

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS  
WARALABA PRODUK TEH POCI DI KABUPATEN PONOROGO**

**SKRIPSI**



Oleh :

**LAILATUL MUNAWAROH**

**NIM 210216056**

Pembimbing:

**SOLEH HASAN WAHID, M.H.**

**NIP 199101112018011002**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2020**

## ABSTRAK

**Munawaroh, Lailatul.** 2020. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Soleh Hasan Wahid, M.H.

Kata kunci : Jual Beli, Bersyarat, Wanprestasi.

Waralaba produk Teh Poci merupakan bisnis waralaba yang melakukan kesepakatan dengan dibentuknya perjanjian secara tertulis antara pewaralaba dan terwaralaba. Namun, pada pelaksanaannya terdapat beberapa terwaralaba yang tidak memenuhi isi dari perjanjian yang telah disepakati. Selin itu, adanya ketidakjelasan pada isi perjanjian serta penyelesaian sengketa yang dilakukan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian bisnis waralaba produk teh poci di Kabupaten Ponorogo? (2) bagaimana pola penyelesaian wanprestasi pada perjanjian bisnis waralaba produk teh poci di Kabupaten Ponorogo?

Adapun jenis penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa (1) perjanjian pada bisnis waralaba produk Teh Poci sudah sesuai dengan hukum Islam karena terjadi penukaran berupa barang oleh pewaralaba dan pemberian uang oleh terwaralaba serta terpenuhinya rukun jual beli dan diperbolehkannya syarat yang diberikanebab lebih banyak manfaat dari pada madharatnya. (2) penyelesaian wanprestasi bisnis waralaba produk Teh Poci yaitu berupa pembatalan kontrak sebagai akibat dari wanprestasi dan penyelesaian yang dilakukan menggunakan prinsip sulhu atau perdamaian.

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Lailatul Munawaroh  
NIM : 210216056  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perjanjian Bisnis Waralaba  
Produk Teh Poci (Studi Kasus Produk Teh Poci Di Kabupaten  
Ponorogo)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqasah*.

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah



Ponorogo, 17 November 2020

Menyetujui,  
Pembimbing

*[Handwritten Signature]*  
Soleh Hasan Wahid, M.H.  
NIP 199104112018011002





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Lailatul Munawaroh  
NIM : 210216056  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo

Dan telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 23 November 2020

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 10 Desember 2020

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Dr. Ahmad Junaidi, M.H.I. (  )
2. Penguji : Dr. Hj. Khusniati Rofiah, M.S.I. (  )
3. Penguji II : Soleh Hasan Wahid, M.H. (  )

Ponorogo, 10 Desember 2020

Mengesahkan

Salah satu Fakultas Syariah,



  
Dr. H. Moh. Munir, L.c., M.Ag  
NIP. 196807051999031001

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang berdatangan di bawah ini:

Nama : Lailani Munawaroh  
NIM : 210216056  
Fakultas : Syariah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi/Tesis : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik  
Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di  
Kabupaten Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 10 Desember 2020

Pemulis



Lailani Munawaroh

210216056



## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Lailatul Munawaroh

NIM : 210216056

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Judul : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Waralaba Produk  
Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo

Dengan ini, menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan yang saya aku sebagai hasil tulisan atau pemikiransaya.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat di buktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 17 November 2020

Mahasiswa



Lailatul Munawaroh

NIM 210216056

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Di bidang hukum, Peradilan Agama sebagai salah satu pelaku kekuasaan kehakiman yang bertugas menyelenggarakan penegakan hukum dan keadilan bagi rakyat pencari keadilan perkara tertentu, antar orang yang beragama Islam dalam bidang perkawinan, waris, wasiat, hibah, wakaf, zakat, infaq, *shadaqah*, dan ekonomi syariah. Hal tersebut sesuai dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 dimana Undang-Undang tersebut merupakan perluasan dari Undang-Undang Nomor 7 tahun 1989 tentang Kekuasaan Peradilan Agama. Landasan hukum positif penerapan hukum Islam diharapkan lebih kokoh dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 ini, karena telah menghapus permasalahan pilihan hukum.<sup>1</sup>

Secara yuridis formal, hukum ekonomi syariah baru diatur melalui Peraturan Mahkamah Agung Nomor 2 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yang ditetapkan pada tanggal 10 September 2008. Kemudian lahir Peraturan Mahkamah Agung Nomor 14 Tahun 2016 tentang Tata Cara Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah. Substansi dari peraturan tersebut adalah hukum acara ekonomi syariah yang berarti hukum yang mengatur bagaimana cara menyelesaikan sengketa-sengketa yang timbul di bidang ekonomi syariah, tata

---

<sup>1</sup>Erie Hariyanto, "Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia," *Iqtishadia*, 1 (2004), 42.

carapengajuan tuntutan hak, memeriksa serta memutusnya dan pelaksanaan dari putusan, serta bagaimana menegakkan hukum ekonomi syariah itu sendiri.<sup>2</sup>

Di bidang ekonomi, salah satu pendukung pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah berkembangnya sistem pemasaran dalam berbagai bidang usaha, hal ini menunjukkan semakin tingginya daya saing antar industri perdagangan dalam melakukan pemasaran, juga industri barang dan/atau jasa. Salah satu sistem pemasaran yang marak dan mulai diminati serta telah berhasil menarik perhatian para pengusaha lokal untuk bersaing dengan pengusaha asing adalah sistem waralaba atau *franchise*.<sup>3</sup>

Sekarang ini istilah *franchise* banyak diperbincangkan di kalangan pelaku usaha terutama di Indonesia. Banyak pemilik modal berbisnis *franchise* karena bisnis ini memiliki daya tarik tersendiri sebab dilihat dari segi pendirian usahanya yang relatif lebih mudah jika dibandingkan dengan usaha lainnya seperti PMA (Penanaman Modal Asing). Bisnis ini merupakan tren bisnis dengan resiko kegagalan yang minim sehingga pertumbuhannya pun sangat pesat dan sudah merambah ke kota-kota kecil di Indonesia. Peluang bisnis yang besar menjadikan waralaba dari asing maupun lokal mengalami peningkatan yang signifikan. Bisnis ini merupakan salah satu alternatif bagi seorang pemula untuk memulai usahanya. Sepanjang 2013-2018 Kementerian Perdagangan menerbitkan

---

<sup>2</sup>Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Teori Dan Praktek*, (Jakarta: Kencana, 2017), 4.

<sup>3</sup>Puji Sulisyaningsing, "Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum Novelty Volume 8*, 1 (Februari 2017), 138.

sebanyak 210 SPTW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) dimana surat tersebut berlaku selama 5 tahun dan terdiri dari 79 pemberi waralaba luar negeri, 75 pemberi waralaba dalam negeri, 44 penerima waralaba luar negeri, 8 pemberi waralaba lanjutan, dan 4 SPTW perpanjangan. Menurut Ketua Umum Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia (WALI) Levita Genteng Supit, bisnis waralaba di tanah air terus mengalami pertumbuhan positif. Pada 2018, bisnis waralaba di tanah air mengalami pertumbuhan sebesar 3% dengan omzet sebesar Rp. 150 triliun. Pada 2019, diproyeksikan bisnis waralaba bisa tumbuh menjadi 5%.<sup>4</sup>

Dengan semakin berkembangnya bisnis waralaba tersebut penting kiranya bagi pelaku usaha untuk membuat perjanjian di antara masing-masing pihak untuk menghindari kelalaian ataupun persengketaan di kemudian hari. Para pihak yang membuat perjanjian diwajibkan untuk memahami isi perjanjian agar tidak adanya unsur ketidakadilan ataupun wanprestasi dengan apa yang telah disepakati serta memelihara hak dan kewajiban yang seimbang. Sebab, dalam praktiknya sering sekali dijumpai perjanjian ataupun kontrak dirasa berat sebelah dan kurang menguntungkan salah satu pihak.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Rezha Hadyan, "FLEI 2019: Bisnis Waralaba Diyakini Tumbuh 5% Tahun Ini", Dalam <https://www.google.com/amp/s/m.bisnis.com/amp/read/20190905/12/1144959/flei-2019-bisnis-waralaba-diyakini-tumbuh-5-tahun-ini>, (Diakses Pada Tanggal 05 September 2019, Jam 15:24).

<sup>5</sup>Kintan Kinari Astuti, " Implikasi Asas Kebebasan Berkontrak Terhadap Perjanjian Franchise Di Indonesia" *Dinamika Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum* Volume 26, 6 (Februari 2020), 716.

Perjanjian dalam perspektif hukum Islam disebut dengan akad yang maknanya ikatan. Dalam hukum Islam istilah kontrak tidak dibedakan dengan perjanjian, keduanya identik dan disebut akad. Secara istilah syara' akad menurut As-Sanhuri dalam kitab *naz}oriyyah al-'aqd dari kitab Mursyid al-khairan* sebagai berikut "suatu perikatan antara ijab dan qabul yang lahir dari salah satu pihak yang berjanji kepada yang lain yang menetapkan adanya akibat hukum pada obyeknya".<sup>6</sup> Sedangkan menurut Subhi Mahmasaniy, kontrak merupakan ikatan ataupun hubungan di antara ijab dan qabul yang memiliki akibat hukum terhadap hal-hal yang dikontrakkan.<sup>7</sup> Dalam tradisi hukum Islam, kedudukan kata sepakat terhadap suatu kontrak sangat dijunjung tinggi, yang berarti prinsip *pacta sunt servanda* (janji itu mengikat) sangat dihargai dalam hukum syara'.

Sedangkan dalam fiqh muamalah sendiri terdapat akad-akad yang mengatur semua tentang berbisnis. Waralaba sebagai konsep bisnis mengenai pemberian penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba merupakan suatu hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang diatur dalam sebuah perjanjian waralaba, yaitu suatu perjanjian yang mendokumentasikan hubungan hukum tentang kewajiban yang ada antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Dengan kata lain, bahwa waralaba adalah suatu lembaga hukum dimana transaksi yang dilakukan oleh pemberi waralaba dengan

---

<sup>6</sup>Ibid., 34.

<sup>7</sup>Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan* (Malang: Setara Press, 2016), 48.

penerima waralaba adalah berdasarkan suatu perjanjian, dan objek dalam perjanjian waralaba adalah harta benda, yang merupakan salah satu dasar transaksi dalam ekonomi Islam.<sup>8</sup> Dalam hal ini pertukaran harta dengan harta atas dasar saling rela, atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan oleh syara disebut dengan transaksi jual beli.<sup>9</sup> Transaksi yang dimaksud dalam jual beli ini berupa hak kekayaan intelektual seperti rahasia dagang, hak atas merek, hak desain industri dan lain sebagainya.

Waralaba sebagai perjanjian dapat ditemukan pula dalam ketentuan umum Peraturan Pemerintah Nomer 42 Tahun 2007 pada Bab 1, Pasal 1 ayat (1) sebagai berikut; Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Kemudian disebutkan dalam Pasal 4 ayat (1), bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.<sup>10</sup>

Salah satu bisnis waralaba yang berkembang untuk saat ini adalah bisnis waralaba dalam bentuk makanan dan minuman. Salah satu contoh bisnis waralaba yang banyak diminati ialah bisnis waralaba pada produk Teh Poci. Teh Poci merupakan produk teh seduh kemasan yang kemudian

---

<sup>8</sup>Norman Syahdar Idrus, "Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Hukum Perdata Dan Hukum Islam," *Jurnal Yuridis*, 1 (Juni 2017), 31.

<sup>9</sup>Abdul Taufik, "Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syariah" *Jurnal Qawanin Volume 2*, 1 (Januari 2018), 31.

<sup>10</sup>Ibid., 33.

berkembang menjadi sistem waralaba sebagai teknik pemasarannya. Bisnis produk ini banyak digemari dikarenakan kemungkinan tingkat resiko kegagalan kecil dan kerugian rendah.

Bisnis waralaba produk Teh Poci ini dimulai dengan dibuatnya kontrak antara para pihak diantaranya adalah pihak pewaralaba (*franchisor*) dan pihak terwaralaba (*franchisee*). Kontrak tersebut berisi tentang hak dan kewajiban, dan hal-hal yang telah disepakati. Seperti pada poin tiga kontrak tersebut dijelaskan bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud dalam angka 1, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan produk PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya. Yang dimaksud dalam angka satu tersebut ialah bahwa pihak terwaralaba merupakan mitra dari PT. Poci Kreasi Mandiri yang melakukan penjualan Teh Poci Hangat dan Dingin serta akan melakukan pengambilan barang dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Diantara isi dari kontrak tersebut menyatakan agar semua produk dalam bisnis waralaba berasal dari pihak pewaralaba (*franchisor*). Pada bisnis waralaba lain pun pembelian bahan baku juga berasal dari pihak pewaralaba bahkan dalam hal pemilihan lokasi outlet juga menjadi persyaratan yang pokok dan tertulis dalam perjanjian beserta ketentuan-ketentuannya. Permasalahan yang timbul diantaranya pada bisnis waralaba Teh Poci di Jalan Suromenggolo adalah setelah beberapa tahun bekerjasama ternyata pihak terwaralaba tidak lagi membeli varian rasa minuman di pihak pewaralaba dan memilih membeli varian rasa minuman di toko ataupun pihak luar

yang harganya lebih terjangkau. Sehingga, bisa dikatakan bahwa pembelian varian rasa pada bisnis tersebut tidaklah sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Pada bisnis waralaba Teh Poci di Jalan Kumbokarno, pihak terwaralaba pernah menggunakan gelas beserta tutup minumannya tanpa menggunakan label poci atau dengan kata lain menggunakan gelas beserta tutup minuman biasa. Hal tersebut juga bisa dikatakan bahwa pihak terwaralaba melanggar perjanjian sebab tidak memenuhi cara penyajian minuman yang telah ditentukan. Permasalahan lain yang timbul pada bisnis waralaba Teh Poci di Jetis, di mana pihak terwaralaba melakukan penggantian peralatan berupa meja penjualan yang berasal dari pihak pewaralaba tanpa izin. hal ini dapat dikatakan bahwa pihak terwaralaba telah melanggar hak cipta dari waralaba produk Teh Poci tersebut karena tidak sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan pihak pewaralaba. Dari ketiga permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa sistematika penyelesaian yang dilakukan pihak pewaralaba belum sepenuhnya konkrit yang menyebabkan pihak terwaralaba atau mitra dari bisnis waralaba tersebut tidak jera dan mengulangi kesalahan yang sama.

Dari uraian diatas peneliti tertarik mengkaji penelitian dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo.”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian maka dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap penyelesaian wanprestasi pada bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui, menjelaskan serta mendeskripsikan tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo
2. Untuk mengetahui, menjelaskan serta mendeskripsikan tinjauan hukum Islam terhadap penyelesaian wanprestasi pada bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat teoritis**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini ialah:

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dibidang hukum ekonomi syariah terkait waralaba atau kerjasama secara Islam.

- b. Dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi kalangan akademis maupun praktisi.
- c. Menyadarkan masyarakat muslim untuk melaksanakan perjanjian sesuai dengan prinsip syariat Islam.

## 2. Manfaat Praktis

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini ialah:

### a. Bagi masyarakat

Mengetahui sistem waralaba atau kerjasama secara Islam serta penyelesaian wanprestasi yang dilakukan dalam menghadapi permasalahan yang timbul, sehingga dapat lebih bijak serta lebih berhati-hati dalam melaksanakan perjanjian yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

### b. Bagi perusahaan waralaba

Dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas sistem waralaba atau kerjasama secara Islam serta penyelesaian wanprestasi dalam menghadapi permasalahan yang timbul, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

## E. Telaah Pustaka

Nur Rofi'ah (2018) Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta dengan judul "Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo)". Masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap pelaksanaan kontrak

waralaba dalam perspektif hukum Islam dengan aspek akad, aspek kewajiban dan hak, aspek pembagian keuntungan, dan aspek penanggungungan resiko yang bertujuan untuk mencapai kemaslahatan bagi umat manusia. Hasil penelitian ini adalah pelaksanaan kontrak waralaba di Cokelat Klasik sudah sesuai dengan hukum Islam yaitu terpenuhinya syarat dan rukun dalam akad Syirkah 'inan dan Ijarah.<sup>11</sup>Serta dalam menentukan hak dan kewajiban sudah seimbang. Terkecuali dalam penetapan bagi hasil belum memenuhi syarat dalam hukum Islam. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah pada sistem perjanjian waralaba dengan metode kualitatif. Perbedaannya adalah pada penelitian yang dilakukan peneliti dengan nama Nur Rofi'ah lebih memfokuskan pada akad, hak dan kewajiban para pihak serta sistem bagi hasil sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis sendiri lebih memfokuskan pada akad serta penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci. Dalam penelitian Nur Rofi'ah bertempat di Cokelat Klasik Cabang Ums Solo pada tahun 2018 sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan oleh penulis bertempat di Teh Poci di Ponorogo.<sup>12</sup>

Laila Istiq Farin (2019) Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Dengan Judul “Analisis Sistem Waralaba (*Franchise*) Pada Sektor Makanan Menurut Prinsip Ekonomi Islam (Studi Kasus

---

<sup>11</sup>Nur Rofi'ah,” Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo),” *Skripsi* (Surakarta : Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018), 21.

<sup>12</sup>Ibid., 21.

Waralaba Sego Njamoer Surabaya)”. Masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap pola kemitraan dan waralaba yang diterapkan pada Sego Njamoer Surabaya serta bagaimana prinsip Ekonomi Islam yang terdapat didalamnya. Hasil penelitian ini adalah sistem waralaba yang dianut adalah waralaba format bisnis dimana pihak *franchisor* dan *franchisee* melakukan kerjasama terkait logo, merek dagang dan sistem yang ada didalamnya dengan jenis kerjasama atau *syirkah* jenis *syirkah inan*. *Syirkah inan* berarti kerjasama antara dua pihak yang mana keduanya sama-sama mengeluarkan modal dengan proporsi yang berbeda dan keuntungannya dibagi menurut kesepakatan. Alur – alur yang terdapat pada proses waralaba Sego Njamoer Surabaya sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah pada sistem waralaba dengan metode kualitatif. Perbedaannya adalah pada penelitian yang dilakukan peneliti dengan nama Laila Istiq Farin lebih memfokuskan pada pola kemitraan pada waralaba sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis sendiri lebih memfokuskan pada akad serta penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci. Dalam penelitian Laila Istiq Farin bertempat di Waralaba Sego Njamoer Surabaya pada tahun 2019 sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan oleh penulis bertempat di Teh Poci di Jetis.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>Laila Istiq Farin, ” Analisis Sistem Waralaba (*Franchise*) Pada Sektor Makanan Menurut Prinsip Ekonomi Islam (Studi Kasus Waralaba Sego Njamoer Surabaya),” *Skripsi* (Surabaya : Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019), vi.

Aris Maghfiroh (2018) Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Dengan Judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba Tahu Q Krispy Di Kabupaten Madiun”. Masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap sistem jual beli pada bisnis waralaba tahu q krispy di kabupaten madiun. Hasil penelitian ini adalah 1). Jual beli yang ada di perusahaan waralaba Tahu Q Krispy tidak bertentangan dengan hukum Islam. perusahaan dalam melakukan transaksi jual beli sudah memenuhi rukun syarat jual beli yaitu ijab dan qabul, pembeli dan mitra dengan suka rela melakukan transaksi jual beli, sedangkan dari segi akad juga sudah memenuhi syarat dari jual beli itu sendiri yaitu adanya orang yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli. Dalam ketentuan jual beli bersyarat juga sudah memenuhi ketentuan hukum Islam karena lebih banyak mendatangkan masalah daripada madharatnya. 2). Objek jual beli brand diperbolehkan dalam hukum Islam dalam menentukan harga brand dan peralatannya telah diketahui oleh pihak mitra secara jelas dan sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah pada sistem perjanjian waralaba dengan metode kualitatif. Perbedaannya adalah pada penelitian yang dilakukan peneliti dengan nama Aris Maghfiroh lebih memfokuskan pada sistem jual beli dalam waralaba yang kemudian dikaji menggunakan teori jual beli dalam hukum Islam sedangkan penelitian yang dilakukan penulis sendiri lebih memfokuskan pada akad serta penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci yang dikaji

menggunakan sistem kerjasama dalam hukum Islam serta penyelesaian sengketa ekonomi Islam. Dalam penelitian Aris Maghfiroh bertempat di Bisnis Waralaba Tahu Q Krispy Di Kabupaten Madiun pada tahun 2018 sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan oleh penulis bertempat di Teh Poci di Jetis.<sup>14</sup>

Puji Sulistyaningsih, Heniyatun, Heni Hendrawati (2017) jurnal universitas muhammadiyah magelang. Dengan judul “Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam” masalah penelitian ini memfokuskan kajiannya terhadap pembagian keuntungan kepada para pihak yang sesuai dengan syariah. Hasil penelitian ini adalah pembagian keuntungan dalam perjanjian waralaba perspektif hukum Islam menggunakan sistem bagi hasil, dengan persentase yang bervariasi yaitu: 50:50 atau 60:40 tergantung kesepakatan para pihak (franchisor dan franchisee). Kendala yang sering terjadi dalam perjanjian waralaba, yaitu ketika terjadi kerugian, ketidakseimbangan antara prestasi yang diberikan dengan keuntungan (bagi hasil), dan adanya pembagian keuntungan yang kurang transparan. Penyelesaian kendala-kendala tersebut terutama dalam pembagian keuntungan biasanya diselesaikan secara musyawarah mufakat, pembayaran ganti rugi, atau jika tidak tercapai dapat melalui arbitrase. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah pada sistem perjanjian waralaba dengan metode kualitatif. Perbedaannya adalah pada penelitian yang dilakukan peneliti dengan nama Puji

---

<sup>14</sup>Aris Maghfiroh,” Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba Tahu Q Krispy Di Kabupaten Madiun,” *Skripsi* (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018), 2.

