

BAB IV

PAPARAN DAN ANALISIS DATA

A. Company Profile

a. Company Profile Little Camel School⁸²

Sekolah berbasis Islam dan bertaraf Internasional yang mempersiapkan sang buah hati menjadi pribadi yang aktif, kreatif, inovatif, kompetitif dan berakhlak Qur'ani sejak masa *Golden Age* hingga masa pra remaja.

Kurikulum pembelajaran Islami yang teruji dan terbukti di Timur Tengah dapat Anda temui hanya disini. Metode – metode luar biasa dari Arab Saudi, Yaman, Iran, Mesir dan Turki kini hadir pertama dan satu – satunya di Indonesia dengan kemasan yang sangat *fun*, unik dan menarik.

⁸² Data dari Perusahaan Little Camel terkait dengan Company Profile, 2011

Dengan metode – metode gerak dan teknik – teknik pembelajaran super aktif dan dinamis menjadikan anak selalu dalam kondisi bersemangat. Kombinasi 3 metode handal, yakni *Super Learning Revolution*, *Creative Super Learning* dan *Islamic Super Learning*, teruji dan terbukti di Timur Tengah dan telah dipraktekkan lebih dari 22 juta anak, terbukti meningkatkan *Spiritual*, *Intelektual* dan *Emotional* anak hingga 300 %.

Dengan adanya tim **Product Development** selaku perumus kurikulum dan dibantu pelaksana *Mentor*, *Trainer*, *Team Teaching* dan seluruh civitas yang sangat berkompeten serta dukungan manajemen yang konsisten untuk mengembangkan pendidikan terbaik di Indonesia, khususnya pendidikan berbasis Islam, menjadikan “**LITTLE CAMEL SCHOOL**” sebagai mitra dan pilihan anak terbaik untuk orang tua.

Dengan menjadi mitra dan pilihan anak terbaik bagi orang tua, terbukti Little Camel School sangat diminati oleh masyarakat. Bagaimana tidak, Little Camel School selalu melakukan inovasi dan memakai metode – metode yang handal dan memberikan yang terbaik sehingga Little Camel School selalu menjadi pilihan utama bagi orang tua untuk mempersiapkan masa depan buah hatinya. Tidak hanya itu, Little Camel School selalu menjaga kualitas pembelajaran dan pelayanan sehingga Little Camel School tetap menjadi yang terdepan.

- Keunggulan

Keunggulan Little Camel dengan *Moslems International School* lainnya adalah:

1. Metode Pembelajaran yang merefleksikan dan mengimplementasikan tiga metode handal, yakni : "*Islamic Super Learning, Super Learning Revolution* dan *Creative Super Learning*".
2. Mampu meningkatkan kecerdasan dan kemampuan spiritual anak hingga 300%.
3. Menggunakan teknik – teknik pembelajaran yang sudah terbukti dan teruji di Timur Tengah (Arab Saudi, Yaman , Iran, Mesir, dan Turki).
4. Program Pembelajaran yang dipersiapkan untuk anak pada masa *Golden Age* hingga masa Pra Remaja.
5. *Brand Image* yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat "Cici Tegal" .
6. Kegiatan Intra dan Ekstra kurikuler yang *revolusioner* sangat mendukung kecerdasan intelektual, sosial dan spiritual anak.

- Keuntungan

1. *Life - Cycle* produk sangat panjang
2. Sistem pengendalian bisnis solid yang dioperasikan oleh SDM yang berkualitas dan berpengalaman
3. BEP maksimal 6 - 8 bulan
4. *Quality Control* setiap 6 bulan sekali dari manajemen pusat

5. Target *market* yang jelas dan luas
6. Didukung oleh *Brand* yang terkenal dan kuat
7. Dampingan intens selama 3 bulan pertama
8. Menggunakan kolaborasi 3 Metode Super dari Timur Tengah yang diadopsi dari 5 negara Islam dan belum pernah dipraktekkan di Indonesia sebelumnya.

b. Company Profile Printingku⁸³

Digital Printingku adalah sebuah usaha yang didirikan oleh Tony Yulianto pada tanggal 1 Februari 2005 di kota Krian - Jawa Timur. Dari sebuah tempat kecil di Jl. Raya Sirapan No. 11 kemangsren - Balong Bendo. Sekarang ini digital printingku sudah berkembang menjadi 9 cabang di 7 kota besar.

Karena peminat dari digital printingku begitu berkembang pesat hingga tahun 2010 ini maka printingku organization membentuk program baru di bidang franchise digital printing. oleh sebab itu kami dari team franchise digital printingku mengadakan promo investasi **hanya 395 juta** yang berlangsung selama akhir bulan juli 2010. Hal ini adalah salah satu cara bagi kami untuk membuka kesempatan selebar-lebarnya kepada para entrepreneur muda indonesia untuk bergabung dan bekerjasama dengan kami untuk mengembangkan bisnisnya.

- Kenapa harus printingKu ?

⁸³ Data dari Perusahaan Printingku terkait dengan Company Profile, 2011

1. Tanpa musiman, kapanpun dan dimanapun semua bisnis butuh promosi.
2. Hampir 98% tanpa resiko, digital printing merupakan kebutuhan pokok sebuah usaha, mulai dari pedagang kaki lima sampai perusahaan besar.
3. Pangsa pasar sangat luas, mulai dari anak-anak sampai orang dewasa.
4. SOP yang teruji dan mudah diaplikasikan.
5. Mesin semua baru dan bergaransi 1 tahun, menjadi hak milik *franchisee*. menggunakan strategi bisnis yang jitu dan terbukti untuk mendapatkan pendapatan realistis dan rasional.

c. Company Profile Koetoeu⁸⁴

Koetoeu adalah perusahaan yang didirikan oleh Marisa Fitriana, setelah bosan jadi "karyawan kutu loncat" di banyak perusahaan, dari Radio Swaragama, InSEd Production (EO), Sampoerna A Mild, Telkomsel, dan Gama Techno, dia berfikir untuk bisa memiliki usaha sendiri yang beda dari usaha kebanyakan. Inspirasinya didapatkan ketika melihat Artis dari Jakarta yang memiliki Merchandise untuk dijual kepada Fans-fans mereka. Dari situlah ide itu muncul, "kenapa sih yang punya merchandise hanya artis?? apakah yang bukan artis gak boleh punya merchandise sendiri??" yup.. konsep MERCHANDISE PRIBADI pun tercipta.

⁸⁴ Data dari Perusahaan Little Camel terkait dengan Company Profile, 2011

Berbekal dana seadanya, Risa nekat membuka ruko kecil. Ruko yang hanya kecil ini, diberi nama KOETOEKU yang buka pertama tanggal 28 Maret 2007. Konsep bikin Merchandise Pribadi yang diusungnya, dengan produk utama adalah Mug! Hanya dibantu 3 orang karyawan, 3 hari pertama yang laku hanya 2 buah mug!! (kasihan bener deh..), namun sekali kaki melangkah, pantang mundur ke belakang!

Dalam perkembangannya, konsep MERCHANDISE PRIBADI ini ternyata mendapatkan respon positif dari anak muda, dalam setahun respon dan dukungan datang dari banyak pihak, bukan hanya dari konsumen tapi juga dari banyak media massa yang memandang bisnis ini unik dan baru pertama ada.

Dalam dua tahun perkembangannya produk yang ada di Koetoeke terus bertambah, sampai saat ini sudah belasan produk yang dimiliki. Bahkan Mug Digital warna asalnya dari tempat ini, rekan bisnis yang ada di Jakarta dan Bandung sampai minta Mug Digital Warna bisa dikirim ke kota mereka.

Terimakasih pada semua rekan Media baik televisi, radio maupun media cetak yang selama ini mendukung Koetoeke untuk mengedukasi pasar tentang produk yang unik ini, semoga bisnis ini terus berlanjut dan selalu bisa menghadirkan senyum bagi banyak orang yang merasa menjadi istimewa, dengan pemberian yang hadir dari tangan-tangan kreatif di Koetoeke.

