

02

**PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H Slamet
Salsabila Grup Purwokerto)



SKRIPSI

Diajukan kepada Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Islam (S.E.I)

Oleh :

Titik Yayuk Wijayanti
NIM. 082323043

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
2012



**PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet
Salsabila Grup Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Islam (S.E.I)

Oleh :

**Titik Yayuk Wijayanti
NIM. 082323043**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
2012**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Jenjang : S-1
Jurusan : Syari'ah
Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 2 Juli 2012

Saya yang menyatakan,



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Titik Yayuk Wijayanti', written over a white background.

Titik Yayuk Wijayanti
NIM. 082323043

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Naskah Skripsi
Sdri. Titik Yayuk Wijayanti
Lamp : 5 (lima) eksemplar

Purwokerto, 02 Juli 2012

Kepada Yth
Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam
Negeri (STAIN) Purwokerto
di – Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi, maka saya sampaiakan naskah skripsi saudara:

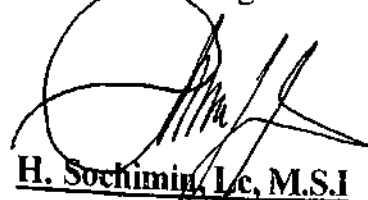
Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Jurusan : Syari'ah
Prodi : Ekonomi Islam
Judul : **Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif
Ekonomi Islam (Studi Pada Warung Makan Bebek Goreng H.
Slamet Salsabila Grup Purwokerto)**

Dengan ini memohon agar skripsi saudara tersebut di atas untuk dapat dimunaqosyahkan dalam rangka memperoleh derajat Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam (S.E.I)

Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing



H. Sochimim, Lc, M.S.I

NIP. 19691009 200312 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
Alamat: Jl. Jemd. A. yani no. 40A Purwokerto, 53126
Telp. 0281- 635624, 628250 Fax. 0281- 636553 www.stainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi berjudul :

**PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet
Salsabila Grup Purwokerto)**

yang disusun oleh Saudari: **Titik Yayuk Wijayanti**, NIM. **082323043**, Program Studi **Ekonomi Islam**, Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **26 Juli 2012** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi Islam** oleh **Sidang Dewan Penguji Skripsi**.

Ketua Sidang

Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang

Bani Syarif Maula, M.Ag.
NIP.19750620 200112 1 003

Pembimbing/Penguji

H. Soehimin, Lc, M.S.I
NIP. 19691009 200312 1 001

Anggota Penguji

Iin Sholikhin, M. Ag.
NIP. 19720805 200112 1 002

Anggota penguji

Dani Kusumastuti, SE., M.Si.
NIP.19750420 200604 2 001

Purwokerto, 26 Juli 2012

Mengetahui / Mengesahkan
Ketua STAIN Purwokerto



Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag.
NIP. 19670815 199203 1 003

MOTTO

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ
فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

Apa saja harta rampasan (*fai*) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya.

(Q.S al-Hasyr ayat 7)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

Ibu, yang tak pernah luput dalam do'amu

Ayah, petuah bijak yang teriring dalam langkah panjangmu

Kakakku Ridwan Susanto, yang tak pernah lelah menjagaku

Kakek, Nenekku yang selalu menyayangiku

Bu Lik si kembar Sarmini & Sarmiasih, dukungan yang tak pernah putus

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia berupa nikmat sehat, sempat serta kekuatan kepada kita semua sehingga kita selalu diberi kemudahan dalam bertindak dan keberkahan dalam berkarya. Karena hanya kepada-Nyalah kita sebagai manusia tidak akan lepas berhenti bermunajat pada raja alam semesta Allah SWT.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Baginda Rasul Muhammad SAW, kepada para sahabatnya, tabi'in dan seluruh umat Islam yang senantiasa mengikuti semua ajarannya. Semoga kelak kita mendapatkan syafa'atnya di hari akhir penantian.

Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini. Terutama kepada:

1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
2. Drs. Rohmad, M.Pd., Pembantu Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
3. Drs. H. Ansori, M.Ag., Pembantu Ketua II Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.

4. Dr. Abdul Basit, M.Ag., Pembantu Ketua III Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
5. Drs. H. Syufa'at, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
6. Ahmad Dahlan, M.S.I., Ketua Prodi Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto sekaligus Penasehat Akademik Prodi Ekonomi Islam angkatan 2008 .
7. H. Sochim, Lc, M.S.I., sebagai pembimbing yang dengan penuh kesabarannya membimbing penyusun sampai skripsi ini selesai melalui pengarahan dan diskusi.
8. Segenap Dosen dan Staff Administrasi STAIN Purwokerto.
9. Segenap Staff Perpustakaan STAIN Purwokerto.
10. Kepada Pak Indra Wawan dan Pak Eryk selaku pemilik Salsabila Grup Purwokerto dan sekaligus seluruh keluarga besar Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang telah mengizinkan penyusun dan menyempatkan waktunya untuk membantu penyusun dalam melakukan penelitian dilapangan.
11. Kepada Ayah tercinta Wijo Suparto dan Ibunda Ratinah yang telah merawat, mendidik dan mengasuh sehingga dengan tangan barokahnya penyusun dapat menyelesaikan studi.
12. Kepada Kakakku Ridwan Susanto, terima kasih atas *support*, dukungan, semangat dan senyum sehingga penyusun dapat tetap semangat untuk menyelesaikan studi.

13. Kepada Abah Kyai Drs. Muhammad Ibnu Mukti, pengasuh Pondok Pesantren al-Qur'an Al-Amin dan teman-teman santri putri dan santri putra.
14. Kepada Guru-guruku sekaligus teman diskusi dalam dunia tulis menulis: Heru Kurniawan, S.Pd., MA, Ayah Abdul Wachid BS, Bu Dani Kusumastuti, Bu Rahmini Hadi, Mas Arif Hidayat, Mas Abdul Azis Rasyid, dan tak henti-hentinya menjadi motivator untuk terus semangat berkarya, menulis dan meraih cita-cita.
15. Teman-teman teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2008: Ipuhd, Anggun, Cinung, Dwie, Lita, Angga, Angga Aryo, dll. Teman-teman kos Pak Raden, Mba Isti, Mba Yati, Umu. Tema-teman BEM-P EI 2009-2010, KKN 2011 MI Ma'arif NU Tambaknegara, PPL 2012 Bank Syariah Mandiri KCP Banjarnegara. Terima kasih atas motivasi, kekompakan, dan diskusi yang sangat membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini, tentunya banyak kekurangan dan kesalahan. Namun demikian, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang membutuhkan. Amin.

Purwokerto, 2 Juli 2012
Penyusun,



Titik Yayuk Wijayanti
NIM. 082323043

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba	B	be
ت	ta	T	te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	er
ز	zak	Z	zet
س	sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain '.....	apostrof terbalik
غ	gain	G	Ge

ف	fa	F	Ef
ق	qaf	Q	Ki
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	El
م	mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wawu	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

1) Vokal tunggal (monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
ـَ	Fathah	A	a
ـِ	Kasrah	I	i
ـُ	Ḍamah	U	u

Contoh: كَتَبَ - kataba

يَذْهَبُ - yazhabu

فَعَلَ - fa'ala

سُئِلَ - su'ila

2) Vokal rangkap (diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
-----------------	------	----------------	------

اِي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
اُو	Fathah dan wawu	Au	a dan u

Contoh: كَيْفَ - kaifa

هَوَّلَ - haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اِي	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
اِي	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
اُو	dammah dan wawu	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

قِيلَ - qīla

رَمَى - ramā

يَقُولُ - yaqūlu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1) *Ta marbutah* hidup

ta marbutah yang hidup atau mendapatkan *harakat fathah, kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbutah* mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

- 3) Kalau pada suatu kata yang akhir *katanya ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h)

contoh:

روضة الأطفال	Raudah al-Aṭfāl
المدينة المنوره	al-Madīnah al-Munawwarah
طلحة	Talhah

5. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh: رَبَّنَا - rabbanā نَزَّلَ - nazzala

6. Kata Sandang.

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf

/l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرَّجُل - ar-rajulu

القلم - al-qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	أكل	akala
Hamzah di tengah	تأخذون	ta'khudūna
Hamzah di akhir	النوء	an-nau'u

8. Penyusunan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penyusunannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka

dalam transliterasi ini penyusunan kata tersebut bisa dilakukan dua cara; dapat dipisah perkata dan dapat pula dirangkaikan. Namun penyusun memilih penyusunan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله لهو خير الرازقين : wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn

فاوفوا الكيل والميزان : fa aufū al-kaila wa al-mīzāna

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
ABSTRAKSI.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Penegasan Istilah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat	8
E. Tinjauan Pustaka	9
F. Metode Penelitian	14
G. Sistematika Penulisan	19

**BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG BISNIS WARALABA DAN
DISTRIBUSI PENDAPATAN DALAM ISLAM**

A. Bisnis Waralaba

- 1. Pengertian Bisnis Waralaba 22
- 2. Karakteristik Bisnis Waralaba 28
- 3. Konsep Biaya Dalam Bisnis Waralaba 31

B. Sistem Royalti Sebagai Pola Distribusi Pendapatan

- 1. Pengertian dan Jenis-Jenis Distribusi Pendapatan 36
- 2. Royalti Dalam Bisnis Waralaba 38

C. Bisnis Waralaba dan Distribusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam

- 1. Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam 41
- 2. Distribusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam 50

**BAB III PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA
WARUNG MAKAN BEBEK GORENG H. SLAMET SALSABILA
GRUP PURWOKERTO**

**A. Profil Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup
Purwokerto**

- 1. Sejarah dan Perkembangan Warung Makan Bebek Goreng H.
Slamet Salsabila Grup Purwokerto 58
- 2. Produk 61
- 3. Visi dan Misi 61
- 4. Struktur Organisasi Salsabila Grup Purwokerto 63

B. Pelaksanaan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Warung Makan
Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

1. Sistem Waralaba Pada Warung Makan Bebek Goreng H.
Slamet Salsabila Grup Purwokerto 67
2. Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek
Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto 70

BAB IV ANALISA TERHADAP PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA
BISNIS WARALABA WARUNG MAKAN BEBEK GORENG H.
SLAMET SALSABILA GRUP PURWOKERTO