Sulistyaningsih, Heniyatun, dan Heni Hendrawati lebih memfokuskan pada sistem pembagian keuntungan dalam waralaba diantara para pihak dengan dikaji secara KUHPerdara serta hukum Islam sedangkan penelitian yang dilakukan penulis sendiri lebih memfokuskan pada akad serta pola penyelesaian sengketa dalam perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci yang dikaji menggunakan hukum Islam serta penyelesaian sengketa ekonomi Islam. Dalam penelitian Puji Sulistyaningsih, Heniyatun, dan Heni Hendrawati bertempat di Bisnis Waralaba Kebab Turki Babarafi Di Magelang pada tahun 2017 sedangkan untuk penelitian yang akan dilakukan oleh penulis bertempat di Teh Poci di Jetis.<sup>15</sup>

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Dari hasil perolehan data, jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan. Jenis penelitian lapangan ini diperoleh melalui teknik wawancara dengan memperoleh informasi dan pendapat-pendapat dari informan dalam memberikan keterangan mengenai bagaimana perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan bagaimana penyelesaian yang dilakukan dalam bisnis waralaba produk Teh Poci tersebut. Jika dilihat dari jenis data, maka penelitian yang dilakukan menggunakan penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Metode yang digunakan adalah metode induktif

---

<sup>15</sup>Puji Sulistyaningsih, Heniyatun, Heni Hendrawati, "Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum Novelty*, 1 (Februari 2017), 138.

yang dimulai dengan data empiris, diikuti dengan berbagai ide abstrak, dilanjutkan dengan menghubungkan ide dengan data, dan diakhiri dengan penggabungan ide dengan data sehingga lebih interaktif.<sup>16</sup> Untuk mengerti gejala sentral dalam penelitian, peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan agak luas. Informasi dari partisipan kemudian dikumpulkan. Informasi tersebut biasanya berupa kata atau teks kemudian dianalisis dan menjabarkannya dengan penelitian-penelitian ilmuwan lain yang dibuat sebelumnya.<sup>17</sup>

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian normatif. Dimana, pendekatan ini dalam hukum Islam dimaksudkan untuk menggali, menemukan, dan mengembangkan hukum terkait problem-problem keumatan yang terus berkembang mengikuti perkembangan zaman. Peneliti menggunakan pendekatan normatif dengan alasan pada penelitian yang akan peneliti lakukan, peneliti mencoba mengembangkan perjanjian bisnis waralaba dalam hukum Islam melalui fiqh muamalah serta penyelesaian wanprestasi dalam hukum Islam.

## **2. Kehadiran peneliti**

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini mutlak diperlukan. Ini karena peneliti bertindak sebagai pengumpul data aktivitas-aktivitas

---

<sup>16</sup>Tony Wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 34.

<sup>17</sup> Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010), 7.

serta operasional yang terjadi di lapangan. Selain itu, peneliti juga sebagai pengumpul dan penganalisis, peneliti menemui secara langsung pihak-pihak yang mungkin bisa memberikan informasi atau data yang jelas dan akurat. Di lokasi penelitian, peneliti dibantu oleh pihak *franchisee* atau terwaralaba bisnis waralaba Teh Poci.

### **3. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang dilakukan terkait bisnis waralaba Teh Poci terletak di Kabupaten Ponorogo. Peneliti memilih bisnis waralaba Teh Poci di Kabupaten Ponorogo sebagai objek penelitian dengan alasan adanya pihak terwaralaba yang tidak memenuhi perjanjian yang dilakukan dengan pihak pewaralaba. Sehingga, pertimbangan pengambilan lokasi penelitian adalah karena fenomena masalah terkait perjanjian bisnis waralaba Teh Poci yang membuat peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian di Ponorogo.

### **4. Data dan Sumber Data**

#### **a. Data**

Lokasi ini dilakukan di Kabupaten Ponorogo yang berjumlah 3 tempat bisnis waralaba produk Teh Poci diantaranya yaitu bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Suromenggolo, bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Kumbokarno dan bisnis waralaba produk Teh Poci di Jetis serta distributor bisnis waralaba produk Teh Poci. Dimana pada penelitian yang dilakukan, peneliti mengambil beberapa pihak saja untuk dilakukan penelitian,

karena hanya terdapat beberapa pihak pelaku usaha waralaba dimasyarakat sekitar yang melanggar perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci. Adapun data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Data tentang akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo.
- 2) Data tentang pola penyelesaian wanprestasi pada perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo.

**b. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari sumber data primer dan sekunder. Adapun sumber-sumber yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

**1) Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data atau keterangan yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumbernya.<sup>18</sup> Dalam hal ini sumber data primer peneliti ialah informan atau narasumber yang terkait dalam penelitian yaitu pihak terwaralaba dalam bisnis Teh Poci tersebut yang terletak di Kabupaten Ponorogo diantaranya bapak Anto selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Suromenggolo , ibu Yunida selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Kumbokarno dan bapak Anwar rosid selaku pemilik

---

<sup>18</sup> Bagja Waluya, *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat* (Bandung: PT Setia Purna Inves, 2007), 79.

bisnis waralaba produk Teh Poci di Jetis serta bapak Tanu selaku distributor bisnis waralaba produk Teh Poci atau pihak pewaralaba.

## 2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data atau keterangan yang diperoleh dari pihak kedua, baik berupa orang maupun catatan yang sifatnya dokumentasi.<sup>19</sup> Yang mana data sekunder ini mempunyai keterkaitan dengan data primer atau dokumen lain yang terkait pada sistem bisnis waralaba Teh Poci berupa perjanjian bisnis waralaba.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa cara, yaitu:

### a. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab dengan bertatap muka melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai.<sup>20</sup>

Dalam hal ini wawancara digunakan oleh peneliti untuk menanyakan pertanyaan yang sudah terstruktur terhadap bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo diantaranya adalah bapak Anto selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh

---

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*(Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2006), 105.

Poci di Jalan Suromenggolo , ibu Yunida selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Kumbokarno dan bapak Anwar rosid selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jetis serta bapak Tanu selaku distributor bisnis waralaba produk Teh Poci atau pihak pewaralaba.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data kualitatif sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya.<sup>21</sup>

Dalam hal ini peneliti melakukan dokumentasi baik berupa catatan maupun dokumen perjanjian yang ada di objek penelitian untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba antara pemberi maupun penerima waralaba yang berada di Kabupaten Ponorogo. Adapun data-data yang peneliti harapkan meliputi sejarah bisnis waralaba produk Teh Poci, kemitraan bisnis waralaba produk Teh Poci, pembagian bagi hasil bisnis waralaba produk Teh Poci dan penyelesaian yang dilakukan pada bisnis waralaba produk Teh Poci.

---

<sup>21</sup> Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Baru PRESS, 2014), 33.

## 6. Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis, yang menjelaskan dengan memaparkan data yang diperoleh dari objek yang diteliti di lapangan. Analisa yang dilakukan peneliti untuk melakukan penelitian dengan menggunakan analisa data induktif. Analisa induktif adalah proses berfikir dari fakta empiris yang didapat di lapangan, yang kemudian data tersebut dianalisis, dan berakhir dengan kesimpulan terhadap permasalahan yang diteliti berdasarkan pada data yang diperoleh dari lapangan.<sup>22</sup>

Dalam penelitian ini terdapat dua pokok permasalahan yang menjadi fenomena masyarakat dalam kaitannya dengan bisnis waralaba. Yang pertama yaitu terkait dengan akad yang digunakan dalam bisnis waralaba. Kedua, terkait dengan penyelesaian wanprestasi bisnis waralaba dalam hukum Islam. Untuk selanjutnya pokok permasalahan tersebut dikaitkan dengan teori hukum Islam serta penyelesaian wanprestasi dalam hukum Islam dan ditarik kesimpulan secara khusus terkait boleh atau tidaknya jual beli bisnis waralaba pada produk Teh Poci beserta cara penyelesaian wanprestasi yang terjadi dalam bisnis waralaba Teh Poci tersebut.

## 7. Pengecekan Keabsahan Data

Untuk pengecekan keabsahan data penelitian, peneliti menggunakan uji kredibilitas dengan teknik triangulasi sumber.

---

<sup>22</sup> Restu Kartiko Widi, *Asas Metodologi Penelitian: Sebuah Pengenalan dan Penuntun Langkah Demi Langkah Pelaksanaan Penelitian* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 253.

Triangulasi sumber yaitu teknik untuk menguji keabsahan data dengan cara mengecek data yang diperoleh dari beberapa sumber.

Peneliti menggunakan metode triangulasi ini bertujuan untuk menguatkan data-data yang diperoleh dari bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo dengan narasumber pihak terwaralaba yaitu bapak Anto selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Suromenggolo, ibu Yunida selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jalan Kumbokarno dan bapak Anwar rosid selaku pemilik bisnis waralaba produk Teh Poci di Jetis serta bapak Tanu selaku distributor bisnis waralaba produk Teh Poci atau pihak pewaralaba.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Pada penelitian ini untuk mendapatkan gambaran yang bersifat menyeluruh serta keterkaitan antara pembahasan pada bab yang dibuat satu sama lain dan untuk mempermudah peneliti dalam proses penulisan skripsi, maka perlu ada sistematika penulisan. Dalam hal ini peneliti mengelompokkan skripsi penelitian ini menjadi 5 (lima) sub bab. Adapun sistematika pada penulisan skripsi ini antara lain:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan ini secara keseluruhan skripsi yaitu meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka,

kajian teori, metode penelitan, dan sistematika pembahasan.

**BAB II : KONSEP JUAL BELI DAN PENYELESAIAN WANPRESTASI DALAM HUKUM ISLAM**

Bab ini berisi landasan teori untuk menganalisis data yang telah diperoleh. Dalam bab ini penulis akan menjabarkan tentang teori mengenai konsep jual beli dalam Islam tentang pengertian, syarat, rukun dan bentuk bentuk jual beli. Serta, menjabarkan konsep penyelesaian wanprestasi dalam hukum Islam baik pengertian, unsur-unsur, akibat serta penyelesaian sengketa dalam hukum Islam.

**BAB III : BISNIS WARALABA PRODUK TEH POCI DI KABUPATEN PONOROGO**

Bab ini mencakup pembahasan tentang gambaran umum dan khusus mengenai bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo serta hasil dari wawancara terkait dengan bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo.

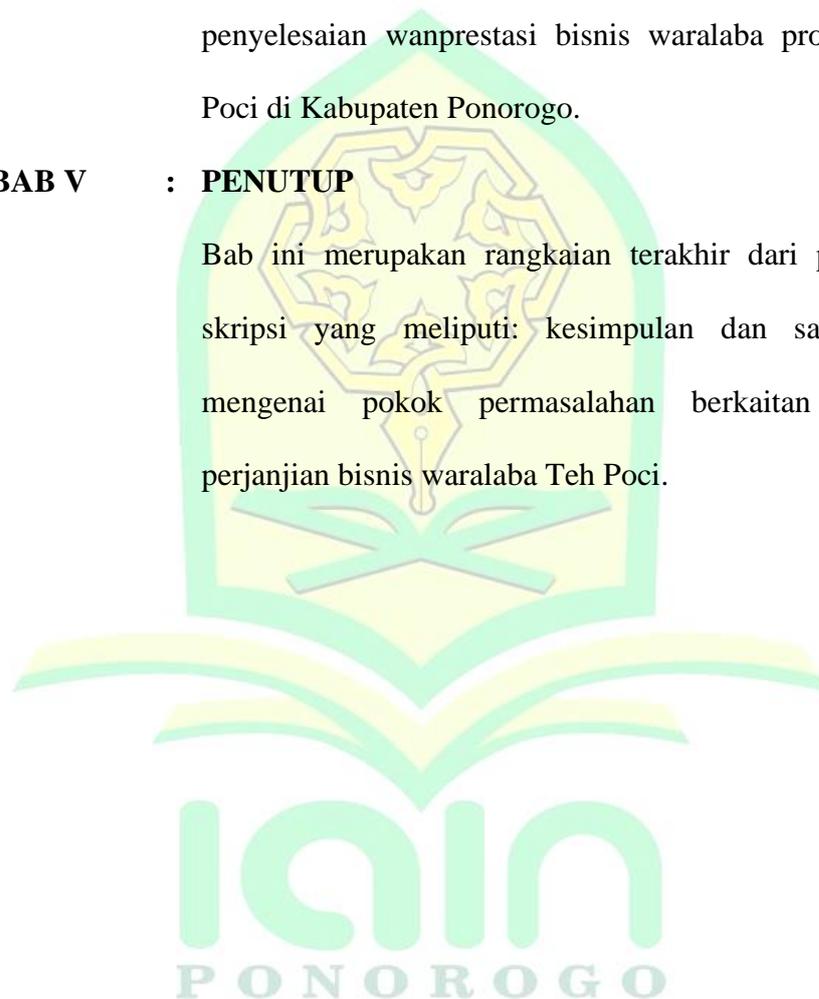
**BAB IV : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS WARALABA PRODUK TEH POCI DI KABUPATEN PONOROGO**

Bab ini merupakan inti pembahasan dari penelitian

skripsi. Rumusan masalah yang pertama adalah bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo, rumusan masalah yang kedua adalah bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap penyelesaian wanprestasi bisnis waralaba produk Teh Poci di Kabupaten Ponorogo.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini merupakan rangkaian terakhir dari penulisan skripsi yang meliputi: kesimpulan dan saran-saran mengenai pokok permasalahan berkaitan dengan perjanjian bisnis waralaba Teh Poci.



## BAB II

# KONSEP JUAL BELI DAN PENYELESAIAN WANPRESTASI DALAM HUKUM ISLAM

### A. Konsep Jual Beli Dalam Islam

#### 1. Pengertian jual beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bay'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *al-shira* (شراء) (beli). Dengan demikian, kata *al-bay'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Jual beli atau bisnis menurut bahasa berasal dari kata (باع-بيع-بيعا) bentuk jamaknya (البيوع) yang artinya menjual. Menurut bahasa, jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan menurut istilah yang dimaksud jual beli atau bisnis adalah:<sup>1</sup>

- a. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
- b. Menurut Syekh Muhammad ibn Qâsim al-Ghazzi: Menurut shara, pengertian jual beli yang paling tepat ialah memiliki sesuatu harta (uang) dengan mengganti sesuatu atas dasar izin shara, sekedar memiliki manfaatnya saja yang diperbolehkan shara

---

<sup>1</sup>Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis*, 2, (Desember 2015), 240.

untukselamanya yang demikian itu harus dengan melalui pembayaran yang berupa uang.

- c. Menurut Imam Taqiyuddin dalam kitab *Kiffayatul al- Akhyar*: Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan *ija>b qabu>l*, dengan cara yang sesuai dengan syara.
- d. Syeikh Zakaria al Anshari dalam kitabnya *fath Al- Wahab* : Tukar- menukar benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).
- e. Menurut Sayyid Sabiq dalam Kitabnya *Fiqh Sunnah*: Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.
- f. Ada sebagian ulama memberikan pemaknaan tentang jual beli (bisnis), diantaranya ulama Hanafiyah “Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta (benda) berdasarkan cara khusus (yang di bolehkan) shara yang disepakati”. Menurut Imam nawawi dalam *al-majmu’* mengatakan “Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.<sup>2</sup>

## 2. Dasar hukum jual beli

Dasar hukum jual beli adalah Al-Qur’an dan Al-hadits, sebagaimana disebutkan dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

---

<sup>2</sup>Ibid., 242.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥)

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah pendahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Q.S.Al.Baqarah: 275).<sup>3</sup>

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hambaNya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.<sup>4</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kita saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kita, dan janganlah kita membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S. An-Nisaa’: 29).<sup>5</sup>

Allah mengharamkan kepada umat Islam memakan harta sesama dengan jalan batil, misalnya dengan cara mencuri, korupsi, menipu,

<sup>3</sup>Q. S. Al Baqarah (2): 275.

<sup>4</sup>Shobirin, “Jual Beli Dalam Pandangan Islam,” *Bisnis*, 2, (Desember 2015), 243.

<sup>5</sup>Q. S. AnNisa (4): 29.

merampok, memeras, dan dengan jalan lain yang tidak dibenarkan Allah, kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli dengan didasari atas dasar suka sama suka dan saling menguntungkan. Nabi SAW bersabda dalam hadis yang diriwayatkan oleh imam Bazzar yaitu:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : *Dari Rif'ah Ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya "usaha apa yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab "Usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur)". (H.R. Al-Al-Bazzar dan disahihkan oleh al- Hakim).<sup>6</sup>*

Dalam Hadis lain yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi, Rasulullah SAW bersabda:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (نَهَى رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ, وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ) رَوَاهُ مُسْلِمٌ

Artinya: *Dari Hurairah RA. Rasulullah SAW mencegah dari jual beli melempar kerikil dan jual beli garar (H.R. Muslim).<sup>7</sup>*

Berdasarkan hadist di atas bahwa jual beli hukumnya mubah atau boleh, namun jual beli menurut Imam Al-Shatibi hukum jual beli bisa menjadi wajib dan bisa haram seperti ketika terjadi *ihtikar* yaitu penimbunan barang sehingga persediaan dan harga melonjak naik. Apabila terjadi praktek semacam ini maka pemerintah boleh memaksa para pedagang menjual barang sesuai dengan harga dipasaran dan para pedagang wajib memenuhi ketentuan pemerintah didalam menentukan harga dipasaran serta pedangan juga dapat dikenakan saksi karena

<sup>6</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual Beli* (Jakarta : Rumah Fiqih Publishing, 2018), 7.

<sup>7</sup> Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram*, Terj. (Shahih, 2016), 232.

tindakan tersebut dapat merusak atau mengacaukan ekonomi rakyat. Berdasarkan dalil tersebut diatas, maka jelaslah bahwa hukum jual beli adalah *jaiz* (boleh). Namun tidak menutup kemungkinan perubahan status jual beli itu sendiri, semuanya tergantung pada terpenuhi atau tidaknya syarat dan rukun jual beli.<sup>8</sup>

### 3. Rukun dan syarat jual beli

Menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

#### a. Akad (*ija>b qabu>l*)

Pengertian akad menurut bahasa adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang. Sedangkan menurut istilah ahli fiqh *ija>b qabu>l* menurut cara yang disyariatkan sehingga tampak akibatnya. Menurut Prof. Hasbi Ash-Shiddiqy aqad secara bahasa adalah *al-rabt* (mengikat), yaitu mengumpulkan dua tepi tali dan mengikat salah satunya dengan yang lain, sehingga bersambung, lalu keduanya menjadi sebagai sepotong benda. Sedangkan aqad menurut istilah adalah perkataan antara *ija>b qabu>l* dengan cara yang dibenarkan oleh shara yang menetapkan kedua belah pihak. Mengucapkan dalam akad merupakan salah satu cara lain yang dapat ditempuh dalam mengadakan akad, tetapi ada juga dengan cara lain yang dapat menggambarkan kehendak untuk berakad, baik secara lisan, tulisan maupun sebatas isyarat.

---

<sup>8</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis*, 2 (Desember 2015), 245.

b. Orang yang berakad (subjek)

Dua pihak terdiri dari *bai'* (penjual) dan *mustari* (pembeli). Disebut juga *'aqid*, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli.

c. *Ma'qud 'alaih* (objek)

Untuk menjadi sahnya jual beli harus ada *ma'qud 'alaih* yaitu barang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli. Barang yang dijadikan sebagai objek jual beli ini harus memenuhi syarat- syarat sebagai berikut:<sup>9</sup>

- 1) Bersih barangnya, maksudnya yaitu barang yang diperjual belikan bukanlah benda yang dikualifikasikan kedalam benda najis atau termasuk barang yang digolongkan diharamkan. Hal ini berdasarkan hadis Nabi Muhammad SAW:

عَنْ حَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ : إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْجَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْجَنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ, فَقِيلَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ, أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ ؟ فَإِنَّهُ يُطْلَى بِهَا السُّفُنُ, وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبَحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ : لَا, هُوَ حَرَامٌ, ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ : فَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ, إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا, جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ

Artinya : “Dari Jabir Ibn Abdillah, bahwa ia mendengar Rasulullah SAW bersabda pada tahun kemenangan Makkah: “Sesungguhnya Allah

<sup>9</sup>Ibid., 249.

*telah melarang (mengharamkan) jual beli arak, bangkai, babi dan patung” lalu seseorang bertanya “bagaimana dengan lemak bangkainya, karena dipergunakan untuk mengecat kayu dan minyaknya untuk lampu penerangan? Kemudian Rasulullah SAW menjawab “Mudah-mudahan Allah melaknat orang-orang yahudi karena sesungguhnya Allah telah mengharamkan lemak bangkai pada mereka, tetapi menjadikannya, menjualnya serta memakannya (hasilnya).”<sup>10</sup>*

Dalam hadis di atas menurut Syafi'iyah diterangkan

bahwa arak, bangkai, babi dan patung adalah haram dijual belikan karena najis, adapun berhala jika dipecah-pecah menjadi batu biasa boleh dijual sebab dapat digunakan untuk membangun gedung atau yang lainnya.

