

## KONSEP SYIRKAH DALAM WARALABA

### Maratun Shalihah

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Ambon

Email: neng.shali12@gmail.com

#### Abstrak:

Kegiatan ekonomi dalam ajaran Islam adalah bagian dari muamalah. Waralaba sebagai bentuk kerja sama dagang pada prinsipnya menurut hukum muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya namun tetap harus mengedepankan prinsip kemaslahatan yang merupakan pangkal konsep *maqasid syariah*. Format usaha yang dilakukan dalam usaha waralaba, bila diperhatikan sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *Syirkah*. Waralaba dapat menjembatani pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Dalam kaitan ini format usaha yang dilakukan waralaba, merupakan pengembangan dari bentuk *Syirkah* atau *Musyarakah* yang merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif; masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan persentase kerja sama. Bentuk usaha dapat bervariasi. Jika modal yang digabungkan tidaklah sama, maka menjadi *syirkah inan*. Jika modalnya bukan harta, namun berupa tenaga, atau keahlian, maka menjadi *syirkah abdan*. Apabila modalnya tenaga dan kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba, maka bentuknya merupakan *syirkah wujuh*.

Kata kunci: muamalah, *syirkah*, waralaba,

#### Abstract:

Economic activity in the teachings of Islam is part of muamalah. Franchising as a form of trade cooperation in principle by law muamalah is allowed as long as there is no proof that forbid it but still have to forward the principle benefit is the root concept of maqasid syariah. The format of the work done in the franchise, if the note is actually a development of *Syirkah* form. Franchising can bridge the franchisor and the franchisee to do business. In this regard the work done format franchising, is the development of a form of *Syirkah* or *Musharaka* which is a cooperation agreement or a mixture of two or more parties to undertake a particular business is lawful and productive; each party contributes capital with the agreement that the benefits and risks will be shared according to the percentage of cooperation. Establishment may vary. If the combined capital are not the same, then it becomes *shirkah inan*. If capital is not a treasure, but in the form of labor, or skill, then it becomes *shirkah Abdan*. If capital is power dan credibility franchisor-owned businesses, the shape is *shirkah Wujuh*.

Keyword: muamalah, *shirkah*, franchising

### Pendahuluan

Pebisnis pemula yang baru melangkah dalam dunia bisnis biasanya bingung pada usaha yang akan dipilih, banyak pilihan; mulai dari bisnis makanan hingga

property, semuanya menggiurkan, tetapi timbul keraguan untuk melangkah yang akhirnya berujung dengan mundur teratur dari berbisnis.

Seorang pengusaha muslim tentunya tidak hanya mengejar keuntungan duniawi saja namun juga mengutamakan kehalalan dalam mengais rejeki. Bagi seorang muslim dalam memandang materi dunia hanya sebagai sarana dalam mengabdikan kepada Allah semata, bukan dijadikan tujuan akhir dalam pencapaian tujuannya.

Rasulullah merupakan suri tauladan dalam berbisnis. Keterbatasan modal materiil seharusnya tidak dijadikan alasan untuk tidak berbisnis. Dalam aktifitas bisnisnya, Rasulullah tidak mempunyai modal materiil sendiri, beliau mendapatkan modal dari orang-orang kaya di kota Makkah yang tidak sanggup mengelola uangnya untuk dikelola berdasarkan prinsip kemitraan dengan sistem *profit sharing* (bagi hasil), seperti yang dilakukan dengan Siti Khadijah. Tentunya, format kemitraan yang terjadi saat itu sangat sederhana yang dengan mudah dapat dipraktekkan oleh masyarakat.

Seiring perkembangan zaman dimana sistem perdagangan menjadi semakin kompleks. Format waralaba merupakan salah satu bentuk kerja sama bisnis yang banyak dilirik pengusaha baik itu pengusaha pemula ataupun pengusaha yang sudah berpengalaman. Mengingat usaha yang diwaralabakan adalah usaha-usaha yang sudah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat menjamin mendatangkan keuntungan. Faktor ini kemudian menjadi magnet untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui format waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik.

Bila mengacu pada Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 12 Tahun 2006, waralaba adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.<sup>1</sup>

Waralaba merupakan sistem bisnis yang sangat unik dari model bisnis lain, karena keunikannya itu, waralaba telah menarik perhatian dunia bisnis khususnya.