- TENTANG KOETOEKOE

Koetoeuku adalah sebuah usaha yang didirikan oleh Hj. Marisa Fitriana, SE pada tanggal 28 Maret 2007 di Malang dengan alamat di Ruko Kendalsari Barat Kav I, sekarang di awal tahun 2011 Koetoeuku sudah berkembang menjadi 5 Cabang .

- KONSEP BISNIS KOETOEKOE

Konsep Bisnis Koetoeokoe adalah pembuatan “*Personal Merchandising* dan *Corporate Merchandising*” yaitu pembuatan berbagai produk merchandise untuk keperluan pribadi maupun promosi perusahaan.

- KERJASAMA BISNIS KOETOEKOE

Sejak bulan Mei 2006 kami mulai mengembangkan bisnis Koetoeokoe dengan konsep kemitraan yang menggandeng investor untuk memiliki bisnis ini yang tersebar di berbagai kota di Indonesia.

B. Profil para informan Franchisor dan Franchisee Little Camel, Printingku dan Koetoeokoe yang berbisnis franchise

1. Hj. Umi Fadhilah

Hj. Umi Fadhilah adalah seorang putrid dari pasangan Drs. H. Munawir Said, M.Si dan Dra. Hj. Siti Chotika, M.Si yang berusia 26 tahun, yang bertempat tinggal di Mojokerto, beliau berprofesi menjadi wirausaha yaitu selaku owner atau franchisor dari Little Camel School. Selain berwirausaha beliau juga seorang motivator entrepreneur di Entrepreneur University dan TDW Resource.

2. Tony Yulianto

Tony Yulianto adalah seorang suami dan bapak dari dua anak, beliau berusia 29 tahun, yang bertempat tinggal di krian sidoarjo, beliau berprofesi sebagai wirausahawan yaitu franchisor dari printingku. Beliau memulai bisnis dari sejak kecil karena memang orang tua beliau adalah wirausahawan.

3. Marisa Fitriana

Marisa Fitriana adalah seorang istri dan ibu dari 1 anak, beliau berusia 27 tahun, yang bertempat tinggal di Malang, beliau adalah seorang wirausahawan yaitu franchisor koetoeke. Beliau merintis bisnis koetoeke dari mulai usia 23 tahun, sehingga koetoeke sekarang sudah mempunyai 17 cabang di Indonesia.

4. Nia Rahmawati

Nia Rahmawati adalah seorang ibu dengan mempunyai putra satu, beliau berusia 29 tahun dan bertempat tinggal di Mojokerto. Beliau adalah seorang ibu rumah tangga yang mempunyai aktivitas sampingan yaitu menjadi franchisee little camel school. Beliau bergabung dengan Little Camel baru 2 tahun yaitu pada tahun 2009.

5. Aqil Azizi

Aqil Azizi adalah seorang ayah yang dikaruniai satu putri dan berusia 27 tahun. Beliau adalah seorang kepala keluarga yang berprofesi sebagai pengusaha yaitu franchisee Printingku yang sudah bergabung mulai dari tahun 2007 dan bertempat tinggal di Mojokerto

6. Luluk Farida

Luluk Farida adalah seorang ibu dengan empat anak dan bertempat tinggal di Mojokerto, beliau berusia 43 tahun, dengan kemauan yang kuat kondisi ekonomi keluarga memaksakannya untuk berjuang mencari nafkah untuk anak – anaknya dikarenakan bercerai dengan suaminya. Dan pada akhirnya beliau bergabung dengan perusahaan Koetokoe dan menjadi franchisee Koetokoe.

C. Paparan dan Analisis Data

Dari hasil wawancara di lapangan yang peneliti dapatkan tentang keadaan dari para keluarga franchisor ataupun franchisee yang mempunyai bisnis franchise, alasan dalam mempunyai bisnis franchise, dan implikasinya terhadap keluarga mereka dalam membentuk keluarga sakinah. Diantaranya yang dijelaskan oleh peneliti pada penelitian ini adalah:

1. Alasan para franchisor dan franchisee dalam berbisnis Franchise

Akhir-akhir ini, kita sering mendengar kata *franchising*, transaksi bisnis yang bertaraf *franchise* kini mulai marak karena selain biaya murah dan bahan sudah disediakan juga tidak terlalu memakan tempat yang begitu luas. Banyak model-model *franchising* yang kini muncul disekitar kita, seperti makanan cepat saji ayam goreng ala KFC, akan tetapi harganya di bawah KFC dan sebagainya. Maka dalam penulisan tugas ini, penulis merasa perlu untuk membahas mengenai Penguatan Keluarga Sakinah Pada Franchisor Dan Franchisee Little Camel, Printingku Dan Koetokoe Melalui Bisnis Franchise

Pada umumnya seseorang yang berbisnis franchise karena terdapat alasan – alasan yang kuat yang dijadikan landasan dalam menjadi franchisor atau franchisee dalam bisnis franchise, diantaranya adalah di bawah ini :

a. Ekonomi

Adalah salah satu alasan yang paling dominan yang dijadikan landasan franchisor dan franchisee dalam berbisnis franchise.

Sebagaimana yang dipaparkan di bawah ini :

“saya memang belum menikah, tapi ada tanggung jawab yang harus saya laksanakan demi terjalannya keluarga yang sakinah dalam keluarga saya. Lha mau gimana mbak menjadi seorang pengusaha seperti yang saya jalani sekarang ini adalah kondisi yang memaksa saya seperti ini, saya harus membiayai keluarga apalagi keadaan orangtua saya sakit, bahkan untuk obatnya saja kurang lebih 20 juta mbak setiap bulannya, selain itu saya juga harus menyekolahkan adik yang masih duduk di bangku SMA. Dari kondisi seperti ini mbak, hati saya tergerak untuk membantu ekonomi keluarga, akhirnya Alhamdulillah saya bisa dibilang berhasil karena sudah bisa menanggung kebutuhan keluarga, saya pun juga bisa menjaga keharmonisan keluarga saya dengan keadaan keuangan yang selalu terpenuhi.”⁸⁵

Diwaktu yang lain peneliti mewawancarai mewawancarai salah satu keluarga dari Hj. Umi Fadhillah yaitu orangtuanya yang bernama Hj. Siti Chotika. Peneliti juga menyakan pendapat beliau terkait dengan putrinya yang berprofesi sebagai pengusaha :

“saya itu sangat bangga sekali mbak sama anak saya yang namanya umi fadhilah, dia mampu membuat keadaan keluarga menjadi harmonis kembali terutama dari keadaan keuangan keluarga, meskipun saya kadang tidak tega melihat *pontang-panting*-nya (usaha keras) dulu tapi Alhamdulillah sekarang dia sudah jadi anak sukses.”⁸⁶

Peneliti mengunjungi rumah Luluk Faridah untuk melakukan wawancara. Dan pada saat itulah peneliti langsung bertemu dan melakukan

⁸⁵ Hj. Umi Fadhillah, wawancara (Mojokerto, 17 Maret 2011)

⁸⁶ Hj. Siti Chotika, wawancara (Mojokerto 17 Maret 2011)

wawancara struktur kepada ibu Luluk Farida, setelah peneliti memohon izin untuk wawancara. Selanjutnya peneliti langsung menanyakan alasan apa yang dijadikan landasan beliau dalam berbisnis franchise :

“bisnis franchise saya ini sangat membantu keadaan ekonomi keluarga. Saya berpisah dengan suami saya bukan karena ekonomi akantetapi ada alasan lain yang tidak bisa saya sebutkan. Dengan status single parent saya berjuang untuk melangsungkan kehidupan, dan membiayai kebutuhan anak – anak dengan berbisnis franchise.”⁸⁷

Peneliti juga melakukan wawancara struktur kepada Nia Rahmawati, selanjutnya peneliti menanyakan alasan beliau menggunakan sistem franchise dalam berbisnis :

“karena saya dipermudahkan dalam berbisnis dan mencari nafkah untuk keluarga, awalnya suami saya bekerja sendiri akan tetapi dikarenakan jaman yang serba mahal dan kebutuhan meningkat akhirnya saya dan suami saya bersepakat untuk mengambil franchise little camel.”⁸⁸

Pada saat peneliti berkunjung ke rumah Aqil Azizi, setelah peneliti menceritakan maksud kedatangan peneliti untuk melakukan wawancara kepada bapak Aqil Azizi dan beliau bersedia untuk diwawancarai. Selanjutnya penelit menanyakan kepada beliau tentang alasan apa yang dijadikan landasan beliau dalam berbisnis franchise :

“melangsungkan kehidupan rumah tangga dan membuat keluarga menjadi Keluarga yang Sakinah, Mawaddah wa Rahmah.”⁸⁹

Dalam penelitian ini, ada sebagian besar alasan yang menyebabkan para keluarga franchisor dan franchisee dalam mendirikan bisnis franchise yang paling dominan adalah karena ekonomi. Keadaan ekonomi keluarga

⁸⁷ Luluk Farida, wawancara (Mojokerto 19 Maret 2011)

⁸⁸ Hj. Nia Rahmawati, wawancara (Mojokerto, 22 Maret 2011)

⁸⁹ Aqil Azizi, wawancara (Malang, 20 Maret 2011)

adalah menjadi salah satu factor terbentuknya keluarga sakinah mengingat perceraian yang ada di negara kita mayoritas berdasarkan masalah ekonomi keluarga.