- 2) Dapat dimanfaatkan, maksudnya yaitu barang yang diperjual belikan harus ada manfaatnya sehingga tidak boleh memperjual belikan barang-barang yang tidak bermanfaat.<sup>11</sup>
- 3) Milik orang yang melakukan aqad, maksudnya bahwa orang yang melakukan perjanjian jual beli atas sesuatu barang adalah pilihan sah barang tersebut dan atau telah mendapat izin dari pemilik sah barang tersebut. Dengan demikian jual beli barang yang dilakukan oleh yang bukan pemilik atau berhak berdasarkan kuasa si pemilik dipandang sebagai perjanjian yang batal.

---

<sup>10</sup> Abdullah Bin Abdurrahman Alu Bassam, *Syarah Hadits Pilihan Bukhari-Muslim*, terj. Kathur Suhardi (Jakarta : Darul Falah, 2002), 715.

<sup>11</sup>Ibid., 250.

- 4) Mengetahui, maksudnya adalah barang yang diperjual belikan dapat diketahui oleh penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya, sifatnya dan harganya. Sehingga tidak terjadi kekecewaan diantara kedua belah pihak.
- 5) Barang yang di aqadkan ada ditangan, maksudnya adalah perjanjian jual beli atas sesuatu barang yang belum ditangan (tidak berada dalam kekuasaan penjual) adalah dilarang, sebab bisa jadi barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana telah diperjanjikan.
- 6) Mampu menyerahkan, maksudnya adalah keadaan barang haruslah dapat diserahkan terimakan. Jual beli barang tidak dapat diserahkan terimakan, karena apabila barang tersebut tidak dapat diserahkan terimakan, kemungkinan akan terjadi penipuan atau menimbulkan kekecewaan pada salah satu pihak. Benda yang diperjualbelikan dapat mencakup barang atau uang, sifat benda harus dapat dinilai, yakni benda-benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara'. Benda-benda seperti alkohol, babi, dan barang terlarang lainnya haram diperjual belikan sehingga jual beli tersebut dipandang batal jika dijadikan harga tukar menukar, maka jual beli tersebut dianggap *fasid*.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Ibid., 251.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat; bisa menyimpan nilai (*store of value*), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*).

Empat rukun tersebut, memuat beberapa syarat yang harus di penuhi dalam jual beli (bisnis), yaitu:<sup>13</sup>

a. Syarat sahnya *ijab qabul* dalam kitab fiqh disebutkan minimal ada tiga:

- 1) Jangan di selingi dengan kata-kata lain antar *ijab qabul*,
- 2) Orang – orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan
- 3) Jangan ada yang memisahkan maksudnya penjual dan pembeli masih ada interaksi tentang *ijab qabul*.

b. Syarat sahnya penjual dan pembeli sebagai berikut;

- 1) *Baligh* berakal agar tidak mudah ditipu orang.

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا  
وَآكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا (٥)

Artinya : “Dan janganlah kita berikan hartamu kepada orang-orang yang bodoh”.(Q. S. An-Nisaa’: 5),<sup>14</sup>

- 2) Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli dalam benda benda tertentu. Misalnya, dilarang menjual hamba yang beragama Islam kepada orang kafir, karena di takutkan

<sup>13</sup>Wati Susiawati, “Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian,” *Jurnal Ekonomi Islam*, 2 (November, 2017), 178.

<sup>14</sup>Q. S. An-Nisaa’ (4): 5.

pembeli merandahkan orang yang beragama Islam.

Sebagaimana firman Allah:

الَّذِينَ يَتَرَبَّصُونَ بِكُمْ فَإِنْ كَانَ لَكُمْ لُكْمٌ فَتُنَجِّهِم مِّنَ اللَّهِ قَالُوا أَمْ نَكُن مَّعَكُمْ  
وَإِنْ كَانَ لِلْكَافِرِينَ نَصِيبٌ قَالُوا أَمْ نَسْتَحْزِقُ عَلَيْكُمْ وَمَنَعَكُمْ مِّنَ  
الْمُؤْمِنِينَ فَاللَّهُ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى  
الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا (١٤١)

Artinya : “Dan Allah sekali-kali tidak akan memberi jalan kepada orang-orang kafir untuk memusnakan orang-orang yang beriman”.(Q. S. An-Nisaa’:141),<sup>15</sup>

- 3) Ada benda atau barang yang di perjualkan belikan (*ma'qud 'alaih*) dan
  - 4) Tidak *mubazir* (pemborosan) dan kehendak sendiri tidak ada paksaan dari pihak lain.
- c. Syarat sahnya barang yang di jual belikan diantaranya:<sup>16</sup>
- 1) Harus suci dan tidak terkena dengan najis, seperti anjing, babi dan kotoran hewan, kecuali kondisi dharurah dan ada asas manfaatnya. Misalnya, kotoran hewan untuk pupuk tanaman, anjing untuk keamanan.
  - 2) Tidak boleh mengkait-kaitkan dengan sesuatu, seperti, apabila ayahku meninggal, aku akan menjual motor ini.
  - 3) Tidak boleh dibatasi waktunya, penjual tidak boleh mensyaratkan atau ketentuan untuk membayar tetapi hak itu

<sup>15</sup>Q. S. An-Nisaa' (4): 141.

<sup>16</sup>Wati Susiawati, “Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian,” *Jurnal Ekonomi Islam*, 2 (November, 2017), 179.

merupakan hak dari pembeli karena itu salah satu sebab kepemilikan.

- 4) Barang dapat diserahkan setelah kesepakatan akad.
- 5) Barang yang diperjual belikan milik sendiri, akad jual beli tidak akan sah apabila barang tersebut hasil mencuri atau barang titipan yang tidak diperintahkan untuk menjualkan.
- 6) Barang yang diperjual belikan dapat diketahui (dilihat).
- 7) Barang yang diperjual belikan harus diketahui kualitasnya, beratnya, takarannya dan ukurannya, supaya tidak menimbulkan keraguan.

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan obyek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu:<sup>17</sup>

- 1) Jual beli benda yang kelihatan, Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjual belikan ada di depan penjual dan pembeli, hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak, seperti membeli beras di pasar dan boleh dilakukan.
- 2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji atau *salam*, Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli *salam* (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, *salam* adalah untuk jual beli yang tidak tunai

---

<sup>17</sup>Ibid., 179.

(kontan), *salam* pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian sesuatu yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.

- 3) jual beli benda yang tidak ada. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam, karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.

#### **4. Bentuk-bentuk jual beli yang dilarang**

Jual beli yang dilarang terbagi dua: pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.<sup>18</sup>

- a. Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun.

Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

---

<sup>18</sup> Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta : Kencana, 2010), 80.

- 1) Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Barang yang najis atau haram dimakan haram juga untuk diperjualbelikan, seperti babi, berhala, bangkai, dan khamar (minuman yang memabukkan).

Rasulullah Saw, bersabda:

إِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكَلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ ثَمَنَهُ (رواه أبو داود وأحمد)

Artinya : “*Sesungguhnya Allah apabila mengharamkan sesuatu maka dia mengharamkan juga memperjualbelikannya.*” (HR. Abu Dawud dan Ahmad).

Dalam hadits lain disebutkan:

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ (رواه البخارى ومسلم)

Artinya : “*Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual arak, bangkai, babi dan berhala.*” (HR. Bukhari Muslim).

Termasuk dalam kategori ini, jual beli anggur dengan maksud untuk dijadikan khamar (arak). Dalam hal ini

Rasulullah Saw. bersabda:<sup>19</sup>

لَعَنَ اللَّهُ الْخَمْرَ وَشَارِبَهَا وَشَائِقِيَهَا وَبَائِعَهَا وَمُبْتَاعَهَا وَعَاصِرَهَا وَحَامِلَهَا وَالْمَحْمُولَةَ إِلَيْهِ (رواه البخارى)

Artinya : “*Allah melaknat khamar dan peminumnya, penuangnya, penjualnya, pembelinya, pemerang anggur, yang menyuruh memerasnya, pembawanya, dan orang yang menyuruh membawanya.*” (HR. Bukhari).

<sup>19</sup> Ibid., 81.

Adapun bentuk jual beli yang dilarang karena barangnya yang tidak boleh diperjualbelikan adalah air susu ibu dan air mani (sperma) binatang. Para ulama fiqh berbeda pendapat dalam masalah jual beli air susu ibu. Imam Syafi'i dan Imam Malik membolehkan dengan mengambil analogi dan alasan seperti air susu hewan. Adapun Imam Abu Hanifah melarangnya, alasannya karena air susu merupakan bagian dari daging manusia yang haram diperjualbelikan. Larangan tentang jual beli mani (sperma) binatang berdasarkan sabda Rasulullah Saw.:<sup>20</sup>

عَنْ جَابِرٍ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ضِرَابِ  
الْفَحْلِ (رواه مسلم و النسائي)

Artinya : “*Dari Jabir, Rasulullah Saw. telah melarang menjual air mani (sperma) binatang jantan.*” (HR. Muslim dan Nasa’i).

Bentuk jual beli sebagaimana disebutkan di atas dilarang karena mengandung kesamaran. Akan tetapi, boleh mengawinkan binatang ternak dengan jalan meminjam pejantan tanpa ada keharusan pembayaran. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah Saw.:

عَنْ أَبِي كَبْشَةَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ أَطْرَقَ  
فَرَشًا فَعَقَبَ كَنْ لَهْ كَأَجْرِ سَبْعِينَ فَرَشًا (رواه ابن جبان)

<sup>20</sup> Ibid., 81.

Artinya : “Dari Abi Kabsyah, Nabi Saw. bersabda : siapa yang mencampurkan hewan dengan hewan betina lalu mendapat anak, maka baginya ganjaran sebanyak 70 hewan.” (HR. Ibnu Hibban).<sup>21</sup>

## 2) Jual beli yang belum jelas

Sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual, maupun pembeli. Yang dimaksud dengan samar-samar adalah tidak jelas, baik barangnya, harganya, kadarnya, masa pembayarannya, maupun ketidakjelasan yang lainnya. jual beli yang dilarang karena samar-samar antara lain:

### a) Jual beli buah-buahan yang belum tampak hasilnya.

Misalnya, menjual putik mangga untuk dipetik kalau telah tua/masak nanti. Termasuk dalam kelompok ini adalah larangan menjual pohon secara tahunan.

Sabda Nabi Saw.:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَ سَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الثَّمَارِ حَتَّى تُرْهَى أَوْ قَالَ حَتَّى تَحْمَرَ (متفق عليه)

Artinya : “Dari Anas bin Malik r.a bahwa Rasulullah Saw. melarang menjual buah-buahan sehingga tampak dan matang.” (Hadis ini disepakati Bukhari Muslim).<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Ibid., 82.

<sup>22</sup> Ibid., 83.

b) Jual beli barang yang belum tampak. Misalnya, menjual ikan di kolam/laut, menjual ubi/singkong yang masih ditanam, menjual anak ternak yang masih dalam kandungan induknya. Berdasarkan sabda Nabi Saw.:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
كَهَى عَنْ بَيْعِ الْمَضَامِينِ (رواه البزار)

Artinya : “Dari Abu Hurairah bahwasanya Nabi Saw melarang memperjualbelikan anak hewan yang masih dalam kandungan induknya.” (HR. Al-Bazzar).

### 3) Jual beli bersyarat

Jual beli yang ijab qabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama. Contoh jual beli bersyarat yang dilarang, misalnya ketika terjadi ijab qabul si pembeli berkata: “baik, mobilmu akan kubeli sekian dengan syarat anak gadismu harus menjadi istriku.” Atau sebaliknya si penjual berkata: “ya, saya jual mobil ini kepadamu sekian asal anak gadismu menjadi istriku. ” Dalam kaitan ini Nabi Saw. bersabda:<sup>23</sup>

كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ فَهُوَ بَاطِلٌ وَإِنْ كَانَ  
مِائَةً شَرْطٍ (متفق عليه)

<sup>23</sup> Ibid., 83.

Artinya : “*setiap syarat yang tidak terdapat dalam kibaullah maka ia batal walaupun seratus syarat.*” (Disepakati oleh Bukhari dan Muslim).

4) Jual beli yang menimbulkan kemudharatan

Segala sesuatu yang dapat menimbulkan kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjualbelikan, seperti jual beli patung, salib, dan buku-buku bacaan porno. Memperjualbelikan barang-barang ini dapat menimbulkan perbuatan-perbuatan maksiat. Sebaliknya, dengan dilarangnya jual beli barang ini, maka hikmahnya minimal dapat mencegah dan menjauhkan manusia dari perbuatan dosa dan maksiat, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Ma'idah ayat 2:

.....وَالْتَفْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ (٢)

Artinya : ....*dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.* (Q.S. Al-Ma'idah : 2).<sup>24</sup>

5) Jual beli yang dilarang karena dianiaya

Segala bentuk jual beli yang mengakibatkan penganiayaan hukumnya haram, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan (bergantung) kepada induknya. Menjual binatang seperti ini, selain memisahkan anak dari induknya juga melakukan penganiayaan

<sup>24</sup> Q.S. Al-Ma'idah (5) : 2.

terhadap binatang ini. diriwayatkan dari Abu Ayyub Al-Anshari bahwa Rasulullah Saw. bersabda:<sup>25</sup>

مَنْ فَرَّقَ بَيْنَ الْوَالِدِ وَوَالِدِهِ فِي الْبَيْعِ فَرَّقَ اللَّهُ عَزَّوَجَلَّ بَيْنَهُ وَبَيْنَ  
أَحِبَّتِهِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ (رواه أحمد)

Artinya : “Barangsiapa memisahkan antara induk dan anaknya, nanti Allah akan memisahkan dari orang-orang yang dicintainya pada hari kiamat.” (HR. Ahmad).

6) Jual beli *muhaqalah*

Yaitu menjual tanam-tanaman yang masih di sawah atau di ladang. Hal ini dilarang agama karena jual beli ini masih samar-samar (tidak jelas) dan mengandung tipuan.

7) Jual beli *mukhadharah*

Yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau (belum pantas dipanen). Seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil. Hal ini dilarang agama karena barang ini masih samar, dalam artian mungkin saja buah ini jatuh tertiuip angin kencang atau layu sebelum diambil oleh pembelinya.

8) Jual beli *mulamasah*

Yaitu jual beli secara sentuh menyentuh. Misalnya, seseorang menyentuh sehelai kain denan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain ini. Hal ini dilarang agama

<sup>25</sup> Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta : Kencana, 2010), 84.

karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian dari salah satu pihak.

9) Jual beli *munabadzah*

Yaitu jual beli secara lempar melempar. Seperti seseorang berkata : “lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padaku.” Setelah terjadi lempar-melempar terjadilah jual beli. Hal ini dilarang agama karena mengandung tipuan dan tidak ijab qabul.

10) Jual beli *muzabanah*

Menjual buah yang basah dengan buah yang kering. Seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah sedang ukurannya dengan ditimbang (dikilo) sehingga akan merugikan pemilik padi kering. Jual beli tersebut di atas dilarang, berdasarkan sabda Rasulullah Saw..<sup>26</sup>

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْمُخَاقَلَةِ وَ الْمُخَاضِرَةِ وَ الْمَلَامَسَةِ وَ الْمُنَابَذَةِ وَ الْمُرَابَنَةِ (رواه البخارى)

Artinya : “Dari Anas r.a berkata : Rasulullah Saw. telah melarang jual beli muhalaqah, mukhadharah, mulamasah, munabadzah, dan muzabanah.” (HR. Bukhari).

- b. Jual beli terlarang karena ada faktor lain yang merugikan pihak pihak terkait.

<sup>26</sup> Ibid., 85.

1) Jual beli dari orang yang masih dalam tawar-menawar

Apabila ada dua orang masih tawar-menawar atas sesuatu barang, maka terlarang bagi orang lain membeli barang itu, sebelum penawar pertama diputuskan, sebagaimana sabda Nabi Saw.:<sup>27</sup>

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : لَا يَبِيعُ  
بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ (متفق عليه)

Artinya : “Dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw. bersabda : janganlah menjual sesuatu yang telah dibeli orang lain.” (Muttafaq ‘alaih).

2) Jual beli dengan menghadang dagangan di luar kota/pasar

Maksudnya adalah menguasai barang sebelum sampai pasar agar dapat membelinya dengan harga murah, sehingga ia kemudian menjual di pasar dengan harga juga lebih murah. Tindakan ini dapat merugikan para pedagang lain, terutama yang belum mengetahui harga pasar. Jual beli seperti ini dilarang karena dapat mengganggu kegiatan pasar, meskipun akadnya sah. Diriwayatkan dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw. bersabda:

لَا تَلْقُوا الْجَلْبَ فَمَنْ تَلَقَّاهُ فَاشْتَرِكِي مِنْهُ فَإِذَا أَتَى سَيِّدُهُ السُّوقَ  
فَهُوَ بِالْخِيَارِ (رواه مسلم)

Artinya : “janganlah kalian menghadang barang yang dibawa dari luar kota. Barangsiapa menghadang lalu ia membeli barang darinya lalu yang punya barang datang ke pasar,

<sup>27</sup> Ibid., 86.

*maka dia mempunyai hak khiyar.”* (HR. Muslim).<sup>28</sup>

- 3) Membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut. Jual beli seperti ini dilarang karena menyiksa pihak pembeli disebabkan mereka tidak memperoleh barang keperluannya saat harga masih standar. Dalam kaitan ini Rasulullah Saw. bersabda:

لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِيٌّ (رواه مسلم)

Artinya : *“Tidak ada orang yang menahan barang kecuali orang yang berbuat salah.”* (HR. Muslim).

- 4) Jual beli barang rampasan atau curian

Jika si pembeli telah tahu bahwa barang itu barang curian/rampasan, maka keduanya telah bekerja sama dalam perbuatan dosa. Oleh karena itu, jual beli semacam ini dilarang. Nabi Saw. bersabda :

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

: الْجَالِبُ مَرْزُوقٌ وَالْمُحْتَكِرُ مَلْعُونٌ (رواه ابن ماجه والحاكم).

Artinya : *“Barangsiapa yang membeli barang curian sedangkan ia tahu bahwa itu barang curian maka ia ikut dalam dosa dan kejelekannya.”* (HR. Baihaqi).<sup>29</sup>

## B. Penyelesaian Wanprestasi Dalam Hukum Islam

### 1. Penyelesaian wanprestasi dalam hukum Islam

<sup>28</sup> Ibid., 86.

<sup>29</sup> Ibid., 87.

### a. Pengertian wanprestasi

Wanprestasi atau ingkar janji, menurut Subekti debitur dapat dikatakan melakukan wanprestasi apabila tidak memenuhi kewajiban atau terlambat memenuhinya atau memenuhinya tapi tidak sesuai dengan yang telah diperjanjikan, melakukan sesuatu yang dilarang oleh perjanjian. atas dasar ini, maka majelis arbiter menetapkan bawa tergugat cedera janji atau wanprestasi.

Dalam kompilasi hukum ekonomi Islam disebutkan dalam pasal 36 bahwa pihak dapat dianggap melakukan ingkar janji, apabila karena kesalahannya.<sup>30</sup>

- 1) Tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk melakukannya.
- 2) Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
- 3) Melakukan apa yang dijanjikannya, tetapi terlambat. Atau
- 4) Melakukan sesuatu menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Kemudian dalam suatu akad pihak dikatakn ingkar janji disebutkan pada pasal 37 yang menyatakan bahwa “pihak dalam akad melakukan ingkar janji, apabila dengan surat perintah atau dengan sebuag akta sejenis itu telah dinyatakan ingkar janji atau demi perjanjiannya sendiri menetapkan, bahwa pihak dalam akad harus dianggap ingkar janji dengan lewatnya waktu yang ditentukan.”

---

<sup>30</sup>Yusup Hidayat, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia* (Jakarta:Prenada Media, 2020), 192.

Al-Qur'an sendiri sangat tegas dalam memerintahkan para pihak yang berjanji untuk memenuhi janjinya. Surah Al-Ma'idah ayat 1 menyebutkan

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.” (Q.S. Al-Ma'idah: 1)<sup>31</sup>

Kata penuhilah (*aufu*<) merupakan lafaz amar sebagaimana kata dirikanlah (*aqimu*<). Jumhur ulama berpendapat bahwa lafaz~amar menurut asalnya menunjukkan hukum wajib. *Amar* meskipun tidak diikuti dengan penjelasan atau *qarinah* apa pun, menghendaki wajibnya pihak yang dikenal *amar* untuk berbuat. *Amar* tidak dapat dipahami dengan maksud lain kecuali adanya keterangan lain yang menjelaskannya. Jumhur ulama mengeluarkan sebuah kaidah.<sup>32</sup>

*Asal dari amar (perintah) adalah wajib.*

Tahir Ibn 'Ashur berpendapat bahwa ketika turunnya Al-Qur'an, masyarakat menemukan kesulitan dalam menetapkan ukuran yang adil karena kurangnya timbangan di masyarakat. Untuk memberi rasa puas berkaitan dengan kesempurnaan timbangan, biasanya mereka melebihkan dari ukuran yang dianggap adil dan seimbang. Ayat ini (*aufn*< *bi al 'uqn*< *d*) merupakan perintah yang menunjukkan betapa Al-Qur'an sangat menekankan perlunya memenuhi akad dalam segala bentuk dan

<sup>31</sup>Q. S. Al-Ma'idah (5): 1.

<sup>32</sup>Ibid., 192.

maknanya dalam pemenuhan yang sempurna, jika perlu melebihi dari yang seharusnya.

