

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semua sisi kehidupan manusia telah mendapatkan pengaturan menurut hukum Allah sehingga tepat jika dikatakan bahwa Islam bersifat komperhensif dan universal dalam hal hukum-hukumnyadengan memberikan tuntunan pada seluruh aspek kehidupan manusia baik dalam hal ibadah maupun muamalah. Ibadah merupakan hubungan manusia dengan penciptanya yaitu Allah SWT, sedangkan muamalah adalah hubungan manusia dengan sesama manusia dalam kehidupan sehari-hari.¹

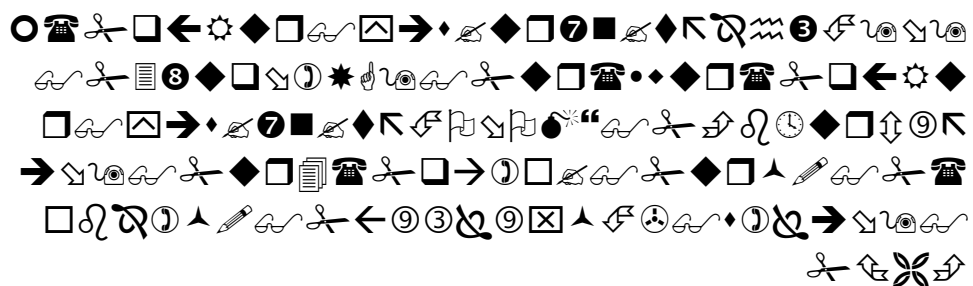
Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat hidup sendiri. Manusia selalu tergantung pada orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga terjadi tarik menarik antara satu dengan yang lainnya yang menjadi motif dalam bermu'amalah. Praktek mu'amalah yang sering dilakukan diantaranya jual beli, pinjam meminjam, sewa menyewa, dan lain sebagainya. Dalam menjalankan praktek mu'amalah kita tak hanya menggunakan rasio akal tetapi tetap berpegang pada Al-Quran dan Hadist sebagai dasarnya.

Selain itu, persoalan mu'amalah merupakan persoalan yang aktual di tengah-tengah masyarakat. Karena ia berkembang sesuai dengan perkembangan dan peradaban pengetahuan dan kebutuhan manusia itu

¹ Abdul Ghafur Anshori, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian di Indonesia* (Yogyakarta : Citra Media, 2006), 1

sendiri. Dengan demikian persoalan mu'amalah suatu hal yang pokok dan menjadi tujuan penting dalam memperbaiki kehidupan manusia. Sejalan dengan perkembangan zaman, persoalan di bidang muamalah yang terjadi dalam masyarakat semakin meluas. Tapi dalam menjalankan suatu usaha manusia tidak bisa sendiri pasti memerlukan bantuan orang lain dan disyariatkan untuk gotong royong.

Perintah saling tolong menolong diantara manusia sehingga bisa saling menguntungkan dan tidak saling merugikan disebutkan dalam surat Al-Maidah ayat 2, yang berbunyi:



Artinya:

“..... dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam perbuatan dosa dan pelanggaran”. (QS.Al-Maidah:2).²

Masyarakat islam dewasa ini mengalami suatu masalah yang dilematis. Meskipun mereka berpartisipasi dalam dunia bisnis tetapi pikiran mereka semacam ada ketidak pastian apakah bisnis mereka sesuai dengan pandangan islam atau tidak. Yang menyebabkan keraguan yaitu bentuk-bentuk baru, institusi, model, metode dan teknik-teknik bisnis yang

² Departemen Agama RI, Al-Qua'an dan Terjemahannya (Semarang: Toha Putra, 1995), 5:2.

sebelumnya belum pernah ada, sehingga mengharuskan mereka mengikuti sistem tersebut dengan pesaan bersalah.³ Organisasi bisnis yang didalamnya terdapat dua orang atau lebih bekerjasama dalam satu dana kewiraswastaan, ketrampilan, dan niat baik untuk menjalankan suatu usaha oleh para fuqaha dikategorikan dalam bentuk organisasi mudharabah ataupun syirkah. Perbedaan keduanya hanyalah apakah semua patner dalam kerjasama itu memberikan kontribusi terhadap manajemen dan keuangan atau salah satu diantaranya. Dalam literature fiqh, mudharabah dan syirkah sama-sama dilihat sebagai perjanjian atas dasar saling percaya, ketulusan dan kejujuran mempunyai peran yang sentral dalam terlaksananya kerjasama ini.⁴

Dalam menjalankan suatu hal manusia tidak bisa hidup sendiri, secara tidak langsung mereka memerlukan bantuan dari orang lain. Maka dari itu manusia disebut sebagai makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial dalam menjalankan kehidupannya manusia harus senantiasa melakukan kerjasama dengan orang lain, hal itu guna untuk meningkatkan perekonomian dan tidak bisa dipungkiri bahwa kebutuhan sehari-hari yang semakin menumpuk tidak bisa diabaikan. Dalam melakukan kerjasama dapat dilakukan berbagai hal, tetapi disini biasanya terdapat beberapa kendala. Misalnya, ada seseorang atau lembaga tertentu yang mempunyai modal besar dan berusaha produktif serta bertujuan untuk membantu orang lain yang kurang mampu dengan cara mengalihkan sebagai modal pada

³ Ahmad, Mustaq, *Etika Bisnis dalam islam* (Jakarta: Pustakaal-Kautsar, 2005), 1.

⁴Umer Chapra, *sistem Moneter Islam*(Jakarta: Gema Insani & Tazkia Cendekia, 1997), 231-232.

pihak yang memerlukan. Disisi lain, adapula sebagian orang yang mempunyai skill atau kemampuan produktif tetapi tidak punya atau kekurangan modal usaha. Dari situlah diperlukan kerjasama antar pemilik modal usaha. Kerjasama yang dimaksud diatas dapat dicontohkan seperti halnya kerjasama dengan sistem waralaba atau yang sering disebut dalam dunia bisnis dengan istilah franchise.

Waralaba atau franchise adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang atau perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/ jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/ atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Waralaba merupakan bentuk pengembangan dari lisensi, pengembangan usaha dilakukan dengan memberikan izin atau hak untuk memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan hak atas kekayaan milik pemberi lisensi. Dalam bentuknya yang paling sederhana lisensi diberikan dalam bentuk hak untuk menjual produk barang atau jasa dengan menggunakan merk dagang atau merk jasa.⁵

Waralaba atau franchise telah berkembang luas dan kini merupakan salah satu cara untuk memiliki perusahaan kecil dengan cara menjalani kontrak franchise antara seorang wirausahawan untuk menggunakan logo, nama, merk dagang perusahaan barang dan atau jasa yang telah mapan dan terkenal luas, misalnya franchise teh poci. Perusahaan yang menyediakan

⁵ Sonny Sumarsono, manajemen Bisnis waralaba (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 5.

produk berupa barang atau jasa disebut franchisor, pihak yang menjual produk disebut franchisee dan pihak kedua ini membayar kontrak franchise.

Menurut Asosiasi Franchise Internasional adalah hubungan antara dua pihak (franchisor dan franchisee) dimana pengetahuan, citra, keberhasilan, manufaktur, dan teknik pemasaran pihak franchisee diperoleh dari pihak franchisor.⁶ Franchise adalah persetujuan dimana perusahaan atau distributor tunggal dari produk yang mempunyai merk dagang memberikan hak eksklusif kepada perusahaan, distributor, atau pengecer independen dengan imbalan royalti dan menyesuaikan diri dengan prosedur operasional standar.⁷ Franchisor adalah pihak yang memberi izin kepada franchisee untuk menggunakan kekhasan usaha miliknya, sedangkan franchisee adalah pihak atau para pihak yang mendapat izin atau lisensi franchise dari franchisor untuk menggunakan kekhasan usaha atau spesifikasi (ciri) pengenal usaha franchisor.

Pada saat ini hampir semua cabang usaha kecil dan menengah masuk ke franchise. Demikian juga yang terjadi di teh poci di Ponorogo yang juga menggunakan sistem franchise. Waralaba atau franchise termasuk juga kerjasama atau perserikatan. Kerjasama atau perserikatan dalam istilah fiqh disebut sebagai syirkah. Secara umum ada dua jenis pengaturan waralaba atau franchise, yaitu:

1. Waralaba merk atau produk
2. Waralaba format bisnis

⁶ Maskur Mahcfuedz dan Mahmud Machfuedz, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: BPFE, 2005), 71.

⁷ Maskur Wiranto, *Pengantar Kewirausahaan* (Yogyakarta: BPFE, 1996), 70.

Syirkah menurut bahasa berarti al-ikhtiath yang artinya campur atau percampuran atau interaksi.⁸ Yakni bercampurnya salah satu dari dua harta dengan harta lainnya tanpa dapat membedakan keduanya.⁹ Bisa juga artinya membagikan sesuatu antara dua orang atau lebih menurut kebiasaan yang ada.¹⁰ Sedangkan menurut syara' adalah transaksi atau akad antara dua orang atau lebih yang dua-duanya sepakat untuk melakukan kerja yang bersifat financial dengan tujuan mencari keuntungan. Syirkah diperbolehkan oleh Allah SWT sepanjang dilakukan berdasarkan pada prinsip-prinsip yang benar oleh syara' yaitu meliputi tujuh pantangan diantaranya maysir, asusila, gharar, haram, riba, ihtiqar, berbahaya. Kerjasama dalam franchise juga bisa disebut syirkah al inan. Syirkah al-inan sendiri berarti penggabungan modal dua orang atau lebih yang tidak selalu sama jumlahnya. Jadi modal yang disetor antar seseorang tidak harus sama jumlahnya, tetapi terdapat timbal balik atau keuntungan yang sesuai.

Dalam kerjasama pada dasarnya harus berkontribusi dalam penyediaan modal dimana masing-masing pihak memberikan modal secara bervariasi. Namun dalam hal pembagian keuntungan dan kerugian para ahli hukum islam sepakat pembagian disesuaikan dengan perbandingan modal yang disetor. Tetapi bisa saja pembagian keuntungan atau kerugian yang diderita tidak sesuai dengan perbandingan pernyataan perseorangan.

⁸⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada: 2002), 125.

⁹ Rahmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 183.

¹⁰ Abdullah Al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), 146.

Asalkan saja pembagian tersebut terlebih dahulu diperjanjikan pada awal akad agar tidak menimbulkan masalah dikemudian hari.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa kerjasama dengan sistem franchise diperbolehkan asalkan harus ada kesepakatan antar pihak jadi jika suatu saat terjadi permasalahan bisa diselesaikan. Berhubungan dengan pernyataan diatas, bila kita melihat aktivitas masyarakat yang berhubungan dengan muamalah salah satunya adalah kerjasama bisnis dengan sistem franchise pada teh poci di Ponorogo.

Perjanjiannya awal adalah sebagai berikut, pada awal akad pihak kedua atau franchisee membeli franchise kepada pihak 1 yaitu sebagai franchisor seharga Rp. 5.000.000,- dengan ukuran 80x40x200 cm untuk meja kecil sedangkan Rp. 7.000.000,- dengan ukuran 120x40x200 cm untuk meja besar. Pihak 2 atau franchisee mendapatkan outlate serta perlengkapan pembukaan usaha seperti meja counter, cooler boox, container es teh, termos porta, teko listrik, mesin seal, centong es, saringan teh, adukan. Selain itu juga mendapatkan ilmu tentang bagaimana cara mengolah teh atau berapa takaran pembuatan teh dan bagaimana cara pemasaran teh poci tersebut.

Selain dibahas mengenai mekanisme diatas bisnis franchise teh poci juga terdapat pajak tahunan yang harus dibayar oleh pihak kedua atau franchisee kepada pihak pertama atau franchisor, hal itu dilakukan karena pihak kedua tersebut telah menggunakan nama atau brand dari pihak

pertama berupa nama “teh poci” sehingga pihak kedua diwajibkan membayar pajak tahunan kepada pihak pertama atau franchisor.

Hal menarik lain yang ditemukan dalam bisnis teh poci ini adalah mengenai ketentuan-ketentuan yang boleh dilakukan oleh pihak kedua atau hal yang tidak boleh dilakukan oleh pihak kedua. Semua ketentuan tersebut telah disebutkan semua di dalam surat perjanjian. Jika pihak kedua melanggar isi perjanjian tersebut maka pihak kedua tersebut telah melakukan wanprestasi, dalam surat perjanjian jugam dijelaskan jika pihak kedua melakukan pelanggaran pihak kedua bertanggung jawab sepenuhnya. Dan sanksi dari pihak pertama yaitu berupa pencabutan izin usaha.

Berangkat dari perihal tersebut penulis tertarik untuk mengkaji kembali kembali bagaimana sistem franchise pada usaha franchise teh poci di Ponorogo dengan judul:

TINJAUAN HUKUMISLAM TERHADAP BISNIS DENGAN SISTEM FRANCHISE TEH POCI DI PONOROGO

B. Penegasan Istilah

Penegasan istilah adalah penjelasan mengenai pengertian konsep dalam judul. Untuk mempermudah pembaca dalam memahami judul yang penulis buat, maka perlu adanya penegasan istilah sebagai berikut:

1. Hukum islam adalah hasil daya upaya para fuqaha dalam menerapkan syariat islam sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang mencakup situasi dan kondisi.

2. Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya untuk mendapatkan laba.
3. Sistem adalah seperangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk totalitas atau susunan yang teratur dari pandangan, teori, asas, dan sebagainya.
4. Franchise adalah pemberian hak oleh franchisor kepada franchisee untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dibidang perdagangan atau jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merk dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran serta pemberian bantuan yang luas, waktu/ situasi/ jam operasional, pakaian, dan penampilan karyawan). Sehingga usaha atau ciri pengenal bisnis dagang atau jasa franchise sama dengan kekhasan usaha atau bisnis dagang atau jasa milik franchisor

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tinjauan hukum islam terhadap akad dalam sistem franchise teh poci di Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pembayaran pajak pertahun dalam bisnis dengan sistem franchise teh poci di Ponorogo?
3. Bagaimana tinjauan hukum islam terhadap wanprestasi dalam bisnis franchise teh poci di Ponorogo?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang penulis angkat, maka adapun tujuan penelitian dalam penyusunan skripsi ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap akad dalam sistem franchise teh poci di Ponorogo.
2. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pembayaran pajak pertahun dalam bisnis dengan sistem franchise teh poci di Ponorogo.
3. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap wanprestasi dlam bisnis franchise teh poci di Ponorogo.

E. Kegunaan Penelitian

Dalam tercapainya tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Bagi peneliti

Untuk menambah pengetahuan, wawasan sekaligus untuk menguji kemudian menerapkan teori pada masalah dilapangan tentang tinjauan hukum islam terhadap bagaimana bisnis dengan sistem franchise khususnya teh poci.

2. Bagi franchisor

Memberikan informasi bagi pihak pengelola atau franchisee dalam rangka menyusun strategi untuk meningkatkan pengetahuan produk dan promosi yang akhirnya dapat menarik minat masyarakat untuk menjjadi konsumen.

3. Bagi pembaca

Untuk menambah informasi, wawasan, pengetahuan dalam ruang lingkup franchise. Selain itu masyarakat juga dapat mengetahui produk-produk yang ada dalam franchise teh poci dibanding produk teh lain. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai landasan dalam memahami tentang pelaksanaan bisnis dengan sistem franchise dan aspek hukumnya menurut hukum islam.

F. Telaah Pustaka

Hasil telaah pustaka yang dilakukan penulis sebelumnya yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti yaitu:

Puput Pujowati Aningsih 2006 STAIN Ponorogo yang berjudul “tinjauan hukum islam terhadap bisnis dengan sistem franchise”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motif dan alasan bisnis dengan sistem franchise tidak bertentangan dengan motif dan alasan syirkah selama praktek bisnis franchise tersebut sesuai dengan prosedur yang berlaku menurut Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 dan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 12 tahun 2006. Perjanjian franchise atau waralaba diperbolehkan menurut hukum islam karena perjanjian ini bermanfaat dan tidak mengandung unsur-unsur yang bertentangan dengan konsep dan proses syirkah dan telah memenuhi rukun ijarah yaitu ‘aqid (orang yang berakad disini adalah franchisor dan franchisee), shighat akad (terdapat pada saat negosiasi), ujah (upah), manfaat (bisnis). Kedudukan

objek hukum bisnis franchise menurut hukum islam adalah boleh, asalkan hal itu (objeknya) merupakan hal yang diperbolehkan dalam islam.¹¹

Skripsi oleh Nila Kurniasih 2010 STAIN Ponorogo melakukan penelitian yang berjudul “analisa fiqh terhadap bisnis dengan sistem franchise (studi kasus pada usaha nasi goreng JOSS di alun-alun Sragen). Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa analisa fiqh terhadap akad dalam bisnis dengan sistem franchise pada usaha nasi goreng JOSS di alun-alun Sragen adalah sesuai karena akad yang dilakukan sudah sesuai dengan konsep syirkah al-inan ini sebagaimana pendapat para ulama yang membolehkan syirkah al-inan ini karena dalam perserikatan ini modal yang digabungkan tidak harus sama jumlahnya tetapi boleh salah satu pihak memiliki modal lebih besar dari pihak lainnya demikian juga soal tanggung jawab boleh salah satu pihak bertanggung jawab penuh sedang yang lain tidak. Analisa fiqh terhadap royalty fee dalam bisnis dengan sistem franchise pada usaha nasi goreng JOSS di alun-alun Sragen diperbolehkan karena dalam syirkah dalam pembagian keuntungan tidak harus sama, bisa 1 banding 2 atau 1 banding 3 asalkan ada kesepakatan pada awal akad.¹²

Penelitian yang akan penulis lakukan ini memiliki perbedaan dengan hasil penelitian-penelitian yang telah ada seperti diatas. Perbedaannya

¹¹ Puput Pujowati Aningsih, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Bisnis Dengan Sistem Franchise, (Skripsi Program Studi Muamalah Jurusan Syariah STAIN Ponorogo, 2006).

¹² Nila Kurniasih, Analisa Fiqh Terhadap Bisnis Dengan Sistem Franchise (Studi Kasus Pada Usaha Nasi Goreng Joss di Alun-alun Sragen), (Skripsi Program Studi Muamalah Jurusan Syariah STAIN Ponorogo, 2010).

adalah penelitian akan menganalisa tentang akad dengan sistem franchise teh poci, pembayaran pajak setiap tahun dan jika terjadi wanprestasi.

G. Metode Penelitian.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), yaitu suatu penelitian yang dilakukan dalam kancan kehidupan sebenarnya.¹³ Penelitian ini dilakukan dengan cara mencari data secara langsung dengan memilih orang-orang tertentu yang sekiranya dapat memberikan data yang penulis butuhkan.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu tradisi tertentu yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan peristilahannya.¹⁴ Prosedur ini menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

3. Data Penelitian

Untuk memberikan pembahasan dalam skripsi ini penulis berupaya mengumpulkan data yang terkait dengan:

- a. Data tentang tata cara franchise teh poci di Ponorogo
- b. Data tentang bagaimana cara pembayaran pajak pertahun

4. Sumber Data

¹³ Aji Damanuri, Metodologi Penelitian Muamalah, (Ponorogo: STAIN PO Press, 2010), 6.

¹⁴ Sudarto, Metode Penelitian Filsafat, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997), 62.

Yang dimaksud sumber data adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.¹⁵ Data ini diperoleh dari beberapa pedagang franchise teh poci di Ponorogo..

b. Sumber data sekunder

Diperoleh dari kajian-kajian, buku-buku, jurnal, surat kabar atau tulisan lepas yang dapat digunakan sebagai landasan teori atau dasar penunjang untuk menganalisis permasalahan dalam penelitian ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui:

a. Wawancara

Wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview

¹⁵Saifuddin Azwar, Metode Penelitian, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), 91.

guide (panduan wawancara).¹⁶ Kegiatan wawancara dilakukan kepada ulama Ponorogo yaitu bapak Ismani, bapakguna mendapatkan informasi tentang mendapatkan data tentang bagaimana sistem teh poci dilapangan apakah sudah sesuai syariat agama.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam bentuk catatan dokumen.¹⁷ Yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan sebagainya.¹⁸ Penulis mengumpulkan data tentang beberapa franchise teh poci.

6. Metode Analisa Data

Metode analisa dalam penelitian ini adalah metode induktif, yaitu pemahaman yang dimulai dengan mengemukakan kenyataan-kenyataan yang bersifat khusus, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan digunakan untuk mempermudah dan memberikan gambaran terhadap maksud yang terkandung dalam proposal ini, untuk memudahkan penyusunan proposal ini dibagi menjadi beberapa

¹⁶ Moh. Nazir, Metode Penelitian, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2013), 194.

¹⁷ Suwandi Basrowi, Memahami Penelitian Kualitatif, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 158.

¹⁸ Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik), (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013), 132.

bab yang dilengkapi dengan pembahasan-pembahasan yang dipaparkan secara sistematis, yaitu:

BAB I : PENHADULUAN

Bab ini merupakan pola dasar dari keseluruhan isi skripsi yang berisi latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, sistematika pembahasan. Yang meliputi jenis penelitian, sumber data, pendekatan penelitian, subyek penelitian, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB II : SYIRKAH DAN PERMASALAHANNYA

Bab ini merupakan landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini. Isi dari bab ini terdiri atas: franchise, pajak dan penyelesaian ketika wanprestasi dalam islam, meliputi: pengertian, dasar hukum, dan macam-macamnya.

BAB III : FRANCHISE TEH POCI di PONOROGO

Bab ini merupakan penyajian data hasil penelitian penggalan dan pengumpulan data dari lapangan yang mencakup di dalamnya berisi mengenai temuan penelitian mengenai data dan gambaran umum lokasi penelitian tentang franchise teh poci dan tinjauan hukum islam terhadap bisnis dengan franchise teh poci.

A. AKAD DALAM SISTEM FRANSCHISE TEH POCI
DI PONOROGO

B. PEMBAYARAN PAJAK PERTAHUN DALAM
BISNIS DENGAN SISTEM FRANCHISE TEH POCI
DI PONOROGO

C. WANPRESTASI DALAM BISNIS FRANCHISE
THE POCI

BAB IV : ANALISA HUKUM ISLAM TENTANG FRANCHISE
TEH POCI di PONOROGO

Bab ini merupakan analisis terhadap bisnis dengan sistim franchise teh poci di Ponorogo yang meliputi: akad yang terdapat dalam franchise teh poci, bagaimana pajak dalam franchise teh poci dan bagaimana jika suatu saat terjadi wanprestasi.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran sebagai akhir penulisan skripsi yang merupakan kesimpulan daripada pembahasan permasalahan yang penulis angkat dari Tinjauan Hukum Islam terhadap bisnis dengan sistem franchise teh poci di Ponorogo.

BAB II

Landasan Teori

A. Franchise

1. Pengertian Franchise

Menurut bahasa franchise adalah hak atau hak milik.¹⁹ Sedangkan secara terminologi ada beberapa istilah franchise, diantaranya adalah:

- a. Menurut Justin G. Longenecker franchise adalah suatu sistem pemasaran yang berkisar pada perjanjian sah antara dua pihak yang salah satu (franchise) diberi hak istimewa (diberi hak istimewa untuk menjalankan bisnis sebagai pemilik pribadi tetapi dengan syarat perusahaan dijalankan menurut metode sebagai pemilik pribadi tetapi dengan syarat perusahaan dijalankan menurut metode dan terminology yang dispesifikasikan oleh pihak lain (franchisor).²⁰
- b. Menurut Peraturan Pemerintah RI No. 16 tahun 1997 waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberi hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas usaha yang

¹⁹ John M. Echols dan Hasan Shadily, Kamus Indonesia Inggris (Jakarta: Gramedia, 1990), 201.

²⁰ Justin G. Longenecker dkk, Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 60.

dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.²¹

- c. Menurut asosiasi franchise Indonesia yang dimaksud dengan waralaba atau franchise adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik merk (franchisor) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merk, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.²²
- d. Sementara itu menurut P. H. Collin dalam law dictionary mendefinisikan waralaba sebagai hak menggunakan nama atau menjual produk (barang) atau jasa dimana hak itu diberikan atau dijual. Jadi waralaba adalah lisensi dari pemilik merk dan nama dagang yang membolehkan orang lain menjual barang dan jasanya dibawah nama dan merknya.²³

Dalam pernyataan yang lebih sederhana, waralaba adalah lisensi dari pemilik merk dan nama dagang yang membolehkan orang lain menjual barang dan jasanya dibawah nama dan merknya.

²¹ Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis waralaba (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), 13.

²² Sonny Sumarsono, Manajemen Bisnis waralaba (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 1.

²³ Gunawan Wijaya, Seri Hukum Bisnis (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2001), 7.

Selain mengenal istilah waralaba perlu diketahui juga pengertian tentang franchisor dan franchisee. Franchisor adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas usaha yang dimilikinya.

Selanjutnya franchisee adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

2. Sejarah Franchise

Semakin maraknya waralaba saat ini banyak orang yang berpikir bahwa waralaba ini melejit begitu saja tanpa ada proses. Tetapi sebenarnya waralaba telah ada sejak lama. Waralaba pertama kali dikenalkan oleh Isaac Singer pada tahun 1850-an, pendiri Singer Sewing Machine Company. Dialah yang pertama kali mengembangkan waralaba sebagai cara menjual produk dan jasa. Pada tahun 1980-an Singer membangun jaringan dealer dan salesman yang membayar kepada Singer sebagai royalti atas hak pemasaran mesin jahit Singer ke daerah tertentu. Meski usaha tersebut kurang sukses dan tidak dilanjutkan setelah berjualan

sepuluh tahun, namun dialah yang telah berjasa menyumbangkan sistem waralaba.²⁴

Kemudian setelah Singer ini, waralaba banyak diikuti oleh waralaba lain. Sebagai contoh, John S. pemberton pendiri coca cola.²⁵ Tetapi menurut sumber lain yang mengikuti Singer bukanlah coca cola melainkan sebuah industri otomotif AS, General Motors Industry di tahun 1908.²⁶ Kemudian disusul Mc. Donald's sebagai salah satu makanan siap saji terbesar di dunia. Memang waralaba saat ini lebih didominasi oleh waralaba rumah makan siap saji. Kecenderungan ini dimulai pada tahun 1919 ketika A&W Root Beer membuka restoran cepat sajanya. Dalam perkembangannya sistem bisnis ini mengalami banyak penyempurnaan terutama ditahun 1950-an yang kemudian dikenal menjadi waralaba sebagai format bisnis (business format) atau sering juga disebut sebaagai waralaba generasi kedua.

Di Indonesia franchise dikenal sejak era 70-an ketika masuknya Shakey Pisa, KFC, Swensen dan Burger King. Perkembangannya terlihat sangat pesat dimulai sekitar 1995. Data Desperindag pada 1997 mencatat sekitar 259 perusahaan penerima waralaba di Indonesia. Setelah itu, usaha franchise mengalami kemerosotan karena terjadi krisis moneter. Para penerima waralaba asing

²⁴ Joseph Mancuso dan Donald Boroian, peluang Sukses Bisnis waralaba(Jogjakarta: Hangar Kreator, 2006), 31-32.