---

<sup>1</sup>Kementerian Perdagangan RI, *Himpunan Peraturan Waralaba* (Jakarta: Direktorat Bina Usaha Perdagangan Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, 2015).

Melalui sistem waralaba ini telah mengantarkan banyak merek menjadi besar, bahkan mampu ekspansi lintas negara dengan puluhan juta *customer*.<sup>2</sup> Di Indonesia praktek waralaba sudah sering dijumpai, seperti: KFC, Kebab Turki, Es Teler 77, Ayam Bakar Wong Solo, Rumah Makan Sederhana, Ace Hardware, Alfamart, Apotik K24, Primagama, Nurul Fikri, Kumon, dan masih banyak lagi.

Menurut Ketchen, Combs dan Upson,<sup>3</sup> bahwa tujuan utama perusahaan menawarkan usaha waralabanya adalah untuk memperoleh modal intelektual dan modal finansial untuk ekspansi bisnis. Penerima waralaba diyakini memiliki komitmen dan tanggung jawab yang kuat untuk menjalankan usaha.

Melibatkan pihak lain dalam format waralaba, itu berarti pemberi waralaba harus siap berbagi profit dengan para investor. Selain dapat berbagi profit, pengusaha juga dapat berbagi risiko dengan mitra. Bagi pengusaha yang memiliki keterbatasan finansial dan sumber daya manusia, format waralaba dapat menjadi cara yang tepat. Karena modal yang dikeluarkan untuk membuat outlet baru, modal kerja dan biaya perijinan semuanya ditanggung oleh pembeli hak waralaba sehingga ekspansi bisnis menjadi lebih ringan. Apalagi dengan mengandeng pengusaha lokal sebagai peminat waralaba berarti pemberi waralaba telah melahirkan para talent bisnis terbaik yang akan mengembangkan bisnis di masing-masing daerah.

Kegiatan ekonomi dalam ajaran Islam adalah bagian dari muamalah. Waralaba sebagai bentuk kerja sama dagang pada prinsipnya menurut hukum muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya namun tetap harus mengedepankan prinsip kemaslahatan yang merupakan pangkal konsep *maqasid syariah*.<sup>4</sup> Format usaha yang dilakukan dalam usaha waralaba, bila diperhatikan sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *Syirkah*.<sup>5</sup>

*Syirkah* atau sering juga disebut *syarikah* menurut Antonio<sup>6</sup> adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

---

<sup>2</sup><http://bisnis.liputan6.com>

<sup>3</sup>Slamet, Franky, *Pengantar Manajemen Waralaba* (Jakarta: Penerbit Indeks, 2016), h. 9-10.

<sup>4</sup>Zainil Ghulam, "Implementasi Maqhasid Syariah dalam Koperasi," *Jurnal Iqtishoduma*, Vol. 7 No. 1, April 2016.

<sup>5</sup>Sutedi, Andrian, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 42.

<sup>6</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Teori dan Praktek* (Jkarta: Gema Insani Press dengan Tazkia Cendikia, 2001), h. 90.

Bertolak dari uraian tersebut di atas, tulisan ini akan mengkajinya dengan fokus pada permasalahan; bagaimana konsep bisnis waralaba?; dan bagaimana konsep *syirkah* dalam waralaba?

### **Konsep Bisnis Waralaba**

Waralaba menurut konsultan waralaba Amir Karamoy adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang dikenal dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap, disebut pewaralaba, dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya (*fees*) kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam suatu perjanjian lisensi/waralaba.<sup>7</sup>

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 12 Tahun 2006, waralaba adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Dari dua pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis waralaba adalah bisnis kemitraan/kerjasama bisnis yang lebih didasarkan pada asas kepercayaan dan transparansi. Pemberi waralaba harus percaya akan kemampuan penerima waralaba dalam mengelola gerainya. Sebaliknya, penerima waralaba juga percaya bahwa bisnis yang dikembangkan pemberi waralaba betul-betul bisnis yang prospektif dan menguntungkan. Dalam mekanisme operasionalnya, kedua belah pihak juga harus percaya bahwa masing-masing memiliki iktikad baik untuk bekerjasama dan berbagi keuntungan maupun risiko.

