

## PERSPEKTIF HUKUM ISLAM TERHADAP BISNIS WARALABA (*FRANCHISE*)

Oleh : **Budi Prasetyo \***)

### ABSTRAK

Waralaba (*Franchise*) merupakan salah satu jenis bisnis modern yang menawarkan, sekaligus menjanjikan keuntungan. Di satu sisi, terdapat ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan bisnis waralaba (*franchise*) tersebut. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan dari bisnis waralaba (*franchise*) tersebut dipandang dari sudut hukum Islam. Ijtihad sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini, termasuk menentukan hukumnya bisnis waralaba (*franchise*) berdasarkan hukum Islam.

**Kata Kunci :** Bisnis Waralaba, Hukum Islam

### PENDAHULUAN

Hukum Islam adalah hukum Allah yang menciptakan alam semesta ini, termasuk manusia di dalamnya. Hukumnya pun meliputi semua ciptaan Nya itu. Hanya, ada yang jelas sebagaimana yang tersurat dalam al-Qur'an, ada pula yang tersirat di balik hukum yang tersurat dalam al-Qur'an itu. Selain yang tersurat dan tersirat itu, ada lagi hukum Allah yang tersembunyi di balik al-Qur'an. Hukum yang tersirat dan tersembunyi inilah yang harus dicari, digali dan ditemukan oleh manusia yang memenuhi syarat melalui penalarannya. Pada hukum tersurat yang bersifat *zhanni* (kata atau kalimat yang menunjukkan arti atau pengertian lebih dari satu, masih mungkin ditafsirkan oleh orang yang berbeda dengan makna yang berbeda pula) dalam al-Qur'an dan al-Hadis serta pada hukum Allah yang tersirat dan tersembunyi di balik lafaz atau kata-kata di dalam al-Qur'an dan al-Hadis itulah *ijtihad* manusia yang memenuhi syarat berperan tanpa batas mengikuti dan mengarahkan perkembangan masyarakat manusia, menentukan hukum dan mengatasi berbagai masalah yang timbul sebagai

akibat perkembangan zaman, ilmu, dan teknologi yang diciptakannya.<sup>1)</sup>

*Ijtihad* adalah akal pikiran manusia yang memenuhi syarat untuk berusaha, berikhtiar dengan seluruh kemampuan yang ada padanya memahami kaidah-kaidah hukum yang fundamental yang terdapat dalam al-Qur'an, kaidah-kaidah hukum yang bersifat umum yang terdapat dalam Sunnah nabi dan merumuskannya menjadi garis-garis hukum yang dapat diterapkan pada suatu kasus tertentu, atau berusaha merumuskan garis-garis atau kaidah-kaidah hukum yang pengaturannya tidak terdapat di dalam kedua sumber utama hukum Islam itu.

*Ijtihad* sebagai sumber hukum Islam ketiga memberi peluang untuk berkembangnya pemikiran umat Islam dalam menghadapi segala permasalahan di era globalisasi ini. Berbagai jenis bisnis baru telah muncul dan menyebar ke seluruh penjuru dunia, termasuk ke negeri kita Indonesia. Salah satu jenis bisnis baru

---

\*) Budi Prasetyo, SH MHum, Dosen Fakultas Hukum Untag Semarang

1) H. Mohammad Daud Ali, *Hukum Islam : Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hal. 124.

yang ditawarkan yang juga menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda adalah waralaba (*franchise*).

Menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan Pasal 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, pengertian Waralaba (*Franchise*) adalah :

“perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa”.<sup>2</sup>

Sedangkan secara umum, yang dimaksud dengan perjanjian Waralaba (*Franchise*) adalah pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis di bidang perdagangan / jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek, dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran serta pemberian bantuan yang luas, waktu / saat / jam operasional, pakaian, dan penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dagang / jasa milik *franchisee* sama dengan kekhasan usaha atau bisnis dagang/jasa milik dagang *franchisor*.<sup>3</sup>

Dari kedua pengertian di atas tampak adanya dua pihak dalam Perjanjian Waralaba ini, yaitu Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*). Yang dimaksud dengan *Franchisor* adalah pihak atau para pihak yang memberikan izin kepada pihak lain

(*Franchisee*) untuk menggunakan kekhasan usaha dan spesifikasi (ciri pengenal) bisnis miliknya. Sedangkan yang dimaksud dengan *Franchisee* adalah pihak atau para pihak yang mendapat izin atau lisensi *franchisee* dari pihak *franchisor* untuk menggunakan kekhasan usaha atau spesifikasi usaha *franchisor* tersebut.