**b. Unsur-unsur terpenuhinya wanprestasi**

1) Adanya unsur kesalahan

Untuk memahami lebih lanjut tentang bagaimana seseorang atau debitur dapat dikatakan telah melakukan wanprestasi, perlu kita memahami ketentuan pasal 1235 KUH Perdata:<sup>33</sup>

“Dalam tiap-tiap perikatan untuk memberikan sesuatu adalah termaktub kewajiban si berutang untuk menyerahkan kebendaan yang bersangkutan dan untuk merawatnya sebagai seorang bapak rumah yang baik, sampai saat penyerahan. Kewajiban yang terkahir ini adalah kurang atau lebih luas terhadap perjanjian-perjanjian tertentu yang akibat-akibatnya mengenai hal ini ditunjuk dalam bab-bab yang bersangkutan. ”

Kata penyerahan sesuatu atau benda dalam pasal di atas dalam sebuah perikatan atau perjanjian dapat berbentuk penyerahan benda secara nyata dan ada pula penyerahan secara yuridis. Menurut pasal 1236 KUH Perdata kewajiban penyerahan benda tersebut berupa ganti biaya, rugi dan bunga kepada di berpiutang, apabila ia telah membawa dirinya dalam

---

<sup>33</sup> Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 109.

keadaan tak mampu untuk menyerahkan kebendaannya, atau telah tidak merawat sepatutnya guna menyelamatkannya.<sup>34</sup>

Pasal 1236 KUH Perdata di atas menjelaskan bahwa kewajiban itu dilakukan apabila adanya unsur “kesalahan” debitur yang menyebabkan ia tidak mampu lagi menyerahkan kebendaannya (prestasinya) kepada kreditur.

J. Satrio menafsirkan bahwa kesalahan yang dimaksud dalam pasal 1236 KUH Perdata tersebut adalah kesalahan di mana ia (debitur) dalam keadaan tidak mampu memenuhi kebendaan atau sehingga benda prestasinya tidak dapat terhindar dari kerugian. Intinya terpenuhinya unsur salah (*schuld*) dalam arti luas. *Schuld* yang dimaksud adalah meliputi kesalahan yang dibuat oleh debitur atau seseorang yang terjadi karena adanya unsur kesengajaan (*opzet*) dan kelalaian (*onachtzaamheid*) atau karena keadaan memaksa (*force majeure*).

## 2) Kesalahan karena disengaja

Dalam pasal 1453 KUH Perdata digunakan istilah “apabila ada kesalahan untuk itu”, Pitlo berpendapat bahwa hal tersebut diartikan kalau ada unsur kesengajaan dari pihak lawan janjinya yang intinya membuat kerugian terhadap kreditur. Unsur kesengajaan disini adalah jika kerugian yang

---

<sup>34</sup> Ibid., 110.

ditimbulkan diniatkan untuk memang dikehendaki oleh debitur, sedangkan unsur kelalaian adalah peristiwa di mana seseorang atau debitur seharusnya dalam kondisi objektif tahu atau patut menduga bahwa dengan perbuatan atau sikap yang diambil olehnya akan timbul kerugian. Memang di sini debitur belum tahu apakah kerugian akan muncul atau tidak, tetapi sebagai orang normal seharusnya ia tahu atau bisa menduga akan kemungkinan munculnya kerugian tersebut.

Menurut J. Satrio, dalam menentukan seseorang atau debitur sengaja atau tidak dalam melakukan kesalahan, tidaklah disandarkan atau disyaratkan bahwa ia (debitur) bertujuan untuk merugikan kreditur, bisa saja saat membuat kesalahan tersebut debitur tidak bermaksud merugikan kreditur. Jadi, sekalipun ia tidak bermaksud atau bertujuan merugikan kreditur tetapi kenyataannya menimbulkan kerugian dan ia menghendaki tindakan timbulnya kerugian, maka disana tetap ada unsur kesengajaan.<sup>35</sup>

### 3) Kesalahan karena kelalaian

Dalam perjanjian yang berupa tidak berbuat sesuatu, akan mudah ditentukan sejak kapan debitur melakukan wanprestasi, yaitu sejak pada saat debitur berbuat sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian. sedangkan bentuk prestasi

---

<sup>35</sup> Ibid., 110.

debitur yang berbuat sesuatu, apabila telah lewat batas waktu yang ditentukan dalam perjanjian, maka menurut pasal 1238 KUH Perdata debitur dianggap melakukan wanprestasi.

Apabila tidak ditentukan mengenai batas waktunya, maka untuk menyatakan seseorang debitur melakukan wanprestasi diperlukan surat peringatan tertulis dari kreditur yang diberikan kepada debitur. Surat peringatan tersebut disebut dengan somasi.

Ada beberapa sebab yang mengakibatkan seseorang debitur tidak memenuhi prestasinya. Secara garis besar menurut J. Satrio sebab tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- a) Dikarenakan kesengajaan, dan
- b) Dikarenakan kelalaian dai debitur.

Kedua sebab tersebut mengandung unsur “salah” dalam arti luas atau karena debitur menghadapi keadaan memaksa. Kelalaian (*ingebreke*) merupakan faktor yang dapat membawa implikasi hukum yang penting, yaitu mengatakan debitur telah wanprestasi dan berakibat hukum yang fatal, di antaranya ganti rugi dan sebagainya.<sup>36</sup>

Pasal 1238 KUH Perdata menyatakan bahwa debitur tidak dapat dikatakan lalai jika hanya bersandarkan kepada belum

---

<sup>36</sup> Ibid., 111.

adanya penyerahan prestasi meskipun sudah lewatnya waktu perikatan kecuali kalau perikatan atau perjanjian yang dibuat antara debitur dan kreditur menentukan lain di mana debitur harus dianggap lalai jika sudah melewati batas waktu yang ditentukan.

Menurut J. Satrio, pasal 1270 KUH Perdata mempunyai arti bahwa kreditor tidak boleh menuntut prestasi pada debitur sebelum waktu yang telah ditentukan sehingga dengan lewatnya waktu saja belum berarti seorang debitur sudah dalam keadaan lalai. Artinya, dalam perjanjian yang memuat batas waktu di mana seseorang dapat dikatakan lalai, maka dengan lewatnya waktu tersebut saja sudah menjadikan debitur wanprestasi sehingga dalam kasus seperti ini tidak diperlukan lagi somasi untuk atau agar seseorang dapat dinyatakan lalai.

#### 4) Pernyataan lalai dan somasi (teguran)

Dalam perjanjian yang tidak ditentukan kapan seseorang dikatakan dapat dinyatakan lalai, maka sesuai dengan ketentuan pasal 1238 KUH Perdata, bahwa seorang debitur lalai apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis yang menyatakan ia (debitur) lalai. Di mana dengan surat atau akta tersebut debitur diperingatkan atau diminta agar melakukan kewajibannya.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Ibid., 111.

Teguran atau peringatan dari kreditur kepada debitur untuk melaksanakan kewajibannya dalam waktu tertentu. Peringatan tertulis dapat dilakukan secara resmi dan tidak resmi. Peringatan tertulis secara resmi dilakukan melalui pihak perbankan/kreditur yang berwenang, yang disebut somasi (*sommatie*). Peringatan tertulis tidak resmi misalnya melalui surat tercatat, surat peringatan ini disebut *ingebreke stelling*.

Adapun substansi teguran atau peringatan yang diberikan kreditur kepada debitur harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a) Teguran kreditur supaya debitur segera melaksanakan prestasi.
- b) Dasar teguran,
- c) Adanya tanggal batas waktu paling lambat untuk memenuhi prestasi.

Dengan adanya penetapan waktu tersebut dapat menjadi tolak ukur kapan debitur dalam keadaan lalai untuk selanjutnya dapat ditetapkan telah melakukan wanprestasi.

Perlu menjadi catatan, teguran adalah adanya ketetapan waktu (batas waktu) dalam tegurannya kepada debitur. Jika ternyata dalam somasi tidak ditentukan waktu kapan batas

akhir bagi debitur melakukan kewajibannya, maka tidak dapat dikatakan debitur lalai sekalipun di somasi ribuan kali.<sup>38</sup>

Saat ini baik para sarjana maupun yurisprudensi menerima pendapat bahwa pernyataan lalai bersifat konstitutif sehingga ketika debitur tidak menjalankan kewajibannya sampai batas waktu yang ditentukan maka secara hukum debitur tersebut telah dalam keadaan lalai dan wanprestasi.

Oleh karenanya, seorang debitur yang tidak ditentukan dalam perjanjiannya batas waktu kapan ia dikatakan lalai maka sekalipun debitur tidak menjalankan prestasinya meskipun telah jatuh tempi, ia tidak dapat dikatakan telah lalai dan wanprestasi. Oleh karena itu, perlu diingat oleh hakim yang menyelesaikan sengketa ekonomi syariah bahwa sesuai ketentuan pasal 1238 KUH Perdata debitur dianggap lalai dengan lewatnya tenggang waktu yang harus terlebih dahulu diberi peringatan tertulis yang isinya menyatakan bahwa debitur wajib memenuhi prestasi dalam batas tertentu.

Somasi minimal dilakukan sebanyak 2 (dua) kali oleh kreditur atau juru sita. Namun pada praktiknya dalam perbankan, ditemukan kebiasaan somasi dilakukan sebanyak 3 kali. Apabila somasi tidak diindahkan, maka kreditur berhak membawa persoalan itu ke pengadilan dan selanjutnya

---

<sup>38</sup> Ibid., 112.

pengadilan yang akan memutuskan apakah debitur wanprestasi atau tidak.<sup>39</sup>

Berkaitan dengan gugatan wanprestasi di bidang ekonomi syariah di Pengadilan Agama, hakim tidak boleh membatalkan akad syariah yang sudah dibuat oleh para pihak, yang apabila menurut penilaian hakim tidak sesuai dengan prinsip syariah, apabila dalam hal tersebut tidak ada gugatan pembatalan akad dari para pihak. Jika terjadi wanprestasi meskipun belum jatuh tempo pelunasan pembayaran, maka terhadap hak tanggungan atas akad tersebut dapat dieksekusi yang tentunya setelah debitur diberi peringatan (somasi) sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Sebaiknya Pengadilan Agama tidak melakukan somasi kepada debitur, cukuplah hal tersebut dilakukan oleh pihak krediturnya saja.

### **c. Akibat wanprestasi**

Akibat dari wanprestasi itu biasanya dapat dikenakan sanksi berupa ganti rugi, pembatalan kontrak, peralihan risiko, maupun membayar biaya perkara. Sebagai contoh seorang debitur (si berutang) dituduh melakukan perbuatan melawan hukum, lalai atau secara sengaja tidak melaksanakan sesuai bunyi yang telah disepakati dalam kontrak, jika terbukti, maka debitur tersebut harus mengganti kerugian (termasuk ganti rugi

---

<sup>39</sup> Ibid., 113.

+ bunga + biaya perkaranya). Meskipun demikian, debitur bisa saja membela diri dengan alasan:<sup>40</sup>

- 1) Keadaan memaksa (*overmacht / force majeure*)
- 2) Kelalaian kreditur sendiri
- 3) Kreditur telah melepaskan haknya untuk menuntut ganti rugi.

Untuk hal yang demikian debitur tidak harus mengganti kerugian. Oleh karena itu, sebaiknya dalam setiap kontrak bisnis yang kita buat dapat dicantumkan juga mengenai risiko, wanprestasi, dan keadaan memaksa ini.

Keadaan memaksa ada yang bersifat mutlak (*absolute*), contohnya, bencana alam seperti banjir, gempa bumi, tanah longsor, dan lain-lain. Sedangkan yang bersifat tidak mutlak (*relative*), contohnya berupa suatu keadaan dimana kontrak masih dapat dilaksanakan, tetapi dengan biaya yang lebih tinggi, misalnya terjadi perubahan harga yang tinggi secara mendadak akibat dari regulasi pemerintah terhadap produk tertentu, krisis ekonomi yang mengakibatkan ekspor produk terhenti sementara, dan lain-lain.<sup>41</sup>

## 2. Penyelesaian sengketa secara hukum islam

---

<sup>40</sup> Yuni Harlina Dan Hellen Lastfitriani, "Kajian Hukum Islam Tentang Wanprestasi (Ingkar Janji) Pada Konsumen Yang Tidak Menerima Sertifikat Kepemilikan Pembelian Rumah," 5.

<sup>41</sup> *Ibid.*, 5.

Ada beberapa prinsip yang perlu dipegang teguh dalam penyelesaian sengketa ekonomi syariah di antaranya:<sup>42</sup>

a. Prinsip perdamaian (*Sulhu*)

Perdamaian adalah prinsip utama dari segala penyelesaian, untuk mencapai hakikat perdamaian, prinsip utama yang perlu dikedepankan adalah kesadaran para pihak untuk kembali kepada Allah (*Al-Qur'an*) dan Rasul-Nya (*Al-Sunnah*) dalam menyelesaikan segala persoalan, sebab semua akad didasari prinsip-prinsip keislaman.

Di dalam Al-Qur'an surah Al-Hujura>t ayat (9) ditegaskan oleh Allah SWT mengenai perintah untuk orang-orang yang beriman mendamaikan sesama Muslim:

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتَ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ  
(٩)

Artinya : “Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.”(Q.S. Al-Hujura>t: 9)<sup>43</sup>

<sup>42</sup> Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 47.

<sup>43</sup> Q.S. Al-Hujura>t (49) : 9.

Upaya damai tersebut biasanya ditempuh melalui prinsip musyawarah (*syura*) untuk mencapai mufakat di antara para pihak yang berselisih. Dengan musyawarah yang mengedepankan prinsip prinsip syariah, diharapkan apa yang menjadi persoalan para pihak dapat diselesaikan.<sup>44</sup>

Di dalam penyelesaian sengketa ekonomi syariah di pengadilan agama yang hal ini telah diadopsi menjadi asas bagi setiap hakim dalam menyelesaikan perkara yang datang padanya. Upaya perdamaian diatur dalam Pasal 39 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan jo. Pasal 65 dan Pasal 82 ayat (1) dan (2) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama jo Pasal 115 Kompilasi Hukum Islam dan Surat Edaran MA Nomor 1 Tahun 2016 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan.

#### b. Tahkim

Untuk menyelesaikan perkara/perselisihan secara damai dalam hal keperdataan, selain dapat dicapai melalui inisiatif sendiri dari para pihak, juga dapat dicapai melalui keterlibatan pihak ketiga sebagai wasit (*mediator*). Upaya ini biasanya akan ditempuh apabila para pihak yang berperkara itu sendiri ternyata tidak mampu mencapai kesepakatan damai.

---

<sup>44</sup>Ibid., 48.

Dalam Islam, lembaga hukum atau perwasitan ini untuk menyelesaikan sengketa merupakan suatu kebutuhan umat atau masyarakat, di mana dengan adanya perwasitan ini Ukhuwah Islamiyah di antara pihak yang bersengketa tetap dijaga dan tidak pecah. Beda halnya dengan menyelesaikan dengan jalan litigasi atau pengadilan tentunya. Khalifah Umar Bin Khattab mengatakan *“tolaklah permusuhan hingga mereka berdamai karena pemuutusan perkara melalui pengadilan akan mengembangkan kedengkian di antara mereka.*

Institusi formal yang khusus dibentuk untuk menangani perselisihan/sengketa disebut arbitrase, yaitu cara penyelesaian sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup>ibid., 49.

## BAB III

### BISNIS WARALABA PRODUK TEH POCI DI KABUPATEN PONOROGO

#### A. Gambaran Umum Bisnis Waralaba Produk Teh Poci

##### 1. Sejarah produk Teh Poci

Tegal merupakan kota yang posisi geografisnya terletak di dataran rendah. Sebenarnya tegal sendiri tidak memiliki perkebunan teh. Akan tetapi tradisi minum teh di daerah ini sangat kental di bandingkan dengan di kora lain yang juga berada di pesisir utara Jawa Tengah.

Seorang antropolog dari Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, bernama Pande Made Kutanegara, berpendapat bahwa jauh sebelum tanaman teh datang ke Indonesia yakni sekitar abad-17, Tegal telah memiliki budaya minum teh yang berakar di China.

Kemudian, Belanda yang membawa masuk tanaman teh ke Indonesia, justru menetapkan sistem tanam paksa dan salah satu komoditasnya yang dipilih adalah teh. Produk teh yang berkualitas sebagian besar diekspor ke Belanda dan beberapa negara di Eropa lainnya, sementara teh sisa yang mutunya rendah dia ambil oleh para pekerja pribumi.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> 123ish, “Info Dan Review Teh Cap Poci,” Dalam <https://www.google.com/amp/s/www.123ish.com/id/entries/1870-info-dan-review-teh-cap-poci.amp>, Diakses Pada Tanggal 02 September 2020.

Melalui kondisi inilah yang kemudian membentuk selera konsumsi masyarakat Tegal terhadap teh. Sampai saat ini, mereka telah terbiasa minum teh dengan rasa sepet dan pekat. Menurut seorang peneliti tersebut, teh berasal dari batang teh yang ikut di giling bersama daun teh sehingga menghasilkan teh berkualitas rendah. Dalam perkembangannya, teh di Tegal kemudian diolah dengan aroma bunga melati agar lebih enak dinikmati.

Melalui sejarah inilah, kemudian para pengusaha memiliki inisiatif untuk memulai usahanya membuat produk teh yang siap pakai. Termasuk produk Teh Poci yang saat ini telah ada bisnis waralaba produk Teh Poci itu sendiri yang semakin membuat terkenal Teh Poci.

Teh cap Poci atau lebih sering disebut Teh Poci sendiri merupakan merek dengan produk teh siap pakai. Ide produk teh siap pakai ini muncul dari budaya minum teh yang sudah ada sejak abad ke 17. Kemudian budaya minum teh ini juga terpengaruh dari zaman Belanda yang pada saat itu membawa tanaman teh ke Indonesia untuk dijadikan komoditas. Akhirnya, selera konsumen teh masyarakat khususnya masyarakat tegal pada saat itu terbentuk.<sup>2</sup>

Berdiri sejak tahun 1940-an, Teh Poci memberikan produk teh berkualitas beraroma melati yang kualitasnya terjamin dan mengedepankan cita rasa Teh Poci asli Tegal. Dengan

---

<sup>2</sup>123ish, "Info Dan Review Teh Cap Poci," Dalam <https://www.google.com/amp/s/www.123ish.com/id/entries/1870-info-dan-review-teh-cap-poci.amp>, Diakses Pada Tanggal 02 September 2020.

mempertahankan cita rasa asli Teh Poci tradisional, kini perusahaan tersebut terus melakukan inovasi. Rasa yang ditawarkan sekarang bukan hanya aroma melati saja, namun juga ada rasa vanilla dan sebagainya. Teh Poci biasa dijual dalam kemasan kotak yang berisi bubuk daun teh, atau teh celup.<sup>3</sup>

Selain itu, sekarang Teh Poci juga memiliki bisnis waralaba atau franchise-nya sendiri yang menjual Teh Poci siap minum. Hal ini tentu menguntungkan bagi orang yang ingin menikmati kesegaran teh tanpa perlu repot menyeduhnya. Untuk perkembangan bisnis waralaba produk Teh Poci yang ada di Kabupaten Ponorogo terdapat 85 mitra aktif yang masih menjalankan bisnis waralaba produk Teh Poci. Sedangkan untuk wilayah karesidenan madiun terdapat 280 mitra aktif.<sup>4</sup>

## **2. Kemitraan franchise Teh Poci**

Menjalin kemitraan dengan franchise atau waralaba produk Teh Poci dapat dilakukan dengan mendaftarkan diri untuk bekerja sama menjadi mitra franchise Teh Poci secara langsung dan resmi. Beberapa hal yang diperlukan dalam menjalin kemitraan dengan waralaba Teh Poci yaitu:<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup>123ish, “Info Dan Review Teh Cap Poci,” Dalam <https://www.google.com/amp/s/www.123ish.com/id/entries/1870-info-dan-review-teh-cap-poci.amp>, Diakses Pada Tanggal 02 September 2020.

<sup>4</sup>Tanu, Hasil Wawancara, Ponorogo, 30 September 2020.

<sup>5</sup>Tanu, Hasil Wawancara, Ponorogo, 30 September 2020.

a. Modal

Modal yang digunakan untuk membuka bisnis waralaba produk Teh Poci, memerlukan dana investasi sebesar Rp. 9.000.000,00 (sembilan juta rupiah) atau Rp. 11.800.000,00 (sebelas juta delapan ratus ribu rupiah).

Yang membedakan dari besarnya kedua modal awal tersebut ialah ukuran dari *booth* jualan Teh Poci. Untuk paket Rp. 9.000.000,00 (sembilan juta rupiah) mendapatkan *booth* ukuran  $80 \times 40 \times 200$  cm. Sedangkan untuk paket Rp. 11.800.000 (sebelas juta delapan ratus ribu rupiah) mendapatkan *booth* besar berukuran  $120 \times 65 \times 215$  cm. Selain *booth* tersebut, pihak terwaralaba juga mendapatkan peralatan lain seperti *cooler box*, *container* 20 L, termos 10 L, teko listrik, saringan teh, sodet kayu, centong es, dan mesin seal. Lalu, bahan baku lainnya adalah paper cup beserta tutupnya, cup plastik, sedotan, plastik seal, dan tentu saja teh beserta varian rasanya.

b. Perhitungan keuangan dan keuntungannya

Teh Poci menyediakan dua ukuran cup yang bisa dijual, cup kecil dan cup besar. Harga dari cup kecil adalah Rp. 2.500,00 (dua ribu lima ratus rupiah) dan cup besar Rp. 3.500,00 (tiga ribu lima ratus rupiah). Sedangkan modalnya, cup kecil Rp 1.250,00 (seribu dua ratus lima puluh) dan cup besar Rp 1.500,00 (seribu lima ratus). Misal, sehari pihak terwaralaba menargetkan untuk menjual

40 cup kecil dan 30 cup besar. Sehingga modal yang dikeluarkan berarti Rp. 50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) untuk cup kecil dan Rp. 45.000,00 (empat puluh lima ribu rupiah) untuk cup besar. Dengan begitu dalam sehari modal yang dikeluarkan sebesar Rp. 95.000,00 (sembilan puluh lima ribu rupiah).<sup>6</sup>

Sedangkan untuk keuntungan yang didapat adalah Rp 100.000,00 (seratus ribu rupiah) untuk cup kecil dan Rp.140.000,00 (seratus empat puluh ribu rupiah) untuk cup besar. Jadi, laba bersih yang akan didapatkan per harinya adalah Rp. 145.000,00 (seratus empat puluh lima ribu rupiah). Berarti keuntungan yang didapatkan untuk 30 hari sebesar Rp. 4.350.000,00 (empat juta tiga ratus lima puluh ribu rupiah). Namun, keuntungan yang disebut di atas merupakan keuntungan di luar biaya sewa tempat, gaji pegawai jika menggunakan, listrik, serta kebutuhan lainnya.