### **Mekanisme Kerja dan Bisnis Waralaba**

Mekanisme kerja sama dalam waralaba berdasarkan prinsip kesetaraan dan saling menguntungkan. Dalam sistem ini terdapat pelaku bisnis yang sukses dan

---

<sup>7</sup>Sutedi, Andrian. *op.cit.*, h. 11.

kemudian menyebarkan kesuksesannya kepada pihak lain.<sup>8</sup> Hubungan kemitraan pemberi waralaba dengan penerima waralaba dapat digambarkan sebagai berikut:



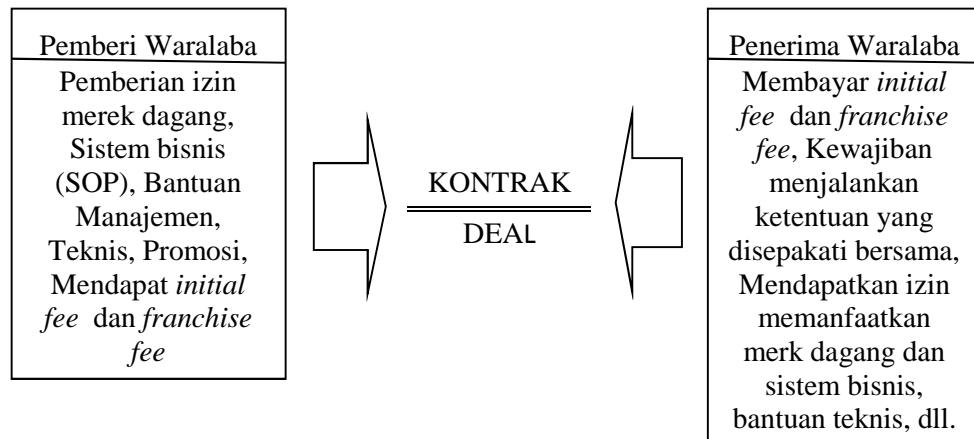
Gambar 1.  
Hubungan Kemitraan Pemberi Waralaba  
dan Penerima Waralaba

Model kemitraan dalam bisnis waralaba mempunyai pola yang telah disediakan oleh pemberi waralaba selaku pemilik merek. Pemberi waralaba sudah menyediakan segala sesuatunya untuk mendukung investor (penerima waralaba), termasuk bantuan manajemen, teknis dan pemasaran kepada penerima waralaba selama keduanya terikat kerja sama. Selanjutnya, penerima waralaba membeli waralaba dari perusahaan tersebut dengan membayar sejumlah biaya yang dikenal sebagai *initial fee* atau *franchise fee*.

Sebagai imbalannya penerima waralaba berhak untuk berdagang di bawah nama dan sistem yang sama, pelatihan, serta berbagai keuntungan lainnya. Sama halnya dengan memulai bisnis secara mandiri, penerima waralaba bertanggungjawab untuk semua biaya yang muncul guna memulai usahanya ini. Perbedaannya adalah adanya kemungkinan untuk mengeluarkan uang lebih rendah karena kekuatan jaringan yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Berikut digambarkan beberapa hak dan kewajiban yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba atau sebaliknya:

---

<sup>8</sup>Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah* (Yogyakarta: Cakrawala Publishing, 2008), h. 49.



Gambar 2.

### Hak dan Kewajiban antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba

Format yang dibangun dalam kemitraan bisnis waralaba menuntut adanya kerjasama yang jelas, transparan untuk tujuan keadilan sesuai dengan prinsip dasar dari sistem ekonomi Islam.

#### **Konsep Musyarakah**

*Musyarakah* adalah akad kerja sama yang terjadi di antara para pemilik modal (mitra *musyarakah*) untuk menggabungkan modal dan melakukan usaha bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung secara proposional sesuai dengan kontribusi modal<sup>9</sup>. Menurut Antonio<sup>10</sup>, *Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

PSAK No.106 mendefinisikan *musyarakah* sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Para mitra bersama-sama menyediakan dana untuk mendanai sebuah usaha tertentu dalam masyarakat, baik usaha yang sudah berjalan maupun yang baru, selanjutnya salah satu mitra dapat mengembalikan dana tersebut dan bagi hasil yang telah disepakati nisbahnya secara bertahap atau sekaligus kepada mitra lain. Investasi *Musyarakah* dapat dalam bentuk kas, serta kas atau aset non kas.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), h. 95.

<sup>10</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *op.cit.*, h. 90.

<sup>11</sup>PSAK No. 106, *Akuntansi Musyarakah*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia. 2010.