- A. Analisa Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Bisnis Waralaba
dan Sistem Royalti Pada Warung Makan Bebek Goreng H.
Slamet Salsabila Grup Purwokerto 74
- B. Analisis SWOT Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis
Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila
Grup Purwokerto 88
- C. Strategi Pengembangan Sistem Bisnis Waralaba Di Warung
Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto 96

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan 104
- B. Saran-saran 107
- C. Kata Penutup 107

DAFTAR PUSTAKA 109

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup
Purwokerto 63

DAFTAR TABEL

1. Rancangan Strategi Berdasarkan SWOT	18
2. Daftar Kekuatan dan Kelemahan Penerapan Sistem Royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto	89
3. Daftar Peluang dan Ancaman Penerapan Sistem Royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto.....	90
4. Matriks Analisis SWOT Penerapan Sistem Royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto.....	92

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Rekomendasi Penelitian Pemerintah Kabupaten Banyumas Badan Perencanaan Pembangunan Daerah.
2. Surat Rekomendasi ijin Penelitian Pemerintah Kabupaten Banyumas Badan Kesatuan Bangsa Politik dan Perlindungan Masyarakat.
3. Surat Keterangan telah Melakukan Penelitian di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, Banyumas.
4. Surat Bimbingan Skripsi.
5. Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal Skripsi.
6. Daftar Hadir Seminar Proposal Skripsi
7. Surat Permohonan Ijin Riset Individual.
8. Surat Perintah Riset Individual.
9. Surat Permohonan Munaqosyah Skripsi.
10. Surat Rekomendasi Munaqosyah Skripsi.
11. Daftar Bimbingan Skripsi.
12. Hasil Alat Pengumpulan Data Penelitian.
13. Daftar Kriteria Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto
14. Riwayat Hidup Penyusun

**PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet
Salsabila Grup Purwokerto)**

Titik Yayuk Wijayanti
E-mail: ayu_Esya043@yahoo.co.id
Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syari'ah
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto

ABSTRAKSI

Penelitian ini merupakan studi kasus pada penerapan sistem royalti yang terdapat pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto. Penelitian ini berjudul "Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto).

Tujuan penelitian ini adalah memaparkan pola waralaba dan penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba yang diterapkan di Warung makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam, mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan (SWOT) penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam, serta menyuguhkan strategi lanjutan dalam penerapan sistem royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan dalam analisisnya, penulis menggunakan metode analisis data deskriptif yaitu metode penelitian yang bermaksud membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian serta metode analisis SWOT yaitu metode analisis data yang menunjukkan bahwa kinerja kebijakan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan internal yakni faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penyusun dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan bisnis waralaba merupakan pengembangan dari pola *musyarakah 'inān* dan penerapan sistem royalti yang dilakukan sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Berdasarkan hasil analisis SWOT memunculkan strategi pengembangan sistem bisnis dimana di dalamnya Pak H. Slamet menetapkan seluruh elemen dalam sistem bisnis waralaba yang didalamnya mencakup, manajemen produksi, keuangan, periklanan, persediaan dan manajemen Sumber Daya Manusia.

Kata kunci: Bisnis Waralaba, Sistem Royalti, Ekonomi Islam, Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup.



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis sebagai salah satu aktivitas ekonomi yang diminati banyak masyarakat, dalam perkembangannya telah mengalami diversifikasi jenis transaksi yang muncul guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Banyak jenis transaksi baru yang menjanjikan keuntungan yang berlipat ganda, dengan cara yang mudah dan sederhana. Salah satu bisnis yang tengah menjamur di masyarakat saat ini adalah bisnis waralaba.

Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung), sehingga waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan laba atau keuntungan lebih atau istimewa.¹ Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) RI No.16 Tahun 1997 tentang waralaba,² menyatakan bahwa waralaba adalah:

“Perikatan di mana 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 penjualan barang dan atau jasa.”³

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjalinkan dan atau diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran.⁴ Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan

¹ Hoyyima Khoiri, *Cepat Kaya Dengan Teknik Franchise (Waralaba) Yang Cerdas Dan Efektif* (Yogyakarta: BUKUBIRU, 2010), hal. 32.

² *Ibid.* hal. 36.

³ Peraturan Pemerintah, Nomor 16 Tahun 1997.

⁴ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), hal. 6

sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba kepada pihak independen atau penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.⁵

Dalam pelaksanaannya, usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam hal ini, pemberi waralaba memberikan bantuan (*assistance*) terhadap waralaba, dan sebagai imbalannya penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan royalti.⁶

Di Indonesia sendiri, bisnis waralaba sudah marak berada di lingkungan masyarakat. Perkembangan bisnis waralaba yang sangat pesat sekarang ini, telah menjadi bagian yang tidak dapat dihindarkan dalam praktek bisnis di Indonesia. Hal ini disebabkan bisnis waralaba tidak saja menguasai perdagangan barang-barang konsumen, melainkan telah merambah ke perdagangan jasa, pendidikan dan perhotelan.

Pimpinan Redaksi Majalah Info Bisnis Waralaba, Tri Raharjo mengatakan bahwa bertumbuhnya nilai bisnis waralaba dari tahun ke tahun, secara signifikan menunjukkan perkembangan bisnis waralaba di Indonesia sudah sangat pesat. "Jika dihitung-hitung, satu pekerja menghidupi empat orang maka, waralaba berkontribusi terhadap 3.400.972 jiwa. Belum lagi

⁵ *Ibid*, hal. 6.

⁶ Suhrawardi K. Lubis dalam Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 193.

pekerja di bisnis pendukung/pemasok yang hidup di balik perkembangan bisnis waralaba,” paparnya.⁷

Pada tahun 2009, besaran pasar industri waralaba mencapai Rp 95.8 triliun atau lebih besar yang dicapai pada tahun 2008, yakni Rp 81.1 triliun. Diperkirakan pertumbuhan bisnis waralaba tahun ini akan mencapai angka Rp 135.32 triliun atau naik sekitar 18% dibandingkan tahun 2010, yang mencapai Rp 114.6 triliun. Hasil survei tersebut diluncurkan dalam acara jumpa wartawan yang diselenggarakan oleh Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI) di Sindang Reret, Jalan Wijaya, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, Jumat (17/6).⁸

Jika melihat perkembangan bisnis waralaba saat ini, maka ini merupakan sebuah peluang bisnis yang menggiurkan bagi masyarakat. Implikasi dari aktifitas tersebut, secara otomatis membuat daya serap tenaga kerja juga kian tinggi. Hal ini menjadi bukti bahwa industri waralaba berkontribusi terhadap perekonomian terutama penciptaan lapangan kerja.

Dalam bisnis waralaba, penerima waralaba perlu membayar *initial fee* yang sifatnya sekali bayar, atau kadang-kadang sekali untuk suatu periode tertentu, misalnya 5 tahun. Di atas itu, biasanya penerima waralaba membayar royalti atau membayar sebagian dari hasil penjualan. Variasi lainnya adalah bahwa penerima waralaba perlu membeli bahan pokok atau peralatan (*capital goods*) dari penerima waralaba.⁹

⁷<http://www.wartakota.co.id/detil/berita/49512/Bisnis-Waralaba-Mencapai-Rp-135-Triliun>, diakses pada tanggal 8 juli 2011

⁸*Ibid*

⁹ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan*, hal. 196.

Salah satu instrumen yang patut menjadi sorotan dalam bisnis waralaba adalah masalah royalti. Dalam bisnis waralaba, biaya royalti merupakan biaya yang harus dibayar setelah gerai waralaba mulai beroperasi. Pada umumnya, pemberi waralaba yang menetapkan pembayaran harus dilakukan setiap awal bulan, misalnya sebelum tanggal 10 setiap bulannya. Metode yang digunakan dalam pemberian royalti ini pun beragam. Namun, pada umumnya berupa prosentase terhadap setiap penghasilan yang diterima penerima waralaba dengan mengecualikan unsur pajak.¹⁰

Dari berbagai bisnis waralaba, menetapkan perhitungan royalti progresif yang mirip dengan pajak penghasilan wajib pajak abadi (PPh 21). Adapula pemberi waralaba yang menetapkan metode "*flat royalty*", artinya tidak peduli dengan berapapun penghasilan penerima waralaba, pembayaran royalti yang telah dikenakan nilainya tetap. Dan adapula yang mengkombinasikan royalti berdasarkan prosentase dengan menetapkan nilai minimumnya.¹¹

Yang perlu digarisbawahi dalam metode pemberian royalti ini adalah ketika pembayaran royalti tersebut menggunakan metode *flat royalty* yang mengharuskan penerima waralaba membayar sejumlah uang dengan nilai yang tetap. Hal ini akan dapat merugikan salah satu pihak, mengingat pendapatan bisnis waralaba tidaklah selalu mengalami kenaikan.

Dalam penelitian ini, peneliti menfokuskan pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang berada di bawah manajemen

¹⁰ Majalah Info Franchise Indonesia, *Franchise Bible* (Jakarta: Franchise Publishing, 2009), hal. 10.

¹¹ *Ibid*, hal.10.

Salsabila Grup Purwokerto. Pada warung makan tersebut, pemilik warung menerapkan sistem bisnis waralaba yang dimiliki oleh Pak H. Slamet yang berpusat di Kartosuro.

Sejak berdiri tahun 1986, Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet mengalami perkembangan pesat. Keberadaan waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet sudah tersebar diberbagai wilayah, khususnya di Purwokerto. Dalam beberapa hal, bisnis Bebek Goreng ini menunjukkan pola usaha yang baik dan beretika, serta tidak melenceng dari jalur syar'i. Seperti cara penyembelihan Bebek, memprioritaskan zakat dan sedekah sebagai bentuk *Coorporate Social Responsibility (CSR)*, hingga pelayanan konsumen juga tidak boleh melenceng dari aturan syariah.¹²

Di Purwokerto sendiri, terdapat dua outlet Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang berada di bawah manajemen Salsabila Grup. Keduanya berlokasi di Jl. Dr. Suharso No. 999 (300 M setelah GOR Satria Purwokerto) dan di Jl. Jend. Sudirman, No. 52 (Timur Air Mancur Berkoh). Salsabila Grup yang menaungi waralaba tersebut, saat ini telah memiliki beberapa bidang usaha lain yang tersebar di Purwokerto. Antara lain: Bisnis kuliner nasional, multinasional dan internasional.