²⁵ Sonny Sumarsono, Manajemen Bisnis Waralaba, 4.

²⁶ Ibid., 5.

terpaksa menutup usahanya karena nilai rupiah yang terperosok sangat dalam. Hingga tahun 2000, franchise asing masih menunggu untuk masuk ke Indonesia. Hal itu disebabkan kondisi ekonomi dan politik yang belum stabil ditandai dengan perseteruan para elit politik. Barulah pada 2003, usaha franchise di tanah air mengalami perkembangan yang sangat pesat. Dan sekarang banyak waralaba-waralaba lain yang sedang berkembang khususnya teh poci yang banyak digemari masyarakat umum baik kalangan anak-anak sampai dewasa.

3. Jenis-Jenis Franchise

Waralaba dapat dibagi menjadi dua yaitu waralaba luar negeri dan waralaba dalam negeri. Waralaba luar negeri lebih disukai dibandingkan waralaba dalam negeri karena sistemnya lebih jelas, merk sudah diterima diberbagai dunia, dan dirasakan lebih bergengsi. Waralaba dalam negeri juga menjadi salah satu pilihan investasi untuk orang-orang yang ingin cepat menjadi pengusaha tetapi tidak mengetahui pengetahuan cukup.²⁷

Tapi pada bentuknya sebagai sebuah bisnis, waralaba memiliki dua macam jenis kegiatan, yaitu:²⁸

- a. Product dan trademark franchising
- b. Bussines format franchising

²⁷ Ibid.,6.

²⁸ Hadi Setia Tunggal, Dasar-Dasar Pewaralabaan: Franchising (Jakarta: harvarindo: 2006), 5-6.

Product dan trademark franchising merupakan waralaba yang paling sederhana. Pada waralaba jenis ini waralaba memberikan haknya kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merk dagang milik pemberi waralaba. Pemberi izin menggunakan merk dagang tersebut dimaksud untuk menjual produk yang diwaralabakan. Atas pemberian izin pengguna merk dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalty dimuka dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering disebut royalty berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Contohnya adalah automobile and truck dealer, and soft drink. Pewaralaba melakukannya sangat sedikit pengendalian atas operasi, yang dikendalikan adalah pemelihara integritas produk, bukan operasi usaha waralaba.

Bussiness format franchising adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (penerima waralaba), lisensi tersebut memberikan kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merk dagang atau nama dagang pemberi waralaba dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan

untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Tipe franchise ini adalah restoran, hotel dan motel, produk dan jasa otomotif. Martin Mandelson menyatakan bahwa waralaba format bisnis terdiri dari:

- a. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba.
- b. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai konsep pemberi waralaba.
- c. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba.

4. Keuntungan dan Kerugian Franchise

Di dalam bisnis tidak ada sesuatu yang tidak beresiko. Meskipun bisnis tersebut terkenal sekalipun pengusaha juga bisa mengalami kerugian. Sebab itu penerima waralaba Keuntungan yang paling utama dari franchise adalah bahwa wiraswastaan tidak perlu pusing dalam hal yang berkaitan memulai usaha baru. Pemberi franchise akan memberikan rencana operasional bisnis dengan arah yang jelas sehingga bagi pembisnis pemula tidak perlu merasa pusing atau takut dalam memulai bisnis tersebut.

Penerima franchise diberikan nasehat atau sebuah lokasi usaha yang telah ditetapkan. Dalam franchise eceran seperti Mc. donald's, analisa lokasi dilakukan untuk menjamin bahwa bisnis akan mencapai tujuan yang ditetapkan. Penilaian keadaan lalu

lintas, demografi, pertumbuhan bisnis disuatu daerah, persaingan, dan lain-lain merupakan bagian integral dari keputusan dimana akan menempatkan suatu usaha. Sering franchise melibatkan nama yang telah mapan yang akan memberikan pengakuan langsung dari penerima franchise didaerah pasar. Hal tersebut tidak menjamin keberhasilan tetapi memberi dorongan untuk memulai usaha dengan cara yang positif.²⁹

Keuntungan Usaha waralaba (franchise)

a. Keuntungan usaha waralaba (franchise)

- 1) Konsep usaha yang telah terbukti dengan nama perniagaan yang terkenal, produk atau jasa yang teruji.³⁰
- 2) Mengurangi resiko kegagalan bisnis ini lebih kecil dibandingkan dengan melakukan bisnis sendiri yang baru,
- 3) Pendanaan yang lebih mudah perbankan biasanya bersedia menyediakan dana bagi bagi outlat baru dari waralaba yang terkenal.
- 4) Jangka waktu permulaan bisnis lebih cepat yaitu cepat dikenal karena sudah memiliki nama dan pengalaman.
- 5) Bantual awal yang member kemudahan yaitu berupa pelatihan manajemen dan lain-lain

²⁹ Maskur Wiranto, Pengantar Kewirausahaan (Jogjakarta: BPFE, 2001), 70-71.

³⁰ Suryana, Kewirausahaan, 8.

6) Penerima waralaba mendapatkan insentif dengan memiliki bisnis sendiri. Pemilik dapat menikmati kemandirian dan laba usaha sendiri.

b. Kerugian bagi penerima waralaba (franchise)

1) Kebebasan yang terbatas pemberi waralaba memegang kendali, sering sampai detail mulai dari cara produk atau jasa disajikan kepada pelanggan, prosedur sehari-hari dalam menjalankan bisnis.³¹

2) Terdapat pembatasan bagi penerima waralaba untuk menghetikan kontrak/atau menjual bisnis.

3) Batas pertumbuhan wilayah pemasaran pewaralaba dibatasi wilayah tertentu yang membatasi pertumbuhan perusahaan.³²

4) Franchisor mungkin penyalur tunggal dari beberapa perlengkapan.³³

5) Kurang fleksibilitas, franchisee harus mengacu pedoman dan sistem format franchisor, sedangkan pasar dan kompeten selalu berubah.

6) Meminta daftar lokasi untuk gerai pengecernya dan memaksakan persyaratan berkaitan dengan penampilan gerainya.

7) Membatasi barang dan jasa yang ditawarkan untuk dijual.

³¹ Mas'ud machfoedz dan Mahmud Machfoedz, Kewirausahaan (Yogyakarta: BFEE, 2005), 83.

³² Longenecker dkk, Kewirausahaan, 62.

³³ Ibid., 62.

8) Membatasi periklanan dan jam kerja.

Kerugian Usaha Waralaba (franchise)

a. Keuntungan Bagi Pemberi Waralaba (franchisor)

1) Perluasan yang cepat. Pemberi waralaba dapat melakukan ekspansi usahanya dengan menggunakan uang orang lain.

2) Kinerja manajemen yang baik. Penerima waralaba akan termotivasi, bekerja keras karena ia yang memiliki dan menjalankan waralaba tersebut.

3) Pemberi waralaba akan lebih mudah melakukan eksploitasi wilayah yang belum masuk dalam lingkungan organisasinya.

4) Karena setiap outlet dimiliki dan dijalankan oleh penerima waralaba, maka mereka bertanggung jawab untuk tugas-tugas seperti penempatan tenaga kerja, penggajian, mengendalikan biaya operasi. Hal itu memungkinkan pemberi waralaba mempertahankan staf kantor pusat yang lebih sedikit.

5) Memperoleh pengetahuan tentang pasar lokal (dengan waralaba perusahaan bisa memperoleh personel yang paham dan punya hubungan dengan pasar lokalnya).

6) Tidak ada kebutuhan untuk menyuntikkan dana lebih besar untuk meningkatkan kecepatan pertumbuhan yang besar.

b. Kerugian Bagi Pemberi Waralaba (franchisor)

- 1) Ketidaktaatan pada prosedur. Pemberi waralaba sulit mengendalikan perilaku penerima waralaba, karena penerima waralaba bukanlah staf karyawan pemberi waralaba.
- 2) Jika penerima waralaba menerima fee-nya sebagai presentase dari penjualan kotor, ada kemungkinan penerima waralaba akan bertindak secara tidak terbuka dalam menunjukkan penghasilan kotornya.
- 3) Adanya peluang penerima waralaba meninggalkan pemberi waralaba dengan mendirikan operasi tandingan.
- 4) Hubungan dengan penerima waralaba dapat menjadi tidak menyenangkan karena intervensi pemberi waralaba.
- 5) Kualitas yang tidak konsisten yang mungkin akan merusak nama perusahaan.
- 6) Outlat waralaba cenderung labanya lebih kecil daripada outlat yang dimiliki sendiri, karena pemberi waralaba harus berbagi laba kotor dengan penerima waralaba.³⁴

5. Akad atau Perjanjian Franchise

Bagaimana proses pengembangan franchise atau waralaba yang menunjang kesuksesan waralaba adalah pembuatan draft perjanjian waralaba. Setiap perjanjian waralaba harus unik seperti bisnis yang diatur. Perjanjian harus jelas bagi kedua belah pihak jadib setelah

³⁴ Ibid., 36-37.

kemudian hari terjadi suatu permasalahan atau terjadi pelanggaran yang sering disebut wanprestasi bias diselesaikan dengan baik.

Franchisee sebaiknya mengupayakan perjanjian mencakup semua masalah yang mungkin timbul. Alasannya, banyak franchisee yang ingin mengetahui apakah masalah yang dihadapi tercantum dalam perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba harus fair, artinya melindungi pihak franchisee.

Perjanjian waralaba harus mencakup point sebagai berikut, seperti perawatan dan reparasi, asuransi, pelatihan, pengalihan lisensi waralaba, bukti terima dokumen, pembagian hasil dalam franchise.³⁵

6. Pembagian Hasil Dalam Franchise

Pembagian hasil atau dalam istilah lain disebut royalty besarnya atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi atau dijual berdasarkan perjanjian waralaba baik yang disertai ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum jumlah royalty tertentu atau tidak. Besarnya royalty yang terkait dengan jumlah produk penjualan atau yang cenderung meningkat ini pada umumnya disertai dengan penurunan besarnya persentase royalty yang harus dibayarkan. Meskipun secara absolute besarnya royalty yang dibayarkan tetap akan menunjukkan kenaikan seiring dengan

³⁵ Joseph Mancuso dan Donald Boroin, *Peluang Sukses Bisnis Waralaba*, 185.

peningkatan jumlah produksi, penjualan, atau keuntungan penerima waralaba.

B. Syirkah

1. Pengertian Syirkah

Secara terminologi, syirkah atau perkongsian berarti:³⁶

الاختلاط أي خلط أحد المالكين بالآخر بحيث لا يمتزان عن بعضهما

Artinya:

“percampuran, yakni bercampurnya salah satu dari dua harta dengan harta lainnya, tanpa dapat dibedakan antara keduanya”.

Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, syirkah (musyarakah) adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.

Menurut Taqyuddin syirkah yang juga menyebutkan sebagai perseroan adalah transaksi dua orang atau lebih, yang dua-duanya sepakat untuk melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan. Transaksi tersebut mengharuskan adanya ijab dan qabul sekaligus, sebagaimana transaksi yang lain.³⁷

Secara terminologi, yang dimaksud dengan syirkah ulama fiqh berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

a. Menurut malikiyah:

³⁶ Syafe’i, Rachmad, Fiqh Mu’amalah (Bandung: Pustala Setia, 2006), 183.

³⁷ Taqyuddin An-Nabawi, Membangun Sistem Ekonomi Alternatif: Perspektif Islam, terj. Moh. Maghfur Wahid (Surabaya: Risalah, 2002), 153.

perkongsian adalah izin untuk mendayagunakan (tasharruf) harta yang dimiliki dua orang secara bersama-sama oleh keduanya, yakni keduanya saling mengizinkan kepada salah satunya untuk mendayagunakan harta milik keduanya, namun masing-masing memiliki hak untuk bertasharruf.³⁸

b. Menurut hanabilah:

perhimpunan adalah hak (kewenangan) atau pengolahan harta (tasharruf).

c. Menurut syafi'iyah:

ketetapan hak pada sesuatu yang dimiliki dua orang lebih dengan cara yang masyhur (diketahui).

d. Menurut Hanafiyah:

ungkapan tentang adanya transaksi (akad) antara dua orang yang bersekutu pada pokok harta dan keuntungan.³⁹

Pada dasarnya definisi-definisi dikemukakan oleh ulama fiqh diatas hanya berbeda secara redaksional, sedangkan esensi yang terkandung di dalamnya adalah sama, yaitu ikatan kerjasama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dalam perdagangan, dengan adanya akad syirkah yang disepakati oleh kedua belah pihak yang mengikatkan diri berhak bertindak

³⁸ Ibid., 184.