Ketentuan tentang pembiayaan *Musyarakah* Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan Fatwa DSN-MUI nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan bahwa dalam pembiayaan *Musyarakah* masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>12</sup>

### **Dasar Hukum Bisnis Waralaba Syariah**

Bisnis waralaba syariah merupakan sebuah konsep kerjasama yang menguntungkan antara dua pihak dalam mengembangkan usaha masing masing, baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, Hal ini sesuai dengan Firman Allah dalam konsep *ta'awun* dan *syirkah*, yang diisyaratkan dalam dalam QS. Al-Maidah: 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

‘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: 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 ﴿٢٤﴾

‘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.’

Rasulullah juga menerangkan sisi positif dari bersyarikat ini yaitu dalam hadis Qudsi, bahwa Abu Hurairah ra berkata; Rasulullah saw telah bersabda: ”sesungguhnya Allah berfirman:

‘Aku adalah yang ketiga (penolong) dari dua orang yang bersyarikat, selama salah satunya tidak mengkhianati kawannya, apabila ia berkhianat maka aku keluar dari perserikatan dua orang itu.’ (HR. Abu Dawud No.3383)

Perlu dijelaskan bahwa menolong sesama merupakan hal yang terpuji, yang mendatangkan pertolongan Allah, seperti sabda Rasulullah: yang diriwayatkan dari Abu Hurairah:

---

<sup>12</sup>[www.dsnmui.or.id](http://www.dsnmui.or.id)

‘Allah senantiasa menolong hambanya selama hamba tersebut menolong saudaranya.’ (HR. Muslim No.6793).

Dalam Fiqh Islam ada dua hal yang menjadi penilaian pada konsep Waralaba yaitu:

1. Pembelian Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) yang berupa merek dagang, penemuan dan ciri khas produk atau manajemen usaha sebagai hak paten yang dimiliki pemberi waralaba, Konsekwensi hukum Islam memandang bahwa hak cipta (*ibtikar*) termasuk kedalam kategori harta yang berakibat bagi penemu atau penciptaterhadap hasil karya atau ciptaanya menjadi hak milik mutlak yang bersifat materi. Penemu atau pencipta berhak atas nilai materi itu atau hak tersebut, ketika digunakan atau dimanfaatkan oleh orang lain dengan seizinnya. Hak ini layaknya harta dan berlaku pada hukum yang melingkupinya.<sup>13</sup>
2. Konsep kerjasama pada waralaba dapat digolongkan dengan *Syirkah Uqud*, yaitu dua pihak atau lebih membuat perjanjian atau kontrak untuk menggabungkan harta guna melakukan usaha/bisnis, dan hasilnya dibagi baik berupa laba maupun rugi. Ulama Malikiah dan ulama Syafi'iyah membedakan *syirkah uqud* menjadi empat:<sup>14</sup>
  - a. Terdiri dari dua atau beberapa pihak yang berserikat dalam modal dan tenaga, dinamakan *Syirkah Inan*.
  - b. Berserikat dalam sebuah transaksi dimana semua pihak tidak memilik modal tapi mereka bisa mengadakan barang dengan modal kepercayaan, kedudukan dan semisalnya, model serikat ini disebut *Syirkah Wujuh*.
  - c. Berserikat dalam usaha dengan badan/tenaga mereka dalam sebuah bisnis dan mereka berbagi dari keuntungan yang di dapat, dinamakan *Syirkah Abdan*.
  - d. *Syirkah* yang tergabung dalamnya tiga jenis *syirkah* di atas, dinamakan *Syirkah Mufawadhah*.

Dalam konsep waralaba terkandung salah satu konsep dari *syirkah*, yang mana penerima waralaba mengeluarkan modal untuk operasional usahanya, sedangkan pemberi waralaba memberikan hak patennya berupa hasil dari penelitian dan suplay barang atau produk yang yang diwaralabakan. Jadi intinya, *syirkah* dalam waralaba selain merupakan perserikatan berbagai modal dari pemberi waralaba dan penerima

---

<sup>13</sup>Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta. 2008. Hal. 298.