Bisnis waralaba yang dilakukan oleh grup, tersebut dijalankan dengan sistem pembayaran royalti kepada pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang berada di Kartosuro. Permasalahan terjadi ketika fluktuasi pendapatan cenderung tidak stabil, mengingat walaupun digemari,

¹² Indra Wawan Maianggoro, Pemilik Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, *wawancara*, tanggal 3 Nopember 2012.

minat pelanggan Bebek Goreng H. Slamet itu masih cenderung musiman. Melihat kenyataan tersebut, menarik untuk diteliti pola royalti seperti apa yang diterapkan oleh Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet. Permasalahan ini penting, karena keadilan dalam distribusi pendapatan merupakan prinsip utama yang harus diterapkan dalam kegiatan bisnis.

Daripada itu, penyusun mengambil judul “Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam” dengan melakukan studi pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang dimiliki oleh Salsabila Grup Purwokerto.

B. Penegasan Istilah

Untuk menghindari salah pengertian dalam memahami maksud penelitian yang berjudul “Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto)”, maka penyusun perlu memberikan penegasan istilah dalam judul tersebut.

1. Sistem Royalti

Pengertian royalti menurut kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang jasa yang dibayar oleh penerbit kepada pengarang untuk setiap buku yang diterbitkan, atau uang jasa yang dibayarkan oleh orang (perusahaan, dsb) atas barang yang diproduksinya kepada orang (perusahaan) yang mempunyai hak paten atas barang tersebut.¹³

¹³ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Kedua, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan (Jakarta: Balai Pustaka, 1995), hal. 848.

2. Bisnis Waralaba

Bisnis waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba kepada pihak independen atau penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.¹⁴

3. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.¹⁵

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan diangkat adalah:

1. Bagaimana penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam?
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan (SWOT) penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam?

¹⁴ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 6.

¹⁵ M. Abdul Mannan, *Toeri dan Praktik Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), hal.19.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah sebagai berikut:

- a. Memaparkan pola waralaba dan penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba yang diterapkan di Warung makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam
- b. Mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan (SWOT) penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto perspektif ekonomi Islam.
- c. Menyuguhkan strategi lanjutan dalam penerapan sistem royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto.

2. Manfaat Penelitian

- a. Secara teoritis, penyusunan skripsi ini diharapkan mampu memperkaya khasanah ilmu, khususnya mengenai sistem royalti pada bisnis waralaba.
- b. Secara praktis, penelitian atau penyusunan skripsi ini juga diharapkan dapat menjadi kerangka acuan dan landasan bagi penyusun jika suatu saat nanti penyusun berkeinginan untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.

- c. Sebagai sumbangsih bagi khasanah ilmu pengetahuan terutama dalam bidang ekonomi Islam.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperoleh dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan yang mendukung penelitian yang akan dilakukan. Oleh karena itu, pada bagian ini akan penyusun kemukakan beberapa teori-teori dan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini.

Dalam Islam, kegiatan usaha yang berkaitan dengan perikatan atau kerjasama antara dua orang atau lebih, termasuk dalam pola *Musyārahah*. HM. Dumairi Nor, dkk dalam bukunya *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, mendefinisikan *musyārahah (syirkah)* sebagai akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.¹⁶

Sedangkan menurut Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma dalam bukunya *Menggagas Bisnis Islam, Syirkah* adalah transaksi atau akad antara dua orang atau lebih, yang dua-duanya sepakat untuk melakukan kerja yang bersifat finansial dengan tujuan mencari keuntungan.¹⁷ Salah satu bisnis yang menggunakan akad tersebut adalah bisnis waralaba. Relevansi keduanya terlihat pada pola kerjasama yang terbangun

¹⁶ HM, Dumairi Nor, dkk. *Ekonomi Syariah Versi Salaf* (Jawa Timur: Pustaka Sidogiri, 2008), hal. 85.

¹⁷ M. Ismail Yunanto, *Menggagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), hal. 126.

antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, di mana keduanya saling berbagi baik dari segi modal maupun hasil terlepas dari bentuk dan besarnya.

Amir Karamoy, dalam bukunya berjudul *Waralaba Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*, mengartikan waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki Hak Kekayaan Intelektual dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap (*established*), disebut pemberi waralaba dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual dan sistem bisnis milik pemberi waralaba, disebut penerima waralaba. Pemberi waralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada penerima waralaba dan sebagai imbal baliknya, penerima waralaba membayar sejumlah biaya kepada pemberi waralaba.¹⁸

Dalam aktivitasnya, usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Pemberi waralaba memberikan bantuan kepada penerima waralaba. Sebagai imbalannya penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* atau royalti.¹⁹

Dalam hal ini, penelitian akan berfokus kepada penerapan sistem royalti.

Adrian Sutedi dalam bukunya yang berjudul *Hukum Waralaba*, mendefinisikan royalti sebagai pembayaran oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba sebagai imbalan, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan prosentase tertentu yang dihitung dari

¹⁸ Amir Karamoy, *Waralaba Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses* (Jakarta: PT. Gramedia, 2002), hal. 4.

¹⁹ Suhrawardi K. Lubis dalam Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan*, hal. 193.

jumlah produksi dan atau penjualan barang atau jasa berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai jumlah minimum atau maksimum atau tidak.²⁰

Kemudian, Hoyyima Khoiri dalam bukunya yang berjudul *Cepat Kaya Dengan Teknis Franchise (Waralaba) Yang Cerdas Dan Efektif*, menjelaskan royalti sebagai biaya yang penyerahannya oleh penerima waralaba setiap bulan dari laba operasional.²¹

Dalam ekonomi Islam, keadilan dalam distribusi merupakan hal yang tidak bisa ditawar-tawar lagi sebagai salah satu elemen yang paling jelas dalam ajaran ekonomi Islam.²² Syed Nawab Heidar Nadvi dalam bukunya *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, keadaan ekonomi yang bercirikan keadilan distributif didefinisikan sebagai suatu distribusi pendapatan dan kekayaan yang tinggi, sesuai dengan norma-norma *fairness* yang diterima secara universal.²³

Veithzal Rivai dan Antoni Nizar Usman dalam bukunya *Islamic Economics and Finance: Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi* menyebutkan bahwa dalam ekonomi yang berbasis Islam menghendaki bahwa dalam hal pendistribusian harus berdasarkan dua sendi: sendi kebebasan dan keadilan kepemilikan.²⁴

²⁰ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 32.

²¹ Hoyyima Khoiri, *Cepat Kaya*, hal. 41.

²² Kata "Keadilan" dalam al-Qur'an merupakan kata ketiga yang sering digunakan, dan diulang-ulang hingga lebih dari seribu kali. (Dua kata lain yaitu "Allah dan Pengetahuan dalam susunan itu)

²³ Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hal 128-129.

²⁴ Veithzal Rivai, Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics and Finance: Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 37.

Penelitian terdahulu yang terkait dengan judul penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Nurul Hidayah dalam skripsinya yang berjudul “*Pelaksanaan Perjanjian Franchise Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Franchise Papa Ron’s Pizza Purwokerto)*” dalam skripsinya ia menjelaskan mengenai bagaimana perjanjian *franchise* ditinjau dari perspektif hukum Islam, yang isinya menjelaskan bahwa perjanjian waralaba dapat dikategorikan dengan akad *al-musyārahah* (perkongsian). Namun, telah mengalami banyak perkembangan dalam pelaksanaannya yaitu dengan dimasukkannya unsur Hak Kekayaan Intelektual (HAKI). Dan dari lima jenis *al-musyārahah* waralaba (*franchise*) lebih mendekati ke dalam jenis akad *syirkah ‘inān*.²⁵

Muhammad Yusuf yang menyebutkan dalam skripsinya yang berjudul “*Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam*” bahwa secara hukum Islam bisnis perjanjian waralaba tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam. Kalau sekiranya yang diwaralabakan tersebut obyeknya merupakan hal yang dilarang dalam syariat Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram), maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan syari’at Islam.²⁶

²⁵ Nurul Hidayah, *skripsi: Pelaksanaan Perjanjian Franchise Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Franchise Papa Ron’s Pizza Purwokerto)* (Purwokerto: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto, 2012), hal. 106.

²⁶ Muhammad Yusuf, *skripsi: Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2009), hal. 89.

Tesis yang dilakukan oleh Taufiqur Rohman yang berjudul "*Sistem Bisnis Franchise (waralaba) Dalam Perspektif Ekonomi Islam (analisis terhadap waralaba ayam bakar wong solo cabang surabaya)*" bahwa dalam tinjauan aspek kemitraan usaha waralaba bisa dikategorikan sebagai pengembangan dari *syirkah* (kerjasama). Kemudian ada perbedaan pendapat diantara para pakar ekonomi Islam tentang jenis *syirkah* yang dianggap sesuai dengan sistem bisnis waralaba diantaranya; pertama Darmawan Budi Suseno menyatakan bahwa waralaba termasuk jenis dari penggabungan antara *syirkah 'inān* dan *syirkah 'abdan*, yang kedua Wahbah Zuhaily mengatakan bahwa hal itu termasuk jenis dari *syirkah 'inān*, dan ketiga pendapat kebanyakan pakar ekonomi Islam bahwa waralaba lebih sesuai dengan jenis *syirkah mudhārabah*.²⁷

Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet cabang Purwokerto juga menjalankan pola waralaba dalam usahanya dan sebelumnya belum pernah dilakukan penelitian di tempat tersebut. Dari penelitian-penelitian terdahulu sudah banyak membahas soal waralaba, namun baru sebatas ranah hukum positif maupun agama dan belum membahas sampai kepada ranah spesifik pada mekanisme dalam model-model kerjasamanya. Dari itulah, penyusun tertarik untuk meneliti mengenai distribusi pendapatan melalui pemberian royalti kepada pemberi waralaba sebagaimana yang terjadi di bisnis kuliner Bebek Goreng H. Slamet yang berada di bawah manajemen Salsabila Grup Purwokerto.

²⁷ Taufiqur Rohman, *Sistem Bisnis Franchise (waralaba) Dalam Perspektif Ekonomi Islam (analisis terhadap waralaba ayam bakar wong solo cabang surabaya)* (Surabaya: IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2010).