Dari data diatas bisa disimpulkan bahwa setiap bisnis yang di franchise kan harus mempunyai kriteria – kriteria tersendiri seperti pada perusahaan Little Camel ada sebuah ciri khusus yaitu Kurikulum yang berbeda dengan yang lain. Hal ini adalah salah satu faktor yang bisa menjadikan bisnis tersebut bisa di kategorikan bisnis franchise.

Kalau dalam hukum Islam, *franchise* dengan model ini hampir serupa dengan model *syirkah mudharabah* (bagi hasil), tapi sudah mengalami perkembangan seiring berkembangnya zaman dan terdapat gabungan dengan jenis *syirkah* lainnya. *Syirkah* (persekutuan) dalam hukum Islam banyak sekali jenisnya dan terdapat perbedaan oleh para imam madzhab. Dan perlu diketahui bahwa dalam pola transaksi yang diatur oleh hukum Islam adalah menitikberatkan pada sisi moralitas yang lebih tinggi dari pada apapun.

Mungkin selama ini banyak orang berfikir bahwa membeli sebuah *franchise* pasti selalu menguntungkan. Karena dalam sistem *franchise* atau waralaba, resiko sudah diminimalisir sedemikian hingga oleh pihak *franchise* (disebut **franchisor**). Pemikiran demikian memang ada benarnya, walau tidak selalu benar dalam praktek dan kenyataannya. Mengapa resiko kegagalan usaha membeli waralaba lebih kecil daripada membuka usaha sendiri? hal ini dikarenakan jika seorang memulai sebuah bisnis sendiri dengan metode “*Trial and Error*“, kemungkinan gagalnya sangat besar, apalagi tidak ada

rekan atau saudara yang membimbingnya dalam usaha yang baru dirintisnya tersebut. Sedangkan kalau membeli *franchise*, resiko kegagalan dapat diperkecil, karena perusahaan pewaralaba (*franchisor*) sudah menyediakan segala sesuatunya untuk mendukung investor (*franchisee*), termasuk survey, metode marketing dan promosi, perizinan, bahan baku, manajemen, standar kerja/ SOP, desain interior dan lain sebagainya.

b. Sosial

Dari alasan segi agama ada beberapa keluarga saja yang mempunyai alasan tersebut yaitu : Hj. Marisa Fitriana, beliau menjawab alasan edngan berbisnis franchise dari segi sosial yaitu :

“selain karena ingin melangsungkan kehidupan dari berbisnis franchise, saya juga ingin membantu masyarakat Indonesia dengan menyediakan lapangan kerja, karena saya terinspirasi dari TKI yang disiksa oleh orang asing.”⁹⁰

Peneliti juga mewawancarai Nia Rahmawati beliau juga menjawab alasan berbisnis franchise dari segi sosial :

“ingin menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia.”⁹¹

Islam sebagai ajaran yang bersifat *rahmatan lil’alamin*, semangatnya bertumpu pada kemaslahatan yang hakiki termasuk syariatnya dalam bidang *mu’alamat* (bisnis), di mana kaedah fiqih mengatakan bahwa pada prinsipnya hukum *mu’amat* adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya (*al-ashlu fil mu’amat al-ibahah illa an yadulla dalilun a’a tahrimihi*). Dalil yang dapat mengubah hukum *mu’amat* dari boleh

⁹⁰ Hj. Marisa Fitriana, wawancara (Malang 24 Maret 2011)

⁹¹ Nia Rahmawati, wawancara (Mojokerto 22 Maret 2011)

(halal) kepada tidak boleh (haram) tersebut mengacu kepada disiplin ushul fiqh yaitu dapat berupa dalil eksplisit (sharih) al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW atau dalil lain melalui uji verifikasi tertentu seperti *Ijma'* (konsensus para ulama), *Qiyas* (analogi), *Mashalih Mursalah* (konsep mashlahat) dan sebagainya.⁹²

Dari kaidah tersebut sebenarnya terfokus pada prinsip maslahat yaitu konsep pertimbangan baik-buruk, positif-negatif, dan mudharat-mashlahat berdasarkan kaidah umum dan dalil sharih serta shahih syariat Islam.

Prinsip sentral syariah Islam menurut Ibnu Qayyim dalam adalah hikmah dan kemaslahatan umat manusia di dunia dan di akhirat. Kemaslahatan ini terletak pada keadilan yang merata, rahmat (kasih sayang dan kepedulian), kesejahteraan dan kebijaksanaan. Apa saja yang merubah keadilan menjadi kezhaliman, rahmat menjadi kekerasan, kemudahan menjadi kesulitan, dan hikmah menjadi kebodohan, maka hal itu tidak ada kaitannya dengan syariah.⁹³

Tujuan utama ketentuan syariat (*maqashid as-syariah*) adalah tercermin dalam pemeliharaan pilar-pilar kesejahteraan umat manusia yang mencakup panca maslahat dengan memberikan perlindungan terhadap aspek keimanan (*hifz din*), kehidupan (*hifz nafs*), akal (*hifz aql*), keturunan (*hifz nasl*) dan harta benda mereka (*hifz mal*). Apa saja yang menjamin

⁹² http://www.lawsripsi.com/index.php?option=com_content&view=article&id=214&Itemid=214

⁹³ http://www.lawsripsi.com/index.php?option=com_content&view=article&id=214&Itemid=214

terlindunginya lima perkara ini adalah maslahat bagi manusia dan dikehendaki syariah.

Pada dasarnya dalam sistem *franchise* terdapat tiga komponen pokok yaitu: Pertama, *Franchisor*, yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara-cara dalam berbisnis tersebut. Kedua, *Franchisee*, yaitu pihak yang membeli *franchise* atau sistem tersebut dari franchisor sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan cara-cara yang dikembangkan oleh *Franchisor*. Ketiga adalah *Franchise*, yaitu sistem dan cara-cara bisnis itu sendiri. Ini merupakan pengetahuan

Berdasarkan statistik menunjukkan bahwa kegagalan sistem *franchise* jauh lebih rendah dibanding sistem lainnya. Hal ini sangat logis karena bisnis dengan *franchise* mengandalkan sistem/cara atau *operating manual* yang sudah teruji melalui penemuan *franchisor*, serta sudah terbukti sukses dijalankan *Franchisee* sebelumnya. *Franchisee* baru paling tidak memiliki gambaran serta *support* dari *Franchisor*.

Kendala utama yang sering dihadapi dalam bisnis adalah masalah pemasaran. Masalah ini lebih mudah di atasi melalui sistem *franchise*. Keuntungan dalam sistem *Franchise* ini adalah karena adanya *brand name* yang merupakan salah satu asset utama *Franchisor*. Dengan banyaknya *franchisee* dalam satu sistem, bisnis dengan cara ini memiliki jaringan luas yang memperkuat *brand name* tersebut. Tanpanya, tidak ada daya tarik bagi calon *Franchisee* untuk membeli *Franchise* ini. Oleh karena itu, *Franchisor* akan selalu berusaha keras melakukan promosi demi mempertahankan serta

meningkatkan *brand name* yang dampaknya juga baik untuk kepentingan *Franchisee*. Sekalipun demikian, agar hasilnya memadai, maka setiap *Franchisee* biasanya juga perlu memiliki strategi pemasaran sendiri.

