



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Apabila seseorang ingin memulai bisnis, terlebih dahulu ia harus mengerti dengan baik tentang hukum, baik dari segi agama maupun dari aturan pemerintah yang mengatur perdagangan agar ia tidak melakukan aktivitas yang haram ataupun merugikan orang lain. Imam Ali (*Karramallahu Wajhah*) diriwayatkan pernah mengatakan dibanyak kesempatan “*Hukum dahulu, baru berbisnis*”¹. Karena memang Islam memiliki kekuatan hukum, peraturan, perundang-undangan, dan tata karma. Bahkan dalam bekerja dan berbisnis wajib bagi setiap muslim untuk memahami bagaimana bertransaksi agar tidak

¹ Muhamma Husain Bahesyti, dan Jawad Bahonar, *Intisari Islam : Kajian Komprehensif Tentang Hikmah Ajaran Islam (Philoshopy of Islam)*, Penerjemah Ilyas Hasan, Cet. Ke-1, Jakarta: Lentera Basritama, 2003, h.419-420

terjerumus dalam jurang keharaman atau syubhat hanya karena ketidaktahuan². Oleh karena itu, etika Islam mengiringi pensyariaan hukum hukum transaksi yang bermacam macam.

Islam yang lahir dalam lingkungan hukum perdagangan Mekkah, didalam konteks sosial ekonomi ini menekankan kebaikan-kebaikan perdagangan sekaligus menempatkan posisi seorang pedagang yang jujur setelah Nabi Muhammad SAW dan para syuhada yang wafat di jalan Allah, Sehingga kaum Muslim pada masa permulaan Islam dalam terjadinya berbagai macam penyimpangan, dan menawarkan konsep hisbah dalam pengawasan pasar.

Pada saat ini bisnis yang sedang di gandrungi dan populer yang banyak dilakukan oleh banyak orang adalah bisnis waralaba atau *franchise*, bisnis ini merupakan bisnis yang sangat menguntungkan dikarenakan dari segi popularitas merek, pemasarannya yang luas, mudah dikenal, dan mendapatkan pelatihan kerja. Sehingga banyak pihak yang mau melakukan usaha Waralaba (*franchise*).

Waralaba atau *franchise* adalah suatu bisnis yang didasarkan pada perjanjian dua pihak yaitu *franchisor* (pemilik hak) dan *Franchisee* (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis *Franchisor* menurut sistem yang ditentukan oleh *franchisor*. Dengan kata lain waralaba adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (*franchisor*) memberi hak pada pihak

² Faisal. Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta; Kencana, 2006), h.138

independen (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh *franchisor*³.

Franchising merupakan konsep perusahaan yang melakukan pemasaran dan memperluas jaringan perusahaan secara cepat. Pemasaran dengan menggunakan konsep *franchising* banyak mengunggulkannya dari segi pelatihan SDM, manajemen, popularitas merek. Melalui konsep pemasaran waralaba (*franchise*) lebih mudah untuk dipasarkan, karena melalui *Franchisee* produk yang ditawarkan lebih mudah dan cepat sampai ke konsumen.

Oleh karena itu seiring berjalannya waktu, dalam bisnis waralaba di Indonesia yang semakin meningkat, untuk memberikan kepastian hukum dalam bisnis waralaba di Indonesia, terutama untuk melindungi pihak yang terlibat didalamnya, maka diperlukan adanya perangkat undang-undang yang memungkinkan pengembangan waralaba di Indonesia dan aturan waralaba di Indonesia di atur dalam Peraturan Pemerintah no.42 tahun 2007 tentang Waralaba.