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan.²⁸ Adapun metode penelitian yang penyusun gunakan sebagai acuan untuk menentukan tahapan-tahapan dalam penyusunan skripsi ini, sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), di mana penyusun akan mengumpulkan data dengan melakukan studi mendalam (*in depth study*) terhadap objek yang diteliti untuk mendapatkan gambaran yang lengkap dan terorganisasikan mengenai subjek penelitian Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto.²⁹

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian merupakan benda, hal atau orang tempat data untuk variabel penelitian melekat, dan yang dipermasalahkan.³⁰ Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto. Sedangkan objek penelitian ini adalah berbagai fakta mengenai penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba tersebut.

3. Sumber Data Penelitian

a. Data Primer

²⁸ Koentjaraningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Edisi Ketiga (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), hal. 7.

²⁹ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1994), hal. 22-23.

³⁰ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hal. 88.

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.³¹ Dalam hal ini data yang diperoleh bersumber pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Cabang Purwokerto, mengenai berbagai hal yang bersangkutan dengan distribusi pendapatan seperti sistem waralaba, sistem royalti dan profil korporasi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitiannya.³² Data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini adalah data-data yang berasal dari buku-buku, jurnal, penelitian yang terkait dengan tema, dan dari internet.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data.³³ Adapun metode pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.³⁴

³¹ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hal. 91.

³² *Ibid.*, hal. 91.

³³ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, hal. 100.

Metode observasi ini digunakan peneliti untuk melihat penerapan pola distribusi pendapatan melalui pemberian royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, serta analisisnya melalui perspektif ekonomi Islam.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dilakukan secara sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian.³⁵ Dalam penggunaan metode penulisan ini, penyusun menggunakan sistem *opened and controlled* yaitu interview yang bebas tetapi terkontrol. Dengan kata lain, interview ini dilaksanakan secara bebas apa yang diinginkan oleh interview kepada intervier, tetapi mengarahkan dalam pembicaraannya. Penyusun menggunakan sistem ini agar dalam wawancara lebih mudah dan komunikatif. Tetapi dalam pembicaraan mengena sarannya karena ada kontrol sehingga data-data yang diperoleh akan terjamin validitasnya.

Metode ini digunakan penyusun sebagai sumber data primer, yaitu mengenai fakta yang terjadi di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet yang berada di bawah naungan Manajemen Salsabila Grup Purwokerto, khususnya mengenai distribusi pendapatan dalam bentuk pemberian royalti kepada pemberi

³⁴ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), hal. 104.

³⁵ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research II* (Yogyakarta: Andi Offset 2002), hal. 136.

waralaba, dengan melakukan wawancara kepada pihak terkait yang meliputi Manajer Utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup, maupun pimpinan Manajemen Salsabila. Melalui wawancara langsung, akan diperoleh data-data primer yang dibutuhkan.

c. Dokumentasi

Studi dokumentasi ialah teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.³⁶ Pada penelitian ini, penyusun menggunakan dan mempelajari beberapa dokumen yang mendukung tercapainya tujuan penelitian, seperti laporan keuangan bulanan, besarnya jumlah pembayaran royalti, serta MOU antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

5. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, penyusun menggunakan beberapa metode penelitian untuk dapat memecahkan masalah penelitian.

a. Metode Kualitatif Deskriptif

Penyusun menggunakan metode kualitatif deskriptif, yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis data-data yang bersifat kualitatif yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat dipisah-pisah menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.³⁷ Metode ini digunakan untuk menganalisis data yang berupa pernyataan-

³⁶ Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hal. 73.

³⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Yogyakarta: Rineka Cipta, 1998), hal. 245.

pernyataan, keterangan yang bukan berupa angka. Dalam hal ini penyusun akan mendeskripsikan pola penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup dalam perspektif ekonomi Islam.

b. Metode Analisis SWOT

Yaitu metode analisis data yang menunjukkan bahwa kinerja kebijakan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan internal yakni faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).³⁸

Tabel 1.1

Diagram Matrik SWOT³⁹

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan kelemahan internal
<i>Opportunities</i> Tentukan faktor peluang eksternal	Strategi SO Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

³⁸ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hal. 172.

³⁹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1998), hal. 31.

<i>Threats</i>	Strategi ST	Strategi WT
Tentukan faktor ancaman eksternal	Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Analisis SWOT digunakan untuk menganalisa faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada penerapan pola pemberian royalti kepada pemberi waralaba yang diterapkan oleh Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto. Hasil dari analisis SWOT ini digunakan untuk menawarkan strategi lanjutan yang dapat diimplementasikan pada warung makan tersebut melalui perspektif ekonomi Islam.

G. Sistematika Penulisan

Supaya pembahasan ini lebih sistematis dan terarah serta memberikan gambaran secara umum, maka penyusun menyajikan sistematika penulisan ke dalam tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian isi dan bagian akhir.

Bagian awal skripsi sebelum pembahasan materi pokok, berisi halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman motto, halaman persembahan, halaman transliterasi, kata pengantar dan daftar isi.

Bagian isi, terdiri dari lima bab, yaitu Bab I membahas tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, penegasan istilah,

rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II berisi tentang tinjauan umum bisnis waralaba, meliputi pengertian bisnis waralaba, macam-macam bisnis waralaba dan konsep biaya dalam bisnis waralaba. Kemudian dilanjutkan royalti sebagai pola distribusi pendapatan yang meliputi: pengertian dan jenis-jenis distribusi pendapatan, royalti dalam bisnis waralaba. Dan penjelasan mengenai bisnis waralaba dan distribusi pendapatan dalam Islam, yang meliputi: bisnis dalam Islam, bisnis waralaba dalam Islam, distribusi pendapatan Islam.

Bab III menerangkan tentang penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto. Pada bab ini akan dijelaskan mengenai deskripsi lokasi penelitian, sejarah singkat perkembangan perusahaan, visi dan misi, lokasi penelitian, struktur organisasi, ketenagakerjaan. Di samping itu, bab ini juga akan menerangkan tentang penerapan sistem waralaba pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, serta sistem royalti pada bisnis waralaba tersebut.

Bab IV berisi tentang analisa terhadap penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, yang meliputi penerapan sistem royalti pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam. Dari itu, akan muncul analisa mengenai Kekuatan, Kelemahan, Peluang, serta Tantangan (SWOT) dalam penerapan sistem

royalti pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet
Salsabila Grup Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam

Bab V, penutup yang mencakup kesimpulan dari pembahasan, saran-saran serta kata penutup sebagai akhir dari isi pembahasan. Pada bagian akhir skripsi, penyusun mencantumkan daftar pustaka yang menjadi referensi, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.



BAB II

TINJAUAN UMUM BISNIS WARALABA DAN DISTRIBUSI PENDAPATAN DALAM EKONOMI ISLAM

A. Tinjauan Umum Bisnis Waralaba

1. Pengertian Bisnis Waralaba

Secara umum bisnis adalah suatu istilah umum yang menggambarkan sebuah aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang; usaha komersial di dunia perdagangan; bidang usaha: *bekerja di bidang-kepariwisataan*.⁴⁰

Dalam kegiatan bisnis, terdapat tiga bentuk utama dari organisasi bisnis, yaitu perusahaan perorangan (*sole proprietorship*), perusahaan patungan atau firma (*partnership*), perseroan terbatas (PT), dan Koperasi.⁴¹ Dalam bentuk kemitraan bisnis, di Indonesia dikembangkan beberapa pola kemitraan bisnis yang biasanya memiliki perbedaan dalam hal kontrak, volume perusahaan, serta beberapa hal lainnya. Bentuk atau pola kemitraan bisnis tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pola Inti Plasma: merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis dan manajemen, serta menampung,

⁴⁰ Kamus Besar Bahasa Indonesia

⁴¹ Gugup Kismono, *Bisnis Pengantar* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2008), hal. 51.

mengolah dan memasarkan hasil produksi, di samping memproduksi kebutuhan perusahaan. Kelompok mitra usaha memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai persyaratan yang telah disepakati

- b. Pola Subkontrak: pemberian seluruh atau sebagian proses produksi atau pembuatan bahan perusahaan besar kepada perusahaan kecil. Ciri khas dari bentuk subkontrak adalah membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga dan waktu. Pola ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan keterampilan serta menjamin produk kelompok mitra usahanya.
- c. Pola *vendor* (dagang umum): pembelian produk industri kecil untuk memenuhi operasional industri besar/menengah untuk diekspor (dipasarkan oleh perusahaan besar) atau hubungan kemitraan dalam memasarkan hasil usaha kelompok usaha yang dibutuhkan perusahaan.
- d. Pola keagenan: salah satu bentuk hubungan kemitraan dimana usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya yang bertanggungjawab terhadap produk yang dihasilkan, sedangkan usaha kecil diberi kewajiban untuk memasarkan barang atau jasa tersebut, bahkan disertai target yang harus dipenuhi, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

- e. Sistem kerjasama: “bapak angkat” yang meliputi orientasi pasar, hal yang jelas dan berulang, didukung bahan baku yang tersedia, serta telah teruji dan mudah dialihkan.
- f. Pembinaan oleh BUMN berupa program kemitraan: meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN; dan program bina lingkungan; pemberdayaan kondisi sosial masyarakat oleh BUMN dan wilayah usaha BUMN tersebut melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN.
- g. Keterkaitan bisnis (*linkages*) bebas dalam usaha, tapi sepakat melakukan *engineering* subkontrak (bukan subkontrak yang bersifat komersial) dalam proses produksi.
- h. Waralaba: salah satu bentuk hubungan antar kelompok mitra dengan perusahaan pemberi hak lisensi, merek dagang, saluran distribusi perusahaannya kepada kelompok mitra usaha sebagai penerima waralaba yang disertai dengan bantuan manajemen. Pemegang waralaba hanya mengikuti pola yang ditetapkan pemilik serta memberikan sebagian pendapatan berupa royalti dan biaya yang terkait dengan usaha tersebut.⁴²

Kedelapan pola kemitraan yang disebutkan di atas, terbedakan karena bentuk kontrak yang terjalin antara pihak-pihak dalam kemitraan tersebut. Namun begitu, jenis-jenis kemitraan di atas tidak begitu saja

⁴² Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hal.48-50.

meninggalkan prinsip dan asas pokok dari sebuah kemitraan, yaitu asas saling membutuhkan, memperkuat dan saling menguntungkan. Dari beberapa pola kemitraan bisnis di atas, dalam penelitian ini penyusun menfokuskan pada salah satu bentuk kemitraan bisnis waralaba.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) RI No.16 Tahun 1997 tentang waralaba,⁴³ menyatakan bahwa waralaba adalah:

“Perikatan di mana 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 penjualan barang dan atau jasa.”⁴⁴

Lain halnya L.T Tarbutton mantan Presiden Asosiasi Franchise Internasional mendefinisikan waralaba yang berbeda, bahwa waralaba:

*“A long-term continuing business relationship wherein for consideration, the franchisor grants to the franchisee a licensed right, subject to agree-upon requirements and restriction, to conduct business utilizing the trade mark and/or service mark of the franchisor and also provides to the franchisee advice and assistance in organizing, merchandising, and managing the business conducted pursuant to the licensed.”*⁴⁵

Dari definisi Tarbutton, bisa dilihat bahwa di dalam bisnis waralaba terdapat suatu jalinan kerjasama yang berkesinambungan. Artinya, di sini pemberi waralaba tidak lepas tangan dalam kelangsungan usaha, tetapi dari pihak pemberi waralaba terdapat semacam bantuan (*assistance*) kepada pihak penerima waralaba, baik

⁴³ *Ibid.* hal. 36.