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

Di samping keuntungannya, calon *franchisee* perlu juga berhati-hati. Sekarang ini, apa saja di-*franchise*-kan sehingga banyak juga *franchise* yang tidak semestinya di pasaran, baik dari pertimbangan prinsip syariah maupun *marketable*-nya.

Pada saat ini hampir semua cabang usaha menengah kecil masuk ke *franchise*, mulai dari usaha pemotong rumput, jasa kurir, *cleaning service*, membuat *signage*, usaha *printing*, edukasi, IT *Training*, *Bookkeeping*, *Financial Service*, *Retail*.

Pada dasarnya, sistem *franchise* merupakan sistem yang baik untuk belajar, 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. Waralaba atau *franchise* adalah cara paling mudah untuk memulai wirausaha. Tak perlu

memikirkan sistem. Tinggal beli dan franchisor akan datang mengurusinya dan bunda tinggal menunggu hasilnya. Namun begitu ada beberapa hal yang harus diperhatikan saat memutuskan membeli waralaba.

1. Merk. Ini terkait dengan imej produk waralaba. Walaupun brand besar tidak memberi jaminan 100% kesuksesan bagi franchisenya, tetap diperlukan agar kita sebagai franchisee tidak perlu ikut sibuk mempromosikan produk. Karena butuh waktu yang cukup lama untuk membuat sebuah brand dan ini berkorelasi dengan kualitas yang dikenal cukup baik di mata konsumen. Dan kualitas tentunya berkorelasi dengan keuntungan.
2. Sistem. Sistem meliputi SOP (*Standard Operating Procedure*), SDM dan rencana pemasaran. Karena dengan sistem ini *franchisor* membesarkan *franchisenya*. Jika sistem tak jelas atau tidak terstandar sebaiknya dihindari. Umumnya hal-hal yang biasanya ditawarkan *franchisor* kepada franchisenya meliputi antara lain; analisa lapangan atau survey lokasi, desain gedung, *lay out* ruangan, training manajemen, konsultasi promosi dan iklan, standarisasi prosedur dan operasional, sentralisasi suplai barang-barang, tuntunan keuangan (pembukuan), dan kontinuitas support.
3. Fee. Biaya pembelian *franchise* atau *initial fee* biasanya sudah termasuk pembelian merk dengan jangka waktu tertentu atau seumur hidup dan *set up*. Untuk royalti biasanya dihitung dari omset yang didapat setiap

Bisnis waralaba bukan bebas risiko termasuk waralaba yang sudah punya nama besar sekalipun. Kesuksesan bisnis waralaba tidak bisa lepas dari *franchisee* atau pembeli waralaba juga sehingga tetap memerlukan keseriusan, kerja keras dan kerja cerdas.

Ÿr “ 6l\$ Ÿr P#to\$•m9\$ Ÿr < \$Zē© {q-lē Ÿ {qzBā Ův%Q\$S7
Lām #E)r \$Zqē ír nífē `B wò ù bqâGf P#to\$Mžwē ŮüBā wr %í=)ſ
Ŭ#to\$ŷōÉ ó JſÇã Nà2 r%¹ b& Eđ% ā \$Y© nāzBìd Ÿr {rŠÜG \$
Èrnēſ ēōyS ’?ā {qr\$è? Ÿr 3 qđe9\$ ĩnās ’?ā {qr\$è?r {rŕGè? b&

Artinya : “Syi'ar Allah ialah: segala amalan yang dilakukan dalam rangka ibadat haji dan tempat-tempat mengerjakannya. Maksudnya antara lain ialah: bulan Haram (bulan Zulkaidah, Zulhijjah, Muharram dan Rajab), tanah Haram (Mekah) dan Ihram., maksudnya ialah: dilarang melakukan peperangan di bulan-bulan itu. ialah: binatang (unta, lembu, kambing, biri-biri) yang dibawa ke ka'bah untuk mendekatkan diri kepada Allah, disembelih ditanah Haram dan dagingnya dihadiahkan kepada fakir miskin dalam rangka ibadat haji. ialah: binatang had-ya yang diberi kalung, supaya diketahui orang

bahwa binatang itu Telah diperuntukkan untuk dibawa ke Ka'bah. Dimaksud dengan karunia ialah: keuntungan yang diberikan Allah dalam perniagaan. keredhaan dari Allah ialah: pahala amalan haji.⁹⁴

Maksud dari Firman Allah diatas adalah bahwa hal itu berdasarkan kaidah kerjasama dalam Islam termasuk kerjasama bisnis hendaklah selalu dalam kerangka kebaikan dan ketakwaan, bukan dalam kerangka dosa dan kejahatan. Selain itu, adalah sangat penting diperhatikan sentimen pasar umat Islam yang terkait dengan pertimbangan *franchise* untuk bisnis yang memiliki ikatan dan kontribusi terhadap negara-negara yang menindas umat Islam.

2. Implikasi bisnis Franchise dalam membentuk Keluarga Sakinah

Bisnis franchise pada umumnya terdapat beberapa implikasi bagi seseorang yang mengikuti bisnis tersebut. Implikasi tersebut dapat berdampak dari segi ekonomi, social dan agama. Dari hasil penelitian dilapangan ternyata bisnis franchise juga mempunyai dampak positif dan negative dalam mempengaruhi pembentukan keluarga sakinah. Di bawah ini adalah hasil wawancara peneliti, diantaranya adalah :

a. Implikasi positif

Di bawah ini adalah hasil wawancara peneliti dengan beberapa franchisor dan franchisee mengenai implikasi positif bisnis franchise dalam membentuk keluarga sakinah dari segi ekonomi :

Franchisor dan franchisee Little Camel ketika peneliti menanyakan tentang implikasi bisnis franchise terhadap pembentukan keluarga sakinah di

⁹⁴ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama, Jakarta 1 Maret 1971

keluarga franchisor dan franchisee little camel. Ibu Hj. Umi Fadhillah menjawab :

“manfaat dari berbisnis franchise banyak sekali, salah satunya dari faktor ekonomi, Alhamdulillah dengan berbisnis franchise saya bisa memenuhi ekonomi dan kebutuhan keluarga. Hampir 99% semua kebutuhan ekonomi keluarga saya yang menanggung, mengingat keadaan orang tua sakit dan sudah rentan untuk mencari nafkah. Sehingga dengan berbisnis franchise saya slalu dimudahkan dalam memperlebar jaringan dalam berbisnis, secara tidak langsung saya pun juga pasti mendapatkan income dari royalty fee.”⁹⁵

Selain itu peneliti juga mewawancarai franchisee little camel yaitu ibu Hj. Nia Rahmawati tentang implikasi bisnis franchise terhadap pembentukan keluarga sakinah. Ibu Nia Rahmawati menjawab :

“jujur mbak, saya sangat-sangat terbantu dengan adanya system bisnis franchise ini, saya bisa membantu ekonomi keluarga, saya juga bisa membantu meringankan beban suami terutama tentang ekonomi atau kebutuhan anak.”⁹⁶

“usaha saya memang menggunakan sistem *franchise*, awal berdiri usaha saya belum menggunakan *franchise*, tapi karena saya sering belajar dari orang – orang yang lebih sukses daripada saya maka saya ada wacana untuk menggunakan sistem *franchise*. Dengan system tersebut bagi saya sangat menguntungkan karena apa, karena saya tidak perlu capek – capek membuka cabang di seluruh Indonesia. Akan tetapi dengan sistem *franchise* saya sangat dipermudahkan. Meskipun awalnya saya sangat banyak mengalami kegagalan. Dengan *omzet* yang semakin meningkat saya bisa membantu ekonomi keluarga, Alhamdulillah”⁹⁷

Ada banyak hal yang menjadi pemasukan atau omzet dalam berbisnis *franchise*, seperti halnya dengan yang dituturkan oleh Hj. Marisa Fitriana bahwa :