Pada dasarnya *Franchise* adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchisee*. Sebagai imbalannya *franchisee* membayar jumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.<sup>4</sup>

Di satu sisi, terdapat ketentuan-ketentuan hukum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah untuk menertibkan kegiatan bisnis waralaba tersebut. Di sisi lain, untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, perlu dikaji kejelasan hukum dari bisnis waralaba tersebut dipandang dari sudut hukum Islam.

Beranjak dari uraian di atas, selanjutnya dalam tulisan ini dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

“ Bagaimana perspektif hukum Islam terhadap bisnis waralaba (*franchise*) ? “

## PEMBAHASAN

### Konsep Dasar Bisnis Waralaba

Pada dasarnya dalam sistem *franchise* terdapat tiga komponen pokok,

2 Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Jakarta, Kencana, 2004, hal. 84.

3 Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000, hal. 174.

4 Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Badan Penerbit Fakultas Hukum UI, Jakarta, 2005, hal. 194. oleh *franchisor*.

yaitu : Pertama, *franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara-cara dalam berbisnis., Kedua *franchisee*, yaitu pihak yang membeli *franchise* atau sistem dari *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara-cara yang dikembangkan. Ketiga adalah *franchise*, yaitu sistem dan cara-cara bisnis itu sendiri. Ini merupakan pengetahuan atau spesifikasi usaha dari *franchisor* yang dijual kepada *franchisee*.

Waralaba dapat dibedakan dalam dua bentuk, yaitu Waralaba Produk dan Merek Dagang (*product and trade franchise*) dan Waralaba Format Bisnis (*business format franchise*).<sup>5</sup> Waralaba Produk dan Merek Dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam Waralaba Produk dan Merek Dagang, Pemberi Waralaba memberikan hak kepada Penerima Waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh Pemberi Waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik Pemberi Waralaba. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya Pemberi Waralaba mendapatkan suatu bentuk pembayaran *royalty* di muka, dan selanjutnya Pemberi Waralaba memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada Penerima Waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, Waralaba Produk dan Merek Dagang sering kali mengambil bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. Contoh dari bentuk ini, misalnya dealer mobil (Auto 2000 dari Toyota) dan stasiun pompa bensin (Pertamina).

Sedangkan, Waralaba Format Bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang kepada pihak lain, lisensi tersebut memberikan hak kepada Penerima Waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek 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 menjadi terampil dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya. Waralaba Format Bisnis ini terdiri atas :

- a. konsep bisnis yang menyeluruh dari Pemberi Waralaba;
- b. adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep Pemberi Waralaba;
- c. proses bantuan dan bimbingan yang terus-menerus dari pihak Pemberi Waralaba.

Dalam bisnis *franchise* ini, yang dapat diminta dari *franchisor* oleh *franchisee* adalah :

- 1) *Brand name* yang meliputi logo, peralatan, dan lain-lain. *Franchisor* yang baik juga memiliki aturan mengenai tampilan / *display* perwakilan toko (*shopfront*) dengan baik dan detail.
- 2) Sistem dan manual operasional bisnis. Setiap *franchisor* memiliki standar operasi yang sistematis, praktis serta mudah untuk diterapkan, dan mestinya juga tertuang dalam bentuk tertulis.
- 3) Dukungan dalam beroperasi. Karena *franchisor* memiliki pengalaman yang lebih luas serta sudah membina banyak *franchisees*, dia seharusnya memiliki kemampuan untuk memberi dukungan bagi *franchisee* yang baru.
- 4) Pengawasan (monitoring). *Franchisor* yang baik melakukan pengawasan terhadap *franchisee* untuk memastikan, bahwa sistem yang disediakan dijalankan dengan baik dan benar serta secara konsisten.
- 5) Penggabungan promosi / *joint promotion*. Ini berkaitan dengan unsur pertama yaitu masalah sosialisasi *brand name*.