Khususnya dalam Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007, pasal 8 telah menegaskan bahwasannya untuk mengembangkan usahanya, *franchisor* diwajibkan untuk memberikan pelatihan, bimbingan operasional, manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan pada *Franchisee* secara terus menerus. Jadi, *Franchisor* harus memiliki lembaga pelatihan sendiri yang digunakan sebagai pengembangan *Franchisee*. Jika tidak dilakukan maka

³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, Cet Pertama, 2008) h. 2

Franchisor dapat diberi sanksi oleh pemerintah antara lain dengan denda Rp 100 juta⁴, serta pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.⁵

Dari maraknya bisnis seperti ini, banyak pengusaha atau pemilik waralaba yang tidak memperhatikan aturan hukum, mengabaikan aturan hukum dan apa yang telah di perjanjikan antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan membiarkan penerima hak waralaba (*franchisee*) menjalankan usahanya sendiri, tanpa adanya dukungan atau pelatihan usaha, sehingga para penerima hak (*franchisee*) kesulitan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, dan akibatnya banyak pengusaha yang gulung tikar dan bangkrut akibat kurangnya pelatihan dalam pengembangan usaha tersebut. Posisi *franchisee* sendiri sangat lemah, karena tanpa bimbingan atau pengawasan dari pihak *franchisor* maka hanya akan ada 3 kemungkinan, yaitu : Usaha Waralabanya mati/ bangkrut, Usaha Waralaba tidak tumbuh/ berkembang, ataupun Usaha Waralabanya tumbuh. Oleh karena itu aspek bimbingan pengembangan dan pelatihan usaha dari pihak *franchisor* sangat wajib di jalankan sesuai dengan isi perjanjian. Karena hal tersebut sudah diatur dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba.

Dalam perjanjian waralaba, penerima hak (*franchisee*) dilindungi dengan adanya unsur yang harus termuat bahwasanya dalam perjanjian waralaba mengharuskan adanya kerjasama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara pihak *franchisor* dan *franchisee*. Jadi, mau tidak mau sang

⁴ Adrian. Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 36

⁵ Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba, pasal 16 butir 2

franchisor diwajibkan melakukan bimbingan, pelatihan kepada *franchisee* dalam pengembangan usaha. Hal tersebut juga di tegaskan dalam pasal 8 Peraturan Pemerintah N0.42 tahun 2007 tentang waralaba.

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), aspek akad / perjanjian sangat diutamakan demi berlangsungnya perjanjian yang adil, sehingga perjanjian tersebut tidak cacad dan tidak batal demi hukum. Dalam pasal 36 KHES menyebutkan bahwasanya pihak yang dianggap ingkar dalam perjanjian adalah pihak yang tidak melakukan apa yang telah diperjanjikan, melaksanakan apa yang telah dijanjikan tetapi tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya. Dari pasal 36 KHES jelas dapat disimpulkan merusak dari isi perjanjian maka dapat dikenakan sanksi. Islam pun sangat menjaga suatu Perjanjian yang harus dipenuhi seperti yang di sebutkan dalam firman Allah surat Al- Maidah Ayat 1 :

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ
عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّيِ الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.⁶

Dalam Perusahaan Waralaba Kebab Turki Baba Rafi Malang, disana peneliti menemukan kejanggalan dalam pelaksanaan pembinaan usaha yang

⁶ Al-Quran Karim, Surat Al-Maidah: Ayat 1

seharusnya wajib dilakukan *franchisor* tidak berjalan sebagaimana mestinya. Setelah menangkap penjelasan dari pimpinan Kebab Turki Baba Rafi Malang, sejak tahun 2009 pihak *franchisor* jarang melakukan pembinaan, bila dihitung hanya kira-kira terlaksana 2 kali, dan juga tidak ada masukan masukan yang bisa membantu *franchisee* dari pihak *franchisor*. Jadi yang terjadi selama ini bukan dari pihak pemberi waralaba yang memberikan masukan, akan tetapi dari pihak penerima waralaba yang memberi masukan-masukan, jadi dari sini telah terjadi *wanprestasi* dalam hal pembinaan usaha, yang mana hal ini bertentangan dengan pasal 8, PP no 42 tahun 2007 yang berbunyi :

“Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.⁷”

Dari pemaparan PP No. 42 Tahun 2007 maupun hukum Islam terdapat kesenjangan yang signifikan dalam pelaksanaannya, sehingga peneliti ingin mengetahui bagaimana tanggung jawab *franchisor* terhadap *franchisee* dan bagaimana tinjauan hukum mengenai hak *franchisee* yang tidak terpenuhi dari segi hukum positif maupun hukum Islam, Sehingga peneliti menginginkan untuk mengangkat tema yang berjudul **“Tanggung Jawab *Franchisor* Kebab Turki Baba Rafi Terhadap *Franchisee* dalam Pembinaan Usaha Perspektif PP No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah”**

⁷ Peraturan Pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba, pasal 8.

