sesuai dengan syarat akad, khususnya *syirkah mudharabah*.

Diatas telah dijelaskan bahwa waralaba Hisana lebih hampir serupa dengan *syirkah* jenis *mudharabah*. Adapun perbedaannya terletak pada, Pertama, adalah *syirkah mudharabah*, modal harus berupa uang, tidak boleh barang. Sedangkan dalam waralaba Hisana modal dapat dibantu oleh pemberi warlaba baik uang, barang atau tenaga professional. Kedua, dalam waralaba terdapat kerja sama dalam bidang hak kekayaan intelektual (HAKI), yaitu merek dagang. Dan dalam hukum Islam hal tersebut termasuk *syirkah amlak* (hak milik). Ketiga, tidak bolehnya kerja sama dalam hal berjualan barang haram, sedangkan dalam hukum positif tidak terdapat pembatasan terhadap hal tersebut, misal transaksi jual-beli barang najis dan memabukkan, seperti babi dan miras. Namun, waralaba Hisana tidak demikian, waralaba Hisana tetap mengikuti syariat Islam dalam memasarkan produk-produk yang halal.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis data, pada akhirnya pembahasan “Penerapan Sistem Akad Sirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)” dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. 1. Model waralaba nyaman dengan syirkah, dimana penerima waralaba memberikan modal untuk operasional usahanya dan pemberi waralaba memberikan hak patennya sebagai imbalan atas penyerahan barang atau produk yang diwaralabakan dan hasil penelitiannya. Oleh karena itu, keadaan ini memenuhi syarat syirkah. Karena sama-sama menginvestasikan modal dan tenaga kerja, waralaba yang hanya melibatkan pemberian merek dagang atau lisensi, pelatihan manajemen operasional, dan instruksi dalam standar kualitas produk dapat disebut sebagai mudharabah karena pemilik waralaba akan menerima royalti tenaga kerja, juga dikenal sebagai kekayaan intelektual. hak (HKI). (Hak atas kekayaan intelektual).
2. 2. Perjanjian Cabang Hisana Parepare telah diberlakukan, dan dapat dikatakan hal-hal berikut ini di antaranya: merek eksklusif. Penerima waralaba hanya diizinkan untuk mengoperasikan bisnis mereka di cabang atau unit yang ditunjuk. Area franchise sebenarnya bisa diatur deadline dan target yang berkaitan dengan jumlah outlet yang perlu dibuka. Grand Franchise juga Format Master Franchise memungkinkan pemilik untuk

mengoperasikan perusahaannya di suatu wilayah atau negara daripada hanya membuka bisnis. Pemilik juga memiliki kemampuan untuk menjual lisensi ke sub waralaba di bawah kondisi yang telah ditentukan.

3. Hukum Islam tidak bertentangan dengan perjanjian waralaba. Wajar dengan catatan bahwa tujuan perjanjian bisnis tersebut tidak bertentangan dengan syariat Islam. Perjanjian tersebut melawan hukum Islam secara default jika barang yang diwaralabakan adalah sesuatu yang dilarang oleh hukum Islam (misalnya makanan dan minuman yang diharamkan)..

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan berdasarkan hasil penelitian :

1. Agar selalu mengedepankan kerjasama dengan sistem hukum ekonomi Islam dari segala aspek. Dalam melakukan perjanjian menghindari hal-hal yang bersifat *gharar*, dan selalu memenuhi tanggung jawab serta hak bagi setiap pihak melakukan syirkah pada perusahaan. Dapat menyempurnakan konsep syariah yang telah dipraktekkan dengan mempertahankan segala prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah dalam proses syirkahs.
2. Waralaba (*Franchise*) merupakan salah satu transaksi bisnis yang mendapat tanggapan masyarakat luas. Karena kebanyakan masyarakat Indonesia mayoritas beragama Islam, maka konsep bisnis waralaba ini perlu diperhatikan dari aspek legalitas yang menjamin *franchisor* dan *franchise* dalam menjalankan usaha dengan konsep bisnis waralaba. Dan untuk menghindari sengketa dari permasalahan hukum akibat perkembangan bisnis waralaba, diperlukan aturan khusus yang berdasarkan prinsip syariah untuk mengatur bisnis waralaba.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quranul Karim

Buku:

- Al-Qur'anul Karim. 2008. *Al-Quran Mushaf tadjwid Terjemahan*. Jawa Barat:CV Penerbit Diponegoro.
- Afzalurrahman. 1996. *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*. Jakarta: Yayasan Swarna Bhumy.
- Ahmad, Mustaq. 2005. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pustaka al-Kautsar.
- Al-Durani, Fathi . 1984. *Haqq al-Ibtikar fi al-Fiqh al-Islam al-Muqaran*. Beirut, Mu'assasah al-Risalah.
- Alma, Buchari. 2006. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Andrian, Sutedi. 2008. *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah Teori dan Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press dengan Tazkia Cendikia.
- Asyadie, Zaeni. 2012. *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Basyir, Ahmad Azhar. 2000. *Asas-asas Hukum Muamalah (Hukum Perdata Islam)*. Jakarta: UII Pres.
- Chapra, Umar. 2000. *Sistim Moneter Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press.
- Departemen Agama RI. 2010. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: PT. Panca Cemerlang.
- Dewi, Gemala dkk., 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2010. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta : Pustaka Kencana.
- Hasanudin, Maulana. 2012. Jaih Mbarok. *Perkembangan Akad Musyarakah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet. 1.
- Komariah, Djam'an Satori dan Aan. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cet.VII; Bandung: Alfabeta.
- Muhammad, Abdulkadir. 2010. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Naf'an, 2014. *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- PSAK No. 106. 2010 *Akuntansi Musyarakah*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.

- Rivai, Veithzal, Arifiandy Permata Veithzal, Marissa Greace Haque Fawzi. 2011. *Islamic Transaction In Business dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Riswandi, Budi Agus et.al. 2004. *Hak Kekayaan Intelektual dan Budaya Hukum*., Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Saepudin, et al. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Parepare: STAIN Parepare.
- Salim HS. 2011. *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Sarosa, Pietra. 2004. *Mewaralaba akan Usaha Anda*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sarosa, Pietra. 2003. *Kiat Praktis Membuka Usaha: Merawalabakan Usaha Anda*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Solihin, Ismail. 2006. *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Subagyo, P. Joko. 2011. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suseno, Darmawan Budi. 2008. *Waralaba Syariah*. Yogyakarta: Cakrawala Publishing.
- Suseno, Darmawan Budi. 2005. *Waralaba: Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*. Yogyakarta, Pilar Humania
- Sunarto, Zulkifli. 2004. *Panduan Praktis Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Syafe'I, Rahmat . 2021. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Pustaka Setia.
- Syarifuddin, Amir. 2010. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cet. 3.
- Tjiptoherinjanto, Prijono. 1997. *Prospek Perekonomian Indonesia dalam Rangka Globalisasi* Jakarta.
- Widjaya, Gunawan. 2002. *Lisensi Atau Waralaba, Suatu Panduan Praktis*. Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Skripsi dan Jurnal:**
- Akbar, Muhammad Azwar Nur. 2013. *Bisnis Waralaba (Franchise) dalam Pendekatan Sistem Ekonomi Islam*. Makassar: UIN Makassar.
- Harun. 2011. *Bisnis Waralaba di Indonesia Perspektif Hukum Islam*., Jurnal SUHUF, Vol. 23, No. 2, November.
- Juniarti, Eva. 2019. *Analisis Akad Syirkahh Muḍārabah Dalam Kemitraan Franchise Cv. Extra Pedas Purwokerto*. IAIN Purwokerto.
- Machrus, Balgis Bin Faruk. 2015. *Jurnal Prinsip Dasar Bisnis Waralaba Berbasis Syari'ah*. Malang: Universitas Brawijaya.

Taufik, Abdullah. 2018. *Jurnal Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syari`Ah*. Kediri : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Yusnani.2012. *Sistem Bisnis Franchise dalam Pandangan Islam*. Jurnal Akuntansi dan Manajemen, Vol. 7, No. 2, Desember.