---

5 Suharnoko, *Op.cit*, hal. 83.

6) Pemasokan. Ini berlaku bagi *franchise* tertentu, misalnya *franchise* bagi makanan dan minuman di mana *franchisor* juga merupakan suplier bahan makanan/minuman. Kadang-kadang *franchisor* juga memasok mesin-mesin atau peralatan yang diperlukan. *Franchisor* yang baik biasanya ikut membantu *franchisee* untuk mendapatkan sumber dana modal dari investor (*fund supply*) seperti bank misalnya, meskipun itu jarang sekali.<sup>6</sup>

Pada umumnya, *franchisee* perlu membayar *initial fee* yang sifatnya sekali bayar, atau kadang-kadang sekali untuk sekali periode tertentu, misalnya 5 tahun. Di atas itu, biasanya *franchisee* membayar *royalty* atau membayar sebagian dari hasil penjualan. Variasi lainnya adalah *franchisee* perlu membeli bahan pokok atau peralatan (*capital goods*) dari *franchisor*.

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan Perjanjian Waralaba memang disyaratkan dalam Pasal 2 PP No. 16 Tahun 1997 untuk dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia. Hal ini diperlukan sebagai perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam Perjanjian Waralaba tersebut.

Dalam Perjanjian Waralaba dikenal adanya kompensasi. Secara umum dikenal adanya dua macam atau dua jenis kompensasi yang dapat diminta oleh Pemberi Waralaba. Yang pertama adalah kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary compensation*), dan yang kedua adalah kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter atau kompensasi yang diberikan dalam bentuk nilai non moneter (*indirect and nonmonetary compensation*).

Yang termasuk dalam *Direct Monetary Compensation* adalah *lump sum payment*,

dan *royalty*. *Lump sum payment* adalah suatu jumlah uang yang telah dihitung terlebih dahulu yang wajib dibayarkan oleh Penerima Waralaba pada saat persetujuan pemberian waralaba disepakati untuk diberikan oleh Penerima Waralaba. Sedangkan, *royalty* adalah jumlah pembayaran yang dikaitkan dengan suatu presentasi tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan atau penjualan barang dan atau jasa yang diproduksi atau dijual berdasarkan Perjanjian Waralaba, baik yang disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum jumlah *royalty* tertentu atau tidak.

Yang termasuk dalam *indirect and nonmonetary compensation*, meliputi antara lain keuntungan sebagai akibat dari penjualan barang modal atau bahan mentah, yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba, pembayaran dalam bentuk dividen ataupun bunga pinjaman dalam hal Pemberi Waralaba juga turut memberikan bantuan finansial, baik dalam bentuk ekuitas atau dalam wujud pinjaman jangka pendek maupun jangka panjang, *cost shifting* atau pengalihan atas sebagian biaya yang harus dikeluarkan oleh Pemberi Waralaba, perolehan data pasar dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh penerima lisensi, dan lain sebagainya.

Kompensasi yang diizinkan dalam waralaba menurut PP No. 16 Tahun 1997, hanyalah imbalan dalam bentuk *direct monetary compensation*.

Ketentuan Pasal 2 PP No. 16 Tahun 1997, menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, dengan ketentuan bahwa Perjanjian Waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Pasal 3 ayat 1 PP No. 16 Tahun 1997 selanjutnya menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada Penerima Waralaba secara tertulis dan

---

6 Gemala Dewi, Op.cit, hal. 195

benar, sekurang-kurangnya mengenai :

- a. Nama pihak Pemberi Waralaba, berikut mengenai kegiatan usahanya; Keterangan mengenai Pemberi Waralaba menyangkut identitasnya, antara lain nama dan atau alamat tempat usaha, nama dan alamat Pemberi Waralaba, pengalaman mengenai keberhasilan atau kegagalan selama menjalankan waralaba, keterangan mengenai Penerima Waralaba yang pernah dan masih melakukan perikatan, dan kondisi keuangan.
- b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba ;
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba ; Persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba, antara lain mengenai cara pembayaran, ganti rugi, wilayah pemasaran, dan pengawasan mutu.
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba; Keterangan mengenai prospek kegiatan waralaba, meliputi juga dasar yang dipergunakan dalam pemberian keterangan tentang proyek yang dimaksud.
- e. Hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba ; Bantuan atau fasilitas yang diberikan, antara lain berupa pelatihan, bantuan keuangan, bantuan pemasaran, bantuan pembukuan, dan pedoman kerja.
- f. Pengakhiran, pembatalan, dan perpanjangan Perjanjian Waralaba, serta hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba. Selanjutnya Pemberi Waralaba oleh Peraturan Pemerintah ini diwajibkan memberikan waktu yang cukup kepada Penerima Waralaba untuk meneliti dan mempelajari informasi-informasi yang disampaikan tersebut secara lebih

lanjut.