## **B. Praktek Akad Dalam Bisnis Waralaba Produk Teh Poci**

### **1. Perjanjian bisnis waralaba pada produk Teh Poci**

Perjanjian merupakan hasil dari terbentuknya kesepakatan antara kedua belah pihak baik berupa tulisan maupun lisan. Dalam hal ini, jual beli hak kekayaan intelektual yang terjadi antara pewaralaba dengan terwaralaba juga menghasilkan kesepakatan yang kemudian tertuang dalam perjanjian tertulis seperti pada perjanjian bisnis

---

<sup>6</sup>Tanu, Hasil Wawancara, Ponorogo, 30 September 2020.

waralaba produk Teh Poci. Dalam perjanjian tersebut disebutkan bahwa pihak terwaralaba akan menjadi mitra kerja dari PT. Poci Kreasi Mandiri (PT.PKM) yang akan melakukan penjualan Teh Poci baik yang hangat maupun dingin yang berlokasi sesuai dengan persetujuan dari PT. Poci Kreasi Mandiri (PT.PKM) dan akan melakukan pengambilan barang dari perusahaan tersebut. Selanjutnya pihak terwaralaba akan menjaga, menyimpan dan menyajikan produk sesuai dengan cara yang telah diberitahukan dan akan segera memberitahu kepada PT. Poci Kreasi Mandiri apabila terjadi kerusakan produk. Pada perjanjian tersebut juga disebutkan bahwa dalam hal penjualan Teh Poci baik hangat maupun dingin seperti yang telah dijelaskan di atas, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan produk dari PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya serta pihak terwaralaba tidak akan melakukan pemindahan meja *counter* dan alat pendukung lainnya sebelum mendapatkan persetujuan dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Terkait dengan kerusakan produk, pada perjanjian ini disebutkan apabila pihak terwaralaba mengetahui bahwa kerusakan produk yang dijual disebabkan oleh pihak terwaralaba maka pihak terwaralaba tidak akan mendapatkan penggantian atas produk. Sedangkan dalam hal penyelesaian permasalahan ataupun pelanggaran pada perjanjian yang akan timbul dikemudian hari, dalam perjanjian ini disebutkan bahwa apabila pihak terwaralaba melanggar pernyataan yang diberikan menurut surat pernyataan yang telah

disepakati secara tertulis, maka pihak terwaralaba bersedia untuk menerima konsekuensi sesuai dengan kebijakan yang berlaku pada PT. Poci Kreasi Mandiri. Hal ini tertuang dalam dokumentasi berupa perjanjian bisnis waralaba pada produk Teh Poci, yaitu:

- a. Bahwa saya merupakan mitra dari PT. POCI KREASI MANDIRI (“PT. PKM”) yang melakukan penjualan teh poci hangat dan dingin (“produk”) yang berlokasi Jetis, Ponorogo dimana saya melakukan pengambilan barang dari PT. PKM.
- b. Bahwa saya akan menjaga, menyimpan dan menyajikan produk dengan cara yang sesuai dengan cara-cara yang telah diberitahukan kepada saya dan akan segera memberitahukan kepada PT. PKM dalam hal terjadi kerusakan produk.
- c. Bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud dalam poin huruf a, saya hanya akan menggunakan produk PT.PKM dan tidak menggunakan produk lainnya.
- d. Bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana di maksud dalam poin huruf a, saya tidak akan melakukan pemindahan meja *counter* dan alat pendukung lainnya sebelum mendapat persetujuan dari PT. PKM.
- e. Bapak Anwar Rosid mengetahui bahwa apabila kerusakan pada produk disebabkan oleh kesalahan perbuatan bapak Anwar Rosid maka bapak Anwar Rosid tidak akan mendapatkan penggantian atas produk.
- f. Bahwa dalam bapak Anwar Rosid melanggar pernyataan yang diberikan menurut surat pernyataan ini, maka bapak Anwar Rosid bersedia untuk menerima konsekuensi sesuai dengan kebijakan yang berlaku pada PT. PKM.

## **2. Perkenalan informasi bisnis waralaba pada mitra**

Waralaba merupakan usaha yang berbentuk kemitraan. Disyaratkan bahwa mitra harus kompeten (cakap secara hukum) dalam bertransaksi dan tentunya berkompeten dalam memberikan atau menerima kekuasaan perwakilan. Kerja sama yang dilakukan antara kedua belah pihak didasari dengan rela sama rela atau

tanpa paksaan dari pihak manapun. Sebagaimana penjelasan Anwar

Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis, sebagai berikut:

Saya buka usaha ini sekitar empat tahun lalu mbak, waktu itu saya baru lulus sma bingung mau ngapain, akhirnya saya berinisiatif membuka usaha yang kelihatannya mudah tapi bisa menghasilkan. Jadi saya browsing-browsing ternyata nemu usaha yang namanya waralaba. Waktu itu saya tertarik sama waralaba Teh Poci karena di Jetis itu masih jarang ada yang buka usaha ini.<sup>7</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Anto terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru, sebagai berikut:

Saya buka usaha ini sudah lama mbak, mungkin tahun 2010. Waktu itu masih jarang ada yang tahu bisnis ini, jadi saya memutuskan membuka usaha waralaba ini.<sup>8</sup>

Pendapat lain terkait waralaba Teh Poci ini, juga disampaikan oleh ibu Yunida terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno, sebagai berikut:

Waktu buka usaha ini saya kira kira lulus kuliah, usaha ini kalau nggak salah sudah ada 8 tahun mbak, kira kira tahun 2012. Sayakan sebenarnya penggemar es teh, jadi saya itu mikir usaha apa yang sekiranya saya suka tapi menguntungkan. Jadi yasudah ketemulah usaha ini.<sup>9</sup>

### **3. Pelaksanaan perjanjian pada bisnis waralaba produk Teh Poci**

Pemberian informasi untuk bergabung menjadi mitra bisnis waralaba produk Teh Poci pun bermacam-macam seperti melalui media sosial atau datang secara langsung pada agen resmi yang berada di wilayah kota atau kabupaten yang memberikan informasi terkait bisnis waralaba yang akan dilakukan. Bentuk kesepakatan parapihak dalam waralaba umumnya dituangkan kedalam sebuah perjanjian

---

<sup>7</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 2 Juli 2020.

<sup>8</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 18 September 2020.

<sup>9</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

waralabayang memuat hak dan kewajiban para pihak. Sebagaimana penjelasan Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis, sebagai berikut:

Awal membuka bisnis waralaba Teh Poci, saya browsing-browsing dulu tentang waralaba. Terus ketemu usaha waralaba Teh Poci yang saat itu masih jarang ada didaerah sini. Waktu browsing itu, saya mendapat kontak dari pihak Teh Poci yang berlokasi di Malang. Kemudian saya hubungi dan bertanya terkait tentang waralaba Teh Poci tersebut. Dari pihak poci yang berlokasi di Malang tersebut saya diarahkan untuk menghubungi pihak Teh Poci yang berada di Ponorogo. Setelah beberapa kali menghubungi pihak Teh Poci Ponorogo saya memutuskan untuk bertemu dan membicarakan bagaimana kelanjutan dari usaha yang akan saya lakukan. Kemudian setelah sepakat untuk melakukan kerja sama, saya menyetujui perjanjian beserta syarat yang diberikan. Perjanjiannya itu kalau nggak salah, semua bahan baku harus dibeli dari pihak lain tidak boleh membeli dari pihak luar. Misal mau pindah tempat atau ada kerusakan segera lapor sama distributor. Dari perjanjian itu untuk pindah lokasi belum pernah mbak, tapi kalau bahan baku seperti varian rasa saya belinya dari pihak luar yang harganya lebih murah. Untuk kerusakan barang itu, saya pernah mengganti meja *booth* sebelum lapor atau minta izin sama pihak distributor karena meja yang saya gunakan rusak sebab kena air hujan dan saya merasa sudah menjadi mitra lama.<sup>10</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Anto terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru, sebagai berikut:

Karena awalnya saya memang mau membuka usaha Teh Poci ini, jadi sebelum membuka usaha ini, saya datang ke distributor langsung mbak. Kemudian setelah saya bertanya tanya dan menyetujui persyaratan dari pihak distributor baik dari perjanjian maupun terkait pembelian peralatan yang dibutuhkan. Pertemuan selanjutnya saya memberikan modal yang sesuai dengan pemilihan *booth* penjualan yang akan saya gunakan nantinya. Untuk perjanjiannya, dulu harus ada jarak 1 km pada tempat penjualan dari arah mana saja, bahan baku

---

<sup>10</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 2 September 2020.

harus membeli dari pihak Teh Poci, kalau mau pindah lokasi jualan harus lapor, kalau ada barang yang rusak harus lapor, itu mbak yang saya ingat. Kalau perjanjian tertulisnya ada di rumah. Untuk sampai saat ini, saya belum pernah dapat teguran dari pihak distributor terkait perjanjian yang dilakukan. Mungkin pernah waktu saya ketahuan menggunakan bahan baku berupa varian rasa dari pihak luar.<sup>11</sup>

Pendapat lain terkait waralaba Teh Poci ini, juga disampaikan oleh ibu Yunida terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno, sebagai berikut:

Dulunya saya itu iseng-iseng tanya soal waralaba Teh Poci ini sebagai usaha sampingan. Karena menurut saya persyaratan yang disampaikan terbilang cukup mudah dan lokasi tempat tinggal saya terbilang cukup strategis untuk membuka usaha ini, jadi saya memulai membuka usaha waralaba Teh Poci tersebut. Dulu perjanjiannya harus ada jarak 1 km dari arah utara, selatan, barat maupun timur untuk lokasi yang nantinya digunakan untuk berjualan. Untuk kerja sama ini, saya tidak ada ketentuan bayar *royalty* mbak jadi bayarnya sekali waktu mau buka usaha itu saja. Kalau sudah buka usaha, ada *training* dari pihak distributor tapi itu hanya berupa kertas untuk penyajian dan lain sebagainya. Biasanya distributornya itu datang seminggu sekali untuk memberi stok barang. Misal belum ada satu minggu habis biasanya saya pakai dari pihak luar contohnya seperti varian rasa kalau nggak cup atau tutup sealnya itu pakai yang biasa mbak.<sup>12</sup>

Proses awal untuk bekerja sama dengan pihak pewaralaba atau pihak teh poci tergolong lebih mudah dengan datang secara langsung untuk mendaftarkan diri kepada agen resmi. Kemudian dilanjutkan dengan melakukan kesepakatan diantara para pihak yang dituangkan dalam sebuah perjanjian. Hal ini tertuang pada poin satu hingga poin 3 perjanjian bisnis waralaba ini, yaitu bahwasanya pihak

---

<sup>11</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 19 September 2020.

<sup>12</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

terwaralabamerupakan mitra dari PT. Poci Kreasi Mandiri (PT.PKM) yang melakukan penjualan Teh Poci hangat dan dingin yang berlokasi sesuai dengan persetujuan dan akan melakukan pengambilan barang dari PT. Poci Kreasi Mandiri, bahwa pihak terwaralaba akan menjaga, menyimpan dan menyajikan produk dengan cara yang sesuai dengan cara-cara yang telah diberitahukan kepada pihak terwaralaba dan akan segera memberitahukan kepada PT. Poci Kreasi Mandiri dalam hal terjadi kerusakan produk serta disebutkan bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud pada poin satu, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan produk PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya.Namun, dalam pelaksanaan kerja sama ini adanya pihak-pihak yang tidak memenuhi perjanjian yang telah disepakati.

Bisnis dengan sistem waralaba merupakan suatu sistem bisnis dengan pengembangan usaha dari pemilik lisensi waralaba kepada pengusaha kecil tanpa memikirkan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, merek dagang/ jasa pihak lain dengan membayar sejumlah *royalty* berdasarkan lisensi waralaba. Dengan pentingnya peningkatan sumber daya manusia dalam pengembangan usaha tersebut, para mitra dibekali pelatihan keterampilan dalam menjalankan usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pihak pemberi lisensi waralaba, dengan begitu para pengusaha kecil tidak perlu bersusah payah menciptakan sendiri sistem bisnis, cukup dengan

menyediakan modal kemitraan usaha, membayar *royalty*, dan dengan memanfaatkan sistem bisnis waralaba. Sebagaimana penjelasan Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis, sebagai berikut:

Dulu saya bayar Rp. 8.000.000,00 mbak kepihak Teh Poci, lalu saya dapat *booth*, teko listrik, saringan teh, sodet kayu, centong es, mesin seal dan lain sebagainya pokoknya lengkap dari pihak Teh Poci. Waktu transaksi pembayarannya saya melakukan secara langsung tanpa diwakili siapapun. Setelah itu pilih lokasi nanti kalau sudah di setujui dari pihak poci baru bisa jualan. Untuk setiap bulannya saya tidak pernah membayar *royalty* mbak, jadi laba bersih dari usaha langsung punya saya nggak ada pembagian lagi sama pihak poci. Untuk *training* itu dilakukan sekali saat awal membuka usaha. Kalau dalam perjanjiannya sendiri tidak ada pembahasan terkait bagi hasil atau apapun.<sup>13</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Anto terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru, sebagai berikut:

Awal membuka itu kira kira saya bayar Rp. 11.000.000,00 kalau nggak salah mbak, sudah lupa soalnya sudah agak lama. Dari hasil pembayaran itu saya dapat *booth* untuk jualan itu, termos, mesin seal, wadah es itu dan lain sebagainya pokok paket lengkap dari pihak Teh Poci. Saya membayarnya langsung kepihak Teh Poci. Waktu itu, lokasi yang saya ajukan harus disetujui sama distributor baru barangnya datang trus bisa buka usahanya. Untuk *training*nya itu dilakukan satu kali. Kalau pembagian keuntungan itu nggak ada mbak dalam perjanjian. Dari keuntungan hasil jualan ini langsung jadi hak milik saya.<sup>14</sup>

Pendapat lain terkait waralaba Teh Poci ini, juga disampaikan oleh ibu Yunida terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno, sebagai berikut:

Saya sudah agak lupa mbak kalau bayar berapa, kalau nggak salah waktu itu saya bayar dulu trus dapat *acc* dari distributor untuk lokasi penjualan baru barangnya datang. Dulu perjanjiannya harus ada jarak 1 km dari arah utara, selatan,

---

<sup>13</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 2 September 2020.

<sup>14</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 18 September 2020.

barat maupun timur untuk lokasi yang nantinya digunakan untuk berjualan. Untuk kerja sama ini, saya tidak ada ketentuan bayar *royalty* mbak jadi bayarnya sekali waktu mau buka usaha itu saja. Kalau sudah buka usaha, ada *training* dari pihak distributor tapi itu hanya berupa kertas untuk penyajian dan lain sebagainya. Biasanya distributornya itu datang seminggu sekali untuk memberi stok barang. Misal belum ada satu minggu habis biasanya saya pakai dari pihak luar contohnya seperti varian rasa kalau nggak cup atau tutup sealnya itu pakai yang biasa mbak.<sup>15</sup>

Setelah diadakanya kesepakatan diantara para pihak, tahap selanjutnya adalah dengan penyerahan modal dari masing-masing pihak. Penyerahan modal yang dilakukan oleh pihak pewaralaba dilakukan apabila telah adanya kesepakatan terkait lokasi yang menjadi tempat penjualan. Penyerahan modal yang dilakukan pun bermacam-macam tergantung ukuran meja booth penjualan yang akan digunakan nantinya. Penyerahan modal yang dimaksudkan seperti pemberian modal uang dari pihak terwaralaba kepada pihak pewaralaba. Kemudian untuk pihak pewaralaba akan memberikan peralatan seperti *booth, cooler box, container* 20 L, termos 10 L, teko listrik, saringan teh, sodet kayu, centong es, dan mesin seal. Lalu, bahan baku lainnya adalah paper cup beserta tutupnya, cup plastik, sedotan, plastik seal, dan tentu saja teh beserta varian rasanya. Pada bisnis waralaba produk Teh Poci ini tidak ada ketentuan untuk membayar *royalty* kepada pihak pewaralaba sehingga keuntungan yang didapatkan dari hasil berbisnis ini dimiliki sepenuhnya oleh pihak terwaralaba. Untuk pelaksanaan *training* yang dilakukan bisnis

---

<sup>15</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

waralaba produk Teh Poci ini dilakukan hanya sekali yaitu diawal menjadi mitra bisnis. *Training* itupun hanya berupa lembaran terkait cara penyajian dan penggunaan resep tanpa ada *training* secara khusus. Dari penjelasan di atas, sesuai dengan isi perjanjian poin dua hingga poin empat yaitu bahwa pihak terwaralaba akan menjaga, menyimpan dan menyajikan produk dengan cara yang sesuai dengan cara-cara yang telah diberitahukan kepada pihak terwaralaba dan akan segera memberitahukan kepada PT. Poci Kreasi Mandiri dalam hal terjadi kerusakan produk, kemudian disebutkan bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud pada poin satu, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan produk PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya serta dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud dalam poin satu, pihak terwaralaba tidak akan melakukan pemindahan meja *counter* dan alat pendukung lainnya sebelum mendapatkan persetujuan dari PT. Poci Kreasi Mandiri.

#### **4. Pembagian bagi hasil pada bisnis waralaba produk Teh Poci**

Untuk pembagian bagi hasil dalam bisnis ini tidak secara langsung dicantumkan dalam perjanjian. Melainkan pada perjanjian tertulis disebutkan bahwa bahan baku yang digunakan diharuskan dari pihak pewaralaba atau pihak PT. Poci kreasi mandiri. Dalam hal ini pernyataan tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan dari pihak terwaralaba. Sedangkan untuk pihak terwaralaba karena tidak adanya pembayaran *royalty* seperti yang disebutkan diatas maka laba

bersih penjualan, sepenuhnya milik terwaralaba. Sebagaimana penjelasan Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis, sebagai berikut:

Untuk isi dari perjanjiannya tidak ada pembahasan tentang bagi hasil mbak. Tetapi pihak Teh Poci memberikan kesepakatan untuk membeli bahan baku pada pihak Teh Poci secara resmi.<sup>16</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Anto terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru, sebagai berikut:

Untuk pembagian keuntungan tidak ada mbak dalam perjanjian.<sup>17</sup>

Pendapat lain terkait waralaba Teh Poci ini, juga disampaikan oleh ibu Yunida terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno, sebagai berikut:

Untuk bagi hasil tidak ada mbak dalam perjanjian. Jadi laba bersih dari penjualan ya milik saya. Mungkin pihak Teh Poci mewajibkan untuk membeli bahan baku dari pihak Teh Poci itu sendiri.<sup>18</sup>

Pendapat lain terkait waralaba Teh Poci ini, juga disampaikan oleh bapak Tanu distributor PT. Poci Kreasi Mandiri, sebagai berikut:

Kalau pembagian keuntungan dalam perjanjian memang tidak ada mbak. Untuk keuntungan yang dimiliki dari bermitra dengan produk Teh Poci sendiri berasal dari penjualan bahan baku, itu untuk pihak Teh Poci sendiri dan untuk itu memang sudah ada didalam perjanjian. Sedangkan untuk mitra, keuntungan yang dimiliki yaitu dari hasil penjualannya sendiri. Jadi sebenarnya pembagian keuntungannya itu dimasukkan dalam perjanjian

---

<sup>16</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 2 Juli 2020.

<sup>17</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 18 September 2020.

<sup>18</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

adalah poin pembelian bahan baku dari mitra kepada pihak Teh Poci sendiri.<sup>19</sup>

Dari hasil wawancara di atas, penjelasan yang disebutkan sesuai dengan perjanjian poin tiga yaitu bahwa dalam melakukan penjualan sebagaimana dimaksud pada poin satu, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan produk PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya.

Proses dari awal hingga akhir pada bisnis waralaba produk Teh Poci ini dapat disimpulkan bahwa pihak terwaralaba mendaftarkan secara langsung kepada agen dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Kemudian diadakanya perjanjian sebagai bentuk kesepakatan dari kedua belah pihak untuk saling berkerja sama serta pemberian modal dari masing masing pihak. Tahap selanjutnya adanya *training* dari PT. Poci Kreasi Mandiri berupa lembaran terkait resep serta cara penyajian. Tidak adanya ketentuan pembayaran *royalty* pada kerja sama bisnis waralaba ini. Melainkan dalam perjanjian dicantumkan untuk pihak terwaralaba membeli bahan baku dari PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak dari pihak lain, segera melapor apabila pindah lokasi penjualan atau ada barang yang rusak. Namun pada pelaksanaannya beberapa terwaralaba tidak melaksanakan dengan baik terkait perjanjian tersebut seperti pembelian varian rasa dari pihak luar, penggunaan cup serta plastik seal biasa serta penggantian meja *booth* penjualan tanpa sepengetahuan dari pihak PT. Poci Kreasi Mandiri. Dalam perjanjian ini juga tidak disebutkan terkait bagi hasil yang dilakukan. Melainkan bagi

---

<sup>19</sup>Tanu, Hasil Wawancara, Ponorogo, 30 September 2020.

hasil dilakukan dengan cara pembelian bahan baku dari pihak terwaralaba serta pihak terwaralaba dapat memiliki laba bersih secara penuh dari hasil penjualan.