<sup>14</sup>Maulana Hasanudin & Jaih Mubarak. *Perkembangan Akad Musyarakah* (Jakarta: Penerbit Kencana, 2011), h. 30.



waralaba, pihak yang bermitra berhak ikut terlibat dalam manajemen usaha, para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan.<sup>15</sup>

### **Konsep *Syirkah* dalam Waralaba**

Bila diperhatikan dari sudut format usaha yang dilakukan dalam usaha waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *syirkah*.<sup>16</sup> *Syirkah* atau sering juga disebut *musyarakah* adalah akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan porsi kerja sama.<sup>17</sup>

Unsur-unsur yang ada dalam kerja sama bentuk waralaba adalah:

1. Kesepakatan (perjanjian waralaba) atau biasa disebut dengan *ijab* dan *qabul*.
2. Pelaku (pemberi waralaba dan penerima waralaba)  
Dalam hal ini, pemberi waralaba bertindak sebagai pihak yang bermodal tenaga dan ide berupa hak cipta ke dalam kerja sama. Sedangkan penerima waralaba bermodalkan dana dan tenaga dalam kerja sama dan juga turut serta dalam pengelolaan waralabanya.<sup>18</sup>
3. Peralatan (alat atau sarana yang digunakan dalam operasional bisnis waralaba yang bisa disebut modal)
4. Keuntungan (bagi-hasil) didasarkan atas kesepakatan bersama berdasarkan prosentase kewajiban yang diberikan oleh masing-masing pihak.

Kesesuaian unsur-unsur tersebut dengan fakta waralaba dimana penggunaan format waralaba, penerima waralaba dan pemberi waralaba bekerja sama memperdagangkan produk bisnis tertentu dengan merek dan nama yang ditemukan/dibangun oleh pemberi waralaba kemudian keuntungan bisnis tersebut dibagi sesuai nisbah.

Adapun aktivitas finansial yang dilakukan pemberi waralaba adalah memberikan izin menggunakan merek dagang, kontrol dan asistensi sementara pihak penerima waralaba menyediakan modal dan menjalankan bisnis secara langsung. Jadi waralaba lebih tepatnya digolongkan dalam *syirkah uqud* (akad) karena yang

---

<sup>15</sup>Umar Chapra, *Sistim Moneter Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), h. 34.

<sup>16</sup>Andrian Sutedi, *op.cit.*, h. 42.

<sup>17</sup>Zulkifli Sunarto, *Panduan Praktis Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), h. 51.

<sup>18</sup>Darmawan Budi Suseno, *op.cit.* h. 98-99.

diserikatkan adalah modal dan keuntungannya.<sup>19</sup> Bukan *syirkah amlak* dimana yang diserikatkan adalah kepemilikan barang.

Fakta lain yang terjadi dalam waralaba dalam hal kontribusi modal tidaklah sama. Menurut Naf'an<sup>20</sup> dalam *syirkah*, modal dapat diberikan dalam bentuk kas atau aset nonkas seperti tenaga, termasuk aset tidak berwujud, seperti lisensi atau hak paten asalkan dapat ditentukan dengan kadar nilai ekonominya.

Mencermati sistem operasional bisnis waralaba sebagaimana Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 12 Tahun 2006, maka dalam bisnis waralaba, masing-masing pihak baik pihak pemberi maupun penerima waralaba tidaklah sama dalam hal perolehan hak maupun dalam hal beban kewajiban masing-masing. Artinya, baik modal, kerja, tanggung jawab, berbagi laba dan resiko bagi masing-masing mitra bisnis tidak sama. Menurut Harun bahwa dilihat dari teori kemitraan bisnis dalam hukum Islam dapat digolongkan sebagai jenis *syirkah inan*, karena sesuai dengan syarat khusus *syirkah inan*, dengan catatan pemaknaan modal dalam *syirkah* mengacu pada pendapat Maliki yang menyatakan bahwa modal tidak harus berwujud uang, tetapi boleh juga berupa barang komoditas, asset perniagaan, jasa dan lain-lain asalkan dapat ditentukan dengan kadar nilai (ekonomi).<sup>21</sup>

Sebagai kemitraan bisnis, pihak pemberi waralaba bermodalkan hak kekayaan intelektual dan tenaga ahli bisnis, sedang penerima waralaba bermodalkan harta dan tenaga. Masing-masing mitra bisnis tersebut bersepakat untuk berbagi hasil dan resiko dari usaha bisnis yang dijalankan sesuai dengan kuantitas dan kualitas beban kerja atau kewajiban masing-masing. Gabungan jenis modal yang beragam dan berbagi hasil dan resiko yang beragam pula merupakan aplikasi dari akad *syirkah inan*.