⁴⁴ Peraturan Pemerintah, Nomor 16 Tahun 1997.

⁴⁵ L.T Tarbutton dalam Amir Karamoy, *Waralaba Jalur*, hal. 3.

dari segi pengorganisasian, penjualan barang dagangan, dan pengelolaan bisnis sesuai dengan perjanjian lisensi.

Pada dasarnya, bisnis waralaba menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tatacara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan, maupun hal-hal lain yang ditentukan oleh pemberi waralaba secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima lisensi.⁴⁶ Selanjutnya, pemberi waralaba memberikan bantuan (*assistance*) terhadap penerima waralaba, dan sebagai imbalannya penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan royalti.⁴⁷

Dari pengertian waralaba di atas, terdapat sedikit perbedaan mengenai definisi waralaba. Akan tetapi perbedaan tersebut tidak terlalu signifikan, karena masing-masing sama-sama menjelaskan mengenai suatu hubungan atau kerjasama antara satu orang atau lebih, yang menggunakan hak istimewa, yaitu Hak Kekayaan Intelektual yang diberikan oleh pemberi Hak Kekayaan Intelektual kepada penerima atau yang memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual berupa merek dagang.

Selain definisi waralaba di atas, ada beberapa unsur dalam waralaba yang perlu dijelaskan secara rinci yaitu mengenai pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pemberi waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual

⁴⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal.13.

⁴⁷ Suhrawadi K. Lubis, *Hukum Perikatan Islam*, hal. 193.

atau penemuan ciri khas usaha yang dimilikinya. Penerima waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.⁴⁸

Di Indonesia, sistem waralaba yang paling banyak dikembangkan ada dua jenis, yaitu (1) waralaba produk dan merek dagang, (2) waralaba format bisnis.⁴⁹ Waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*) merupakan bentuk waralaba paling sederhana. Dalam sistem waralaba ini 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.⁵⁰

Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut, biasanya pemberi waralaba mendapatkan bentuk pembayaran royalti di muka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering disebut sebagai royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba.⁵¹ Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

Sedangkan waralaba format bisnis (*business format franchise*) adalah sistem waralaba yang tidak hanya menawarkan merek dagang

⁴⁸ Hoyyima Khoiri, *Cepat Kaya*, hal. 35.

⁴⁹ Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 13.

⁵⁰ Gunawan Widjaja, *Lisensi Atau Waralaba* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002),

hal. 43.

⁵¹ *Ibid.* hal. 43.

dan logo, tetapi juga menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif mengenai tatacara menjalankan bisnis, termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan, dan pengembangan bisnis.⁵²

2. Karakteristik Bisnis Waralaba

Pada umumnya, terdapat beberapa unsur yang menjadi ciri khas bisnis waralaba, yaitu:

- a. Waralaba merupakan hubungan timbal balik antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba.
- b. Penerima waralaba berkewajiban untuk membayar *fee* kepada pemberi waralaba.
- c. Penerima waralaba diijinkan menjual dan mendistribusikan barang atau jasa penerima waralaba menurut tatacara yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba atau mengikuti metode yang dimiliki pemberi waralaba.
- d. Penerima waralaba menggunakan merek, nama perusahaan atau juga simbol-simbol komersial pemberi waralaba.⁵³

Menurut *International Franchise Association*, waralaba pada hakikatnya melibatkan tiga elemen, yaitu:

- a. Merek. Dalam setiap perjanjian waralaba, pemberi waralaba memberikan lisensi kepada penerima waralaba untuk dapat

⁵² M. Mendelson, dalam Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 16.

⁵³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 14.

menggunakan merek dagang atau jasa dan logo yang dimiliki oleh pemberi waralaba.

- b. Sistem Bisnis. Keberhasilan dari suatu organisasi waralaba tergantung dari penerapan sistem atau metode bisnis yang sama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Sistem bisnis tersebut berupa pedoman yang mencakup standarisasi produk, metode untuk mempersiapkan atau mengolah produk atau metode jasa, standar rupa dari fasilitas bisnis, standar periklanan, sistem reservasi, sistem akuntansi, kontrol persediaan, kebijakan dagang, dan lain-lain.
- c. Biaya. Dalam setiap format bisnis waralaba, pemberi waralaba baik secara langsung atau tidak langsung, menarik pembayaran dari penerima waralaba atas penggunaan merek dan atas partisipasi dalam sistem waralaba yang dijalankan. Biaya biasanya terdiri atas biaya awal, biaya royalti, biaya jasa, biaya lisensi, dan/atau biaya pemasaran bersama. Biaya lainnya juga dapat berupa biaya atas jasa yang diberikan kepada penerima waralaba, misalnya biaya manajemen.⁵⁴

Berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007 (Pasal 3) kriteria waralaba, adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki ciri khas usaha
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan

⁵⁴ *Ibid.* hal. 49-51.

- c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang/jasa yang ditawarkan dan dibuat secara tertulis
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan
- e. Memiliki dukungan yang berkesinambungan
- f. Sebagai Hak Kekayaan Intelektual.⁵⁵

Jadi, secara sederhana karakteristik bisnis waralaba tidak lain adalah penggunaan Hak Kekayaan Intelektual berupa merek dagang dan identitas suatu perusahaan atau usahawan oleh perusahaan atau usahawan lainnya, yang disertai dengan pendamping dan pengawasan yang berkelanjutan dari pemberi waralaba dan kewajiban pembayaran biaya (*fee*) oleh penerima waralaba yang disertai dengan ketaatan terhadap ketentuan-ketentuan dalam perjanjian waralaba yang telah disepakati.⁵⁶

Kaitannya bisnis waralaba dengan Hak Kekayaan Intelektual, bahwa di dalam sistem waralaba tersembunyi suatu hal yang abstrak yang memiliki nilai ekonomis tinggi, yaitu citra (*image*) atau namabaik (*good will*) tertentu. Citra atau namabaik diperlukan dalam bisnis, di mana unsur persaingan serta upaya merebut pangsa pasar memegang peran yang sangat besar. Dengan menggunakan nama perniagaan, merek, serta sistem eksploitasi yang sama, maka usaha yang dimiliki

⁵⁵ Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 (pasal 3), tentang kriteria waralaba

⁵⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. hal. 51.

penerima waralaba mendapatkan citra serta nama pemberi waralaba yang telah tertanam serta kokoh di masyarakat.⁵⁷

Dengan beranjak dari rumusan, pengertian dan karakteristik waralaba yang telah dijelaskan dapat disimpulkan bahwa pemberian waralaba senantiasa terkait dengan pemberian hak untuk memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual tertentu. Hak milik intelektual (*intellectual property right*) atau juga disebut sebagai hak milik immaterial adalah hak milik yang tercipta dari karya, kreasi, daya pikir, atas intelektualita seseorang.⁵⁸

3. Konsep Biaya dalam Bisnis Waralaba

Terkait dengan biaya-biaya yang timbul dalam bisnis waralaba, umumnya seorang penerima waralaba berkewajiban menanggung beberapa macam biaya yang timbul dari pelaksanaan perjanjian waralaba, diantaranya:

- a. *Franchise fee*. Adalah sejumlah uang yang harus dibayar sebagai imbalan atas pemberian Hak Kekayaan Intelektual pemberi waralaba, yang dibayar untuk satu kali (*one time fee*), yaitu pada saat bisnis waralaba akan dimulai atau pada saat penandatanganan akta perjanjian waralaba. Nilai biaya waralaba ini sangat bervariasi, bergantung pada jenis waralaba.
- b. *Royalti fee*. Adalah sejumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba

⁵⁷ *Ibid.* hal. 97.

⁵⁸ *Ibid.* hal. 98.

sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh penerima waralaba yang merupakan prosentase dari omzet penjualan. Sama seperti *franchise fee*, nilai *royalti fee* ini sangat bervariasi, bergantung pada jenis waralaba.

- c. *Direct Expenses*. Merupakan biaya langsung yang harus dikeluarkan oleh penerima waralaba sehubungan dengan pengoperasian suatu usaha waralaba, misalnya terhadap biaya pelatihan manajemen dan keterampilan tertentu.
- d. *Marketing dan advertising fee*. Sebagian pemberi waralaba juga memberlakukan *advertising fee* (biaya periklanan) untuk membiayai pos pengeluaran atau belanja iklan dari pemberi waralaba yang disebarluaskan secara nasional maupun internasional. Besarnya *advertising fee* maksimum 3% dari penjualan.
- e. *Assignment Fee*. Merupakan biaya yang harus dibayar oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba, jika pihak penerima waralaba mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain termasuk bisnis yang merupakan objek penerima waralaba. Oleh pemberi waralaba, biaya tersebut biasanya dimanfaatkan untuk kepentingan penetapan pembuatan perjanjian penyerahan, pelatihan penerima waralaba baru, dan sebagainya.⁵⁹

⁵⁹ *Ibid.* hal.73-74.