“Pertama kali saya bingung mau berbisnis apa, akan tetapi ketika saya mempraktekkan bisnis *franchise*, Banyak income masuk dengan menggunakan sistem *franchise*, seperti halnya biaya *commitment fee* dan

⁹⁵ Hj. Umi Fadhillah, wawancara (Mojokerto, 17 Maret 2011)

⁹⁶ Hj. Nia Rahmawati, wawancara ()

⁹⁷ Hj. Umi Fadhillah (Mojokerto, 17 Maret 2011)

royalty fee perbulan, beban rumah tangga saya pun juga berkurang, apalagi untuk kebutuhan anak, bisnis *franchise* ini sangat membantu pendapatan saya”⁹⁸

Dari penuturan narasumber diatas bahwa ada banyak pendapatan yang di dapat dari bisnis *franchise*, misalnya *commitment fee* dan *royalty fee* selama per bulan, semakin banyak franchisee akan semakin banyak pendapatan yang di dapat dari bisnis *franchise* dan dengan berbisnis *franchise* sangatlah membantu ekonomi keluarga, seperti : biaya pendidikan anak-anak, kebutuhan sehari – hari, pakaian dan lain sebagainya. Banyak kasus perceraian di Indonesia yang disebabkan karena masalah ekonomi keluarga, hal ini disebabkan karena tidak adanya faktor pemenuhan hidup sehari – hari.

Franchise memang sebab opsi bisnis yang menarik, terutama bagi yang belum pernah terjun ke dunia bisnis. Dengan melalui *franchise* dapat berinvestasi dalam sebuah sistem yang mapan, teruji dan bahkan terbukti keberhasilannya dengan memilih *franchise* sebagai investasi bisnis *franchisee* akan diajarkan, dibimbing, dan didukung penuh oleh franchisor dan tidak sedikit orang yang membeli *franchise* mendapatkan kesuksesan.

Akan tetapi, sebelum berinvestasi di bisnis *franchise* alangkah baiknya mengerti dan memahami konsep bisnis *franchise*. Pasalnya banyak jenis usaha di Indonesia yang mengaku *franchise* padahal belum tentu usahanya masuk kategori usaha *franchise*. Bisa jadi usaha tersebut menggunakan pola kemitraan atau *business opportunity* atau juga hanya sekedar pengaruh merk (*lisensi*).

⁹⁸ Hj. Marisa Fitriana (Malang, 15 MAret 2011)

Bisnis *faranchise* ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan ekonomi keluarga. Dari segi kemashlahatan usaha *franchise* ini juga bernilai positif selain dapat meningkatkan ekonomi keluarga baik pihak *franchisor* maupun *franchisee*, dengan berbisnis *franchise* mampu membuka lapangan pekerjaan bagi orang – orang yang ada di Indonesia.

Kejelian dalam menentukan usaha *franchise* yang akan dipilih perlu dimiliki oleh calon *franchisee*. Prinsip yang harus dipegang adalah *franchise* itu harus melahirkan *profit*. *franchisee* jangan pernah terkecoh dengan janji manis para franchisor, tapi bukan berarti franchisee harus mengedepankan kecurigaan yang berlebihan sebab *franchise* terbukti banyak memberi keuntungan terhadap para investornya. Dalam hal ini, kejelian franchisee yang diperlukan dalam memilih bisnis franchise.

Meski menawarkan beragam kemudahan calon investor atau *franchisee* tetap memerlukan persiapan mental yang matang ketika akan membeli *franchise*. sama halnya dengan dunia usaha pada umumnya, ada perbedaan suasana ketika background dari franchisee adalah seorang karyawan yang berada di zona nyaman (*comfort zone*) dengan ketidakpastian dalam dunia bisnis.

Ada semacam persepsi yang mengatakan menjadi *franchisee* tidak perlu bersusah payah. *franchisee* tinggal menunggu hasil karena semua sudah dijalankan oleh *franchisor*. ini merupakan persepsi yang salah bagi seorang

franchisee. *Franchisee* merupakan figure seorang pengusaha yang punya tanggung jawab untuk mensukseskan usahanya.

“Menjadi *franchise* tidak lantas ongang-onggang kaki dan menunggu setoran dari outlet tiap bulan. Tapi menjadi *franchisee* juga dituntut untuk bekerja keras untuk membangun unit bisnis *franchise* yang sudah dibelinya.”⁹⁹

Di bawah ini adalah penuturan dari pihak franchisee Little Camel School, yaitu Nia Rahmawati :

“Dengan membeli franchise saya yang awalnya blank dengan bisnis, lama – lama juga tahu sendiri, karena saya diberikan kesempatan untuk belajar langsung berbisnis, tapi enaknya membeli *franchise* adalah saya tidak perlu memulai bisnis atau merintis dari awal. Karena franchise yang saya ambil cukup terkenal brandnya.”¹⁰⁰

Pada umumnya ketika kita ingin berhasil ataupun sukses kita harus bekerja keras, tidak ada di dunia ini yang di dapat dengan cara instan, semuanya harus melalui proses dan cobaan. Hal ini dimaksudkan bahwa, ketika membeli *franchise* atau menjadi *franchisee* bukan berarti tinggal terima uang masuk atau setoran tanpa melihat perkembangan bisnisnya secara intens, apabila ini dilkaukan pasti dipastikan bisnis *franchise* akan semakin turun omzetnya. Peran aktif *owner* sangat diperlukan dalam berbisnis, kereja keras, tanggung jawab dan ulet.

Pada dasarnya, *franchisor* hanya menjual pengalaman dan sistem serta bertanggung jawab memberikan *support*. Tetapi diperlukan interaksi dari *franchisee* sebagai pengusaha terhadap bisnisnya agar berjalan dengan benar. Dalam menjalankan usaha, baik sebagai *franchisee*, atau independent, adalah sama saja, yaitu menuntut kerja

⁹⁹ Toni Yulianto (Mojokerto, 25 Maret 2011)

¹⁰⁰ Nia Rahmawati (Sidoarjo, 25 Maret 2011)

keras pemiliknya. Hanya saja, dengan menjadi *franchisee*, berarti Anda telah mengatonggi 15% tingkat keberhasilan dibanding mereka yang membuka usaha, baik sebagai *franchisee* atau independen adalah sama saja yaitu menuntut kerja keras pemiliknya. hanya saja, dengan menjadi *franchisee* akan lebih mudah karena memiliki panduan menjalankan bisnis yang lengkap dari *franchisor*. Selebihnya *franchisee* harus bersungguh – sungguh menjalankan bisnisnya berdasarkan manual yang diberikan *franchisor*.

Dalam kenyataan di lapangan, memang ada beberapa bisnis *franchise* yang menawarkan *franchisee*nya tidak perlu bersusah payah memikirkan unit bisnisnya. segala hal sudah dilakukan oleh *franchisor*. Namun hal itu bukan tipe dari bisnis *franchise* yang sesungguhnya. dari berbagai referensi mengenai *franchise*, *franchisee* dituntut memiliki keterlibatan yang tinggi dan waktu yang lebih panjang dari sekedar pengalamannya menjadi karyawan pada sebuah perusahaan.

Dari sisi *franchisor* sendiri, tidak diperbolehkan memberikan jaminan bahwa usaha yang ditawarkan akan berhasil walaupun sebenarnya ketika *franchisor* menjual paket unit bisnisnya, kemungkinan berhasilnya cukup tinggi. Karena seperti dijelaskan sebelumnya, pada hakekatnya *franchisor* menjual pengalaman dan sistem yang sudah proven. Selebihnya, ditentukan sejauh mana *franchisee* menjalankan usahanya secara benar berdasarkan manual yang diberikan *franchisor*.

Dalam hal ini peran *franchisee* sangat menentukan keberhasilan sebuah unit bisnis *franchise*. *franchisor* memiliki kewajiban untuk men-

support usaha franchisenya, namun tetap saja interaksi yang intim dari *franchisee* sebagai pengusaha terhadap bisnisnya masih diperlukan. Justru ini yang lebih penting, bagaimana *franchisee* menuruti panduan yang diberikan kepadanya. Secara teoritis, *franchisor* yang berhasil adalah mereka yang bisa menjadikan *franchisee* nya berhasil juga. bahkan 90% keberhasilan *franchisee* bisa sukses karena *franchisor*-nya juga sukses. tapi dengan syarat, *franchisee* melakukan semua yang menjadi prasyarat keberhasilan usaha mulai dari pilihan lokasi hingga melakukan standarisasi usaha.