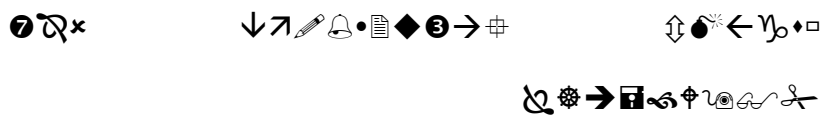
³⁹ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 165.

hukum terhadap harta syirkah itu dan berhak mendapatkan keuntungan sesuai dengan persetujuan yang disepakati.⁴⁰

2. Dasar Hukum Syirkah

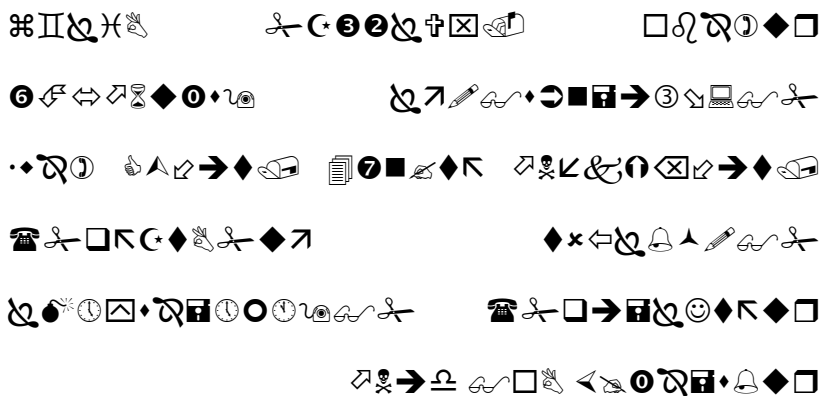
Dasar hukum syirkah terdapat dalam Al-Quran, Al-Hadits, dan Ijma sebagai berikut dijelaskan:

a. Al-Quran



Artinya:

“mereka bersekutu dalam hal yang sepertiga”. (QS. An-Nisa’:12)



Artinya:

“Sesungguhnya kebanyakan dari orang yang bersekutu itu sebagian mereka berbuat dzalim kepada sebagian orang lain,kecuali orang-orang yang beriman dan beramal soleh dan amat sedikitlah mereka ini”. (QS. Shad:24)

b. Al-Hadits

⁴⁰ Ibid., 166.

عن أبي هريرة رفعه إلى النبي ص.م. قال: إن الله عز وجل يقول: أنا ثالث الشريكين
مالم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بيتهما. (رواه أبو داود والحاكم و
صححه أسناده)

Artinya:

“Dari Abu Hurairah yang dirafa’kan kepada Nabi SAW. Bahwa Nabi SAW bersabda, “sesungguhnya Allah SWT berfirman “Aku adalah yang ketiga pada dua orang yang bersekutu, selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati temannya, aku akan keluar dari persekutuan tersebut apabila salah seorang mengkhianatinya”. (HR. Abu Dawud dan Hakim dan menyahihkan sanadnya).⁴¹

Maksudnya, Allah SWT akan menjaga dan menolong dua orang yang bersekutu dan menurunkan berkah pada pandangan mereka. Jika salah seorang yang bersekutu mengkhianati temannya, Allah SWT akan menghilangkan pertolongan dan keberkahan tersebut.

c. Ijma’

Hukum syirkah itu adalah mubah (boleh). Sebab ketika Nabi SAW diutus banyak orang yang mempraktekkan jenis mu’amalah ini dan Rosulullah mendiamkannya (mengakui) tindakan mereka. Pengakuan tentang tindakan banyak orang yang melakukan syirkah merupakan dalil syara’tentang

⁴¹ Abu Dawud, Sunnah Abu Daud, Ter. A. Syingty Djamaluddin (Semarang: CV. Asy-syifa, juz IV, 1993), 33.

untuk membelanjakan harta. Adapun objek syirkah, yaitu: modal pokok. Ini bisa berupa harta maupun pekerjaan. Modal pokok syirkah harus ada tidak boleh berupa harta yang terutang atau benda yang tidak diketahui karena tidak bias dijalankan sebagai mana yang menjadi tujuan syirkah yaitu keuntungan.

Adapun yang menjadi syarat syirkah menurut kesepakatan ulama, yaitu:

- a. Dua orang yang melakukan transaksi mempunyai keckapan/keahlian (ahliyah) untukmewakilkkan dan menerima perwakilan. Demikian ini bias terwujud bila seseorang berstatus merdeka, baligh, dan pandai (rasyid).halini karena masing-masing dari dua pihak itu posisinya sebagai mitra jika ditinjau dari segi adilnya sehingga ia menjadi wakil mitranya dalam membelanjakan harta.
 - b. Modal syirkah diketahui
 - c. Modal syirkah ada pada saat transaksi
 - d. Besarnya keuntungan diketahui dengan penjumlahan yang berlaku, seperti setengah dan lain sebagainya.
4. Macam-Macam Syirkah

Pada dasarnya syirkah itu dibagi menjadi dua macam, yaitu:

- a. Syirkah amlak(kepemilikan)

Yaitu persekutuan antara dua orang atau lebih dalam kepemilikan salah satu barang dengan salah satu sebab hal ini

disebabkan tidak melalui tetapi karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang berakibat kepemilikan. Dalam kepemilikan ini dua orang atau lebih berbagi dalam aset nyata dan berbagi pula dalam hal keuntungan yang dihasilkan asset tersebut.

b. Syirkah 'uqud/ akad (kontrak)

Yaitu akad tercipta karena adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam hal memberi modal dan mereka sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.

Mayoritas ulama membagi syirkah menjadi beberapa bagian, yaitu:

1) Syirkah Inan

Yaitu kerjasama antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama dan membagi laba atau kerugian bersama-sama. Ulama fiqh sepakat membolehkan syirkah ini hanya saja mereka berbeda pendapat dalam menentukan persyaratannya sebagai mana mereka berbeda pendapat dalam memberikan namanya.

Syirkah ini banyak dilakukan oleh manusia karena di dalamnya tidak disyaratkan adanya kesamaan dalam modal dan pengolahan (tasharruf). Boleh saja modal satu orang atau lebih banyak dibandingkan yang lainnya sebagaimana dibolehkan juga seseorang bertanggung jawab sedang yang

lain tidak. Begitu pula dalam bagi hasil, dapat sama dan dapat pula berbeda tergantung pada persetujuan yang mereka buat sesuai dengan syarat transaksi. Hanya saja kerugian didasarkan pada modal yang diberikan sebagaimana dinyatakan dalam kaidah:

الربح على ما شرطاً والوضيعة على قدر المالكين

Artinya:

“laba di dasarkan pada persyaratan yang ditetapkan berdua, sedangkan kerugian atau pengeluaran didasarkan kadar harta keduanya”.

2) Syirkah Mufawwadah

Arti dari mufawidhah menurut bahasa adalah persamaan. Dinamakan mufawidhah antara lain harus ada kesamaan dalam modal, keuntungan, serta bentuk kerja sama lainnya. Menurut istilah, syirkah mufawidhah adalah transaksi dua orang atau lebih untuk berserikat dengan syarat memiliki kesamaan dalam jumlah modal, penentuan keuntungan, pengolahan serta agama yang dianut. Dengan demikian setiap orang akan menjamin baik dalam pembelian atau penjualan. Orang yang bersekutu tersebut saling mengisi dalam hak dan kewajibannya yakni masing-masing menjadi wakil yang lain atau menjadi orang yang diwakili oleh lainnya.

Selain itu dianggap tidak sah bila modal salah seorang lebih besar daripada yang lainnya, antara anak kecil dan orang dewasa, juga antara muslim dengan kafir. Apabila salah satu syarat diatas tidak terpenuhi syirkah ini berubah menjadi syirkah ‘inan karena tidak adanya kesamaan.

Ulama hanafiyah dan zaidiyah membolehkan syirkah ini yang didasarkan antara lain pada sabda Nabi Muhammad SAW:

فأَوْضُوا فَإِنَّهُ أَكْبَرُ لِلْبِرْكَاتِ

Artinya:

“samakanlah modal kalian sebab hal itu lebih memperbesar barokah”.

Ulama maliki membolehkan jenis syirkah ini namun bukan dengan pengertian yang dikemukakan hanafiyah diatas. Mereka membolehkan syirkah ini dalam pengertian bahwa masing-masing yang melangsungkan akad memiliki kewenangan atau kebebasan dalam mengolah modal tanpa membutuhkan pendapat sekutunya. Adapun jika didasarkan bahwa salah seseorang yang bersekutu tidak berhak mengolah modalnya sendiri, tetapi dilakukan secara bersama-sama. Syirkah seperti ini menurut ulama malikiyah disebut sebagai syirkah ‘inan.

Syirkah mufawidhah sebagaimana dipahami oleh ulama Malikiyah tidak diperdebatkan dikalangan ulama fiqh lainnya. Akan tetapi, ulama Syafi'iyah, Hanabilah, dan kebanyakan ulama fiqh lainnya menolaknya. Dengan alasan, syirkah semacam itu tidak dibenarkan oleh syara'. Disamping itu, untuk merealisasikan adanya kesamaan sebagai syarat dalam syirkah ini sangatlah sulit dan mengandung unsure penipuan (gharar). Oleh karena itu, dipandang tidak sah sebagaimana dalam jual beli gharar. Berkaitan dengan hal ini, Imam Syafi'I berkomentar, "seandainya syirkah mufawidhah dikatakan tidak batal tidak ada kebatalan yang aku tahu di dunia". Adapun hadits diatas tidak dikenal (gharar ma'ruf) dan tidak diriwayatkan oleh para hadits ashab sunan (ulama pengarang kitab-kitab sunan). Bahkan hadits diatas tidak dimasukkan dalam masalah akad semacam ini.

Jadi dapat disimpulkan bahwa syirkah mufawidhah yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha dengan persyaratan sebagai berikut:

- a. Modalnya harus sama banyak. Bila ada diantara anggota perserikatan modalnya lebih besar, maka syirkah itu tidak sah.

- b. Mempunyai kesamaan wewenang dalam bertindak yang ada kaitannya dengan hukum. Dengan demikian, anak yang belum baligh/dewasa tidak sah dalam anggota perikatan.
- c. Mempunyai kesamaan dalam halagama. Dengan demikian tidak sah berserikat antara orang muslim dengan nonmuslin
- d. Masing-masing anggota mempunyai hak untuk bertindak atas nama syirkah (kerja sama).

3) Syirkah Wujud

Yaitu bersekutunya dua pemimpin dalam pandangan masyarakat tanpa modal, untuk membeli barang secara tidak kontan dan akan menjualnya secara kontankemudian keuntungan yang diperoleh dibagi diantara mereka dengan syarat tertentu. Penamaan wujud karena tidak terjadi jual beli secara tidak kontan jika keduanya tidak dianggap pemimpin dalam pandangan manusia secara adat. Syirkah inipun juga dikenal sebagai bentuk syirkah karena adanya tanggung jawab bukan karena modal ataupun pekerjaan.

Ulama Hanafiyah, hanabilah, Zaidiyah membolehkan syirkah jenis ini sebab mengandung unsur adanya perwakilan dari seseorang kepada patnernya dalam penjualan dan pembelian. Selain itu, banyak manusia yang

mempraktekkan syirkah jenis ini diberbagai tempat tanpa ada yang menyangkalnya.

Adapun Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, Zhahiriyah, Imamiyah, laits, Abu Sulaiman, dan Abu Tsun berpendapat bahwa syirkah semacam ini tidak sah (batal) dengan alasan bahwa syirkah semacam ini tidak memiliki unsur modal dan pekerjaan yang harus ada dalam suatu perserikatan. Selain itu, akan mendekati pada munculnya unsur penipuan sebab perkongsian mereka tidak dibatasi oleh pekerjaan tertentu.

Berdasarkan pendapat pertama yang membolehkan syirkah ini, keduanya dibolehkan mendapatkan keuntungan masing-masing setengah atau lebih dari setengah sesuai dengan persyaratan yang disepakati. Pendapat ini antara lain didasarkan pada hadits Nabi Muhammad SAW,

المسلمون على شروطهم

Artinya:

“(Bagian) orang-orang islam bergantung pada syarat yang mereka (sepakati)”.

Dalam segi keuntungan, hendaklah dihitung berdasarkan perkiraan bagian mereka dalam kepemilikan, tidak boleh lebih dari itu sebab syirkah ini didasarkan pada kadar tanggung jawab pada barang dagangan yang mereka

beli baik dengan harta maupun pekerjaan. Dengan demikian, keuntunganpun harus diukur berdasarkan tanggung jawab tidak boleh dihitung melebihi kadar tanggung jawab masing-masing.

4) Syirkah Abnan

Yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha atau pekerjaan yang akan dilakukan secara bersama-sama. Selanjutnya, hasil dari usaha tersebut dibagi antara sesama mereka berdasarkan perjanjian, seperti pemborong bangunan, jalan, listrik, dan lain-lain. Halini dibolehkan oleh ulama malikiyah, Hanabilah, dan Zaidiyah. Dengan alasan, antara lain bahwa tujuan dari syirkah ini adalah mendapatkan keuntungan. Selain itu, tidak hanya terjadi pada harta tetrapu dapat juga pada pekerjaan seperti dalam mudharabah. Ibnu Mas'ud berkata:

اشتركت أنا وعمر وسعد يوم بدر فاصاب سعد أسرين ولم أصب أنا وعمر شيئاً
فلم ينكر النبي ص.م. علينا. (رواهابوداود والنسائي وابنماجه عن أبي عبيدة
عنعبدالله)

Artinya:

“Saya (Ibn Mas'ud) telah bersekutu dengan Umar dan Sa'ad pada waktu Perang Badar. Kemudian Sa'ad mendapatkan dua tawaran perang, sedangkan aku dan

umar tidak mendapatkannya. Nabi SAW tidak mengingkari (*perbuatan kami*”).

Namun demikian Ulama Malikiyah menganjurkan syarat untuk keshahihan syirkah itu, yaitu harus ada kesatuan usaha. mereka melarang kalau jenis barang yang dikerjakan keduanya berbeda, kecuali masih ada kaitannya satu sama lainnya, seperti usaha penenunan dan pemintalan. Selain itu, keduanya harus berada ditempat yang sama. Jika berbeda tempat syirkah ini tidak sah. Dan hendaklah pembagian keuntungan harus sesuai dengan kadar pekerjaan dari orang yang bersekutu.

Ulama Hanabilah membolehkan syirkah jenis ini sampai pada hal-hal yang mubah, seperti pengumpulan kayu bakar, rumput dan lain-lain. Hanya saja mereka dilarang dalam hal menjadi makelar.