Pada umumnya, biaya waralaba dibayar secara bertahap atau bisa juga sekaligus dikenakan oleh pemberi waralaba guna membiayai persiapan (*star-up*) bisnis penerima waralaba. Adapun biaya-biaya ini biasanya digunakan oleh pemberi waralaba untuk pelatihan awal, survei lokasi, konsultasi awal, dan promosi pembukaan gerai waralaba.⁶⁰

Selain kewajiban finansial yang telah disebutkan di atas, penerima waralaba juga mempunyai kewajiban nonfinansial yang sangat esensial, yaitu menjaga *image* produk waralaba. Penerima waralaba diuntungkan dengan adanya standarisasi dan pengoperasian yang jelas, yang dituangkan dalam Standar Operasional Prosedur (SOP).⁶¹

Dan secara umum, terdapat dua macam kompensasi yang dapat diminta oleh pemberi waralaba dari penerima waralaba,⁶² yaitu:

a. Kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary compensation*). Berikut merupakan kompensasi yang termasuk dalam kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter.

1) *Lump-sum payment*, suatu jumlah uang yang telah dihitung terlebih dahulu (*precalculated amount*) yang wajib dibayarkan oleh penerima waralaba untuk diberikan kepada pemberi waralaba pada saat persetujuan waralaba disepakati. Pembayaran ini dapat dilakukan sekaligus, maupun dalam beberapa kali (pembayaran cicilan).

⁶⁰ Amir Karamoy, *Waralaba Jalur*, hal. 39.

⁶¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 74.

⁶² Gunawan Widjaja, *Lisensi Atau Waralaba*, hal. 49.

- 2) Royalti, pembayaran oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba sebagai imbalan, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan prosentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan/atau penjualan barang atau jasa yang mengandung Hak Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan, atau jumlah keuntungan tertentu dari hasil pemanfaatan Hak atas Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan baik yang disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum jumlah royalti tertentu atau tidak. Besarnya royalti terkait dengan jumlah produksi, penjualan atau yang cenderung meningkat ini pada umumnya disertai dengan penurunan prosentase royalti yang harus dibayarkan, meskipun secara absolut besarnya royalti yang dibayarkan tetap dapat menunjukkan kenaikan seiring dengan peningkatan jumlah produksi, penjualan atau keuntungan penerima waralaba.⁶³
- b. Kompensasi tidak langsung dalam bentuk nilai moneter (*indirect monetary compensation*) dan kompensasi yang diberikan tidak dalam bentuk nilai moneter (*non-monetary compensation*), yang meliputi sebagai berikut:
- a. Keuntungan dari penjualan barang modal atau bahan mentah, bahan setengah jadi, dan termasuk barang jadi,

⁶³ *Ibid.* hal 50.

- yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (*exclusive purchase agreement*).
- b. Pembayaran dalam bentuk dividen atau bunga pinjaman di mana pemberi waralaba memberikan bantuan finansial baik dalam bentuk ekuitas (*equity partisipation*) atau dalam bentuk pinjaman jangka pendek maupun jangka panjang.
 - c. *Cost Sifting* atau pengalihan atas sebagian biaya yang harus dikeluarkan oleh pemberi waralaba. Pengalihan ini dilakukan dalam bentuk kewajiban penerima waralaba untuk mengeluarkan semua biaya yang diperlukan untuk mencegah terjadinya pelanggaran maupun untuk mempertahankan perlindungan Hak atas Kekayaan Intelektual paket yang diwaralabakan kepadanya.
 - d. Adanya kemungkinan bahwa penerima waralaba memperoleh *feedback* atas modifikasi, perkembangan (*development*), atau penyempurnaan (*improvement*) yang dilakukan oleh penerima waralaba dalam berbagai segi dari Hak atas Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan.
 - e. Perolehan data pasar dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh penerima waralaba, yang berarti pemberi waralaba memiliki akses yang lebih luas untuk mengembangkan lebih lanjut waralaba yang diberikan tersebut.

- f. Penghematan biaya pemberi waralaba, yang dilakukan oleh penerima waralaba. Hal ini dapat terjadi karena pada prinsipnya kegiatan operasional waralaba berada pada pundak penerima waralaba. Hal ini berarti, pemberi waralaba hanya cukup melakukan pengawasan atas jalannya pemberian waralaba tersebut.⁶⁴

Dari beberapa macam kompensasi yang telah dijelaskan, berdasarkan peraturan pemerintah No. 16 Tahun 1997, kompensasi yang diijinkan dalam pemberian waralaba adalah dalam bentuk kompensasi langsung dalam bentuk moneter.⁶⁵

B. Sistem Royalti Sebagai Pola Distribusi Pendapatan

1. Pengertian dan Jenis-jenis Distribusi Pendapatan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, distribusi diartikan sebagai, penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau beberapa tempat.⁶⁶ Sedangkan pendapatan, diartikan sebagai pendapatan hasil kerja (usaha, dsb).⁶⁷ Jadi, dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa distribusi pendapatan adalah penyaluran hasil kerja kepada beberapa orang atau beberapa tempat.

Kemudian, distribusi pendapatan dapat diartikan juga sebagai suatu proses pembagian (sebagian hasil penjualan produk total) kepada

⁶⁴ *Ibid.* hal.51-52.

⁶⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 33.

⁶⁶ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hal. 270.

⁶⁷ *Ibid.* hal. 236.

faktor-faktor yang ikut menentukan pendapatan.⁶⁸ Sedangkan besaran distribusi pendapatan ini ditentukan oleh tingkat peranan masing-masing faktor produksi.

Menurut para ahli ekonomi, distribusi pendapatan dapat dibedakan antara lain:

a. Distribusi Pendapatan Perseorangan.

Distribusi pendapatan perseorangan menunjukkan distribusi pendapatan yang diterima oleh individu-individu dalam masyarakat. Fokus dalam model distribusi ini yaitu seberapa besar pendapatan yang diterima oleh seseorang, tidak melihat teknik/cara yang dilakukan oleh individu/rumah tangga untuk memperoleh pendapatannya.

Banyaknya anggota rumah tangga yang mencari pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya atau apakah penghasilan tersebut berasal dari pekerjaan atau sumber lainnya seperti bunga, hadiah, royalti, keuntungan maupun warisan. Lokasi dan sektor sumber pendapatan juga turut diabaikan.

b. Distribusi Pendapatan Fungsional

Distribusi pendapatan fungsional menjelaskan proporsi dari pendapatan yang diterima oleh tiap faktor produksi. Setiap faktor produksi memperoleh imbalan sesuai dengan distribusinya pada produksi nasional. Distribusi Pendapatan yang didasarkan pada

⁶⁸ Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004), hal.309.

pemilik faktor produksi ini berkaitan dengan proses pertumbuhan pendapatan.

Pertumbuhan pendapatan dalam masyarakat yang didasarkan pada kepemilikan faktor produksi dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

- 1) Pendapatan karena hasil kerja yang berupa upah/gaji dan besarnya tergantung tingkat produktivitas.
- 2) Pendapatan dari sumber lain seperti sewa, laba, royalti, bunga, hadiah/warisan.⁶⁹

Dari penjelasan di atas, penyusun membahas mengenai sistem royalti dalam bisnis waralaba yang merupakan salah satu bentuk distribusi pendapatan fungsional.

2. Royalti Dalam Bisnis Waralaba

Royalti menurut kamus Bahasa Indonesia adalah uang jasa yang dibayar oleh penerbit kepada pengarang untuk setiap buku yang diterbitkan, atau uang jasa yang dibayarkan oleh orang (perusahaan, dsb) atas barang yang diproduksinya kepada orang (perusahaan) yang mempunyai hak paten atas barang tersebut.⁷⁰

Dalam bisnis waralaba, royalti sebagai pembayaran oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba sebagai imbalan, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan prosentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan atau penjualan barang

⁶⁹ Ichwan Bustomi A, *Distribusi Pendapatan*, (online) ichwan4only.wordpress.com diakses 5 Maret 2012.

⁷⁰ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar*, hal. 964.

atau jasa berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai jumlah minimum atau maksimum atau tidak.⁷¹

Dalam bisnis waralaba, tidak semua *fee* atau royalti disyaratkan oleh pemberi waralaba. Setiap pemberi waralaba memiliki kebijakan sendiri dalam menentukan jenis *fee* dan/atau royalti. Pada umumnya pemberi waralaba yang menetapkan pembayaran harus dilakukan setiap awal bulan, misalnya sebelum tanggal 10.⁷² Metode royalti ini beragam, namun pada umumnya berupa prosentase terhadap setiap penghasilan yang diterima penerima waralaba, dengan mengecualikan unsur pajak.

Beberapa perusahaan menetapkan perhitungan royalti progresif yang mirip dengan pajak penghasilan wajib pajak abadi (PPH 21). Adapula pemberi waralaba yang menetapkan "*flat royalti*", artinya tidak peduli berapa pun besarnya penghasilan penerima waralaba, royalti yang dikenakan nilainya tetap. Adapula pemberian royalti yang mengkombinasikan royalti dengan nilai minimumnya.⁷³

Selain itu, ada juga pemberi waralaba yang meminta pembayaran royalti berdasarkan prosentase penjualan kotor, (*gross sale*). Kemudian, ada juga pemberi waralaba yang tidak memungut royalti tetapi melakukan *profit sharing*. Artinya, pemberi waralaba tidak menarik

⁷¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 32.

⁷² Majalah Info Franchise Indonesia, *Franchise Bible* (Jakarta: Franchise Publishing, 2009), hal 10.