Awalnya saya direfrensikan oleh teman untuk membeli *franchise* printingku, di awal bulan saya terkait dengan *omzet* sudah cukup dibilang bisa membiayai dirinya sendiri, meskipun belum terlalu banyak omzet bersihnya, akan tetapi dengan pantauan dan keuletan saya setiap bulan selalu ada kenaikan *omzet* karena saya banyak mempelajari ilmu marketing yang diberikan oleh bapak tony.¹⁰¹

Tapi jangan lupa, ada sisi 10% yang cukup dominan mempengaruhi ketidakberhasilan *franchisee* meskipun franchisornya sukses yang termasuk 10% ini misalnya, *franchisee* tidak tertarik dengan bisnis tersebut karena dibelikan orang tuanya. karena sejak awal, dalam membeli *franchise* hanya untuk trial and error atau sekedar memberi pelajaran bagi anaknya, bukan karena ingin mendapat profit dari bisnis tersebut.¹⁰² Untuk itulah, keterlibatan secara intens, kesuksesan terhadap bisnis, serta fokus, menjadi kewajiban yang harus dimiliki *franchisee* jika ingin usahanya berhasil.

¹⁰¹ Agil Azizi (Malang 17 Maret 2011)

¹⁰² Majalah franchise, info Franchise Indonesia, edisi Juni-Juli 2010

Disinilah letak pentingnya peran dari *franchisor* dalam meneliti kecenderungan calon investornya. Jika tidak selektif memilih mitra franchise sehingga menyebabkan kegagalan, bukan tidak mungkin akan dicatat sebagai *record* buruk oleh calon investor lainnya. Ujungnya, dapat menurunkan *image* merk bisnis *franchisor*.

95% *franchisee* yang sukses dan berhasil gemilang adalah mereka yang selain sebagai owner, juga menempatkan diri sebagai *manager operasional* unit bisnis *franchiseenya*. *franchise* yang dilengkapi dengan panduan bisnis, yaitu manual yang lengkap dan tersusun, memungkinkannya untuk lebih tertib dan mengerti akan kedisiplinan (kepatuhan terhadap aturan bisnis *franchise*) dalam menjalankan bisnisnya.

Sejumlah factor umum yang terdapat pada *franchisor* dan *franchisee* sukses menjalankan bisnisnya antara lain, memiliki semangat belajar, mau bekerja keras, punya kemampuan menjual, tahan stress, mau menerima arahan, dan memiliki sumber keuangan yang baik. dengan demikian, menjadi franchisee berarti menjadi seorang pengusaha yang sanggup bekerja keras dan mendedikasikan pikiran dan tenaganya guna kesuksesan usahanya. tidak sedikit *franchisee* yang justru lebih sukses menjalankan usahanya dibandingkan *franchisornya* sendiri. tetapi sebaliknya, tidak sedikit juga *franchisor* yang hebat akan tetapi *franchisee*-nya gulung tikar.

Anggapan yang tidak tepat bagi *franchisee* menyerahkan sepenuhnya tanggung jawab kesuksesan bisnisnya kepada *franchisor*.

kedua belah pihak harus berusaha menjalankan perannya masing – masing secara maksimal agar bisnis berjalan dengan baik. Sah – sah saja bagi *franchisee* memiliki lebih dari satu merk bisnis *franchise*, dengan catatan *franchisee* mampu menjalankan tanggung jawab mengelola semua unit bisnisnya dengan baik.

Harapan dari seorang *franchisor* adalah bahwa *franchisee* juga ikut aktif dan all out menjalankan bisnis *franchise*-nya. tidak setengah hati. *Franchisee* ikut aktif memikirkan dan berusaha semaksimal mungkin untuk keberhasilan usahanya. Disamping itu, *franchisee* juga harus punya rasa memiliki terhadap merk bisnis yang dipilihnya. *franchisee* juga mempunyai kepentingan menjaga pelanggannya. hubungan dengan *franchisor* juga harus baik agar tetap langgeng dan saling menguntungkan. *Franchisor* umumnya menghindari *franchisee* yang tidak kooperatif dan mau menang sendiri, bahkan dari awal sudah minta jaminan bisnis akan untung.

Menurut hasil penelitian ini dari segi ekonomi, dengan berbisnis franchise dapat memberikan implikasi positif kepada keluarga dalam mewujudkan keluarga sakinah, seseorang dapat lebih santai dalam memikirkan hal yang berkaitan dengan masalah ekonomi. Hal ini seperti ungkapan dari bapak Tony Yulianto.

Keluarga sakinah adalah keluarga yang terlahir dari usaha keras pasangan suami istri dalam memenuhi semua kewajiban, salah satunya adalah kebutuhan ekonomi. Kepala keluarga wajib mencukupi kebutuhan nafkah istri dan anak-anaknya dengan berbagai usaha yang halal.

Kebutuhan ekonomi adalah kebutuhan asasi seperti sandang, pangan dan papan serta kebutuhan dharuri seperti pendidikan, kesehatan dan keamanan.

Kecukupan sandang, pangan dan papan. Kecukupan sandang sangat penting sebab manusia sebagai hamba Allah SWT dan sebagai makhluk social yang beradab memerlukan sandang sebagai penutup aurat untuk beribadah kepada Allah SWT. Suami istri juga memerlukan hidup yang layak dalam pergaulan masyarakat sesuai dengan tingkat sosialnya. Pangan juga tidak kalah penting sebab cinta tanpa beras akan menciptakan malam yang tidak berkesan dan pagi hari perut keroncongan. Oleh sebab itu, sebelum menikah hendaknya sudah mempunyai lapangan kerja yang dapat menghasilkan uang dan setelah menikahpun suami istri harus bekerja keras dan memohon pertolongan Allah SWT lewat doa dan ibadah yang dilaksanakan setiap hari. Selain itu, berkeluarga juga memerlukan papan sebagai tempat tinggal dan tempat usaha mencari nafkah hidupnya. Jangan sampai setelah menikah suami istri numpang terus menerus pada orang tua, sebab hal ini akan menimbulkan berbagai masalah kehidupan berumah tangga. Karena itu, usaha dan kerja keraslah demi rumah tangga yang mandiri dan bebas dari campur tangan pihak ketiga. Memang uang bukan segala-galanya, tetapi dalam kenyataan hidup di dunia ini hamper segala-galanya memakai uang.¹⁰³

¹⁰³ Dedi Junaedi, 178-179

Seseorang harus mempunyai keterampilan untuk dapat menghasilkan dan memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga sehari-hari. Tugas suami adalah sebagai pencari nafkah sedangkan istri sebagai ibu rumah tangga berperan mengatur pendapatan dengan terampil. Apabila pendapatan itu tidak diatur dengan baik dikhawatirkan akan membawa kepada pemborosan. Maka dari sinilah diperlukan adanya kestabilan ekonomi dalam kehidupan berkeluarga.

Kestabilan ekonomi merupakan salah satu penunjang terwujudnya keluarga sakinah. Kondisi keuangan sebuah keluarga bisa dikatakan stabil apabila terdapat keseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran. Tidak sedikit kasus kegagalan menciptakan keluarga sakinah, dan bahkan menjadi retak dan berantakan, terjadi karena keadaan ekonomi keluarga yang kurang stabil. Bahkan persoalan ekonomi juga sering mempengaruhi kadar keimanan seseorang.