### **Konsep Sistem Ekonomi Islam**

Dalam suatu sistem ekonomi terdapat beberapa sub-sistem yaitu produksi, konsumsi, distribusi dan penunjang/perantara. Di kalangan umat Islam sudah sepantasnya Hukum dan norma syariah Islam mewarnai interaksi dan transaksi dalam dan antar sub-sistem tersebut sehingga sehingga terbentuklah suatu sistem ekonomi Islam. Hukum dan norma dimaksud di atas dapat ditarik dari dua prinsip utama yang digali dari ketentuan al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW, yaitu :

- a. Pandangan Islam terhadap Harta dan Ekonomi :
  - 1) Ajaran syariah Islam memandang harta sebagai amanah dari Tuhan Yang Maha Esa, sebagai perhiasan hidup, sebagai ujian keimanan, dan sebagai bekal ibadah.
  - 2) Harta harus diperoleh dari usaha yang halal dan dengan cara yang halal pula. Islam melarang usaha untuk mencari harta yang dapat melupakan kematian, *dzikrullah*, shalat, dan zakat, serta memusatkan kekayaan hanya kepada sekelompok orang kaya saja.
  - 3) Islam juga melarang usaha yang haram, seperti melalui kegiatan riba, perjudian, berjual-beli barang haram, mencuri, merampok, curang dalam takaran dan timbangan, melalui cara-cara yang batil dan merugikan, dan melalui suap menyuap.
- b. Nilai-nilai Perekonomian Islam :
  - 1) Islam mendorong penganutnya untuk berjuang mendapatkan harta dengan berbagai cara, asalkan mengikuti rambu-rambu yang telah ditetapkan. Rambu-rambu dimaksud antara lain adalah carilah harta yang halal lagi baik, tidak

menggunakan cara batil, tidak berlebih-lebihan, tidak menzhalimi maupun dizhalimi, menjauhkan dari unsur riba, *maysir* (spekulasi), *gharar* (manipulasi), serta tidak melupakan kewajiban sosial berupa zakat, infak, dan sedekah.

- 2) Islam mendorong penganutnya untuk bekerja dan melarang untuk meminta-minta atau mengemis.
- 3) Setiap individu akan mendapatkan haknya sesuai dengan kontribusinya masing-masing dan tidak mengambil hak orang lain.
- 4) Kesenjangan ekonomi harus di atasi melalui, antara lain penghapusan monopoli, menjamin hak dan kesempatan untuk aktif dalam proses ekonomi, menjamin pemenuhan kebutuhan dasar hidup setiap anggota masyarakat, melaksanakan amanah *social economy insurance* yang mampu menanggung, dan membantu yang tidak mampu.
- 5) Kebebasan individu diakui selama tidak bertentangan dengan kepentingan sosial yang lebih besar atau sepanjang individu itu tidak melangkahi hak-hak orang lain.

Sistem ekonomi Islam memiliki pengertian dasar sebagai suatu sistem ekonomi yang berdasarkan hukum dan norma syariah Islam. Berbagai definisi telah diberikan mengenai ekonomi Islam, yang satu dan lainnya pada prinsipnya tidak berbeda. Salah satu diantaranya yang dikemukakan oleh Muhammad Abdullah Al-Arabi, yaitu :

*“Ekonomi Islam merupakan sekumpulan dasar-dasar umum ekonomi yang kita simpulkan al-Qur'an dan as-Sunnah, dan merupakan bangunan perekonomian yang kita dirikan di atas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan tiap lingkungan dan masa”.*<sup>7</sup>

Kelebihan dari sistem ekonomi Islam adalah bahwa landasan spiritual selalu merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari praktik interaksi dan transaksi antar individu dan institusi pelaku ekonomi. Permasalahan dari sistem ini akan terjadi apabila nilai dan norma Islam tidak dilaksanakan sepenuhnya atau hanya dilaksanakan sebagian saja.

Mekanisme atau cara kerja dari sistem ini diserahkan kepada para pelaku ekonomi. Hal ini didasarkan kepada prinsip bermuamalah, yaitu sepanjang tidak dilarang secara jelas dalam al-Qur'an maupun Hadits Nabi Muhammad SAW, maka diperbolehkan. Prinsip bidang muamalah tidak seperti bidang ibadah yang apabila tidak ada ketentuannya dalam al-Qur'an dan al-Hadits, maka merupakan suatu *bid'ah* (pembaruan) yang dilarang. Melalui prinsip inilah, maka akan tersaring praktik-praktik kegiatan ekonomi yang tidak sesuai dengan ajaran Islam sebagaimana diatur ketentuannya dalam al-Qur'an dan al-Hadits.