### **C. Penyelesaian Wanprestasi Pada Bisnis Waralaba Produk Teh Poci**

Pada awal pembentukan perjanjian tidak adanya kesepakatan terkait hal apa yang akan dilakukan apabila salah satu pihak melanggar perjanjian, sanksi apa yang akan diberikan apabila salah satu pihak melanggar perjanjian, berapa kali pengulangan pelanggaran hingga nantinya pihak pewaralaba mencabut hak atas *franchise* serta penyelesaian seperti apa yang akan dilakukan apabila diketahui salah satu pihak melanggar, seperti apakah akan diadakan musyawarah, negosiasi ataupun hal lain yang berkaitan dengan penyelesaian sengketa sebelum dicabutnya hak *franchise*. Untuk teknis penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh pihak Teh Poci tidak ada teknis secara formal terkait penyelesaian pelanggaran yang dilakukan oleh pihak terwaralaba seperti misal tahap awal pelanggaran hanya diberikan berupa teguran, tahap kedua pelanggaran diberikannya surat peringatan kepada pihak terwaralaba, dan seterusnya. Melainkan hanya berupa teguran ataupun pemberitahuan secara lisan pada saat pengiriman bahan baku kepada pihak terwaralaba, kemudian pihak *franchise* akan menanyakan terkait kebenaran atas pelanggaran yang dilakukan oleh pihak terwaralaba. Apabila adanya pembenaran terkait pelanggaran yang dilakukan, pihak pewaralaba akan mencabut hak atas *franchise* dengan mencoret menggunakan pilok pada

tulisan atau logo *franchise* atau ciri khas yang berada di *outlite* penjualan. Yang akhirnya, kedua belah pihak sudah tidak menjadi mitra lagi dan pihak terwaralaba bisa mencari *franchise* lain atau membuka usaha sendiri akibat dari putusnya kontrak kedua belah pihak. Seperti yang disampaikan oleh Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis bahwa:

Saat membuat franchise tidak ada omongan terkait penyelesaian permasalahan yang akan dilakukan mbak. Hanya pihak Poci yang datang saat pengiriman barang dan menanyakan terkait pelanggaran yang saya lakukan misalnya. Kemudian langsung diberi teguran atau pemberitahuan secara lisan. Semisal saya melanggar perjanjian, biasanya pihak Poci akan bertanya apa benar saya sudah melakukan ini. Nanti kalau sekiranya sudah menyeleweng dari *franchise* pihak Poci akan mencabut hak *franchise*-nya mbak. Terus besoknya pihak Poci akan datang ke tempat jualan lalu mencoret-coret pakai pilok tulisan Poci yang ada di meja jualan itu. Kalau sudah seperti itu, berarti jualan saya sudah tidak *franchise* lagi dan saya harus mencari sendiri.<sup>20</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh ibu Yunida pihak terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno yaitu

Pada saat awal perjanjian itu tidak ada pembahasan terkait penyelesaian yang akan dilakukan nanti apabila saya melanggar perjanjian mbak. Untuk surat pemberitahuan secara resmi tidak ada hanya melalui lisan. Pemberitahuannya pun pada saat pihak distributornya datang ke tempat penjualan. Misal saya melanggar nanti dari pihak distributor akan bertanya apa benar mbak sudah melakukan ini atau itu. Lalu nanti saya mendapat teguran tapi tidak sampai ke sanksi yang gimana-gimana mbak. Untuk musyawarah atau apapun itu saya belum pernah mbak. Kalau teknis secara formal itu tidak ada mbak misal berapa kali pelanggaran baru dicabut hak *franchise*-nya.<sup>21</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Anto pihak terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru yaitu

---

<sup>20</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 4 November 2020.

<sup>21</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 4 November 2020.

Kalau yang saya tau tidak ada mbak hal-hal seperti musyawarah atau penyelesaian secara formal. Tapi pihak *franchise* langsung datang, lalu saya langsung dapat teguran. Untuk surat pemberitahuan atau hal semacamnya itu tidak ada mbak, ya hanya lewat lisan saja. Untuk berapa kali pelanggaran baru dapat teguran itu tidak ada mbak. Ya semisal saya melanggar langsung dapat teguran mbak.<sup>22</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwasanya pihak pewaralaba sebagai pihak yang memberi sanksi sehingga tidak adanya penyelesaian secara formal untuk menyelesaikan permasalahan. Sebab pada awal perjanjianpun tidak ada kesepakatan terkait penyelesaian sengketa yang akan dilakukan dikemudian hari dan selama inipun pihak terwaralaba hanya patuh terhadap teguran yang diberikan oleh pihak pewaralaba. Hal ini menyebabkan pelanggaran yang dilakukakan tidak sampai keranah hukum.

Untuk meyelesaikan sengketa yang timbul dari adanya perjanjian, hal yang dilakukan oleh pihak PT. Poci Kreasi Mandiri adalah dengan adanya teguran secara langsung kepada pihak terwaralaba baik melalui tatap muka atau melalui *handphone*. Hal tersebut dilakukan apabila ada pihak mitra yang tidak melaksanakan prosedur penjualan seperti yang telah disepakati atau yang tercantum dalam perjanjian. Seperti yang disampaikan oleh pak Tanu distributor PT. Poci Kreasi Mandiri Ponorogo yaitu:

Misal ada yang melanggar perjanjian yang digunakan, biasanya kita beri teguran mbak. Kalau untuk sampai ke meja pengadilan itu belum pernah. Semisal ada permasalahan itu kalau dari pihak distrbutor masih bisa mengatasi, pihak pusat tidak ikut turun tangan. Kalau sudah permasalahan berat baru pihak pusat baru ikut

---

<sup>22</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 4 November 2020.

tangan. Karena kalau jangka panjangnya setiap permasalahan masuk ke meja hijau nanti tidak ada mitra yang mau bekerja sama dengan kami sebab takut apabila setiap ada masalah langsung dibawa ke meja hijau.<sup>23</sup>

Pendapat lain juga disampaikan oleh juga ibu Yunida terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno, yaitu:

Kalau tidak melakukan sesuai perjanjian biasanya hanya dapat teguran mbak dari pihak Poci nya nggak pernah dapat sanksi atau apapun. Tegurannya biasanya langsung waktu ngecek di tempat jualan. Misal waktu itu saya pernah menggunakan *cup* sama *seal* biasa bukan dari pihak Poci. Pihak Poci langsung menegur saya padahal biasanya datang hari jumat ini nggak, tau aja kalau waktu itu saya nggak memaki *cup* sama *seal* dari pihak Poci. Saya dapat teguran kalau saya melanggar prosedur sesuai dengan perjanjian karena tidak menggunakan *cup* sama *seal* dari pihak poci. Saya iyain mbak tapi saya kasih alasan kenapa saya menggunakan *cup* sama *seal* biasa.<sup>24</sup>

Pendapat lain juga disampaikan oleh Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis, yaitu:

Biasanya kalau tidak sesuai sama yang ditentukan poci, saya ditegur mbak. Bisa langsung bisa lewat *handphone* atau *chat*. Misal waktu itu saya pernah mengganti meja yang digunakan untuk berjualan tanpa ijin dari pihak distributor, setelah beberapa bulan saya ketahuan oleh pihak distributor dengan distributor tersebut langsung menegur saya melalui *handphone*. Pihak distributor menanyakan apakah meja yang saya gunakan untuk berjualan itu masih aktif maksudnya masih bisa digunakan. Saya jawab kalau mejanya rusak jadi saya ganti. Dari pihak distributor kemudian menanyakan apakah parah dan kenapa saya nggak konfirmasi dulu ke pihak distributor juga nanya meja yang lama kemana. Saya jawab kalau mejanya rusak parah dan nggak memungkinkan untuk digunakan lagi. Saya juga kasih tau alasan kenapa saya tidak konfirmasi dulu ke pihak distributor karena saya pikir meja sudah saya beli berarti sudah hak milik saya dan untuk *franchise* yang lain saya juga tidak melanggar seperti *cup*, *seal*, rasa rasa dan lain-lain. Kecuali kalau mejanya saya meminjam dan ada jaminan dari pihak distributor atau perusahaan Poci pasti lecet sedikit saja saya

---

<sup>23</sup>Tanu, Hasil Wawancara, Ponorogo, 30 September 2020.

<sup>24</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

lapor ke pihak Poci. Pihak distributor kemudian menjawab kalau memang meja tersebut hak saya, tapi pihak Poci sendiri punya hak cipta untuk pengelolaan *brandnya*, dari awal juga sudah menyampaikan kalau meja itu sudah menjadi hak mitra tapi pihak Poci sendiri punya prosedur untuk pengelolaan *brand* kalau saya buat meja sendiri berarti saya melanggar duplikasi meja. Dari pihak distributor juga memberi tahu kalau misalnya saya konfirmasi dulu, pihak Poci akan membantu terkait meja dan *brandnya* sebab saya dan Poci terikat tentang MOU dengan *brandnya*. Misal nantinya ada pihak yang melakukan pengajuan ditempat yang sama dengan saya, dan acc berarti saya dianggap bukan mitra Poci lagi. Saya jawab aja iya mbak saya nggak masalah waktu dikasih tau itu. Pihak Poci juga masih memberitahu berarti tidak usah memaki *brand* Poci lagi lalu saya jawab iya. Tapi setelah itu antara saya dan pihak Poci masih menjadi mitra saya juga tidak jadi dicabut hak franchisenya mungkin karena saya juga masih tetap membeli bahan baku dari pihak distributor.<sup>25</sup>

Pendapat lain juga disampaikan oleh juga bapak Anto terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru, yaitu:

Waktu saya dapat teguran itu ya saya cuma iya iya aja mbak. Pihak distributor biasanya datang trus ngasih tau kalau ini itu tidak boleh karena melanggar perjanjian.<sup>26</sup>

Proses penyelesaian yang dilakukan hanya berupa teguran dan tidak pernah ada sanksi yang lain atau sampai ke pengadilan sebab dalam jangka panjang pihak PT. Poci Kreasi Mandiri merasa takut nantinya banyak mitra yang tidak mau bergabung untuk bekerja sama karena menganggap perusahaan tersebut terlalu banyak konflik dan tidak dapat dipercaya. Namun, dalam hal pemberian teguran terdapat negosiasi dalam penyelesaian permasalahan yang tidak sesuai dengan isi dari perjanjian. Negosiasi ini terjadi diantara para pihak yang menyebabkan pihak mitra atau pihak terwaralaba tidak sampai dicabut hak *franchisenya*.

---

<sup>25</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 21 September 2020.

<sup>26</sup>Anto, Hasil Wawancara, Ponorogo, 1 November 2020.

Pada dasarnya, terdapat banyak hal yang menyebabkan terjadinya sengketa secara umum yang pada akhirnya dapat menyebabkan pemutusan kontrak antara para pihak. Seperti yang disampaikan oleh Anwar Rosid terwaralaba yang berlokasi di Jetis bahwa:

Kalau pemutusan kerja sama itu bisa dilakukan apabila pihak terwaralaba diketahui melanggar ketentuan yang telah disepakati pada saat perjanjian dilakukan atau dengan kata lain pihak pewaralaba dapat mencabut hak *franchise* yang diberikan kepada pihak terwaralaba.<sup>27</sup>

Pendapat lain disampaikan oleh ibu Yunida pihak terwaralaba yang berlokasi di Jalan Kumbokarno dan bapak Anto pihak terwaralaba yang berlokasi di Jalan Baru yaitu

Pemutusan kerja sama bisa dilakukan kalau dari pihak terwaralaba sendiri memutuskan berhenti untuk bekerja sama dan untuk peralatan yang telah diberikan seperti booth, *cooler box*, *mesin seal* dan lain-lain dari pihak pewaralaba dapat dijual kepada pihak terwaralaba baru yang nantinya akan bekerja sama. Penjualan bisa dilakukan melalui media sosial maupun penawaran kepada orang terdekat yang berminat.<sup>28</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan oleh terwaralaba maka pemutusan kontrak kerja sama yang dilakukan oleh pihak pewaralaba dapat terjadi apabila pihak lain tidak melakukan apa yang telah disepakati dan salah satu pihak sepakat untuk berhenti dalam melakukan kerja sama.

---

<sup>27</sup>Anwar Rosid, Hasil Wawancara, Ponorogo, 21 September 2020.

<sup>28</sup>Yunida, Hasil Wawancara, Ponorogo, 20 September 2020.

Pada awal pembentukan perjanjian tidak adanya kesepakatan terkait hal apa yang akan dilakukan apabila salah satu pihak melanggar perjanjian, sanksi apa yang akan diberikan apabila salah satu pihak melanggar perjanjian, berapa kali pengulangan pelanggaran hingga nantinya pihak pewaralaba mencabut hak atas *franchise* serta penyelesaian seperti apa yang akan dilakukan apabila diketahui salah satu pihak melanggar, seperti apakah akan diadakan musyawarah, negosiasi ataupun hal lain yang berkaitan dengan penyelesaian sengketa sebelum dicabutnya hak *franchise*. Untuk teknis penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh pihak Teh Poci tidak ada teknis secara formal terkait penyelesaian pelanggaran yang dilakukan oleh pihak terwaralaba seperti misal tahap awal pelanggaran hanya diberikan berupa teguran, tahap kedua pelanggaran diberikannya surat peringatan kepada pihak terwaralaba, dan seterusnya. Melainkan hanya berupa teguran ataupun pemberitahuan secara lisan pada saat pengiriman bahan baku kepada pihak terwaralaba, kemudian pihak *franchise* akan menanyakan terkait kebenaran atas pelanggaran yang dilakukan oleh pihak terwaralaba. Apabila adanya pembenaran terkait pelanggaran yang dilakukan, pihak pewaralaba akan mencabut hak atas *franchise* dengan mencoret menggunakan pilok pada tulisan atau logo *franchise* atau ciri khas yang berada di *outlet* penjualan. Yang akhirnya, kedua belah pihak sudah tidak menjadi mitra lagi dan pihak terwaralaba bisa mencari *franchise* lain atau membuka usaha sendiri akibat dari putusya kontrak kedua belah pihak.

Proses penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh PT. Poci Kreasi Mandiri dilakukan dengan cara teguran dimana pada pelaksanaan pemberian teguran tersebut para pihak saling berpendapat dengan alasan masing-masing atau dengan kata lain melakukan negosiasi untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi agar terhindar dari pencabutan hak *franchise* bagi pihak mitra dan tetap berjalan sesuai perjanjian yang telah dibuat. Hal ini dilakukan secara langsung baik melalui tatap muka dengan datang ke *outlet* atau melalui alat komunikasi berupa *handphone*. Pada pelaksanaannya apabila permasalahan yang timbul dalam kategori ringan maka penyelesaian sengketa dilakukan oleh pihak distributor sedangkan apabila sudah termasuk kategori berat maka akan diselesaikan oleh pihak pusat atau PT. Poci Kreasi Mandiri itu sendiri. Proses penyelesaian yang dilakukan hanya berupa teguran dan tidak pernah ada sanksi yang lain atau sampai ke pengadilan sebab dalam jangka panjang pihak PT. Poci Kreasi Mandiri merasa takut nantinya banyak mitra yang tidak mau bergabung untuk bekerja sama karena menganggap perusahaan tersebut terlalu banyak konflik dan tidak dapat dipercaya. Dikarenakan pada awal perjanjian tidak ada kesepakatan terkait penyelesaian sengketa yang akan dilakukan dan pihak terwaralaba hanya patuh terhadap teguran yang diberikan oleh pihak pewaralaba, hal ini menyebabkan pelanggaran yang dilakukan tidak sampai kerancah hukum Pemutusan perjanjian yang dilakukan oleh pihak pewaralaba terjadi apabila pihak lain tidak

melakukan apa yang telah disepakati dan salah satu pihak sepakat untuk berhenti dalam melakukan kerja sama.



## **BAB IV**

### **TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK BISNIS WARALABA PRODUK TEH POCI DI KABUPATEN PONOROGO**

#### **A. Analisis Akad Terhadap Perjanjian Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo**

##### **1. Perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci**

Perjanjian merupakan hasil dari terbentuknya kesepakatan antara kedua belah pihak baik berupa tulisan maupun lisan. Dalam hal ini, jual beli hak kekayaan intelektual yang terjadi antara pewaralaba dengan terwaralaba juga menghasilkan kesepakatan yang kemudian tertuang dalam perjanjian tertulis seperti pada perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci. Dalam perjanjian tersebut disebutkan bahwa pihak terwaralaba akan menjadi mitra kerja dari PT. Poci Kreasi Mandiri (PT.PKM) yang akan melakukan penjualan Teh Poci baik yang hangat maupun dingin yang berlokasi sesuai dengan persetujuan dari PT. Poci Kreasi Mandiri (PT.PKM) dan akan melakukan pengambilan barang dari perusahaan tersebut. Selanjutnya pihak terwaralaba akan menjaga, menyimpan dan menyajikan produk sesuai dengan cara yang telah diberitahukan dan akan segera memberitahu kepada PT. Poci Kreasi Mandiri apabila terjadi kerusakan produk. Pada perjanjian tersebut juga disebutkan bahwa dalam hal penjualan Teh Poci baik hangat maupun dingin seperti yang telah dijelaskan di atas, pihak terwaralaba hanya akan menggunakan

produk dari PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak menggunakan produk lainnya serta pihak terwaralaba tidak akan melakukan pemindahan meja *counter* dan alat pendukung lainnya sebelum mendapatkan persetujuan dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Terkait dengan kerusakan produk, pada perjanjian ini disebutkan apabila pihak terwaralaba mengetahui bahwa kerusakan produk yang dijual disebabkan oleh pihak terwaralaba maka pihak terwaralaba tidak akan mendapatkan penggantian atas produk. Sedangkan dalam hal penyelesaian permasalahan ataupun pelanggaran pada perjanjian yang akan timbul dikemudian hari, dalam perjanjian ini disebutkan bahwa apabila pihak terwaralaba melanggar pernyataan yang diberikan menurut surat pernyataan yang telah disepakati secara tertulis, maka pihak terwaralaba bersedia untuk menerima konsekuensi sesuai dengan kebijakan yang berlaku pada PT. Poci Kreasi Mandiri. Proses dari awal hingga akhir pada bisnis waralaba produk Teh Poci ini dapat disimpulkan bahwa pihak terwaralaba mendaftarkan secara langsung kepada agen dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Kemudian diadakanya perjanjian sebagai bentuk kesepakatan dari kedua belah pihak untuk saling berkerja sama serta pemberian modal dari masing masing pihak. Tahap selanjutnya adanya *training* dari PT. Poci Kreasi Mandiri berupa lembaran terkait resep serta cara penyajian. Tidak adanya ketentuan pembayaran *royalty* pada kerja sama bisnis waralaba ini.

Menurut Shobirin dalam jurnal *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Menurut bahasa, jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan menurut istilah yang dimaksud jual beli atau bisnis adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>1</sup> Jual beli disini dimaksudkan sebagai kegiatan menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang dimana dilain pihak hal tersebut juga dimaksudkan dengan melepas hak milik dari benda atau hal apapun yang menjadi objek jual beli dari penjual kepada si pembeli dengan didasari rela sama rela. Menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

a. Akad (*ijab qabul*)

Pengertian akad menurut bahasa adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang. Sedangkan menurut istilah ahli fiqh *ijab qabul* menurut cara yang disyariatkan sehingga tampak akibatnya.<sup>2</sup> Dalam hal ini yang dimaksud dengan akad atau *ijab qabul* yaitu suatu ikatan yang menyebabkan adanya sebab akibat bagi pihak yang melakukannya.

b. Orang yang berakad (subjek)

---

<sup>1</sup>Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis*, 2, (Desember 2015), 240.

<sup>2</sup>Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis*, 2, (Desember 2015), 249.

Disebut juga *aqid*, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli.<sup>3</sup> Orang yang berakad dimaksudkan sebagai para pihak yang akan melakukan kesepakatan dalam melakukan suatu hal yang dibenarkan syara'.

c. *Ma'qud 'alaih* (objek)

Untuk menjadi sahnya jual beli harus ada *ma'qud alaihyaitu* barang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli.<sup>4</sup> Objek disini sebagai sebab terjadinya kesepakatan antara para pihak baik berupa barang ataupun hal lain.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Maksudnya ialah pada barang atau objek jual beli terdapat nilai tukar pada barang tersebut.

Pada kontrak syariah terdapat asas-asas yang melandasi terbentuknya suatu perjanjian atau kesepakatan diantara para pihak. Menurut Mohammad Daud Ali, asas apabila dihubungkan dengan hukum adalah kebenaran yang dipergunakan sebagai tumpuan berpikir dan alasan pendapat terutama dalam penegakan dan pelaksanaan hukum.<sup>5</sup> Dari definisi tersebut dapat kita ketahui bahwa asas suatu perjanjian apabila dihubungkan dengan hukum adalah kebenaran atau fakta yang ada yang kemudian dipergunakan sebagai dasar untuk berpikir dan alasan dalam memberikan pendapat yang nantinya hal

---

<sup>3</sup>Ibid., 249.

<sup>4</sup>Ibid., 249.