Dengan demikian keluarga perlu memperhatikan kestabilan ekonomi untuk mencapai predikat keluarga sakinah. Keperluan atau kebutuhan seseorang relative tidak dapat disamaratakan. Agar dapat menyeimbangkan kebutuhan dan pendapatan, seseorang minimal harus mampu merencanakan anggaran belanja rumah tangga, menambah semangat kerja dan meningkatkan pendapatan. Meningkatkan pendapatan keluarga adalah solusi untuk mengatasi ketidakstabilan ekonomi akibat kurangnya pendapatan.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Zaitunah Subhan, Membina Keluarga SAKinah (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2004), 51-52

Dalam kehidupan manusia kebutuhan ekonomi merupakan kebutuhan primer yang dapat menunjang kebutuhan yang lainnya. Kesejahteraan manusia dapat tercipta manakala kehidupannya ditunjang dengan perekonomian yang baik pula.

Dengan berkarir, seorang wanita tentu saja mendapatkan imbalan yang kemudian dapat dimanfaatkan untuk menambah dan mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Pria dan wanita adalah “Mitra Sejajar” dalam menunjang perekonomian keluarga. Dalam konteks pembicaraan keluarga yang modern, wanita tidak lagi dianggap sebagai makhluk yang semata-mata tergantung pada penghasilan suaminya, melainkan ikut membantu berperan dalam meningkatkan penghasilan keluarga untuk satu pemenuhan kebutuhan keluarga yang semakin bervariasi.

Oleh karena itu, dengan berbisnis franchise maka anggota keluarga terutama kepala rumah tangga berharap ekonomi keluarga terpenuhi, karena dengan berbisnis franchise bisa menguatkan keadaan ekonomi keluarga . ketika ekonomi keluarga dapat memenuhi segala kebutuhan anggota keluarga dengan cukup maka akan tercipta keluarga yang bahagia atau kesakinahan keluarga akan tercapai.

b. Implikasi negative

Implikasi negatif bisnis franchise dalam pembentukan keluarga sakinah apabila dilihat dari segi psikologis, seperti yang dituturkan oleh ibu Luluk Farida di bawah ini :

“bisnis franchise memang sangat membantu ekonomi keluarga mbak, tapi saya pun juga kasihan lihat anak saya kadang saya terlalu sibuk dengan urusan bisnis saya kurang mengawasi perkembangan anak didik saya. Bahkan banyak yang bilang kalau anak saya lebih dekat dengan baby sitternya daripada dengan saya.”¹⁰⁵

Hal ini pula dituturkan oleh ibu Hj. Marisa fitriana, beliau menjawab :

“akibat saya sibuk bisnis waktu saya jadi tersita untuk bisnis mbak, kurangnya waktu untuk anak. Sehingga saya menyekolahkan di sekoloah full day.”¹⁰⁶

Anak adalah buah hati keluarga, tumpuan harapan orang tua, tapi tuntutan ekonomi yang semakin tinggi mengharuskan orang tua sering meninggalkan anak. Hal ini sangatlah mungkin berpengaruh terhadap perkembangan psikologis anak.

Kewajiban memberikan kebutuhan bagi anak adalah tanggung jawab kedua orang tua, sebisa mungkin orang tua berusaha sekuat tenaga untuk memberikan yang terbaik kepada buah hati. Hal ini menuntut orang tua untuk bekerja lebih keras, apalagi dengan tuntutan ekonomi yang semakin tinggi, menambah tanggungan ekonomi keluarga meningkat.

Tak mengherankan kedua orangtua yakni ayah dan ibu bersama-sama berkerja untuk memberikan kehidupan yang layak kepada keluarga terutama anak. Hal ini tidak aneh, justru adalah sebah kewajaran di dunia yang semakin maju.

Dengan jam kerja yang sangat padat, memungkinkan kedua orang tua tidak punya cukup waktu untuk sekedar bercengkrama dengan anak anak, bahkan tak jarang kelelahan orang tua akibat sibuk bekerja dilampiaskan kepada anak. Intensitas orang tua meninggalkan anak sendiri akan

105

106

berpengaruh terhadap psikologi anak, hal ini sangat mungkin terjadi karena bagi anak. Orang tua adalah orang terdekat mereka, tempat meminta kasih sayang dan perhatian, tempat mengadu dan mengeluh. Dengan kondisi yang seperti ini besar kemungkinan berdampak pada perkembangan psikis anak.

Akan tetapi tidak sedikit keluarga yang kedua orang tuanya sibuk bekerja, keadaan keluarga mereka tetap baik, anak-anak tetap tidak merasa kehilangan sosok orang tua, tidak merasa kekurangan kasih sayang dan perhatian dari kedua orang tuanya.

Ini karena kedua orang tua paham kebutuhan anak yang tidak hanya kebutuhan materi tetapi juga kebutuhan akan perhatian dan kasih sayang. Jadi tidak perlu khawatir bagi orang tua yang sering meninggalkan anak-anaknya, hanya perlu menyeimbangkan antara kebutuhan akan materi dan kebutuhan kasih sayang dan perhatian sehingga perkembangan psikis anak tidak terganggu ketika tumbuh dewasa.

Seorang orangtua yang biasanya pulang ke rumah dalam keadaan lelah setelah seharian bekerja di luar rumah, hal ini secara psikologis akan berpengaruh terhadap tingkat kesabaran yang dimilikinya, baik dalam menghadapi pekerjaan rumah tangga sehari-hari, maupun dalam menghadapi anak-anaknya. Jika hal itu terjadi maka orangtua akan mudah marah dan berkurang rasa pedulinya terhadap anak. Survey yang dilakukan di negara-negara Barat menunjukkan bahwa banyak anak kecil yang menjadi korban kekerasan orangtua yang seharusnya tidak terjadi apabila mereka memiliki kesabaran yang cukup dalam mendidik anak.

Hal lain yang lebih berbahaya adalah terjerumusnya anak-anak kepada hal yang negatif, seperti tindak kriminal yang dilakukan sebagai akibat dari kurangnya kasih sayang yang diberikan orangtua, khususnya Ibu terhadap anak-anaknya.

Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa ternyata bisnis franchise membawa implikasi positif dan negative dalam membentuk keluarga sakinah, terutama di lihat dari segi ekonomi.

Keluarga Sakinah adalah suatu keluarga yang dibina atas perkawinan yang sah, mampu memenuhi hajat hidup spiritual dan material secara layak dan seimbang, diliput suasana kasih sayang antara anggota keluarga dan lingkungannya dengan selaras, serasi serta mampu mengamalkan, menghayati dan memperdalam nilai – nilai keimanan, ketakwaan dan akhlak mulia. Ketika sebuah keluarga terpenuhi segala kebutuhannya baik secara materiil maupun spiritual dan terjamin dari ekonomi, psikologis, social dan agama maka dengan sendirinya keluarga tersebut akan terbentuk menjadi sebuah keluarga yang sakinah, mawaddah dan rahmah.

Sebuah keluarga dapat dikatakan keluarga sakinah apabila memenuhi ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Melaksanakan hak dan kewajiban suami istri, suami sangat bertanggung jawab.
- b. Istri patuh, berbakti dan bangga pada suaminya.
- c. Tercukupinya kebutuhan materi secara wajar dan jauh dari sikap boros dalam segala kehidupan, memperhatikan kebersihan ruhani dan jasmani.

- d. Berdiri di atas pondasi yang kuat berupa ketenangan, cinta dan kasih sayang jauh dari kebisingan dan keributan dan saling perhatian.
- e. Anggota-anggotanya saling bekerjasama dalam mengerjakan setiap pekerjaan. Saling dapat menjadi teman hidup yang baik.
- f. Sangat memperhatikan pendidikan bagi anak-anaknya, baik pendidikan fisik, akal, rohani dan masalah psikologis.
- g. Didirikan atas landasan ibadah dan terdapat teladan yang nyata.
- h. Terbiasa tolong menolong dalam menegakkan aturan Islam dan rumah harus kondusif bagi terlaksananya aturan Islam .
- i. Menghindari hal-hal yang tidak sesuai dengan semangat Islam.