Ulama Syafi'iyah, Imamiyah, dan Zafar dari golongan hanafiyah berpendapat bahwa syirkah semacam ini batal karena syirkah itu dikhususkan pada harta dan tidak pada pekerjaan. Mereka beralasan antara lain bahwa perkongsian dalam pekerjaan mengandung unsur penipuan sebab salah seorang yang bersekutu tidak mengetahui apakah temannya bekerja atau tidak. Selain itu, kedua orang tersebut dapat

berbeda dari segi postur tubuh, aktivitas dan kemampuannya.

Begitu pula dilarang bahkan mubah menurut Hanafiyah perkongsian dalam pekerjaan, seperti mencari kayu, berburu, dan lain-lain. Sebab, tidak sah dalam perkara mubah sebab kepemilikannya dengan penguasa.

5. Tujuan dan Manfaat Syirkah

Tujuan dan manfaat syirkah ini terdiri dari berbagai macam, diantaranya:

- a. Memberikan keuntungan kepada para anggota pemilik modal
- b. Memberikan lapangan kerja kepada para karyawannya
- c. Memberikan bantuan keuangan dari sebagian hasil usaha musyarakah (syirkah) untuk mendirikan tempat ibadah, sekolah dan sebagainya (Coorporet Sosial Responsibility/ CSR).

6. Hal Yang Membatalkan Syirkah

Semua usaha pasti memiliki resiko, begitu juga dengan resiko dalam syirkah menjadi ciri khas yang membedakan dengan bentuk pembiayaan lain. Resiko dalam syirkah, terutama pada penerapannya dalam pembiayaan cukup relative tinggi yaitu sebagai berikut:

- a. Side streaming, pengguna modal menggunakan dana bukan pada tempatnya
- b. Lalai dan kesalahan disengaja

- c. Penyembunyiannya keuntungan oleh pengguna modal, bila itu tidak jujur

Selanjutnya menurut para ahli fiqh, perkara yang membatalkan syirkah terbagi atas dua hal. Ada perkara yang membatalkan syirkah secara umum dan ada pula yang membatalkan sebagian yang lain.

Pembatalan syirkah secara umum meliputi:

- a. Pembatalan dari seorang yang bersekutu
- b. Meninggalnya salah seorang syarik
- c. Salah seorang syarik murtad atau membelot ketika perang
- d. Gila

Selanjutnya pembatalan secara khusus sebagian syirkah, meliputi:

- a. Harta syirkah rusak

Apabila harta syirkah rusak seluruhnya atau harta salah seorang rusak sebelum dibelanjakan perkongsian batal. Hal ini terjadi pada syirkah amwal. Alasannya, yang menjadi barang transaksi adalah harta maka kalau rusak akad menjadi batal sebagaimana terjadi pada transaksi jual beli.

- b. Tidak ada kesamaan modal

Apabila tidak ada kesamaan modal dalam syirkah mufawwidhah pada awal transaksi, perkongsian batal sebab hal itu merupakan syarat transaksi mufawidhah.

C. Wanprestasi

1. Pengertian Wanprestasi

Kata wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yang berarti prestasi buruk.⁴² Seseorang yang telah terikat dalam suatu perjanjian dapat dikatakan wanprestasi apabila tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan, atau apabila alpha, lalai dan ingkar janji.⁴³

Sedangkan berdasarkan KUH Perdata, masalah wanprestasi diatur dalam pasal 1243 yang berbunyi:⁴⁴

“penggantian biaya rugi, dan bunga karena tak terpenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila yang berhutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukan”.

Definisi lain mengenai wanprestasi adalah tidak terlaksananya prestasi atau kewajiban sebagaimana mestinya yang dibebankan oleh kontrak terhadap pihak-pihak tertentu seperti yang disebutkan dalam kontrak yang bersangkutan.⁴⁵ Wanprestasi adalah tidak memenuhi kewajiban yang telah ditetapkan dalam perikatanyang dapat berupa:⁴⁶

- a. Tidak memenuhi prestasi sama sekali
- b. Memenuhi prestasi secara tidak baik
- c. Terlambat memenuhi prestasi

⁴²Subekti, *Aneka Perjanjian* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), 52.

⁴³Salim H. S, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunannya* (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), 98.

⁴⁴Sudharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 315.

⁴⁵Munir Fuady, *Hukum Kontrak* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999), 207.

⁴⁶Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perikatan* (Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 1992), 17.

Sedangkan menurut Subekti, wujud dari wanprestasi dikategorikan ke dalam empat, tiga pertamaseperti kategori diatas ditambah dengan melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.⁴⁷ Bentuk dan isi kontrak sangatlah beragam tergantung dengan maksud dan keinginan par pihak. Suatu kontrak atau perjanjian selalu mencantumkan tentang hak dan kewajiban pihak-pihak, namun tidak jarang kewajiban pihak-pihak dalam kontrak dituangkan dalam bentuk kalimat larangan. Contohnya dalam perjanjian sewa beli seringkali tercantum klausula mengenai larangan pihak pembeli sewa memindahkan objek perjanjian ke tangan pihak ketiga. Apabila pembeli sewa melakukan perbuatan memindahkan objek sewa beli ke tangan pihak ketiga, maka pembeli sewa telah memenuhi kriteria wanprestasi yakni melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

2. Larangan wanprestasi dalam fiqh

Dalam hukum islam wanprestasi sangatlah dilarang, karena hal tersebut dianggap dapat merugikan pihak lain yang melakukan perjanjian. Larangan tersebut telah dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 1, yang berbunyi:

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu".⁴⁸

⁴⁷ Subekti, Aneka Perjanjian, 52.

⁴⁸ Departemen Agama RI. Al Qur'an dan Terjemahannya, Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al Qur'an (Surabaya: Mahkota, 1989), 156.

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa yang dimaksud “uqud” ialah perjanjian yang telah diadakan Allah terhadap hamba-hamba-Nya yaitu apa saja yang telah Dia haramkan dan apa yang telah Dia halalkan, apa-apa yang telah Dia wajibkan, dan apa-apa yang telah Dia bataskan dalam al-Qur’an seluruhnya, bahwa semua itu tidak boleh dilanggar.

Perjanjian yang disebutkan antara lain ialah perjanjian antara Allah dengan hamba-Nya, perjanjian hamba dengan dirinya sendiri dan perjanjian antara dirinya sendiri dengan orang lain.⁴⁹

3. Penyelesaian wanprestasi dalam fiqh

Jika wanprestasi terjadi masih di dalam batas kemampuan manusia, yaitu berupa tidak berprestasi sama sekali, berprestasi tetapi tidak sempurna, berprestasi tidak tepat waktu, atau melakukan segala sesuatu yang dilarang dalam perjanjian. Maka terdapat resiko yang disebabkan oleh adanya keadaan/situasi di mana memang seorang debitur mustahil untuk memenuhi prestasi. Dalam islam telah diatur bagaimana penyelesaian wanprestasi tersebut. Penyelesaian tersebut antara lain sebagai berikut:

a. Al-Sulh (Perdamaian)

Secara bahasa “sulh” berarti meredam pertikaian, sedangkan menurut istilah “sulh” berarti suatu jenis akad atau perjanjian untuk mengakhiri perselisihan/pertengkaran antara dua pihak yang

⁴⁹ M. Quraish Shihab, Tafsir Al-Mishbah Vol. 3 (Jakarta: Lentera hati: 2001), 7.

bersengketa secara damai.⁵⁰ Menyelesaikan sengketa berdasarkan perdamaian untuk mengakhiri suatu perkara sangat dianjurkan oleh Allah SWT sebagaimana tersebut dalam surat al-Nisa ayat 128:

Artinya:”dan perdamaian itu lebih baik (bagi mereka)”.⁵¹

Ada tiga rukun yang harus dipenuhi dalam perjanjian perdamaian yang harus dilakukan oleh orang melakukan perdamaian, yakni ijab, qabul, dan lafazd dari perjanjian damai tersebut. Jika ketiga hal tersebut sudah terpenuhi, maka perjanjian itu berlangsung sebagaimana yang diharapkan. Dari perjanjian damai itu lahir suatuikatan hukum, yang masing-masing pihak berkewajiban untuk melaksanakannya. Perlu diketahui bahwa perjanjian damai yang sudah disepakati itu tidak bisa dibatalkan secara sepihak. Jika ada pihak yang tidak menyetujui isi perjanjian itu, maka pembatalan perjanjian itu harus atas persetujuan kedua belah pihak.

b. Tahkim (Arbitrase)

Dalam perspektif Islam Arbitrase disepadankan dengan istilah Tahkim. Tahkim berasal dari kata kerja hakkama. Secara etimologi, kata itu berarti menjadikan seseorang sebagai pencegah suatu sengketa. Pengertian tersebut erat kitannya dengan pengertian menurut terminologisnya. Selain kata Arbitrase islam

⁵⁰ AW Munawir, kamus Al Munawir, Pondok Pesantren Al Munawir (Yogyakarta: 1984), 843.

⁵¹⁵¹ Departemen Agama RI. Al Qur'an dan Terjemahannya, Yayasan Penyelenggara penterjemah Al Qur'an (Surabaya: Mahkota, 1989), 143.

yang berfungsi sebagai lembaga penyelesaian sengketa para pihak seperti dikemukakan diatas, di dalam Islam dikenal juga sebagai lembaga penyelesaian sengketa par pihak yang disebut Tahkim.

Menurut bahasa arbitrase berasal dari bahasa latin: *arbitrare*, Belanda: *arbitrage*, Inggris: *arbitration* dan dalam hukum Islam: *ahkam*. Dibawah ini pengertian arbitrase menurut pengertian para pakar.

1. Menurut R. Soebekti, arbitrase adalah suatu kekuasaan untuk menyelesaikan suatu menurut kebijaksanaan, artinya penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh seseorang atau beberapaorang arbiter atas dasar kebijaksanaan dan para pihak tunduk pada putusan yang diberikan oleh para arbiter yang mereka pilih atau tunjuk tersebut.
2. Menurut Abulkadir Muhammad, arbitrase adalah badan peradilan swasta diluar lingkungan peradilan umum yang dikenal khusus dalam dunia perusahaan. Penyelesaian diluar pengadilan Negara yang merupakan kehendak bebas yang dibuat secara tertulis oleh para pihak.
3. Menurut H. Priyatna Abdurrasyid, arbitrase adalah suatu proses pemeriksaan sengketa yang dilakukan secara yudisial seperti dikehendaki oleh para pihak yang bersengketa, dan pemecahannya

akan didasarkan kepada bukti-bukti yang dijauhkan oleh para pihak.⁵²

4. Menurut Sayid Sabiq, arbitrase atau tahkim adalah suatu akad atau perjanjian untuk mengakhiri perlawanan atau pertengkaran antara dua orang yang bersengketa.
5. Menurut Abdul Karim Zaidan, arbitrase atau tahkim adalah pengangkatan atau penunjukan secara sukarela dari dua orang yang bersengketa akan seseorang yang mereka percaya untuk menyelesaikan sengketa atau pertikaian mereka.
6. Menurut Satria Effendi M Zen, arbitrase adalah suatu penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh hakam yang dipilih secara sukarela oleh dua orang yang bersengketa untuk mengakhiri sengketa mereka akan mentaati penyelesaian para hakam yang mereka tunjuk itu.⁵³

Dasar hukum penyelesaian sengketa melalui arbitrase adalah QS. al-Nisa ayat: 35

Artinya: “Dan jika kamu khawatir ada persengketaan antara keduanya, maka kirimlah seorang hakam dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan. Jika keduaorang hakam itu bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah

⁵² H. Sudiarto dan Zaeni Asyhadie, Mengenal Arbitrase, salah satu Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 28-29.

⁵³ H. Sudiarto dan Zaeni Asyhadie, Mengenal Arbitrase, salah satu Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 22.

memberi taufik kepada suami isteri itu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”⁵⁴.

Penyelesaian secara arbitrase sudah dikenal sejak permulaan Islam. Sebelum nabi Muhammad menerima wahyu kerasulan, beliau pernah bertindak sebagai hakam ketika terjadi perselisihan di antara suku Quraish tentang perkara perebutan hak meletakkan Hajar aswad di tempat semula. Upaya nabi untuk menyelesaikan perselisihan tersebut mendapat kepercayaan dan diterima secara sukarela oleh para pihak yang bersengketa waktu itu. Tindakan nabi Muhammad untuk menyelesaikan perkara secara damai merupakan bagian dari tahkim.⁵⁵

Adapun keuntungan penyelesaian persengketaan melalui arbitrase (Tahkim), yaitu sebagai berikut:

1. Persengketaan dapat diselesaikan secara cepat.
2. Persengketaan diselesaikan oleh ahli yang dipilih pihak-pihak yang bersengketa. Dengan demikian, tentunya akan lebih memungkinkan bagi para pihak untuk mengemukakan rasa keadilan.
3. Penyelesaian persengketaan tersebut dilakukan dengan pintu tertutup sehingga persengketaan tersebut tidak sampai diketahui oleh masyarakat banyak.

⁵⁴ Departemen Agama RI. Al Qur'an dan Terjemahannya, Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al Qur'an (Surabaya: mahkota, 1989), 123.

⁵⁵ Burhanuddin, Hukum Bisnis Syari'ah (Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2011), 246.