<sup>5</sup>Lukman Santoso Az, *Hukum Perikatan* (Malang: Setara Press, 2016), 54.

tersebut bertujuan untuk menegakkan dan melaksanakan hukum. Asas-asas dari perjanjian tersebut terdiri dari enam asas diantaranya yaitu, *Pertama* pada asas konsensualisme, maksud dari asas ini adalah bahwa para pihak sepakat untuk berkerja sama atas rela sama rela tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Pada perjanjian yang telah dilakukan kedua belah pihak bertindak atas dasar rela sama rela tanpa adanya paksaan dari pihak lain.. *Kedua* pada asas kebebasan berkontrak, asas ini berkaitan dengan bagaimana keterlibatan para pihak dalam pembuatan perjanjian ini, atau dengan kata lain kebebasan yang dimiliki para pihak untuk memilih atau menentukan kausa dari perjanjian yang akan dibuat. *Ketiga* asas perjanjian mengikat, pada asas ini diharapkan untuk para pihak menyepakati apa saja yang menjadi hak dan kewajiban atau seluruh isi dari perjanjian tersebut sesuai sebab perjanjian ini mengikat bagi kedua belah pihak yang sudah seharusnya untuk dipatuhi. Sehingga, sudah seharusnya para pihak mengetahui dan menyepakati terkait apa-apa saja yang menjadi hak dan kewajiban para pihak yang telah dibuat sebab dalam perjanjian, isi dari suatu perjanjian mengikat kepada seluruh pihak yang membuat dan menyepakati terbentuknya perjanjian. Asas *keempat* adalah asas keseimbangan dimana asas tersebut menekankan perlunya keseimbangan baik keseimbangan antara apa yang diberikan dan apa yang diterima maupun keseimbangan dalam memikul resiko. Pada asas ini, dimaksudkan

untuk perjanjian yang telah dibentuk terdapat keseimbangan antara para pihak baik hak maupun kewajiban ataupun terkait bagi hasil yang dilakukan. sehingga, asas ini bisa juga diartikan sebagai asas yang mengutamakan kepentingan para pihak yang menyebabkan hak dan kewajiban para pihak tidak berat sebelah. Asas yang *kelima* adalah asas kepastian hukum, maksud dari asas ini adalah berkaitan dengan akibat perjanjian dalam hal ini hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak sebagaimana layaknya sebuah undang-undang. sehingga pada asas ini diharapkan para pihak dapat mematuhi isi dari perjanjian sebagaimana undang-undang sebab nantinya terdapat sanksi yang akan diberikan apabila tidak mematuhi hal tersebut. Asas yang *keenam* adalah asas kepribadian, asas ini merupakan asas yang menentukan bahwa seorang yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan. Maksud dari asas ini ialah bahwasanya pihak pihak yang melibatkan diri dalam pembentukan perjanjian ini bertindak atas kepentingan diri mereka sendiri sendiri bukan kepentingan orang lain.

Dari paparan data tentang akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori jual beli menurut Shobirin dengan jurnal Jual Beli Dalam Pandangan Islam, ditarik kesimpulan bahwa keterkaitan antara jual beli dengan waralaba yaitu terdapat unsur jual beli berupa hak kekayaan intelektual dimana hak tersebut berupa rahasia dagang, hak

atas merek, hak desain industri dan lain sebagainya. Begitu juga dengan bisnis waralaba produk Teh Poci ini, dimana setelah terjadi kesepakatan pihak pewaralaba memberikan barang berupa *booth, cooler box, container* 20 L, termos 10 L, teko listrik, saringan teh, sodet kayu, centong es, dan mesin seal. Lalu, bahan baku lainnya adalah paper cup beserta tutupnya, cup plastik, sedotan, plastik seal, dan tentu saja teh beserta varian rasanya. Selain itu, pihak terwaralaba mendapatkan rahasia dagang, resep, ciri khas industri, hak merek yang keseluruhan merupakan hak kekayaan intelektual dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Sedangkan untuk pihak terwaralaba memberikan uang sesuai dengan nominal barang yang diberikan serta sudah disepakati sebelumnya kepada pihak pewaralaba. Dalam hal ini kedua pihak telah sesuai dengan ketentuan jual beli yang mana terjadi penukaran berupa barang dengan uang. Sedangkan jika dikaitkan dengan rukun dari jual beli, yaitu:

a. Akad (*ijab qabul*)

Akad atau *ijab qabul* yaitu suatu ikatan yang menyebabkan adanya sebab akibat bagi pihak yang melakukannya. Dalam hal ini para pihak baik pewaralaba maupun terwaralaba telah melakukan kesepakatan untuk jual beli bisnis waralaba. Dengan datangnya pihak terwaralaba ke gerai distributor produk teh poci dan menyepakati terkait keberlangsungan bisnis dengan dibentuknya perjanjian.

b. Orang yang berakad (subjek)

Orang yang berakad dimaksudkan sebagai para pihak yang akan melakukan kesepakatan dalam melakukan suatu hal yang dibenarkan syara'. Pada bisnis waralaba ini pihak yang akan melakukan akad ada dua yaitu pihak pewaralaba dan pihak terwaralaba. dimana, pihak pewaralaba dari bisnis ini adalah distributor PT. Poci Kreasi Mandiri sedangkan untuk pihak terwaralaba dan juga selaku narasumber dari penelitian ini ada tiga yaitu anwar rosid bisnis waralaba yang berada di Jetis, bu yunida bisnis waralaba yang berada di Jalan Kumbokarno, dan pak Anto bisnis waralaba yang berada di Jalan Baru.

c. *Ma'qud 'alaih* (objek)

Objek disini sebagai sebab terjadinya kesepakatan antara para pihak baik berupa barang ataupun hal lain. Pada bisnis waralaba produk teh poci ini yang menjadi objek jual beli adalah hak kekayaan intelektual yang dimiliki oleh PT. Poci Kreasi Mandiri seperti rahasia dagang, hak merek, hak cipta, dan lain sebagainya.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Maksudnya ialah pada barang atau objek jual beli terdapat nilai tukar pada barang tersebut. Dalam hal ini, terdapat nilai tukar pengganti barang pada bisnis waralaba produk teh poci ini dimana salah satu pihak menyerahkan barang seperti booth,

mesin seal dan sebagainya sedangkan pihak lain menyerahkan uang sesuai dengan nominal barang yang diberikan. Seperti foto dibawah ini:

Paket Hemat		
No	Item	Value
1	Meja & Mesin	Rp 5.000.000
2	Arizona 20 lt	Rp 180.000
3	Porta 10 lt	Rp 160.000
4	Saringan	Rp 7.000
5	Sodet Kayu	Rp 5.000
6	Centong Es	Rp 5.000
7	Teko Listrik	Rp 35.000
8	Cooler Box	Rp 450.000
<b>Total</b>		<b>Rp 5.842.000</b>

\*Update Harga Berlaku Mulai 15 Agustus 2019

**Gambar 4.1** Nilai Tukar Pengganti Barang

Secara akad, praktik jual beli yang dilakukan antara pewaralaba dengan terwaralaba terkait bisnis waralaba yang dilakukan termasuk pada jual beli bersyarat sebab setelah jual beli terkait hak kekayaan intelektual yang dilakukan pihak pewaralaba memberikan syarat kepada pihak terwaralaba untuk membeli bahan baku hanya kepada pihak pewaralaba dan persyaratan lainnya yang tercantum atau sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Dalam hal ini jual beli bersyarat termasuk jual beli yang dilarang oleh agama Islam apabila terdapat unsur-unsur yang merugikan. Sedangkan dalam jual beli ini terdapat keuntungan yang diberikan apabila menjadi mitra waralaba produk Teh Poci yaitu mendapatkan hak kekayaan intelektual pada produk yang dijual, mendapat pembinaan, mendapat keuntungan dari hasil penjualan produk serta keuntungan lain yang didapat dari menjadi

mitra waralaba produk Teh Poci. Sehingga, pada jual beli yang dilakukan lebih banyak memabawa manfaat dari pada madharat.

Dari penjelasan di atas, dapat dilihat bahwa praktik bisnis waralaba produk teh poci ini sudah sesuai dengan hukum islam. Hal ini dapat diketahui dari sudah terpenuhinya pengertian dan rukun dari jual beli itu sendiri. Sedangkan untuk syarat yang diberikan setelah jual beli hak kekayaan intelektual, hal tersebut diperbolehkan sebab syarat yang diberikan lebih banyak mengandung manfaat dari pada madharatnya.

Keterkaitan perjanjian yang dibuat dengan asas pembentukannya yaitu, *Pertama* pada asas konsensualisme, maksud dari asas ini adalah bahwa para pihak sepakat untuk berkerja sama atas rela sama rela tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Pada perjanjian yang telah disebutkan di atas kedua belah pihak bertindak atas dasar rela sama rela tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya perjanjian sebagai bukti kesepakatan keduanya. Dengan kata lain, tidak ada unsur pemaksaan pada tindakannya. *Kedua* pada asas kebebasan berkontrak, asas ini berkaitan dengan bagaimana keterlibatan para pihak dalam pembuatan perjanjian ini, atau dengan kata lain kebebasan yang dimiliki para pihak untuk memilih atau menentukan kausa dari perjanjian yang akan dibuat. Pada perjanjian ini pihak terwaralaba tidak ikut andil dalam hal pembuatan perjanjian sehingga pembentukan isi dari perjanjian

tersebut hanya dilakukan oleh pihak pewaralaba selain itu pihak terwaralaba tidak ikut menentukan isi dari perjanjian. *Ketiga* asas perjanjian mengikat, pada asas ini diharapkan untuk para pihak menyepakati apa saja yang menjadi hak dan kewajiban atau seluruh isi dari perjanjian tersebut sesuai sebab perjanjian ini mengikat bagi kedua belah pihak yang sudah seharusnya untuk dipatuhi. Pada perjanjian ini, awal bekerja sama para pihak menyepakati apa yang menjadi isi dari perjanjian ini. Namun, pada pelaksanaannya sendiri banyak pihak mitra atau terwaralaba yang tidak mematuhi isi dari perjanjian tersebut seperti pembelian bahan baku pada pihak lain dan penggantian meja *counter* tanpa adanya izin kepada pihak pewaralaba. Asas *keempat* adalah asas keseimbangan dimana asas tersebut menekankan perlunya keseimbangan baik keseimbangan antara apa yang diberikan dan apa yang diterima maupun keseimbangan dalam memikul resiko. Jika dilihat dari kausa perjanjian diatas, kausa perjanjian tersebut lebih banyak berkaitan dengan pihak pewaralaba dari pada terwaralaba. Sehingga, kurangnya kepentingan-kepentingan terkait pihak terwaralaba pada perjanjian ini seperti bagaimana kewajiban pewaralaba dalam perjanjian kerja sama ini, bagaimana pembagian keuntungan pada perjanjian khususnya untuk pihak terwaralaba dan lain sebagainya. Asas yang *kelima* adalah asas kepastian hukum, maksud dari asas ini adalah berkaitan dengan akibat perjanjian dalam hal ini hakim atau pihak ketiga harus menghormati

substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak sebagaimana layaknya sebuah Undang-Undang. Pada perjanjian ini, para pihak memang lebih diharapkan untuk menghormati dan melaksanakan perbuatan hukum sesuai dengan substansi perjanjian akan tetapi pada perjanjian ini kurangnya kejelasan terkait sanksi-sanksi apa saja yang akan diberikan bagi pelanggarnya. Dalam perjanjian ini hanya tertulis bahwa apabila pihak terwaralaba melanggar dari perjanjian maka pihak terwaralaba akan mendapatkan sanksi. Namun, hal ini tidak ada kejelasan sanksi apa yang akan diberikan serta bagaimana penyelesaian sengketa yang akan diberikan apabila terjadi pelanggaran. Selain itu, tidak ada kejelasan apabila nantinya pihak pewartalaba juga melanggar perjanjian bagaimana sanksi yang akan diberikan serta bagaimana penyelesaian yang akan dilakukan kedua belah pihak. Asas yang keenam adalah asas kepribadian, asas ini merupakan asas yang menentukan bahwa seorang yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan. Dalam hal ini, dalam perjanjian yang telah disebutkan diatas para pihak yang melakukan kerjasama atau yang menjadi mitra bertindak atas diri mereka sendiri tanpa memberikan kuasa bertindak pada orang lain. Dimana satu pihak sebagai mitra sedangkan yang lain sebagai lembaga yang memberi kerjasama.

Dari penjelasan di atas, jika dilihat dari pembentukan perjanjian bisnis produk waralaba produk Teh Poci, hal yang belum terpenuhi dalam

perjanjian tersebut terdapat dalam asas kebebasan berkontrak, asas perjanjian mengikat, asas keseimbangan, dan asas kepastian hukum.

## 2. Pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci

Proses dari awal hingga akhir pada bisnis waralaba produk Teh Poci ini dapat disimpulkan bahwa pihak terwaralaba mendaftarkan secara langsung kepada agen dari PT. Poci Kreasi Mandiri. Kemudian diadakanya perjanjian sebagai bentuk kesepakatan dari kedua belah pihak untuk saling berkerja sama serta pemberian modal dari masing masing pihak. Tahap selanjutnya adanya *training* dari PT. Poci Kreasi Mandiri berupa lembaran terkait resep serta cara penyajian. Tidak adanya ketentuan pembayaran *royalty* pada kerja sama bisnis waralaba ini, melainkan dalam perjanjian dicantumkan untuk pihak terwaralaba membeli bahan baku dari PT. Poci Kreasi Mandiri dan tidak dari pihak lain, segera melapor apabila pindah lokasi penjualan atau ada barang yang rusak. Namun pada pelaksanaannya beberapa terwaralaba tidak melaksanakan dengan baik terkait perjanjian tersebut seperti pembelian varian rasa dari pihak luar, penggunaan *cup* serta plastik *seal* biasa serta penggantian meja *booth* penjualan tanpa sepengetahuan dari pihak PT. Poci Kreasi Mandiri. Dalam perjanjian ini juga tidak disebutkan terkait bagi hasil yang dilakukan, melainkan bagi hasil dilakukan dengan cara pembelian bahan baku dari pihak terwaralaba serta pihak terwaralaba dapat memiliki laba bersih secara penuh dari hasil penjualan.

Menurut Shobirin dalam jurnal Jual Beli Dalam Pandangan Islam, jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Menurut bahasa, jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan menurut istilah yang dimaksud jual beli atau bisnis adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>6</sup> Jual beli disini dimaksudkan sebagai kegiatan menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang dimana dilain pihak hal tersebut juga dimaksudkan dengan melepas hak milik dari benda atau hal apapun yang menjadi objek jual beli dari penjual kepada si pembeli dengan didasari rela sama rela.

Dari paparan data tentang akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori jual beli menurut Shobirin dengan jurnal Jual Beli Dalam Pandangan Islam, ditarik kesimpulan bahwa keterkaitan antara jual beli dengan pelaksanaan perjanjian pada waralaba yaitu pada awal terjadinya jual beli, pihak pewaralaba memberikan kesepakatan-kesepakatan yang kemudian disetujui oleh pihak terwaralaba dan dibentuknya perjanjian untuk mengikat kedua belah pihak untuk tidak mengingkarinya. Kesepakatan-kesepakatan tersebut berlaku setelah terjadinya jual beli tersebut. Beberapa kesepakatan tersebut diantaranya yaitu hanya menggunakan bahan baku dari PT. Poci

---

<sup>6</sup>Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Bisnis*, 2, (Desember 2015), 240.

Kreasi Mandiri dan bukan dari pihak lain, segera lapor apabila terjadi kerusakan pada barang yang diberikan, kemudian menyimpan, menyajikan dan juga menjaga produk Teh Poci sesuai dengan prosedur yang telah diberikan. Dalam hal tersebut telah terjadi kesepakatan jual beli untuk bahan baku antara pewaralaba dengan terwaralaba yang mana terjadi pertukaran harta antara barang dan uang. Sedangkan jika dikaitkan dengan rukun jual beli yaitu

a. Akad (*ijab qabul*)

Dalam hal ini yang dimaksud dengan akad atau *ijab qabul* yaitu suatu ikatan yang menyebabkan adanya sebab akibat bagi pihak yang melakukannya. Seperti yang telah disebutkan di atas bahwa setelah terjadi jual beli hak kekayaan intelektual telah terjadi kesepakatan. Kesepakatan-kesepakatan tersebut berlaku setelah terjadinya jual beli tersebut. Beberapa kesepakatan tersebut diantaranya yaitu hanya menggunakan bahan baku dari PT. Poci Kreasi Mandiri dan bukan dari pihak lain, segera lapor apabila terjadi kerusakan pada barang yang diberikan, kemudian menyimpan, menyajikan dan juga menjaga produk Teh Poci sesuai dengan prosedur yang telah diberikan. Namun, pada pelaksanaannya hal tersebut telah dilanggar oleh terwaralaba seperti pembelian varian rasa dari pihak luar, penggunaan cup serta plastik seal biasa serta penggantian meja *booth* penjualan tanpa sepengetahuan dari pihak PT. Poci

Kreasi Mandiri. Dengan kata lain pihak terwaralaba telah melanggar ijab dan qabul dari jual beli yang telah disepakati di awal.

b. Orang yang berakad (subjek)

Orang yang berakad dimaksudkan sebagai para pihak yang akan melakukan kesepakatan dalam melakukan suatu hal yang dibenarkan syara'. Dalam bisnis waralaba ini, pihak yang melakukan kesepakatan adalah pihak pewaralaba atau pihak distributor PT. Poci Kreasi Mandiri dan pihak terwaralaba atau dengan kata lain pihak yang juga menjadi narasumber penelitian ini yaitu Anwar rosid bisnis waralaba yang berada di Jetis, bu Yunida bisnis waralaba yang berada di Jalan Kumbokarno, dan pak Anto bisnis waralaba yang berada di Jalan Baru.

c. *Ma'qud alaih* (objek)

Objek disini sebagai sebab terjadinya kesepakatan antara para pihak baik berupa barang ataupun hal lain. Pada pelaksanaan bisnis waralaba ini yang menjadi objek perjanjian adalah berupa bahan baku, serta barang-barang yang berasal dari pihak PT. Poci Kreasi Mandiri seperti booth penjualan, mesin seal dan lain sebagainya.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Maksudnya ialah pada barang atau objek jual beli terdapat nilai tukar pada barang tersebut. Yang menjadi nilai tukar dalam perjanjian ini yaitu bahan baku yang nantinya digunakan untuk berjualan. Dimana, pihak terwaralaba memesan bahan baku yang menjadi ciri khas dari PT. Poci Kreasi Mandiri kemudian pihak terwaralaba akan menyerahkan uang sesuai harga dari bahan baku tersebut.

Jika disimpulkan dari penjelasan di atas, pihak terwaralaba telah melanggar ijab qabul perjanjian waralaba yang telah disepakati.

Dimana, ijab qabul merupakan salah satu rukun dari jual beli.

## **B. Analisis Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penyelesaian Wanprestasi Bisnis Waralaba Produk Teh Poci Di Kabupaten Ponorogo**

Proses penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh PT. Poci Kreasi Mandiri dilakukan dengan cara teguran dimana pada pelaksanaan pemberian teguran tersebut para pihak saling berpendapat dengan alasan masing-masing atau dengan kata lain melakukan negosiasi untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi agar terhindar dari pencabutan hak *franchise* bagi pihak mitra dan tetap berjalan sesuai perjanjian yang telah dibuat. Hal ini dilakukan secara langsung baik melalui tatap muka dengan datang ke *outlet* atau melalui alat komunikasi berupa *handphone*. Pada pelaksanaannya apabila permasalahan yang timbul dalam katagori ringan maka penyelesaian sengketa dilakukan oleh pihak distributor sedangkan apabila sudah termasuk katagori berat maka akan diselesaikan

oleh pihak pusat atau PT. Poci Kreasi Mandiri itu sendiri. Proses penyelesaian yang dilakukan hanya berupa teguran dan tidak pernah ada sanksi yang lain atau sampai ke pengadilan sebab dalam jangka panjang pihak PT. Poci Kreasi Mandiri merasa takut nantinya banyak mitra yang tidak mau bergabung untuk bekerja sama karena menganggap perusahaan tersebut terlalu banyak konflik dan tidak dapat dipercaya. Dikarenakan pada awal perjanjian tidak ada kesepakatan terkait penyelesaian sengketa yang akan dilakukan dan pihak terwaralaba hanya patuh terhadap teguran yang diberikan oleh pihak pewaralaba, hal ini menyebabkan pelanggaran yang dilakukan tidak sampai kerancah hukum. Keputusan perjanjian yang dilakukan oleh pihak pewaralaba terjadi apabila pihak lain tidak melakukan apa yang telah disepakati dan salah satu pihak sepakat untuk berhenti dalam melakukan kerja sama.

Menurut Yusup Hidayat dalam buku *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia*, wanprestasi atau ingkar janji, menurut Subekti debitur dapat dikatakan melakukan wanprestasi apabila tidak memenuhi kewajiban atau terlambat memenuhinya atau memenuhinya tapi tidak sesuai dengan yang telah diperjanjikan, melakukan sesuatu yang dilarang oleh perjanjian. Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa salah satu pihak dapat dikatakan wanprestasi apabila tidak memenuhi kewajiban atau terlambat memenuhi apa yang telah disepakati atau memenuhinya tetapi tidak sesuai dengan yang telah diperjanjikan serta melakukan sesuatu yang dilarang dan sudah dijelaskan dalam perjanjian.