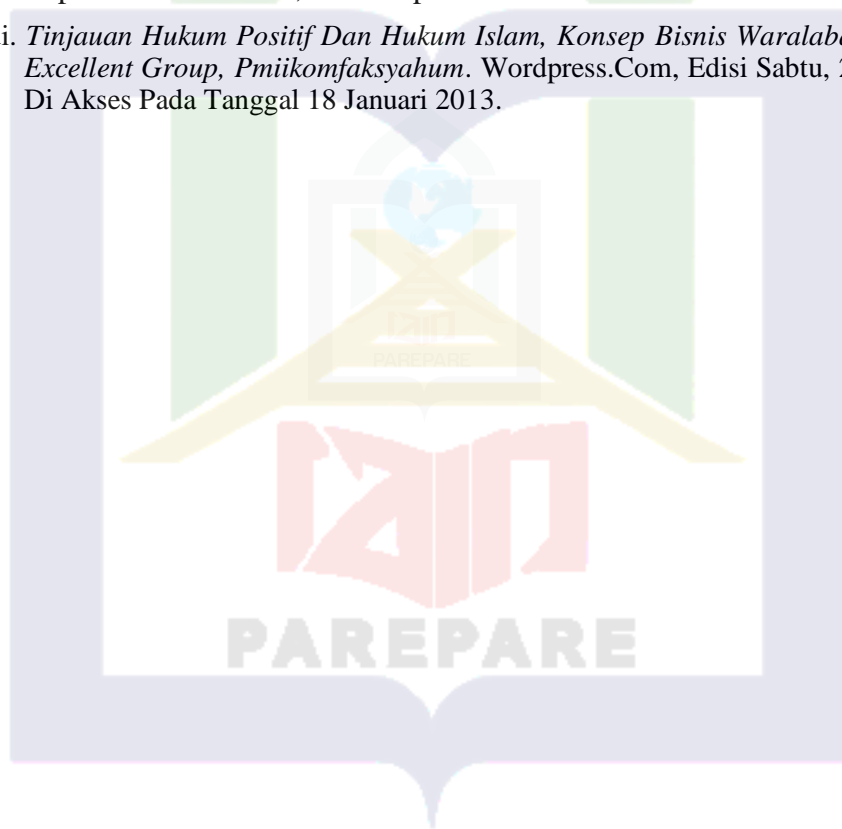
Internet:

Aji Hermawan, Fiqih Hak Cipta, <http://media.isnet.org/islam/etc/FiqhHakCipta.html>.diakses, Kamis 14 januari 2016, 13.15 Wita

Bofa Carla Yunita, artikel diakses pada 10 Juni 2015 dari <http://bcarlajune12.blogspot.com/2013/11/pengertian-dan-dasar-hukum-francise.html>

Fatwa MUI tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI), <http://www.mui.or.id>, diakses pada 12 October 2020

Supriadi. *Tinjauan Hukum Positif Dan Hukum Islam, Konsep Bisnis Waralaba Franchising. Excellent Group, Pmiikomfaksyahum*. Wordpress.Com, Edisi Sabtu, 24 April 2010, Di Akses Pada Tanggal 18 Januari 2013.





LAMPIRAN



OUTLINE PERTANYAAN

1. Pihak-pihak siapa saja yang terkait dalam hubungan bisnis Hisana? Siapa pemberi waralaba dan siapa penerima waralaba?
2. Bagaimana tugas dan tanggung jawab, serta hak dari masing-masing pihak?
3. Siapa yang menetapkan wilayah penempatan jualan? bagaimana prosesnya?
4. Adakah pelatihan yang dilakukan sebelum membuka bisnis waralaba Hisana oleh pemberi waralaba? bagaimana pelatihannya?
5. Bagaimana modal dan penertapan harga produk dari Hisana?
6. Bagaimana proses modal awal dalam menjalankan waralaba Hisana?
7. Imbalan apa yang diterima oleh penerima atau pengelola Hisana?
8. Tolong dijelaskan prosedur atau pelaksanaan bisnis Hisana ini mulai dari kesepakatan, perjanjian, pembiayaan, hingga pembagian hasil?
9. Aspek aspek ekonomi Islam yang terdapat di bisnis Hisana itu dari segi apa saja? Jelaskan?
10. Bagaimana sistem dari segi hak dalam melakukan cabang Hisana?
11. Bagaimana sistem royalti fee dalam Hisana?
12. Bagaimana sistem kemitraannya?



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.775/In.39.6/PP.00.9/03/2021

Lamp. :-

Hal : Pemohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE

Di

Tempat

Assalamu Alaikum Wr.wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare:

Nama : ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
Tempat/ Tgl. Lahir : Parepare, 20 November 1996
NIM : 14.2200.150
Fakultas/ Program Studi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam/
Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Semester : XIV (Empat Belas)
Alamat : Wekke No. 149, Kec. Bacukiki, Kota Parepare

Bermaksud akan mengadakan penelitian di Wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul:

"Penerapan Sistem Akad Sirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Maret sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr.wb.