BAB III

FRANCHISE TEH POCI DI PONOROGO

A. Gambaran Umum

1. Sejarah franchise teh poci

Tegal kota yang posisi geografisnya di dataran rendah sebenarnya tidak memiliki perkebunan teh. Namun tradisi minum teh di daerah ini sangat kental dibandingkan dengan di kota lain yang berada di pesisir utara Jawa Tengah. Antropolog dari Universitas Gajah Mada Yogyakarta, Pande Made Kutanegara mengatakan, jauh sebelum tanaman teh datang ke Indonesia sekitar abad ke-17, Tegal sudah memiliki budaya minum teh yang berakar dari China. Pada masa lalu, daerah pantai utara Jawa Tengah termasuk Tegal merupakan jalur perdagangan yang ramai karena Tegal memiliki pelabuhan besar. Sebelum ada tanaman teh di Indonesia teh yang dikonsumsi di Tegal didatangkan langsung dari China.

Belanda yang membawa masuk tanaman teh ke Indonesia kemudian menetapkan sistem tanam paksa yang salah satu komoditasnya adalah teh. Produk teh yang berkualitas sebagian besar diekspor ke Belanda dan Eropa. Sementara teh sisa yang mutunya rendah diambil oleh para pekerja pribumi. Kondisi itu membuat orang Tegal terhadap teh sampai sekarang mereka terbiasa minum teh yang sepet dan pekat. Rasa sepet tersebut berasal dari batang teh yang ikut digiling bersama daun teh sehingga menghasilkan teh berkualitas rendah. Dalam perkembangannya

teh di Tegal kemudian diolah dengan aroma bunga melati agar lebih enak dinikmati.

Sejarah boleh membentuk selera, yang jelas selera terhadap cita rasa teh yang agak sepet itu justru membuka peluang bagi pengusaha untuk membuka pabrik teh di Tegal. Sekarang ini Tegal ada empat pabrik teh besar yang menguasai pasar dalam negeri, yaitu Teh 2 Tang, Teh Poci, Teh Tong Tji, dan Teh Gopek. Keempat pabrik teh itu berdiri hampir bersamaan yaitu sekitar tahun 1940-an. Kehadiran empat pabrik teh di Tegal menurut Eko Handoko generasi ketiga pemilik teh 2 Tang karena posisi Tegal dekat dengan Pekalongan yang menjadi daerah perkebunan melati sebagian besar teh yang diproses di Tegal adalah teh yang beraroma bunga melati. Sebagian besar teh yang diproses di Tegal adalah teh beraroma bunga melati. Di wilayah Tegal sendiri sekarang sudah ada perkebunan bunga melati yang dikelola oleh masyarakat yaitu di Desa Suradadidan Sidoharjo.

Citra Tegal sebagian kota teh dimanfaatkan oleh keempat pabrik teh tersebut untuk berebut memasang logo pabrik mereka setiap rumah makan. Sepanjang pengamatan tidak ada warung makan yang tidak memasang logo Teh 2 Tang, Teh Poci, Teh Tong Tji, atau Teh Gopek di warungnya. Bagi orang Tegal teh bukan sekedar bahan baku untuk membuat minuman melainkan juga memiliki fungsi lain, salah satunya adalah sebagai cendera mata ketika seseorang menggelar hajatan, bubuk

teh dalam kemasan kecil yaitu sebesar kotak korek api dibagikan kepada tamu sebagai kenang-kenangan. Itulah bentuk cinta orang Tegal terhadap teh.

Terdapat Ketentuan-ketentuan Peraturan yang memiliki hubungan dengan franchise adalah Pasal 1338 KUH perdata dan Pasal 1320 KUH perdata, Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 Tentang Waralaba, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Usaha Waralaba, Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 376/Kep/XI/1998 Tentang Kegiatan Perdagangan, Undang-undang No. 14 tahun 2001 Tentang Paten, Undang-undang No. 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

2. Produk yang dijual

Teh Cap Poci merupakan salah satu produk unggulan dari PT. Gunung Slamet, perusahaan teh yang dibangun pada tahun 1940-an oleh Bapak Sosrodjojo atau yang lebih dikenal dengan sebutan bapak pendiri Teh Botol Sosro. Tepatnya pada tahun 2007 PT. Gunung Slamet memperluas usahanya ke bisnis gerai teh dengan nama Teh Cap Poci. Hanya dalam waktu 3 tahun diluncurkan produk ini sudah memiliki 2500 mitra yang tersebar di seluruh Indonesia. Untuk bisa memulai bisnis counter ini Teh Cap Poci memberikan pilihan paket kemitraan yaitu paket

meja kecil Rp. 5.000.000 dan meja besar Rp. 7.000.000. Dengan investasi awal tersebut sudah mendapatkan barang seperti counter dari kayu, box pendingin, tempat es, teko listrik, mesin seal, centong dari kayu, sendok besar, alat untuk saringan. Teh poci lebih unggul dibandingkan dengan teh lainnya karena teh poci menawarkan berbagai varian rasa seperti vanilla, strawberry, apple, lemon, dan rose.

Teh poci yang memiliki ciri khas dalam minuman dengan berbagai varian rasa serta modal yang kecil untuk membuka usaha dalam berwaralaba menyebabkan timbulnya beberapa aspek seperti dampak Teh Poci terhadap waralaba lain. Penjualan Teh poci yang dari segi biaya terjangkau dapat dinikmati semua kalangan merupakan salah satu faktor teh poci dapat menjadi waralaba yang semakin baik dan meningkat dalam bidang penjualan, tidak hanya dari segi dan dampak tetapi perjanjian yang dibuat oleh para pihak berasaskan kebebasan berkontrak membuat para pihak harus menjalankan segala kewajiban dan hak sebagai produsen dan konsumen.

3. Kondisi Persaingan dan promosi

Dilihat dari fenomena diatas, saat ini banyak sekali berkembang model minuman beraneka ragam di Indonesia khususnya di wilayah Ponorogo dalam bentuk franchise misalnya saja pasco, teh tong dji, teh 2 tang, teh gopek, maka dari itu bisa dikatakan persaingan bisnis dilapangan terjadi sangat ketat. Oleh karena kondisi persaingan yang sangat ketat tersebut pihak teh poci melakukan pelayanan yang sangat bagus kepada

konsumen sehingga sampai saat ini gerai teh poci masih sangat diminati dikalangan masyarakat mulai dari anak-anak, sampai orang dewasa tidak terpaut usia, hal itu dikarenakan teh poci mempunyai citra rasa yang khas dari pada teh atau minuman merk lain.

Selain menjaga citra rasa yg khas dalam penjualan teh poci dibutuhkan juga promosi yang sangat baik supaya menarik minat pelanggan lebih besar lagi. Tetapi bisa dikatakan dalam franchise teh poci ini tidak diperlukan promosi yang besar lagi karena semua kalangan masyarakat hampir semua sudah mengetahui nama franchise teh dengan nama poci tersebut. Yang perlu dilakukan oleh pihak kedua sebagai orang yang menjalankan bisnis hanyalah menjaga citra rasa teh dan membuat sesuai takaran yang disediakan pihak perusahaan supaya masyarakat tidak merasa dikecewakan dan nama teh cap poci tetap terjaga. Tanpa dilakukan promosi yang besar dapat dilihat teh poci pada saat ini sudah dapat dilihat dengan ditemukannya hampir puluhan gerai teh poci sudah berada di wilayah Ponorogo sehingga masyarakat tidak perlu susah payah mencari.

B. Prosedur franchise teh poci

1. Bapak Ismani

Hasil wawancara dari penjual teh poci yaitu bapak ismani yang dilakukan penulis dilapangan. Prosedur atau tata cara memulai bisnis teh poci ini tergolong cepat dan tidak membingungkan untuk dilakukan yaitu pertama-tama pihak kedua mendatangi terlebih dahulu

sebuah perusahaan atau kantor teh poci untuk menanyakan lebih jelas proses kerjasama usaha waralaba teh poci supaya kedua belah pihak khususnya pihak kedua mengerti dengan jelas prosedur yang sebenarnya sehingga dalam memulai suatu bisnis merasa yakin dan percaya.

Kemudian pihak Pertama dan Pihak kedua secara bersama-sama menerangkan, bahwa pihak Pertama adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang industri pengolahan teh, pembuatan minuman tidak beralkohol didalam kemasan dan pembuatan jamu tradisional. Pihak kedua merupakan orang pribadi/ badan hukum yang berkehendak untuk melakukan penjualan minuman dengan menggunakan produk merk Teh Cap Poci dan vafiannya. Setelah keduanya bertemu secara langsung dan dijelaskan oleh pihak kedua tentang mekanisme atau tata cara membuka gerai teh poci secara rinci, jika keduanya sudah sepakat melakukan kerjasama maka pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat membuat dan menandatangani sebuah perjanjian dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang dibuat oleh pihak Pertama.

Setelah terjadi perjanjian dan disepakati oleh kedua pihak maka kerjasama antara pihak Pertama dan pihak Kedua langsung bisa dilaksanakan, tetapi pihak pertama terlebih dahulu melakukan survey lokasi yang bertujuan agar lokasi yang dipilih oleh pihak kedua sesuai dengan standart yang ditetapkan oleh pihak pertama. Biasanya dipikirkan lokasi yang strategis supaya dalam menjalankan gerai teh

poci ini lancar, seperti: pasar, dan tempat-tempat umum lainnya. Dalam perjanjian, pembukaan gerai teh poci ini, sebelum dilakukan kerjasama dengan pihak pertama pihak kedua diwajibkan membayar uang secara tunai untuk mendapatkan peralatan pembuatan teh dan sebagainya yang diperlukan. Ini sebagai uang kerjasama karena pihak kedua telah memakai brand atau merk mereka tetapi pihak kedua juga mendapatkan peralatan yang koplit dari pihak the poci.

Sebelum melakukan kerja atau menjalankan bisnis dengan gerai teh poci bapak Ismani sebagai pihak kedua terlebih dahulu harus melakukan transaksi dengan pihak pertama yaitu franchisor. Bapak Ismani melakukan transaksi yang dimaksud sesuai dengan keterangan diatas yaitu diwajibkan membeli gerai dari pihak pertama atau franchisor dan melakukan suatu perjanjian sehingga bisnis tersebut terjadi antara pihak pertama dan pihak kedua. Untuk pajak atau memperpanjang kontrak perjanjian pihak kedua atau bapak Ismani diwajibkan membayar uang pajak setiap tahun sebesar 500.000 ribu rupiah. Uang tersebut tidak disebutkan dalam surat perjanjian tetapi ketika pihak kedua atau bapak Ismani mendatangi kantor dijelaskan oleh pihak pertama. Uang tersebut sekaligus digunakan untuk membayar atas nama teh poci atau brand yang telah dimiliki oleh pihak pertama sekaligus untuk memperpanjang perjanjian antara pihak pertama dengan pihak kedua.

Dalam menjalankan suatu bisnis atau kerjasama biasanya dilakukan perjanjian-perjanjian yang jelas sehingga jika suatu saat terjadi pelanggaran atau wanprestasi masing-masing pihak dapat menyelesaikan dengan cara musyawarah untuk mufakat. Hal ini Berdasarkan pasal 2 point B yaitu para pihak sepakat bahwa penggunaan tempat usaha bersifat eksklusif dimana pihak kedua tidak diperkenankan menjual produk minuman jenis lain yang bukan merupakan produk dari pihak pertama.

Pihak kedua tidak diperkenankan menjual produk selain dari pihak pertama karena untuk menjamin mutu dan rasa dari produk asli. Dalam pasal 1 yang boleh ditambahkan hanyalah gula, es batu, air minum dalam kemasan yang telah memenuhi standar produk yang ditetapkan oleh pemerintah yang layak dikonsumsi konsumen. Tetapi jika terjadi sebuah pelanggaran atau wanprestasi tidak langsung dikenakan sanksi melainkan diberi tenggang waktu. Jika melanggar selama 3 kali berturut-turut maka pencabutan izin usaha akan dilakukan oleh pihak pertama, dan secara langsung kontrak perjanjian ini batal atau hangus.

2. Mbak Rinai

Dalam menjalankan kontrak bisnis biasanya orang awam masih belum mengetahui bagaimana tata cara melakukan suatu kontrak bisnis atau kerjasama begitu juga dengan mbak rina asal kota ponorogo asli ini, sebagai seorang wanita yang jarang keluar yang masih minim

dalam dunia usaha. Mbak rina sebagai seorang ibu rumah tangga memikirkan bagaimana cara bisnis dirumah yang tidak mengganggu aktivitas keluarga, suatu saat mbak rina dikasih info dari temannya tentang bisnis dengan sistim franchise yang menguntungkan dan dapat dilakukan dirumah.

Berbeda dengan bapak Ismani mbak rina tidak langsung datang ke perusahaan teh poci dipusat melainkan meminta salah satu karyawan datang kerumah beliau untuk menerangkan bagaimana proses dan prosedur memulai bisnis dengan sistim franchise. Pihak perusahaan datang untuk menjelaskan bagaimana prosedur jika ingin menjalankan bisnis dengan teh poci mulai berapa biaya yang harus dibayar untuk membeli perangkat gerai dan sampai perjanjian apasaja yang perlu dilakukan dan dilarang. Setelah semua dimengerti mbak rina diminta mendatangi kantor pusat dan dilakukan perjanjian kontrak bisnis, supaya jelas karena kita hidup dinegara hukum sehingga jika suatu saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan bisa diselesaikan dengan hukum yang berlaku.