Untuk membentuk keluarga sakinah harus memiliki visi dan misi dalam rumah tangga sebagaimana yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW dan keluarganya. Rumah tangga Rasulullah SAW dan Khadijah, Ali bin Abi Thalib dan Fatimah Az-Zahra' adalah contoh bangunan yang ideal bagi rumah tangga kaum mukminin. Diantaranya visi dan misinya yaitu: Visi Membangun dan mewujudkan keluarga sakinah sedangkan Misinya yaitu:¹⁰⁷

- a. Membuat komitmen yang Islami dalam rumah tangga. Memperkuat hubungan dengan Allah SWT. Kesiapan membentuk keluarga sakinah bergantung kepada hidayah Allah SWT sehingga segala konsekwensi pembentukan keluarga sakinah akan dapat dipenuhi dengan kesiapan mental yang penuh dengan keikhlasan mengharapkan keridhoan Allah SWT.

¹⁰⁷Syamsur, "Kiat-Kiat Membangun Keluarga Sakinah", <http://madinah-al-hikmah.net/modules/news/article.php?storyid=95>., (diakses pada 26 April 2008), 1.

- b. Bekerja sama dalam mewujudkan keluarga sakinah keluarga sakinah tidak akan terwujud tanpa ada kerja sama yang baik antara suami istri, sehingga masing-masing harus menjadi mitra bagi pasangannya agar terwujud keluarga sakinah dapat dicapai dengan mudah dan damai.
- c. Komunikasi yang terbuka dan bermusyawarah. Tiga bentuk dari akar kata Musyawarah dalam Al-Qur'an dalam tiga ayat. Yang *pertama* merupakan perintah kepada Nabi Muhammad SAW. Agar tetap memusyawarahkan urusan masyarakat kepada anggota masyarakat (QS. Ali Imran [3]: 159). Yang *kedua* pujian kepada orang-orang Mukmin yang selalu memusyawarahkan urusan mereka (QS. Asy-Syura [42]: 38). Dan yang *ketiga* menyangkut musyawarah antara suami-istri (QS. Al-Baqarah [2]: 233). Musyawarah adalah membahas bersama dengan maksud mencapai keputusan dan penyelesaian bersama dalam bentuk yang sebaik-baiknya. Musyawarah bukan untuk mencari kemenangan, tetapi untuk mencari yang terbaik.¹⁰⁸ Al-Qur'an pun memerintahkan kedua pasangan untuk memusyawarahkan persoalan-persoalan menyangkut rencana masa depan dan anak-anak mereka.¹⁰⁹
- d. Menjalin hubungan cinta insani dan ruhani, Menjalin kasih sayang. Dalam kehidupan keluarga, anak-anak membutuhkan dialog yang penuh dengan pendekatan manusiawi dan kasih sayang. Anak-anak membutuhkan perhatian, pemeliharaan, perlindungan, pengawasan dan bimbingan.

¹⁰⁸M. Quraish Shihab, *Pengantin Al-Qur'an Kalung Permata Buat Anak-anakku*, (Jakarta: Lentera Hati, 2007), 140-141.

¹⁰⁹*Ibid.*, 151-152.

- e. Saling memahami pribadi pasangan suami sholih dan istri sholihah dipersatukan oleh Allah SWT atas dasar agama dan akal, bukan oleh kecantikan, kekayaan, kedudukan dan ha-hal lain yang bersifat duniawi semata. Tetapi sebagai manusia masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Oleh karena itu keharmonisan akan bertahan dalam keluarga ketika diiringi oleh saling memahami dan menciptakan suasana saling pengertian antara suami istri.
- f. Selalu Bersabar menghadapi liku-liku rumah tangga. Sabar merupakan salah satu kunci kesuksesan dalam mempertahankan keluarga sakinah, sebab tanpa ada kesabaran tidak ada keharmonisan. Nafsu manusia yang negatif akan dapat dipadamkan oleh perbaikan yang dilakukan dengan penuh kesabaran. Liku-liku berkeluarga akan dapat diatasi dengan kesabaran.
- g. Menahan dan meredam amarah. Muslim dan muslimah bukan manusia yang sempurna sehingga semakin lama suami istri berinteraksi maka semakin terlihat kekurangannya. Oleh karena itu masing-masing suami istri harus bisa menahan dan meredam amarah agar dapat mempertahankan keharmonisan dalam keluarga sakinah.¹¹⁰
- h. Seluruh komponen rumah tangga harus mampu mengelola semua perbedaan yang ada menjadi sebuah sinergi-sinergi yang menguntungkan dan saling menguatkan.

¹¹⁰Aidil Amien, "persiapan nikah dan menjaga keharmonisan pasca nikah", <http://ilovequ.wordpress.com/2008/01/01/menikah-sebuah-keniscayaan-menuju-ummat-pilihan/>, (diakses pada 18 Agustus 2008).

- i. Perlu menghindarkan sikap menonjolkan diri atau menganggap dirinya paling penting dan berpengaruh di keluarga. Sikap ikhlas menjadi modal dasar yang utama, terutama bagi orang tua dalam mendidik anak.
- j. Orang tua harus mampu memberikan teladan yang baik bagi anak-anaknya. Teladan yang baik dari orang tua akan mempengaruhi perkembangan mental dan spiritual anak. mengajarkan kepada anak-anaknya tentang kejujuran, keadilan, kesabaran dan keikhlasan, sebab pada prinsipnya anak-anak itu membawa potensi (*fitrah*) dan berusaha mengimitasi, bagaimana cara dan pendekatan dalam pembinaan.
- k. Harus ada kesabaran dari orang tua dalam mendidik anak-anaknya. Bila kita memiliki kelebihan dana atau keuangan dalam keluarga, sebaiknya digunakan untuk ibadah (zakat, infak, sedekah, dan lainnya), selain menjadikan rumah sebagai sarana belajar dan menambah ilmu. Selalu mengikuti perkembangan anak dan kita bekali mereka dengan ilmu (agama dan dunia). Tanamkanlah nilai-nilai moral dan agama kepada anak-anak kita terutamanya ketika masih dalam tarap perkembangan. Ketika mereka remaja usahakan agar diri kita bisa menjadi sahabat atau teman terbaik mereka, untuk berbagi (curhat).¹¹¹
- l. Memberikan pegangan hidup sebagai landasan utama ialah dengan mengenalkan kitab suci al-Qur'an sedini mungkin, membaca,

¹¹¹ Majalah Al-Hijrah, "Konsep Keluarga Sakinah",
<http://www.google.co.id/m?mresrtrict=xhtml&eosr=on&q=kosnsep%20keluarga%20sakinah>,
(diakses pada 17 Oktober 2008).

mendengarkannya kepada keluarga, mengamalkannya menurut kadar kemampuan.¹¹²

- m. Memenuhi hak dan kewajiban suami istri, perlu diingat bahwa hak masing-masing akan terpenuhi jika kewajibannya sudah dilaksanakan. Suami istri akan merasa nyaman jika dapat menunaikan kewajiban dan terpenuhi hak-haknya.

Dari hasil penelitian di lapangan dan disesuaikan dengan teori yang ada maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa keluarga-keluarga yang berbisnis franchise mempunyai alasan-alasan dan tujuan-tujuan yang tidak lain untuk membentuk keluarga yang lebih baik lagi. Ciri-ciri keluarga yang sakinah sebagaimana dijelaskan di atas, diantaranya kehidupan keluarga berlandaskan agama, terpenuhinya segala kebutuhan baik materiil maupun non materiil, pendidikan anak-anak terpenuhi, saling kasih, saling sayang, saling mengerti dan semua anggota mengerti akan hak dan kewajibannya. Begitu juga dengan keluarga yang berbisnis franchise, yaitu berusaha untuk memenuhi segala kebutuhan anggota keluarga, baik agama, ekonomi, psikologis, kesehatan maupun pendidikan anak-anak. Maka dari sini peneliti dapat menyimpulkan bahwa bisnis franchise dapat membentuk dan mewujudkan kesakinahan dalam keluarga, karena ketika dalam sebuah keluarga terpenuhi segalanya baik ajaran agama, ekonomi, kesehatan, pendidikan, saling kasih sayang dan mengerti, komunikasi atau musyawarah

¹¹²Hujair Ah. Sanaky, "Keluarga Sakinah", http://www.sanaky.com/materi/KELUARGA_SAKINAH.pdf, (diakses pada 17 Oktober 2008).

dan saling terpenuhinya hak dan kewajibannya maka dengan sendirinya kesakinahan keluarga akan terwujud.