⁷³ *Ibid.*

royalti dari penjualan kotor tetapi dari keuntungan usaha. Pembagian keuntungan ini biasanya dilakukan oleh pemberi waralaba lokal.⁷⁴

Pada prinsipnya, *royalti fee* ada dan digunakan untuk:

1. Kelangsungan operasional pemberi waralaba dalam kaitannya dengan bimbingan berkesinambungan bagi para penerima waralaba.
2. Pelaksanaan audit waralaba dan evaluasi bisnis yang keduanya merupakan bagian yang tak terpisahkan dari bimbingan berkesinambungan.
3. Untuk penelitian dan pengembangan (Litbang/ R&D).
4. Pengelolaan merek dan strategi pemasaran.⁷⁵

C. **Bisnis Waralaba dan Distribusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam**

Islam, melalui tauladan Rasulullah SAW dan para khalifah yang selalu terjaga tindakannya, menunjukkan betapa pentingnya arti perdagangan atau bisnis. Melalui aktivitas inilah, manusia mampu mencukupi kebutuhan hidupnya. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezeki.

Secara umum, bisnis merupakan sebuah istilah yang menggambarkan sebuah aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Adapun dalam Islam, bisnis dapat diartikan sebagai

⁷⁴ Amir Karamoy, *Waralaba Jalur*, hal. 43.

⁷⁵ Majalah Info Franchise Indonesia, *Franchise Bible*, hal.10.

serangkaian aktivitas yang dalam berbagai bentuknya tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk *profitnya*, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).⁷⁶

Sejalan dengan kaidah ushul "*al-aşlu fi al-af'āl at-taqayyud bi al-ḥukmi asy-syar'yyi*", yang berarti bahwa hukum asal suatu perbuatan adalah terikat dengan hukum *syarā'*, wajib, Sunnah, mubah atau haram, maka pelaksanaan bisnis pun harus sesuai ketentuan *syar'i*. Artinya, syariat merupakan nilai-nilai utama yang menjadi pedoman strategis maupun taktis organisasi bisnis.⁷⁷

1. **Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam**

Bisnis waralaba dapat diartikan sebagai suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki Hak Kekayaan Intelektual dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap (*established*), disebut pemberi waralaba dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual dan sistem bisnis milik pemberi waralaba, disebut penerima waralaba. Pemberi waralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada penerima waralaba dan sebagai imbal baliknya, penerima waralaba membayar sejumlah biaya kepada pemberi waralaba.⁷⁸ Di Indonesia, waralaba termasuk salah satu bentuk

⁷⁶ M. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2002), hal. 18.

⁷⁷ *Ibid.* hal.18.

⁷⁸ Amir Karamoy, *Menjadi Kaya*. hal. 4.

kemitraan bisnis yang di dalamnya memiliki beberapa kriteria, diantaranya terdapat suatu kontrak atau perjanjian dan juga volume usaha.⁷⁹

Menurut Muhammad Jafar Hafsah, Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Karena merupakan strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis.⁸⁰

Nejatullah siddiqi memadankan kemitraan usaha dengan *syirkah*, bahwa:

“*Syirkah* adalah keikutsertaan dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah modal yang telah ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan suatu usaha dan pembagian keuntungan dan kerugian dalam bagian yang telah ditentukan.⁸¹”

Syirkah adalah transaksi yang dibolehkan oleh syari'at, hal ini berdasarkan al-Qur'an dan Sunnah.⁸² Adapun dalil al-Qur'an, firman Allah SWT dalam Surat An-Nisā ayat 12:

... فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ...⁸³

⁷⁹ Musa Hubeis, *Prospek Usaha*, hal. 50.

⁸⁰ Muhammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan 1999), hal. 43.

⁸¹ Nejatullah Siddiqi, *Kemitraan Usaha dan Bagi Hasil Dalam Islam* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan 1999), hal. 8.

⁸² Wahbah Az-Zuhailly, *Fiqh al-Islām Wa 'adillatuhu*, terjemah (Darul Fikir: Jakarta, 2011), hal.441.

⁸³ Q.S An-Nisā (4) : 12

Artinya: "...Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris).⁸⁴

Selanjutnya, Jumbuh Ulama membagi jenis-jenis *syirkah* ini ke dalam dua jenis, yaitu *syirkah amlāk* atau kepemilikan bersama atas suatu properti, dan *syirkah 'aqd* atau kemitraan yang terjadi karena adanya kontrak bersama. *Syirkah amlāk* adalah persekutuan kepemilikan dua orang atau lebih terhadap suatu barang tanpa transaksi syariah. *Syirkah* hak milik ini dibagi menjadi dua:

- a. *Syirkah Ikhtiyar* (sukarela) yaitu *syirkah* yang terlahir atas kehendak dua pihak yang bersekutu.
- b. *Syirkah Jabar* (paksa), yaitu persekutuan yang terjadi diantara dua orang atau lebih tanpa sekehendak mereka.⁸⁵

Selanjutnya, *syirkah 'aqd* adalah terjadi atas dasar kesepakatan dua orang atau lebih setuju untuk saling memberikan modal *musyārahah* dan berbagi keuntungan.⁸⁶ Secara umum menurut para ulama fiqih termasuk ulama Malikiyah dan Syafi'iyah, *syirkah* dibagi menjadi empat yaitu: *syirkah 'inān*, *syirkah mufāwāḍah*, *syirkah abdān*, dan *syirkah wujūh*.⁸⁷

- a. *Syirkah 'Inān*, yaitu persekutuan dua orang untuk memanfaatkan harta bersama sebagai modal untuk berdagang dan keuntungannya

⁸⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009), hal. 79.

⁸⁵ Wahbah Az-Zuhailly, *Fiqh al-Islām*, hal. 442.

⁸⁶ Dumairi Nor, dkk. *Ekonomi Syariah Versi Salaf* (Jawa Timur: Pustaka Sidogiri, 2008), hal. 90.

⁸⁷ Wahbah Az-Zuhailly, *Fiqh Islām*, hal. 443.

dibagi dua.⁸⁸ *Syirkah* jenis inilah yang paling populer dikalangan masyarakat, karena dalam *syirkah* ini tidak disyaratkan persamaan baik dalam modal maupun dalam kerja (pengelolaan harta). Dengan begitu, bisa saja modal salah satunya lebih besar dari yang lain atau salah satunya menjadi penanggung jawab penuh atas pengelolaan modal, sementara yang lain tidak. Untuk itu, dalam *syirkah* ini tidak ada istilah *kafalah* (jaminan), sehingga masing-masing pihak dimintai tanggung jawab atas tindakannya sendiri dan sama sekali tidak bertanggungjawab atas tindakan mitranya.⁸⁹

- b. *Syirkah mufāwahah*, yaitu serikat yang dilakukan antara dua orang dalam suatu pekerjaan, dengan syarat keduanya mendapatkan porsi yang sama dalam modal, pengelolaan harta dan agama, di mana masing-masing pihak menjadi penanggungjawab bagi yang lain dalam soal jual beli. Dengan kata lain, masing-masing pihak terikat dengan transaksi yang dilakukan pihak lain baik dalam bentuk hak maupun kewajiban.⁹⁰
- c. *Syirkah a'māl* atau *syirkah 'abdān*, yaitu serikat yang dilakukan oleh dua orang dimana masing-masing memiliki pekerjaan

⁸⁸ Kerugian juga ditanggung bersama. Karena orang-orang yang mengadakan persekutuan itu bersekutu dalam keuntungan dan kerugian. Tidak boleh hukumnya membebaskan salah satu sekutu dari kewajibannya untuk menanggung kerugian, karena dia akan mendapatkan bagian keuntungan yang sama. Ini adalah prinsip yang ditetapkan oleh syariat dan hukum.

⁸⁹ Wabbah Az-Zuhaily, *Fiqh al-Islām* hal. 444.

⁹⁰ *Ibid.* hal.445.

(seperti penjahit, tukang besi, tukang warna pakaian dan lain sebagainya) dan keuntungan dari pekerjaan dibagi dua.⁹¹

- d. *Syirkah wujūh*, yaitu serikat yang dilakukan oleh dua orang tanpa memiliki modal. Keduanya membeli barang dengan cara berhutang lalu menjualnya secara kontan dengan memanfaatkan kedudukan (nama baik) yang mereka miliki di masyarakat.⁹²

Dalam kasus *syirkah mufāwadah* para pihak harus orang dewasa yang memiliki modal kontribusi modal sama, kemampuan menanggung risiko kerugian dan otoritas penuh. *Syirkah 'inān* tidak mengharuskan partner orang dewasa atau memiliki modal yang sama. Dalam *syirkah 'abdān* para pihak berkontribusi keterampilan dan usaha mereka pada manajemen bisnis tanpa menyetorkan modal. Dalam *syirkah wujūh* partner menggunakan nama baik mereka dan kelayakan dalam mendapatkan kredit kontrak tanpa harus menyetorkan modal.⁹³

Dilihat dari bentuk perjanjian terdapat kesesuaian antara bisnis waralaba dengan salah satu pola *musyārahah*. Hal ini terlihat pada pengertian bisnis waralaba yang merupakan bentuk kerjasama yang dilakukan antara dua orang atau lebih yaitu pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba yang saling berkongsi melakukan kerjasama. Kemudian dalam berapa hal, kesesuaian bisnis waralaba dengan pola

⁹¹ *Ibid.* hal. 449.

⁹² *Ibid.* hal. 448.

⁹³ Veithzal Rivai, Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics*, hal. 40.

musyārahah juga terlihat pada adanya modal usaha dan juga pembagian hasil usaha.

Dari beberapa jenis pola *musyārahah*, penyusun dapat menyimpulkan bahwa bisnis waralaba merupakan pengembangan dari pola *musyārahah 'inān*. Karena dari jenis bisnis ini terdapat suatu jalinan usaha komersial yang masing-masing mitra usaha ikut andil menyertakan modal dan kerja, dan juga keuntungan tetapi tidak harus sama porsinya. Pengembangan bisnis di sini, dapat dilihat dari jenis modal yang diberikan, yaitu modal merupakan hasil karya, kreasi, daya pikir intelektualitas seseorang yang merupakan salah satu bentuk Hak Kekayaan Intelektual.