Setelah melakukan kontrak bisnis, pihak perusahaan melakukan atau melihat tempat berjualan sudah strategis atau belum dikarenakan disurat perjanjian disebutkan bahwa tempat harus ramai missal ditempat umum supaya penjual memperoleh keuntungan yang berlipat. Kebetulan kediaman mbk rina berada di tepi jalan raya yang sangat ramai dan tempat berlalu lalannng kendaraan dan di depan rumah

terdapat asrama mahasiswa sehingga pihak perusahaan teh poci percaya kepada mbak rina untuk kedepannya bisa untung besar. Kemudian setelah semua terpenuhi mbak rina membayar uang tunai dan memperoleh peralatan komplet berupa gerai komplet dengan peralatan meracik teh. Sehingga untuk pemasaran oleh perusahaan diserahkan kepada franchisor masing-masing, masalah untung dan rugi perusahaan tidak ikut campur lagi. Perusahaan hanya menyuplai teh dengan merk teh cap poci dan tempat atau wadah teh supaya terjamin citra rasanya.

Selain membeli gerai, franchisor diwajibkan membayar pajak sebesar Rp.500.000 tiap tahunnya demi memperlancar usaha, mbak rina disini tidak merasa keberatan karena pajak memang diwajibkan sebagai warga negara yang baik. Tetapi disini perusahaan tidak mentolerir adanya wanprestasi atau pelanggaran yang dilakukan oleh pihak kedua. Dalam surat perjanjian disebutkan dengan jelas hal apa saja yang boleh dilakukan dan yang dilarang maka mbak rina menjalankannya dengan baik supaya usahanya berjalan dengan lancar dan tidak dicabut dari perusahaan.

3. Bapak Rifky

Mekanisme atau perjanjian kontrak bisnis tentang franchise ini sudah tidak asing ditelinga bapak Rifky, hal tersebut bisa dilihat karena bapak rifky tidak hanya mempunyai satu outlate gerai teh poci di Ponorogo. Lokasi bapak berjualan bapak rifky berada di tempat

yang sangat strategis yaitu pertama di depan RSUD di daerah Ponorogo dan yang satu di depan salah satu SD terkenal di Ponorogo. Pada awal pembuatan perjanjian hampir sama dengan bapak Ismani, bapak Rifky mendatangi perusahaan franchise teh Poci untuk melakukan kerjasama. Karena sudah berlalu lalang dibidang usaha bapak Rifky tidak bersusah payah lagi, setelah dijelaskan tata cara bisnis beserta perjanjian, tidak lama-lama surat perjanjian dilakukan serta ditandatangani.

Setelah sudah resmi melakukan kerjasama dengan pihak pertama bapak Rifky sebagai pihak kedua tinggal menunggu dari tim survey, setelah semua beres dilakukan transaksi yaitu pembayaran uang kepada pihak pertama untuk mendapatkan semua peralatan dari gerai teh Poci. Pihak kedua tinggal menunggu paling lambat 1 sampai 2 minggu gerai sudah bisa mulai dipakai untuk berjualan. Dalam menjalankan franchise ini jauh lebih enak daripada usaha sendiri dikarenakan seluruh bahan sudah disuplay dari perusahaan sehingga pihak kedua tinggal menjalankan bisnis hanya cukup menambah air mineral dengan es batu.

Sebagai warga Indonesia yang baik dan taat hukum, keharusan membayar pajak tersebut harus dilakukan. Dalam menjalankan franchise untung rugi ditanggung pihak kedua tetapi ada yang dengan pembayaran fee adajuga dengan pajak. Dalam franchise teh Poci ini tidak dikenakan fee melainkan pembayaran pajak pertahun

sebesar Rp. 500.000,-. Sehingga bapak rifky membayar sebagai seorang yang taat pajak.

Sebelum menjalankan bisnis dengan sebuah perusahaan yang bergerak dalam minuman yaitu franchise teh poci , bapak rifky sudah mengetahui isi dengan jelas isi surat perjanjian tersebut, sehingga beliau tau halapa saja yang dilarang dan boleh dilakukan. Karena jika melakukan pelanggaran atau wanprestasi maka izin usaha bapak Rifky akan dicabut maka beliau hati-hati sekali dalam berjualan.

BAB IV

Analisa Data

Setelah mengadakan penelitian dilapangan dan dicermati, terdapat beberapa masalah. Disini penulis akan menganalisisnya sesuai dengan hukum islam. Terdapat 3 masalah yang penulis akan angkat, yang pertama yaitu bagaimana akad terhadap franchise teh poci, kedua terkait dengan pembayaran pajak dan yang terakhir yaitu mengenai wanprestasi.

A. Analisa fiqh terhadap akad franchise teh poci

Pada dasarnya dalam memulai suatu bisnis harus mengetahui bagaimana tata cara memulai bisnis tersebut dengan baik, bisnis dalam dunia usaha mungkin sudah tidak asing bagi masyarakat tetapi banyak juga masyarakat yang belum mengetahui bisnis dengan sistim franchise. Seperti halnya dengan bisnis dengan sistim franchise teh poci, dimana jika seseorang ingin memulai bisnis tersebut harus mengetahui semua hal yang berkaitan dengan teh poci, mulai dari mekanisme memulai bisnis sampai dengan isi surat perjanjian dalam melakukan bisnis supaya dikemudian hari antara kedua belah pihak dapat menghindari hal-hal atau resiko yang tidak diinginkan.

Mekanisme dalam franchise teh poci ini adalah sebagai berikut: Sebelum memulai bisnis franchise teh poci terjadi perjanjian yang terjadi antara pihak pertama atau franchisor dan pihak kedua atau franchisee, hal pertama yang dilakukan yaitu pihak kedua atau franchisee diwajibkan

membeli perangkat secara langsung kepada pihak kedua atau franchisor yang terdiri dari:

1. 1 (satu) unit meja counter
2. 1 (satu) unit mesin seal
3. 1 (satu) unit container
4. 1 (satu) unit termos porta
5. 1 (satu) unit teko listrik
6. 1 (satu) unit cooler box
7. 1 (satu) unit saringan teh, centong teh, adukan.

pada awal akad pihak kedua atau franchisee membeli franchise kepada pihak 1 yaitu sebagai franchisor seharga Rp. 5.000.000,- dengan ukuran 80x40x200 cm untuk meja kecil sedangkan Rp. 7.000.000,- dengan ukuran 120x40x200 cm untuk meja besar. Pihak 2 atau franchisee mendapatkan outlate serta perlengkapan pembukaan usaha seperti dijelaskan diatas. Selain itu juga mendapatkan ilmu tentang bagaimana cara mengolah teh atau berapa takaran pembuatan teh dan bagaimana cara pemasaran teh poci tersebut.

Besarnya biaya perangkat tersebut ditentukan oleh pihak pertama atau franchisor. Dan pembelian perangkat ini dilakukan selambat-lambatnya dua hari kerja sejak pihak pertama dan pihak kedua menandatangani surat perjanjian kesepakatan. Pembayaran seluruh perangkat yang disediakan oleh pihak pertama tersebut dibayar secara tunai oleh pihak kedua yaitu

dalam waktu yang bersamaan atau setelah dilakukannya suatu perjanjian antara pihak pertama dan pihak kedua.

Akad perjanjian yang terdapat dalam franchise teh poci ini adalah menggunakan akad syirkah. Akad syirkah terjadi tidak terlepas dari kebutuhan orang untuk berusaha dalam bentuk bekerja sama dengan orang lain. Bentuk akad yang dibuat sesuai kesepakatan mereka, akad yang dibuat harus memenuhi syarat dan rukun syirkah seperti yang diterangkan diatas, selain itu masing-masing pihak menyatakan dengan perkataan ijab qabul misalnya “saya menjadikan anda sebagai patner kerja”, lalu dapat dijawab “saya setuju”.

Islampun tidak melarang jual beli, mayoritas ulama membolehkan jual beli dengan alasan bahwa manusia tidak bisa mencukupi kebutuhannya sendiri. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Berdasarkan dari paparan diatas maka bentuk perjanjian tersebut termasuk kedalam syirkah al inan. Syirkah al-inan adalah kerjasama modal, yaitu kerjasama antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama dan membagi laba atau kerugian bersama-sama. Ulama fiqh sepakat membolehkan syirkah ini hanya saja mereka berbeda pendapat dalam menentukan persyaratannya sebagai mana mereka berbeda pendapat dalam memberikan namanya.

Syirkah ini banyak dilakukan oleh masyarakat karena di dalamnya tidak disyaratkan adanya kesamaan dalam modal dan pengolahan

(tasharruf). Boleh saja modal satu orang atau lebih banyak dibandingkan yang lainnya sebagaimana dibolehkan juga seseorang bertanggung jawab sedang yang lain tidak. Begitu pula dalam bagi hasil, dapat sama dan dapat pula berbeda tergantung pada persetujuan yang mereka buat sesuai dengan syarat transaksi. Hanya saja kerugian didasarkan pada modal yang diberikan sebagaimana dinyatakan dalam kaidah:

الربح على ما شرطاً والوضيعة على قدر المالين

Artinya:

“laba di dasarkan pada persyaratan yang ditetapkan berdua, sedangkan kerugian atau pengeluaran didasarkan kadar harta keduanya”.

Orang bersyirkah berarti bergabungnya dua orang atau lebih dalam satu kepentingan. Keduanya menyebutkan secara rinci semua hak dan kewajiban semua pihak, misalnya kesamaan modal, keuntungan. Dalam akad ini bermaksud untuk menciptakan hubungan kontak melalui perjanjian. Dengan demikian perjanjian dibentuk dengan kesepakatan masing-masing pihak dan dapat dibubarkan melalui kesepakatan masing-masing pihak. Akad diatas disebut syirkah al-inan yang mana pihak 2 atau franchisee mendaftarkan dan membayar uang sebesar 5 juta sampai 7 juta dalam bentuk jual beli seperti dijelaskan diatas. Pihak 2 mendapatkan gerai teh poci beserta peralatan komplet serta ilmu tentang mengolah teh poci dan bagaimana cara pemasaran teh poci sehingga mudah terjual sedangkan pihak pertama adalah nama atau merk yaitu franchise teh poci yang sudah terkenal tersebut. Akad ini disebut akad kerjasama karena perjanjian ini

dilakukan oleh kedua belah pihak yang telah sepakat. Dimana antara pihak pertama yaitu franchisor dengan pihak kedua atau franchisee sama-sama menyertakan modal dan sama-sama mencari keuntungan.

Disini modal dari pihak pertama adalah nama atau merk dari franchise yang telah dipatenkan yaitu teh poci yang sudah terkenal bahkan menjamur di masyarakat, tidak hanya dikalangan anak-anak, orang dewasa bahkan sampai orang tua. Karena teh poci ini selain rasanya enak juga mempunyai rasa yang khas, beda dengan teh produk lain sehingga banyak peminatnya sekaligus dengan harga yang terjangkau yang sesuai dengan saku anak-anak. Selain nama atau merk teh poci modal pihak pertama yaitu terkait bagaimana pengelolaan usaha berupa pembinaan, pelatihan dan cara atau ilmu mengolah teh supaya rasanya tetap teh poci yang asli serta bagaimana cara pemasarannya misalnya ditempat umum dan yang ramai. Sedangkan modal dari pihak kedua yaitu berupa uang sebesar 5 juta untuk gerai yang kecil sampek 7 juta untuk gerai yang besar.

Syirkah yang dalam pengertiannya yaitu transaksi atau akad antara dua orang atau lebih yang dua-duanya sepakat untuk melakukan kerjasama yang bersifat financial dengan tujuan mencari keuntungan. Maka dengan mekanisme diatas jelas pada kerjasama ini dibolehkan karena sama-sama mencari keuntungan dan tidak ada unsur tipu menipu. Macam-macam syirkah pun terdiri dari beberapa macam tetapi pada kerjasama teh poci ini masuk kedalam syirkah al-inan. Syirkah al-inan sendiri berarti

kerjasama antara dua orang dalam harta milik untuk berdagang secara bersama-sama dan membagi laba atau kerugian bersama-sama.

Dalam Undang-Undang Nomor 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk menggabungkan modal, baik dalam bentuk uang maupun dalam bentuk lainnya, dengan tujuan memperoleh keuntungan, yang akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya sedangkan kerugian yang timbul ditanggung bersama sesuai dengan jumlah partisipasi modal masing-masing pihak.

Supaya syirkah al-inan ini dipandang sah, maka diperlukan syarat dan maknanya agar sesuai dengan aqidah. Syarat dalam syirkah al-inan adalah adanya shighat (lafal aqad), adanya orang yang berserikat, dan yang terakhir adalah adanya modal yang disepakati. Adapun syarat-syarat dari syirkah al-inan ini antara lain:

1. Berakal sehat
2. Merdeka
3. Tidak dipaksa
4. Orang yang berserikat hendaklah berakal sehat
5. Tidak diperkenankan orang yang belum cakap/belum mampu mengelola atau mengadakan kerjasama.

Menurut wahbah al-Zuhaili, substansi syirkah al-inan disepakati kebolehanannya oleh ulama Hanafi, syafi'iah, Zaidiah, Ja'fariyah,

Zhahiriyah, dan Hanabilah dalam suatu qaul yang rajah. Menurut mereka, syirkah harta terjadi dalam hal masing-masing orang yang bersyirkah menyediakan dana untuk dijadikan modal usaha dengan cara jual beli atau dengan cara lainnya. Syarat-syarat syirkah al-inan berkaitan dengan bisnis yang dilakukan, pembagian hasil (laba dan rugi), dan kerusakan harta syirkah antara lain:

1. Berkaitan dengan bisnis yang dilakukan, kedua belah pihak dibolehkan membuat syarat-syarat yang berkaitan dengan bidang usaha yang boleh atau tidak boleh dilakukan oleh masing-masing pihak.
2. Pembagian hasil, pada dasarnya pembagian hasil laba atau rugi dalam syirkah dilakukan secara proporsional. Sementara itu imam Abu Hanifah membolehkan pembagian pembagian hasil berdasarkan kesepakatan.
3. Kerusakan modal usaha, ulama Hanafi dan Syafi'iyah berpendapat kerusakan harta yang dijadikan modal usaha dalam perkongsian menjadi sebab batalnya syirkah apabila kerusakan barang modal tersebut terjadi sebelum dilakukan. Oleh karena itu modal usaha dalam syirkah tidak menjadi faktor penyebab batalnya syirkah apabila barang modal telah disatukan. Dengan kata lain, kerusakan barang modal usaha yang telah disatukan dalam syirkah al-inan tidak berpengaruh terhadap status hukum syirkah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

4. Usaha atau bisnis yang dilakukan kedua belah pihak, setiap akad syirkah al-inan terkandung akad wakalah, dalam akad wakalah terkandung “izin” dari kedua belah pihak untuk melakukan usaha atau bisnis. Oleh karena itu kedua belah pihak dapat melakukan perbuatan hukum yang saling mewakili antara yang satu dengan yang lain.