Parepare, 31 Maret 2021

Dekan,

Hj. Rusdaya Basri





SRN IP0000085

PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmptsp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN

Nomor : 88/IP/DPM-PTSP/2/2021

- Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.
 3. Peraturan Walikota Parepare No. 7 Tahun 2019 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPADA
 NAMA : ARYA NIRWANSYAH DWI PUTRA
 UNIVERSITAS/ LEMBAGA : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
 Jurusan : HUKUM EKONOMI SYARIAH
 ALAMAT : WEKKE'E NO. 14 KEC. BACUKIKI KOTA PAREPARE
 UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : PENERAPAN SISTEM AKAD SIRKAH DALAM BISNIS WARABALA HISANA FRIED CHICKEN DI KOTA PAREPARE (ANALISIS HUKUM EKONOMI ISLAM)

LOKASI PENELITIAN : DINAS PERDAGANGAN KOTA PAREPARE (PENJUAL HISANA FRIED CHICKEN ABU BAKAR LAMBOGO)

LAMA PENELITIAN : 09 Februari 2021 s.d 09 Maret 2021

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
 b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: Parepare
 Pada Tanggal : **11 Februari 2021**

KOTA PAREPARE
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Hj. ANDI RUSIA,
 SH.MH



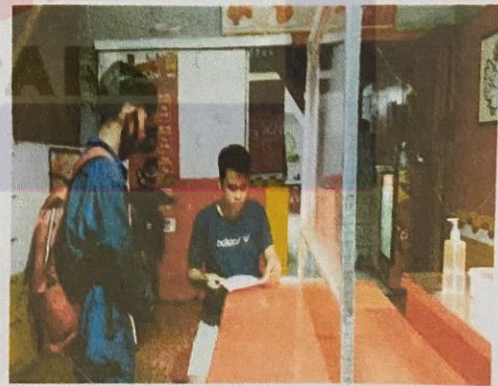
Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c)
 NIP : 19620915 198101 2 001

Biaya : Rp. 0.00

UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
 Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
 Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan BSR.
 Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan terdaftar di database DPMPTSP Kota Parepare (scan QRCode)



DOKUMENTASI





HISANA FRIED CHICKEN
CABANG PAREPARE
JLN. ABU BAKAR LAMBOGO, KOTA PAREPARE

SURAT KETERANGAN TELAH MENELITI

Kepada
IAIN Parepare
Jln. Amal Bakti, Soreang

Dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini:

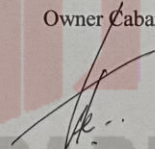
Nama : Arya Nirwansyah Dwi Putra
NIM : 14. 2200.150
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Telah melakukan penelitian di Outlet Hisana Cabang Kota Parepare, dengan judul **Penerapan Sistem Akad Syrkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)** selama kurang lebih 45 (empat puluh lima) hari mulai tanggal 20 April 2021 hingga 23 Maret 2021.

Demikian saya sampaikan agar surat keterangan ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 23 Maret 2021

Owner Cabang Hisana parepare


Siti Utami

KETERANGAN WAWANCARA

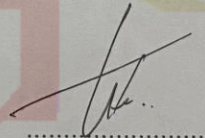
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Utami
Alamat : Jl. ABU BAKAR LAMISO GO NO. 12.
Pekerjaan : OWNER CABANG HISANA PAREPARE

Bahwa benar telah diwawancari oleh Arya Nirwansyah Dwi Putra untuk laporan penelitian skripsi dengan judul "Penerapan Sistem Akad Syirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat ini keterangan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 24 Maret 2021


Siti Utami

PAREPARE

KETERANGAN WAWANCARA

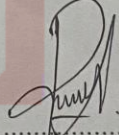
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RISWANDI
Alamat : SL. GARUDA.
Pekerjaan : K. GERAJ (Kepala Toko)

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Arya Nirwansyah Dwi Putra untuk laporan penelitian skripsi dengan judul "Penerapan Sistem Akad Syirkah Dalam Bisnis Waralaba Hisana Di Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)".

Demikian surat ini keterangan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, ..25 Maret 2021



.....
Riswandi

DOKUMENTASI



Dokumentasi Wawancara Pas Cofid di Hisana Friend Chiken, geray Abubakar
Lambogo
IX

DOKUMENTASI



BIOGRAFI PENULIS



Arya Nirwansyah Dwi Putra, lahir pada tanggal 20 November 1996, anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Muhammad Nazir dan Saharia di Parepare Sulawesi Selatan. Penulis mulai masuk pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 37 pada tahun 2003-2008 Selama 6 tahun, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 8 Parepare pada tahun 2008-2011 selama 3 tahun, Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Parepare pada tahun 2011-2014 Selama 3 tahun. Setelah itu melanjutkan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, program studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).