Sejalan dengan yang disampaikan Harun, Suseno<sup>22</sup> juga menggolongkan waralaba dalam *syirkah inan*. Kesesuaian dengan *syirkah inan* karena selain memasukkan modal dalam persekutuan yang tidak selalu sama dari pihak-pihak yang bersekutu juga dimungkinkan ikut dalam pengoperasiannya. Sedangkan, untuk menjelaskan kedudukan pemberi waralaba yang hanya memberikan tenaga dan

---

<sup>19</sup> *Syirkah 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.

<sup>20</sup> Naf'an, *op.cit.*, h. 99.

<sup>21</sup> Harun, "Bisnis Waralaba di Indonesia Perspektif Hukum Islam," *Jurnal SUHUF*, Vol. 23, No. 2, November 2011, h. 151-176.

<sup>22</sup> Darmawan Budi Suseno, *op.cit.*, h. 90.

kekayaan intelektualnya sebagai modal dalam persekutuan ini ada kesesuaian dengan *syirkah abdan*. Penggabungan kedua *syirkah* dalam satu bentuk aktivitas persekutuan diperbolehkan menurut Islam karena masing-masing adalah sah.

Menurut Yusnani,<sup>23</sup> ketika yang dimanfaatkan dalam kerja sama tersebut bukan hanya tenaga pemberi waralaba tetapi juga kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba (yakni kepercayaan publik terhadap merek dagang tertentu) maka *syirkah* ini lebih tepat dimasukkan dalam *syirkah wujuh* yang merupakan perkembangan dari *syirkah* karena memanfaatkan aspek *wajahah* (kredibilitas) salah satu pihak yang berbisnis untuk membangun relasi dengan konsumen/rekan bisnis yang lain.

Jadi intinya, *syirkah* dalam waralaba selain merupakan perserikatan berbagai modal dari pemberi waralaba dan penerima waralaba, pihak yang bermitra berhak ikut terlibat dalam manajemen usaha, para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan.<sup>24</sup>

### **Kesimpulan**

Kegiatan ekonomi dalam ajaran Islam adalah bagian dari muamalah. Waralaba sebagai bentuk kerja sama dagang pada prinsipnya menurut hukum muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya namun tetap harus mengedepankan prinsip kemaslahatan yang merupakan pangkal konsep *maqashid syariah*.

Waralaba dapat menjembatani pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk melakukan usaha. Merujuk Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 12 Tahun 2006 format usaha yang dilakukan waralaba, sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk *Syirkah* atau sering juga disebut *Musyarakah* yang merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan persentase kerja sama. Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Namun jika modal yang digabungkan tidaklah sama maka termasuk *syirkah inan*, ketika modalnya bukan harta tetapi tenaga atau keahlian maka terdapat praktek

---

<sup>23</sup> Yusnani, "Sistem Bisnis Franchise dalam Pandangan Islam," *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, Vol. 7, No. 2, Desember 2012, h. 113-120.

<sup>24</sup>M. Umer Chapra, *op.cit.*, h. 34.

*syirkah abdan*. Dan apabila modalnya tidak hanya tenaga tetapi juga kredibilitas bisnis yang dimiliki pemberi waralaba maka termasuk *syirkah wujuh*.

### DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Perdagangan RI. *Himpunan Peraturan Waralaba*. Direktorat Bina Usaha Perdagangan Direktorat Jenderal Peradagangan Dalam Negeri, 2015.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Teori dan Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press dengan Tazkia Cendikia, 2001.
- Chapra, Umar. *Sistim Moneter Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Ghulam, Zainil. "Implementasi Maqhasid Syariah dalam Koperasi," *Jurnal Iqtishoduna*, Vol. 7, No. 1, April 2016.
- Harun. "Bisnis Waralaba di Indonesia Perspektif Hukum Islam," *Jurnal SUHUF*, Vol. 23, No. 2. November 2011.
- Hasanudin, Maulana & Jaih Mubarak. *Perkembangan Akad Musyarakah*, Jakarta: Penerbit Kencana, 2011.
- Naf'an. *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- PSAK No. 106. *Akuntansi Musyarakah*, Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia, 2010.
- Slamet, Franky. *Pengantar Manajemen Waralaba*, Jakarta: Penerbit Indeks, 2016.
- Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2004.
- Suseno, Darmawan Budi. *Waralaba Syariah*, Yogyakarta: Cakrawala Publishing, 2008.
- Sutedi, Andrian. *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.
- Yusnani. "Sistem Bisnis Franchise dalam Pandangan Islam," *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, Vol. 7 No. 2, Desember 2012.

[www.dsnmui.or.id](http://www.dsnmui.or.id)