Dari pemaparan diatas, analisis fiqh terhadap bisnis dengan sistim franchise teh poci di Ponorogo sesuai, karena akad yang yang digunakan sudah sesuai dengan konsep, syarat dan rukun syirkah al-inan. Dengan demikian modal yang digabungkan tidak harus sama jumlahnya sebagaimana pendapat para ulama yang mebolehkan syirkah al-inan ini. Disini boleh salah satu pihak memiliki modal lebih besar demikian juga soal tanggung jawab, boleh salah satu pihak bertanggung jawab penuh sedangkan yang lain tidak.

B. Analisa fiqh terhadap pajak pertahun

Berdasarkan pasal 1 point b tentang biaya administrasi perpanjangan perjanjian yang berarti biaya yang ditentukan oleh PIHAK PERTAMA dalam hal dilakukannya perpanjangan perjanjian sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 perjanjian dalam lampiran dijelaskan bahwa para pihak sepakat menetapkan jangka waktu perjanjian ini selama satu tahun. Para pihak juga sepakat bahwa satu bulan sebelum perjanjian berakhir para pihak akan mengevaluasi serta membicarakan kelanjutan penjualan produk berdasarkan perjanjian ini. Apabila para pihak tidak terjadi kesepakatan maka perjanjian ini berakhir dengan sendirinya dan apabila perjanjian ini

diperpanjang sebagaimana ditentukan oleh PIHAK PERTAMA maka PIHAK KEDUA berkewajiban membayar Biaya Administrasi Perpanjangan Perjanjian selambat-lambatnya 7 hari sebelum perjanjian berlaku secara efektif.

Dalam memperpanjang perjanjian tersebut maka pihak kedua diwajibkan membayar pajak. Pajak terhadap sesuatu itu wajib dan harus dikeluarkan seseorang, dana yang akan dikeluarkan ini berasal dari seseorang itu sendiri. Contohnya saja dalam franchise teh poci ini, pihak kedua atau franchisee berkewajiban membayarkan pajak atas merk teh poci yang mereka gunakan tersebut atau pihak kedua telah menggunakan jasanya karena teh poci ini telah ada hak patennya. Pengertian pajak sendiri menurut Dr. Soeparman Soemahamidjaja, “pajak adalah iuran wajib berupa uang atau barang yang dipungut oleh penguasa berdasarkan norma-norma hukum guna menutup biaya produksi barang-barang dan jasa-jasa kolektif dalam mencapai kesejahteraan umum”. Beliau mencantumkan istilah iuran wajib dengan harapan terpenuhinya ciri bahwa pajak dipungut dari bantuan dari dan kerjasama dengan wajib pajak, sehingga perlu juga dihindari istilah “paksaan”. Ia berpendapat bahwa terlalu berlebihan jika khusus mengenai pajak ditekankan pentingnya unsur paksaan karena dengan mencantumkan unsur paksaan seakan-akan tidak ada kesadaran masyarakat untuk melakukan kewajibannya.

Jadi dari uraian diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pajak franchise dalam teh poci ini dibolehkan karena yang terpenting adalah

sebelum dilakukan pajak tersebut telah diadakan kesepakatan bahwa pihak pertama memiliki nama atas brand atau merk teh poci tersebut sedangkan pihak kedua menjalankan bisnis. Sehingga pajak tersebut dipergunakan untuk memperpanjang kontrak atau perjanjian antara pihak pertama dan pihak kedua. Sehingga hal tersebut wajib dilakukan.

C. Analisa fiqh terhadap wanprestasi

Dalam memulai suatu bisnis atau usaha dalam hal apapun entah jual beli, jasa, property dan dalam hal apapun tidak dipungkiri selalu menginginkan keuntungan yang belipat ganda, tetapi perlu di ingat bahwa tidak boleh mencari keuntungan yang merugikan orang lain secara berlebihan. Hal tersebut dilarang di dalam agama, seperti halnya dalam bisnis teh poci juga ada aturan dan ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi dan dilaksanakan oleh pihak kedua supaya tidak merugikan pihak konsumen.

Dapat dilihat dari pasal 1 point a yang menyebutkan bahan tambahan atau produk lain yang boleh ditambahkan dalam pembuatan teh poci ini adalah gula (non sintesis/ biang gula), es batu, air minum dalam kemasan yang telah memenuhi standar produk sebagaimana yang ditetapkan oleh Pemerintah sehingga layak dikonsumsi oleh konsumen dengan tetap memperhatikan cara membuat produk dari pihak pertama. Hal tersebut selaras dengan pasal 2 ayat 2 yang mana pihak kedua tidak diperkenankan untuk menjual produk minuman jenis lainnya yang bukan merupakan produk dari pihak pertama.

Setelah mengetahui paparan diatas, Berdasarkan pasal 2 point B yaitu para pihak sepakat bahwa penggunaan tempat usaha bersifat eksklusif dimana pihak kedua tidak diperkenankan menjual produk minuman jenis lain yang bukan merupakan produk dari pihak pertama. Tetapi setelah dilakukan penelitian dilapangan bahwa ada sebagian pihak kedua melakukan kecurangan seperti menjual minuman selain dari merk atau barang dari pihak pertama selain itu pihak kedua dalam menjual teh poci ini menggunakan varian rasa selain dari pihak pertama yakni olahan dari pihak pertama sendiri dan hal itu jelas-jelas dilarang dalam surat perjanjian. Karena disebutkan dengan jelas bahwa pihak kedua tidak diperkenankan menjual produk minuman jenis lain yang bukan merupakan produk dari pihak pertama. Sehingga hal itu termasuk dalam istilah wanprestasi.

Dalam praktek dilapangan selain ditemukan menjual produk lain selain minuman teh poci, ditemukan pihak kedua juga menentukan harga yang melebihi ketentuan dari perusahaan dan harga yang lebih mahal itu dipengaruhi dari varian rasa yang dibuat oleh pihak kedua sendiri bukan dari varian yang dikeluarkan oleh pihak pertama seperti bola-bola atau barbell, agar-agar, oreo, dan beraneka ragam lainnya.

Sedangkan dalam jual beli harus mengetahui bagaimana islam memandang penetapan suatu harga barang. Penetapan harga sendiri berarti pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual secara wajar, penjual tidak zalim tidak menjerumuskan pembeli. Islam

menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Untuk lebih jelasnya perlu diperhatikan syarat-syarat dalam penetapan harga, antara lain:

1. Harga yang disepakati oleh para pihak harus disepakati antara kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
2. Dapat diserahkan pada saat waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit dan apabila barang itu dibayar kemudian (berhutang) maka waktu pembayarannya harus jelas.
3. Apabila jual beli tersebut dilakukan dengan tukar menukar barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan syara'.

Dari data diatas, pihak kedua tidak semua melanggar surat perjanjian tetapi ada sebagian pihak kedua yang melakukan kecurangan atau wanprestasi dengan menjual produk minuman jenis lain yang beraneka ragam rasa dan juga menambahkan atau mencampurkan produk teh poci tersebut dengan berbagai macam rasa seperti milk jelly, rasa mix milk, buble, bhkan ada yang dicampur dengan soda yang jelas-jelas dalam surat perjanjian tidak boleh atau dilarang.

Dalam melakukan suatu bisnis yang berbentuk jual beli seharusnya memperhatikan aturan yang berlaku dipasaran tidak boleh mengindahkan aturan atau perjanjian yang sudah disepakati. Tetapi tidak jarang banyak juga oknum pedagang nakal yang mengindahkan aturan-aturan dalam

berjualan atau sering disebut dengan wanprestasi seperti hasil wawancara penulis diatas. Wanprestasi sendiri berarti suatu perjanjian atau perikatan yang mana pihak kedua karena kesalahannya tidak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan. Untuk mengetahui pihak kedua ini melakukan wanprestasi atau tidak dapat dilihat dari paparan dibawah ini:

1. Tidak melakukan apa yang seharusnya disanggupi untuk dilakukan
2. Melaksanakan yang dijanjikan namun tidak sebagaimana yang dijanjikan
3. Melakukan apa yang telah diperjanjikan namun terlambat pada waktu pelaksanaanya
4. Melakukan sesuatu yang hal di dalam surat perjanjian tidak boleh dilakukan.

Dari paparan diatas, dijelaskan bahwa islam telah memberikan kesempatan yang cukup luas kepada umatnya untuk melakukan jual beli yang dapat mendatangkan keuntungan pada diri mereka sendiri. Akan tetapi islam juga memberi batasan-batasan kepada pelaku jual beli supaya tidak ada yang dirugikan baik itu dari pihak penjual maupun pihak pembeli terutama dalam pemberian harga. Karena pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ini termasuk cerminan dari komitmen syari'ah islam terhadap keadilan yang menyeluruh.

Dari penjelasan diatas, menurut penulis wajar saja pihak kedua ada yang berbuat kecurangan tersebut disebabkan ingin memperoleh

keuntungan yang berlipat. Kecurangan tersebut dapat berupa menjual produk minuman selain teh poci dan menambah dengan varian yang dibuat sendiri bahkan menjual teh poci dengan harga yang tinggi dimana jauh dari ketetapan perusahaan. tetapi ini akan memperoleh sanksi yang tegas dari pihak pertama, yaitu berupa pencabutan izin usaha bagi yang melakukan wanprestasi atau pelanggaran. Jika pihak kedua tidak melakukan kewajibannya berdasarkan perjanjian maka pencabutan izin usaha tersebut tidak langsung dilakukan oleh pihak pertama tetapi pihak kedua berkewajiban untuk memperbaiki dalam jangka waktu yang ditentukan biasanya dikasih kesempatan sampai 3x jika masih melanggar maka pihak pertama baru mencabut izin usaha tersebut.

Setiap ketentuan dalam perjanjian yang tidak dilaksanakan oleh pihak kedua atau pelanggaran yang di buat yang mengakibatkan berakhirnya perjanjian diselesaikan secara musyawarah mufakat. Sesuai pasal 14 point a yang berbunyi perjanjian ini tunduk dengan ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia, segala permasalahan yang timbul sehubungan pelaksanaan perjanjian ini akan diselesaikan dengan cara musyawarah mufakat jadi jika terjadi permasalahan diselesaikan dulu dengan baik-baik tetapi jika dalam musyawarah tersebut tidak menemukan kesepakatan maka sesuai pasal 14 ayat 2 yang berbunyi apabila penyelesaian dengan musyawarah mufakat tidak berhasil maka para pihak setuju untuk menyelesaikan masalah mereka ke Pengadilan

Negeri Jakarta Utara sebagai lembaga yang berwenang menyelesaikan sengketa.

Dapat disimpulkan bahwa tinjauan islam terhadap wanprestasi dalam franchise teh poci yang dilakukan oleh pihak kedua ini dilarang, baik dari segi perdata maupun agama. Karena dalam surat perjanjianpun dijelaskan bahwa pihak kedua harus memenuhi semua surat perjanjian jika melanggar akan dicabut izin usaha sedangkan kalau hukum islam mengatur bahwa harus memenuhi semua aturan yang telah disepakatikalau melanggar berarti berdusta.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Dari penelitian dan analisis yang telah penulis lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Tinjauan hukum islam terhadap akad dalam bisnis franchise teh poci di Ponorogo dibolehkan karena akad yang dilakukan sudah sesuai dengan konsep syirkah yaitu syirkah al-inan termasuk juga memenuhi syarat dan rukunnya.
2. Tinjauan hukum islam terhadap pembayaran pajak pertahun dalam bisnis franchise teh poci ini diperbolehkan atau sesuai, karena membayar pajak atas sesuatu yang menjadi hak memang diwajibkan.
3. Tinjauan hukum islam terhadap wanprestasi sudah sesuai, karena dalam melakukan sebuah perjanjian kita diwajibkan mentaati perjanjian tersebut dan tidak melanggarnya jadi sudah seharusnya saksi tegas berupa pencabutan usaha dilakukan pihak pertama jika pihak kedua melanggarnya dan itu sah saja karena sudah dilakukan kesepakatan sebelum memulai bisnis franchise teh poci ini seta telah tertera dalam surat perjanjian.

B. Saran

1. Seharusnya sebelum memulai bisnis franchise sebaiknya mengetahui terlebih dahulu hal apa saja yang diperlukan untuk memulai bisnis

sehingga ketika memulai usaha tidak bingung, bisa mencari referensi di internet, buku atau sumber mana saja yang terpercaya.

2. Ketika melakukan suatu perjanjian seharusnya meneliti isi surat perjanjian yang telah dibuat oleh pihak pertama agar suatu saat jika terjadi suatu permasalahan tidak menyalahkan satu sama lain.
3. Setelah ilmu bisnis telah diperoleh, semua isi dalam surat perjanjian sudah dibaca dan dipahami baru melakukan tanda tangan dan kerjasama bisa berjalan lancar.