### **Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba (*Franchise*)**

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

Suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak

---

7 Gemala Dewi, Op.cit, hal. 222.

Penerima Waralaba. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbal balik karena baik Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Dalam waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sangat sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam yaitu adanya Subyek Perikatan (*Al-'Aqidain*), Obyek Perikatan (*Mahallul 'Aqd*), Tujuan Perikatan (*Maudhu'ul 'Aqd*) dan Ijab dan Kabul (*Sighat al-'Aqd*), serta larangan transaksi *Gharar* (ketidakjelasan).

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan Perjanjian Waralaba disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam Perjanjian Waralaba. Hal ini sesuai dengan Asas Tertulis (*kitabah*) yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah (2): 282.

Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerja sama (*syirkah*) dalam Asas Hukum Perdata Islam.

Dengan demikian, dapat dikemukakan bahwa sistem Waralaba (Franchise) ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, selama obyek perjanjian Waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam.

Selain itu bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha

kecil dan menengah di Negara kita, apabila kegiatan waralaba tersebut hingga pada derajat tertentu dapat mempergunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri maupun untuk melaksanakan kegiatan yang tidak akan merugikan kepentingan dari pengusaha kecil dan menengah tersebut. Sehingga dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam. Pada dasarnya, sistem *franchise* (waralaba) merupakan sistem yang baik untuk belajar bagi *franchisee*, jika suatu saat berhasil dapat melepaskan diri dari *franchisor* karena biaya yang dibayar cukup mahal dan selanjutnya dapat mendirikan usaha sendiri atau bahkan membangun bisnis *franchise* baru yang islami.

Untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*). Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi 7 (tujuh) pantangan MAGHRIB, yakni:<sup>8)</sup>

- 1) *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematkan sektor riil dan tidak produktif.
- 2) *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.
- 3) *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
- 4) *Haram*, yaitu obyek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah.
- 5) *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman.
- 6) *Ihtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.

8 Gemala Dewi, Op.cit, hal. 199-200.

- 7) Berbahaya, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.

Dalam masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, sudah sepantasnya hukum dan norma syariah Islam, serta rambu-rambu untuk menjauhi pantangan MAGRIB mewarnai interaksi dan transaksi dalam kegiatan bisnis waralaba (*franchise*), sehingga terbentuklah suatu sistem bisnis waralaba (*franchise*) yang islami.

### KESIMPULAN

Perjanjian waralaba (*franchise*) dipandang dari perspektif hukum Islam merupakan pengembangan dari *syarikah* (kerja sama), *kitabah* (asas tertulis) sebagai bentuk perlindungan terhadap kedua belah pihak, *syirkah* (asas penghargaan) sebagai bentuk penghargaan terhadap Hak Kekayaan Intelektual, serta sesuai dengan larangan transaksi *Gharar* (ketidakjelasan) yaitu adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem waralaba (*franchise*) ini tidak bertentangan dengan syariah Islam, sepanjang bidang usaha bisnis waralaba (*franchise*) dan sistem serta mekanisme kerja samanya sesuai dengan Prinsip Syariah dan ketiadaan dari segala pantangan syariah dalam bisnis waralaba (*franchise*) tersebut.

### SARAN

Untuk melindungi masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, kegiatan bisnis waralaba (*franchise*) di samping harus mengacu pada ketentuan-ketentuan hukum umum yang dikeluarkan oleh otoritas pemerintah, juga harus mengacu pada ketentuan-ketentuan hukum

Islam.

Dalam perjanjian waralaba (*franchise*) perlu diadopsi nilai-nilai perekonomian Islam, diantaranya tidak mendzalimi maupun didzalimi, sehingga terjadi keseimbangan para pihak, keseimbangan antara Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*).

### DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Muhammad Daud, *Hukum Islam : Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*, Ed. 6. Cet. 11, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Ed. Revisi, UII Press, Yogyakarta, 2000.
- Dewi, Gemala, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Badan Penerbit Fakultas Hukum UI, Jakarta, 2005.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003.
- Lubis, Suhrawardi K., *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.
- Mas'adi, Ghufroon A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Kencana, Jakarta, 2004.