B. Batasan Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya dan agar permasalahan tidak melebar dalam penulisan skripsi ini, maka penulis merasa perlu untuk memberikan batasan dan rumusan masalah terhadap objek yang dikaji. Penelitian ini akan dilaksanakan di Kebab Turki Baba Rafi Malang yang merupakan usaha yang mengembangkan jaringannya dalam bentuk waralaba. Penulis merasa perlu untuk meneliti lebih jauh apakah waralaba Kebab Turki Baba Rafi menerapkan sistem waralaba yang sesuai ketentuan dalam PP no. 42 tahun 2007.

Adapun batasan masalah terhadap penulisan ini hanya mengenai penerapan Pembinaan Usaha dan Perjanjian yang diterapkan oleh Kebab Turki Baba Rafi peneliti melihat dari sudut pandang dari pihak *franchisee* dan mengkaji apakah hal tersebut sudah dilakukan sesuai dengan hukum yang terdapat dalam Peraturan Pemerintah no.42 tahun 2007 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Bentuk-Bentuk Tanggung Jawab *Franchisor* Terhadap Pembinaan Usaha dalam Bisnis Waralaba (*franchise*)?
2. Bagaimana Pelaksanaan Pembinaan Usaha *franchisor* Kebab Turki Baba Rafi terhadap *franchisee* di tinjau dari PP 42 Tahun 2007 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui Bagaimana Bentuk Tanggung Jawab *Franchisor* Terhadap Pembinaan Usaha di dalam Bisnis Waralaba (*franchise*).
2. Untuk mengetahui Bagaimana Pelaksanaan Pembinaan Usaha *Franchisor* Kebab Turki Baba Rafi terhadap *franchisee* di tinjau dari PP 42 Tahun 2007 dan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

E. Manfaat Penelitian

Penulis berharap bahwa kegiatan penelitian dalam penulisan hukum ini akan bermanfaat bagi penulis maupun orang lain. Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penulisan hukum ini antara lain Untuk memberikan pemahaman tentang bentuk Pembinaan manajemen terhadap *Franchisee* di Kebab Turki Baba Rafi.

Suatu penelitian di anggap layak dan berkualitas apabila memiliki 2 (dua) aspek manfaat yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis. Oleh karena itu, manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Peneliti berharap, penelitian ini dapat menambah wawasan mendalam dan menjadi pengetahuan akademis bagi penulis dan pembaca terkait bentuk pembinaan manajemen terhadap *Franchisee* di Kebab Turki Baba Rafi.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini sebagai sumbangan pemikiran atau bahan masukan untuk tambahan aplikatif dalam dunia waralaba (*Franchisor*).

F. Sistematika Pembahasan

Dalam Bab I, bab ini menjelaskan latar belakang permasalahan, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Selanjutnya Bab II Kajian Pustaka, dalam bab ini akan membahas penelitian terdahulu yang memiliki hubungan antara judul dari peneliti dan akan membahas tinjauan umum tentang pengertian waralaba, *Franchisor*, *Franchisee*, tanggung jawab, pembinaan usaha, bentuk bentuk pembinaan usaha, konsep tanggung jawab dalam Islam, dan konsep kerjasama dalam Islam.

Bab III Metodologi Penelitian, dalam bab ini akan dibahas mengenai tata cara penelitian, mulai dari sumber data, lokasi penelitian, pengolahan data, jenis data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Analisa, dalam bab ini akan dibahas lebih jauh mengenai usaha waralaba dan tanggung jawab pembinaan pengembangan usaha perspektif PP no. 42 tahun 2007 dan menurut hukum Islam.

BAB V Penutup, dalam bab ini penulis menyimpulkan seluruh permasalahan yang telah dibahas dan atas dasar hal tersebut diajukan pula beberapa saran sebagai pertimbangan.