Dalam kompilasi hukum ekonomi Islam disebutkan dalam pasal 36 bahwa pihak dapat dianggap melakukan ingkar janji, apabila karena kesalahannya:<sup>7</sup>

1. Tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk melakukannya.
2. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
3. Melakukan apa yang dijanjikannya, tetapi terlambat. Atau
4. Melakukan sesuatu menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Seperti yang telah disebutkan bahwasanya dalam kompilasi hukum ekonomi islam disebutkan dalam pasal 36 bahwa pihak dianggap ingkar janji apabila termasuk kedalam empat kriteria yaitu tidak melakukan apa yang dijanjikan untuk dilakukan, melaksanakan perjanjian tetapi tidak seperti apa yang ada dalam perjanjian, melakukan yang dijanjikan tapi salah satu pihak terlambat melaksanakannya, melakukan sesuatu yang memang dalam perjanjian dilarang.

Menurut Amran Suadi dalam bukunya berjudul *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah*, unsur-unsur wanprestasi ada 4, yaitu:

1. Adanya unsur kesalahan

Pasal 1236 KUH Perdata di atas menjelaskan bahwa kewajiban itu dilakukan apabila adanya unsur “kesalahan” debitur yang menyebabkan ia tidak mampu lagi menyerahkan kebendaannya (prestasinya) kepada kreditur.

---

<sup>7</sup>Yusup Hidayat, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia* (Jakarta:Prenada Media, 2020), 192.

J. Satrio menafsirkan bahwa kesalahan yang dimaksud dalam pasal 1236 KUH Perdata tersebut adalah kesalahan di mana ia (debitur) dalam keadaan tidak mampu memenuhi kebendaan atau sehingga benda prestasinya tidak dapat terhindar dari kerugian. Intinya terpenuhinya unsur salah (*schuld*) dalam arti luas. *Schuld* yang dimaksud adalah meliputi kesalahan yang dibuat oleh debitur atau seseorang yang terjadi karena adanya unsur kesengajaan (*opzet*) dan kelalaian (*onachtzaamheid*) atau karena keadaan memaksa (*force majeure*).

Dari penjelasan tersebut dapat ditarik kesimpulan apabila pihak debitur tidak mampu menyerahkan hal yang diperjanjikan maka pihak debitur sudah dianggap melakukan wanprestasi. Dalam hal ini, pihak debitur memenuhi unsur salah dan lalai di mana unsur salah disebabkan karena kesalahan pihak debitur yang tidak dapat menyerahkan hal yang diperjanjikan sedangkan untuk unsur lalai disebabkan karena pihak debitur dalam keadaan memaksa sehingga tidak dapat memenuhi apa yang diperjanjikan.

## 2. Kesalahan karena disengaja

Menurut J. Satrio, dalam menentukan seseorang atau debitur sengaja atau tidak dalam melakukan kesalahan, tidaklah disandarkan atau disyaratkan bahwa ia (debitur) bertujuan untuk merugikan kreditur, bisa saja saat membuat kesalahan tersebut debitur tidak bermaksud merugikan kreditur. Jadi, sekalipun ia tidak bermaksud

atau bertujuan merugikan kreditur tetapi kenyataannya menimbulkan kerugian dan ia menghendaki tindakan timbulnya kerugian, maka disana tetap ada unsur kesengajaan.<sup>8</sup>

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pihak debitur sebenarnya tidak bermaksud untuk merugikan pihak kreditur. Namun, pada kenyataannya hal yang dilakukan atau kesalahan yang diperbuat menyebabkan pihak kreditur mengalami kerugian maka hal tersebutlah yang dianggap adanya unsur kesengajaan dalam hal wanprestasi.

### 3. Kesalahan karena kelalaian

Menurut J. Satrio, pasal 1270 KUH Perdata mempunyai arti bahwa kreditor tidak boleh menuntut prestasi pada debitur sebelum waktu yang telah ditentukan sehingga dengan lewatnya waktu saja belum berarti seorang debitur sudah dalam keadaan lalai. Artinya, dalam perjanjian yang memuat batas waktu di mana seseorang dapat dikatakan lalai, maka dengan lewatnya waktu tersebut saja sudah menjadikan debitur wanprestasi sehingga dalam kasus seperti ini tidak diperlukan lagi somasi untuk atau agar seseorang dapat dinyatakan lalai.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pihak yang dianggap lalai ialah apabila salah satu pihak tidak dapat

---

<sup>8</sup> Ibid., 110.

memenuhi apa yang menjadi perjanjian sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan .

#### 4. Pernyataan lalai dan somasi (teguran)

Teguran atau peringatan dari kreditur kepada debitur untuk melaksanakan kewajibannya dalam waktu tertentu. Peringatan tertulis dapat dilakukan secara resmi dan tidak resmi. Peringatan tertulis secara resmi dilakukan melalui pihak perbankan/kreditur yang berwenang, yang disebut somasi (*sommatie*). Peringatan tertulis tidak resmi misalnya melalui surat tercatat, surat peringatan ini disebut *ingebreke stelling*.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa teguran yang dilakukan apabila salah satu pihak tidak memenuhi perjanjian sesuai dengan batas waktu yang disepakati. Teguran tersebut dapat dilakukan secara resmi dan tidak resmi. Teguran secara resmi dilakukan dengan peringatan tertulis yang dilakukan oleh pihak berwenang sedangkan teguran tidak resmi dilakukan dengan adanya surat catatan atau peringatan.

Menurut Yuni Harlina Dan Hellen Lastfitriani dalam jurnal berjudul *Kajian Hukum Islam Tentang Wanprestasi (Ingkar Janji) Pada Konsumen Yang Tidak Menerima Sertifikat Kepemilikan Pembelian Rumah*, Akibat dari wanprestasi itu biasanya dapat dikenakan sanksi berupa ganti rugi, pembatalan kontrak, peralihan risiko, maupun membayar biaya perkara. Sebagai contoh seorang debitur (si berutang)

dituduh melakukan perbuatan melawan hukum, lalai atau secara sengaja tidak melaksanakan sesuai bunyi yang telah disepakati dalam kontrak, jika terbukti, maka debitur tersebut harus mengganti kerugian (termasuk ganti rugi + bunga + biaya perkaranya).<sup>9</sup>

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa akibat dari wanprestasi yang dilakukan mengakibatkan adanya sanksi berupa ganti rugi, pembatalan kontrak, peralihan resiko, maupun membayar biaya perkara.

Menurut Amran Suadi dalam bukunya berjudul *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* Ada beberapa prinsip yang perlu dipegang teguh dalam penyelesaian sengketa ekonomi syariah di antaranya:<sup>10</sup>

#### 1. Prinsip perdamaian (*Sulhu*)

Perdamaian adalah prinsip utama dari segala penyelesaian, untuk mencapai hakikat perdamaian, prinsip utama yang perlu dikedepankan adalah kesadaran para pihak untuk kembali kepada Allah (*Al-Qur'an*) dan Rasul-Nya (*Al-Sunnah*) dalam menyelesaikan segala persoalan, sebab semua akad didasari prinsip-prinsip keislaman.

Upaya damai tersebut biasanya ditempuh melalui prinsip musyawarah (*syura*) untuk mencapai mufakat di antara para pihak yang berselisih. Dengan musyawarah yang

---

<sup>9</sup> Yuni Harlina Dan Hellen Lastfitriani, "Kajian Hukum Islam Tentang Wanprestasi (Ingkar Janji) Pada Konsumen Yang Tidak Menerima Sertifikat Kepemilikan Pembelian Rumah," 5.

<sup>10</sup> Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 47.

mengedepankan prinsip-prinsip syariah, diharapkan apa yang menjadi persoalan para pihak dapat diselesaikan.<sup>11</sup>

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prinsip perdamaian merupakan prinsip yang mengejak untuk para pihak kembali kejalan Allah dan Rasul-Nya. Prinsip ini ditempuh melalui musyawarah atau penyelesaian penyelesaian yang dilakukan dengan mengutamakan kesepakatan seperti konsiliasi, negosiasi dan lain sebagainya.

## 2. Tahkim

Untuk menyelesaikan perkara/perselisihan secara damai dalam hal keperdataan, selain dapat dicapai melalui inisiatif sendiri dari para pihak, juga dapat dicapai melalui keterlibatan pihak ketiga sebagai wasit (*mediator*). Upaya ini biasanya akan ditempuh apabila para pihak yang berperkara itu sendiri ternyata tidak mampu mencapai kesepakatan damai.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prinsip tahkim adalah prinsip dalam penyelesaian sengketa yang dilakukan dengan adanya wasit sebagai pihak yang ditunjuk untuk menyelesaikan permasalahan pada kedua belah pihak. Dalam hal ini penyelesaian yang dilakukan seperti, penyelesaian melalui pengadilan, mediasi dan lain sebagainya.

---

<sup>11</sup>Ibid., 48.

Dari paparan data tentang akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori wanprestasi menurut Yusup hidayat dengan buku penyelesaian sengketa ekonomi syariah di indonesia, ditarik kesimpulan bahwa, pihak terwaralaba sesuai dengan kriteria nomer dua dan empat dalam wanprestasi yaitu melakukan yang dijanjikan tapi tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan dan melakukan sesuatu yang memang dalam perjanjian dilarang. Sebab, pada pelaksanaan perjanjian tersebut pihak terwaralaba dengan sadar dan mengetahui apa yang menjadi isi perjanjian yang telah disepakati namun pihak terwaralaba tetap melakukannya seperti pihak terwaralaba membeli separuh dari varian rasa dari pihak lain, serta menggunakan cup dan seal selain dari produk Teh Poci. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa pihak terwaralaba tetap melaksanakan perjanjian seperti apa yang telah disepakati namun pada pelaksanaannya tidak semua terpenuhi. Sedangkan melakukan apa yang memang dalam perjanjian dilarang dapat dikatakan semua permasalahan yang telah disebutkan melanggar apa yang sudah dilarang dalam perjanjian seperti membeli bahan baku pada pihak lain dan mengganti barang dari pihak pewartalaba tanpa ijin. Namun, pihak terwaralaba terkadang melakukan hal tersebut dengan alasan terkendala habisnya bahan baku seperti *cup* dan plastik *seal* Teh Poci sehingga menggunakan *cup* dan plastik *seal* biasa, mahalnya harga varian rasa dengan merek asli Teh Poci sedangkan harga di pihak lain lebih murah dan yang terakhir karena pihak

terwaralaba menganggap telah menjadi terwaralaba lama sehingga tidak perlu meminta izin apabila mengganti meja penjualan.

Dari paparan data tentang penyelesaian wanprestasi terhadap perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori menurut Amran Suadi dalam bukunya berjudul Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah, dapat ditarik kesimpulan bahwa dari pihak terwaralaba termasuk kedalam wanprestasi kesalahan yang disengaja karena pihak terwaralaba tidak bermaksud untuk melakukan kerugian pada pihak pewaralaba. Namun pada kenyataannya, hal tersebut menimbulkan kerugian dengan pihak terwaralaba tidak membeli bahan baku dari pihak pewaralaba atau menggunakan bahan baku dari pihak lain.

Dari paparan data tentang penyelesaian wanprestasi terhadap perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori menurut Yuni Harlina Dan Hellen Lastfitriani dalam jurnal berjudul Kajian Hukum Islam Tentang Wanprestasi (Ingkar Janji) Pada Konsumen Yang Tidak Menerima Sertifikat Kepemilikan Pembelian Rumah bahwa apabila pihak terwaralaba diketahui melanggar perjanjian akan adanya pemutusan kontrak dengan dicoretnya meja *counter* yang memiliki ciri khas perusahaan dengan menggunakan pilok. Sehingga, setelah hal tersebut dilakukan mitra sudah tidak berhak menggunakan brand, rahasia perusahaan ataupun hak merek pada bisnis waralaba yang dilakukan.

Dari paparan data tentang penyelesaian wanprestasi terhadap perjanjian bisnis waralaba produk Teh Poci dan teori menurut Amran

Suadi dalam bukunya berjudul *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah* bahwa penyelesaian wanprestasi yang dilakukan menurut hukum Islam ialah dengan prinsip perdamaian atau sulhu dimana pihak pewaralaba memberikan teguran kepada pihak terwaralaba yang melanggar perjanjian. Pemberian teguran yang dilakukan mengakibatkan adanya komunikasi antara pihak pewaralaba dan pihak terwaralaba yang berujung dengan kesepakatan.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah penulis lakukan tentang pola penyelesaian sengketa terhadap perjanjian bisnis waralaba produk teh poci (studi kasus pada bisnis waralaba produk teh poci di kabupaten ponorogo) dapat diambil kesimpulan sebagai berikut

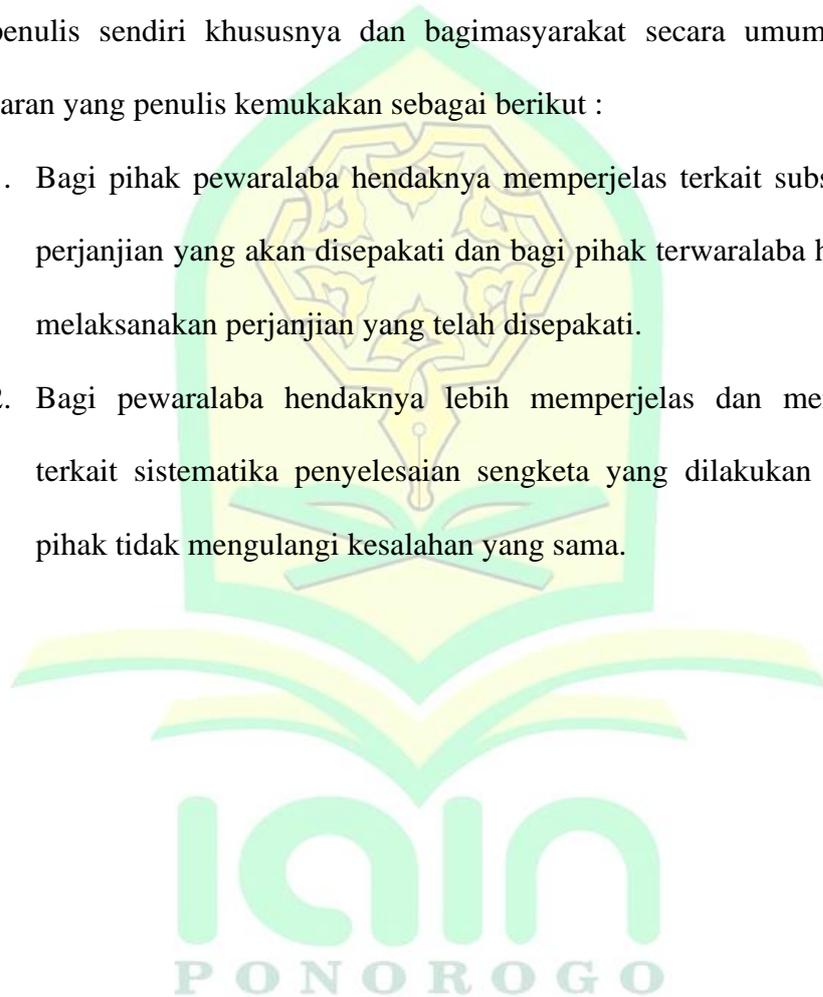
1. Menurut akad perjanjian bisnis waralaba produk Teh di Kabupaten Ponorogo sudah sesuai dengan Hukum Islam, karena terjadi penukaran berupa barang oleh pewaralaba dan pemberian uang oleh terwaralaba serta terpenuhinya rukun jual beli dan diperbolehkannya syarat yang diberikan setelah terjadi jual beli sebab lebih banyak manfaat dari pada madharatnya. Untuk pembentukan perjanjian ada beberapa asas yang belum terpenuhi yaitu asas kebebasan berkontrak, asas perjanjian mengikat, asas keseimbangan, dan asas kepastian hukum.
2. Menurut penyelesaian wanprestasi perjanjian pada bisnis waralaba produk Teh Poci adalah dengan pembatalan kontrak sebagai akibat dari wanprestasi dan diselesaikan dengan prinsip sulhu atau perdamaian. Sedangkan dari sisi pelaksanaan perjanjian antara pewaralaba dan terwaralaba, pihak terwaralaba melanggar isi perjalanan yang telah disepakati dan pelanggaran tersebut termasuk dua kategori wanprestasi menurut kompilasi hukum islam pasal 36 yaitu melakukan yang

dijanjikan tapi tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan dan melakukan sesuatu yang memang dalam perjanjian dilarang.

## **B. Saran**

Setelah menyelesaikan tugas skripsi ini, penulis mencoba mengemukakan saran-saran yang penulis harapkan bisa bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya dan bagimasyarakat secara umum. Adapun saran yang penulis kemukakan sebagai berikut :

1. Bagi pihak pewaralaba hendaknya memperjelas terkait substansi dari perjanjian yang akan disepakati dan bagi pihak terwaralaba hendaknya melaksanakan perjanjian yang telah disepakati.
2. Bagi pewaralaba hendaknya lebih memperjelas dan mempertegas terkait sistematika penyelesaian sengketa yang dilakukan agar para pihak tidak mengulangi kesalahan yang sama.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aidi, Zil. dan Hasna Farida. "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan." *Jurnal Cendekia Hukum*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2019: 207-230
- Al-Asqalani, Al-Hafizh Ibnu Hajar. *Bulughul Maram*. Terj. Shahih, 2016.
- Astuti, Kintan Kinari. "Implikasi Asas Kebebasan Berkontrak Terhadap Perjanjian Franchise Di Indonesia." *Dinamika Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum*. Malang: Universitas Islam Negeri Malang, 2020: 714-725.
- AZ, Lukman Santoso. *Hukum Perikatan*. Malang: Setara Press, 2016.
- Bassam, Abdullah Bin Abdurrahman Alu. *Syarah Hadits Pilihan Bukhari-Muslim*. terj. Kathur Suhardi. Jakarta : Darul Falah, 2002.
- Dewi, Gemala, Widyaningsih Dan Yeni Salma Barlianti. *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*. Depok: Kencana, 2005.
- Dewi, Gemala. Wirduyaningsih. Yeni Salama Barlinti. *Hukum Perikatan Islam*. Jakarta: Kencana, 2005.
- Dirhamzah. "Analisis Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba Ditinjau Dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)." *Skripsi*. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin, 2015: 1-101.
- Fahmiah, Inas Dan Moh. Idil Ghufron. "Konsep Waralaba Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*. Probolinggo: Universitas Nurul Jadid, 2019: 130-147.
- Farin, Laila Istiq. "Analisis Sistem Waralaba (*Franchise*) Pada Sektor Makanan Menurut Prinsip Ekonomi Islam (Studi Kasus Waralaba

- Sego Njamoer Surabaya).” *Skripsi*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019: 1-92.
- Fathoni, Abdurrahman. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya, 2006.
- Firdawati, Linda. “Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Islam.” *ASAS*. 2011: 40-49.
- Hadyan, Rezha. “FLEI 2019: Bisnis Waralaba Diyakini Tumbuh 5% Tahun Ini.” Dalam <https://www.google.com/amp/s/m.bisnis.com/amp/read/20190905/12/1144959/flei-2019-bisnis-waralaba-diyakini-tumbuh-5-tahun-ini>, (Diakses Pada Tanggal 05 September 2019, Jam 15:24).
- Hariyanto, Erie. “Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia.” *Iqtishadia*. Pamekasan: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pamekasan, 2004: 42-58.
- Hasanah, Amalia. “Tinjauan Fiqh Muamalah Dalam Bisnis Waralaba Pada PP RI Nomor 42 Tahun 2007.” *Muamalah*. Palembang: Universitas Islam Negeri Raden Fatah, 2017: 87- 98.
- Hasanudin, Maulana Dan Jaih Mubarak. *Perkembangan Akad Musyarakah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Hidayat, Yusup. *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media, 2020.
- Lukman Santoso AZ, *Hukum Perikatan*. Malang: Setara Press, 2016.

- Maghfiroh, Aris.” Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba Tahu Q Krispy Di Kabupaten Madiun.” *Skripsi*. Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018: 1-70.
- Prasetyo, Budi. “Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba (*Franchise*.” *Hukum Dan Dinamika Masyarakat*. 2007: 216-223.
- Rofi’ah, Nur. “Pelaksanaan Kontrak Waralaba Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Cokelat Klasik Cabang Ums Solo).” *Skripsi*. Surakarta : Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2018: 1-140.
- Rohmaniyah, Wasilatur. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Duta Media Publishing, 2019.
- Salim Dan Haidir. *Penelitian Pendidikan: Metode, Pendekatan, dan Jenis*. Jakarta: Kencana, 2019.
- Sarwat, Ahmad. *Fiqh Jual Beli*. Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2018.
- Semiawan, Conny R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010.
- Shalihah, Maratun. “Konsep Syirkah Dalam Waralaba.” *Tahkim*. Ambon: Institut Agama Islam Negeri Ambon, 2016: 142-153.
- Shidiq, Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan dan Sapiudin. *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Kencana, 2010.
- Shobirin. “Jual Beli Dalam Pandangan Islam,” *Bisnis*. 2015: 239-262.

- Sinaga, Niru Anita. "Peranan Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian." *Binamulia Hukum*. Jakarta: Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma. 2018: 107-120.
- Suadi, Amran. *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2018.
- . *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Teori Dan Praktek*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Sujarweni, Wiratna. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru PRESS, 2014.
- Sulistyaningsih, Puji. Heniyatun. Dan Heni Hendrawati. "Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum Novelty*, Magelang: Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017: 137-156.
- Tehuayo, Rosita. " Sewa Menyewa (Ijarah) Dalam Sistem Perbankan Syariah." *Tahkim*. Ambon: Institut Agama Islam Negeri Ambon, 2018: 85-94.
- Waluya, Bagja. *Sosiologi: Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*. Bandung: PT Setia Purna Inves, 2007.
- Widi, Restu Kartiko. *Asas Metodologi Penelitian: Sebuah Pengenalan dan Penuntun Langkah Demi Langkah Pelaksanaan Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wijaya, Tony. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.