Dalam Islam, hasil cipta atau pemikiran seseorang disebut sebagai *ibtikār*. *Ibtikār* dalam bahasa Arab berarti awal sesuatu atau permulaannya. Hak cipta atau kreasi yang dihasilkan seseorang untuk pertama kali. Menurut Dr. Fathi ad-Duraini, *ibtikār* adalah gambaran pemikiran yang dihasilkan seorang ilmuan melalui kemampuan pemikiran dan analisisnya dan hasilnya merupakan penemuan atau kreasi pertama, yang belum dikemukakan ilmuan sebelumnya.⁹⁴

Mengenai dasar hukum *ibtikār* para ulama fikih sepakat bahwa landasan hak cipta atau kreasi dalam fikih Islam adalah *'urf* (suatu kebiasaan yang berlaku umum dalam suatu masyarakat) dan *al-*

⁹⁴ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jilid 2 (Jakarta: PT Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1996), hal. 634.

maṣlahah al-mursalāh (suatu kemashlahatan yang tidak didukung oleh ayat atau hadis tetapi juga tidak ditolak).⁹⁵

Ulama fikih juga sepakat menyatakan bahwa hak kepemilikan hak *mubtakir* (pemikir dan pencipta suatu kreasi) terhadap hasil pemikiran dan penciptaannya adalah hak milik yang bersifat material. Oleh sebab itu, hak *ibtikār* apabila dikaitkan dengan tabiat *māl* (harta) dapat ditransaksikan. Dengan demikian, hak cipta/kreasi memiliki kedudukan yang sama dengan harta-harta lainnya yang halal.

Berpijak dari hal tersebut, hak *ibtikār* memiliki kedudukan seperti harta-harta lain yang bisa ditransaksikan, diwariskan atau diwasiatkan maka untuk menjaga eksistensi keberadaan hak *ibtikār* tersebut dari hal-hal yang merusaknya harus mendapatkan perlindungan hukum dari pemerintah melalui peraturan maupun undang-undang dengan mempertahankan kemashlahatan kedua belah pihak. Tindakan pemerintah mengatur hak cipta bagi warga negaranya tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam.⁹⁶

Kemudian dari segi pembagian kerja pun tidak setara, pihak penerima waralaba menjalankan seluruh kegiatan operasional dan manajemen, sedangkan pihak pemberi waralaba memberikan bantuan berupa manajemen. Dan dari pembagian hasil, pihak pemberi waralaba mendapatkan bagi hasil berupa royalti yang diberikan oleh penerima waralaba, yang jumlah prosentasenya sudah ditetapkan berdasarkan

⁹⁵ *Ibid.* hal. 635.

⁹⁶ Nurul Hidayah, *Pelaksanaan Perjanjian*, hal.42.

kesepakatan awal. Hal ini juga menunjukkan pola *musyārahah 'inān* dengan ketidaksetaraan pembagian kerja antara penerima waralaba dan pemberi waralaba.

Jadi berdasarkan keterangan di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis waralaba merupakan salah satu bentuk kemitraan bisnis yang di dalamnya terdapat pengembangan dari pola *musyārahah 'inān*. Kemudian, untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang islami, diperlukan sistem syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan bisnis (*moral hazard*), yaitu:

1. *Maisir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor ril dan tidak produktif.
2. *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan normal sosial.
3. *Ḡarār*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah.
5. *Ribā*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang dengan menjadikan mata uang sebagai komoditas mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit.
6. *Ihtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.

7. Berbahaya, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemashlahatan.⁹⁷

Selanjutnya mengenai kebolehan bisnis waralaba dalam hukum syariah ditegaskan dalam Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor I/Munas VII/MUI/15/2005 tentang perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).⁹⁸

Bila diperhatikan, waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerja yang sesuai dengan asas hukum perdata Islam.⁹⁹ Selain itu, dalam bisnis waralaba diterapkan prinsip keterbukaan dan kehati-hatian, hal ini sesuai dengan prinsip transaksi dalam Islam yaitu *garār* (ketidakjelasan).

Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa sistem waralaba tidak bertentangan dengan syariah Islam selama objek perjanjian waralaba tidak dilarang dalam Islam. Jika bisnis waralaba yang dilakukan bertentangan dengan syariah Islam, misalnya penjualan makanan dan minuman yang mengandung unsur haram, maka perjanjian waralaba otomatis akan batal menurut hukum Islam.

⁹⁷ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 42.

⁹⁸ Majelis Ulama Indonesia. *Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor I/Munas VII/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)*, 2005.

⁹⁹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 46.

Selain itu, bisnis waralaba berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia karena kegiatan waralaba dapat mempergunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri. Oleh karena itu, dari segi kemashlahatan bisnis waralaba juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam.¹⁰⁰

2. Distribusi Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam

Dalam perekonomian, tidak dapat dipungkiri lagi bahwa sektor distribusi merupakan sektor terpenting dalam aktivitas perekonomian. Pelaku distribusi kini telah menjadi pelaku ekonomi dominan di samping konsumen dan produsen.

Fungsi distribusi dalam aktivitas ekonomi pada hakikatnya untuk kemashlahatan umat. Ketika konsumen dan produsen dengan memiliki motif utama memenuhi kebutuhan, distribusi sepatutnya melayani kebutuhan ini dan memperlancar segala usaha menuju ke arah dan motif tujuan ini.¹⁰¹ Aktivitas distribusi ini kemudian dituntut untuk dapat memenuhi hak dan kewajiban yang diinginkan syariah bagi konsumen dan produsen.

Dalam ekonomi yang berbasis Islam menghendaki bahwa dalam hal pendistribusian harus berdasarkan dua sendi: sendi kebebasan dan keadilan kepemilikan.¹⁰² Pendapat ini juga didasarkan atas kenyataan bahwa Allah SWT sebagai pemilik mutlak kekayaan telah memberi

¹⁰⁰ *Ibid.* hal. 46-47.

¹⁰¹ Veithzal Rivai, Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics*, hal. 33.

¹⁰² *Ibid.* hal. 37.

amanat kepada manusia untuk mengatur dan mengelola kekayaan disertai kewenangan untuk memiliki kekayaan tersebut.

1. Nilai Kebebasan

Kebebasan dalam melakukan aktivitas ekonomi harus dilandasi keimanan kepada Allah dan ke-Esaan-Nya serta keyakinan manusia kepada Sang Pencipta. Allah-lah yang menciptakan dan Dia pula yang mengatur segala urusan sehingga tidak layak lagi bagi manusia untuk menyombongkan diri serta bertindak otoriter terhadap makhluk lainnya. Tidak boleh ada pemaksaan dan penindasan karena seluruh makhluk di hadapan Tuhan adalah sama. Hanya kepada-Nya lah semua manusia harus tunduk dan minta pertolongan.¹⁰³

2. Nilai Keadilan

Kebebasan dalam Islam tidak bersifat mutlak. Oleh karena itu meskipun seseorang diperbolehkan memiliki, namun ada ketentuan batasannya atau aturan dalam memperoleh, mengembangkan dan mengkonsumsi harta yang dimilikinya. Islam juga mewajibkan setiap orang untuk mengeluarkan bagian tertentu dari harta yang dimilikinya.

Hal di atas dimaksudkan karena pada dasarnya manusia sangat senang mengumpulkan harta sehingga dalam pembelanjaan hartanya terkadang ia berlaku boros dan bersifat kikir. Oleh karena

¹⁰³ Muhammad, *Mikro Ekonomi Islam*, hal. 318.

itu Islam memberikan perhatian mengenai keadilan dan larangan berbuat dzalim.

مَنْ كَانَتْ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ ^ط وَمَنْ كَانَتْ يُرِيدُ حَرْثَ
 الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ نَصِيبٍ ^{١٠٤}

Artinya: Barang siapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambahkan keuntungan itu baginya, dan barang siapa yang menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian darinya (keuntungan dunia) tetapi dia tidak akan mendapat bagian di akhirat. ¹⁰⁵

Ayat yang ditegaskan dalam al-Qur'an yakni seorang Muslim tidak diperbolehkan berbuat dzalim terhadap orang lain termasuk kepada lingkungannya. Kaitannya dengan distribusi pendapatan, jika dalam pendistribusian pendapatan dilakukan dengan tidak adil maka akan menimbulkan keresahan dan protes dari pemilik faktor produksi. Oleh karena itu, pembagian pendapatan harus diberikan sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan. ¹⁰⁶

Makna distribusi juga mencakup pengaturan kepemilikan unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan. Di mana Islam memperbolehkan kepemilikan umum dan kepemilikan khusus, dan meletakkan dari masing-masing keduanya kaidah-kaidah untuk mendapatkannya dan mempergunakannya. ¹⁰⁷

¹⁰⁴ Q.S Asy-Syūrā (42): 20.

¹⁰⁵ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 485.

¹⁰⁶ Muhammad, *Ekonomi Mikro*, hal. 319-320.

¹⁰⁷ Jaribah bin Ahmad Al-Haritsiu. *Fikih Ekonomi Umar Bin Al- Khatab* (Jakarta: Khalifa, 2006), hal. 212.

Dalam Islam, konsep distribusi pendapatan dan kekayaan, dijelaskan dalam al-Qur'an Surat al-Hasyr : 7.¹⁰⁸

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۗ وَمَا آتَاكُمُ
الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

109

Artinya: Harta rampasan fai' yang diberikan Allah kepada rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin dan untuk orang-orang yang dalam perjalanan, agar harta itu jangan hanya beredar diantara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh Allah sangat keras hukumannya.¹¹⁰

Dari ayat tersebut, menunjukkan bahwa Islam mengatur distribusi harta kekayaan termasuk pendapatan kepada semua masyarakat dan tidak menjadi komoditas di antara golongan orang kaya saja. Selain itu, untuk mencapai pemerataan pendapatan kepada masyarakat secara obyektif, Islam menekankan perlunya membagi kekayaan kepada masyarakat melalui kewajiban membayar zakat, mengeluarkan infak, serta adanya hukum waris dan wasiat serta hibah.¹¹¹

Ada beberapa bentuk distribusi kekayaan atau pendapatan yang diatur oleh Islam, yaitu: sewa atas tanah, upah bagi pekerja, imbalan atas modal, laba bagi perusahaan.

¹⁰⁸ Muhammad, *Ekonomi Mikro*, hal. 310.

¹⁰⁹ Q.S Al-Hasyr (59): 7.

¹¹⁰ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 546.

¹¹¹ Muhammad, *Ekonomi Mikro*, hal. 310.

1. Sewa atas tanah

Sebagaimana diketahui bahwa Allah SWT menciptakan dunia dan isinya dimaksudkan agar dimanfaatkan untuk kesejahteraan manusia. Unsur-unsur produksi yang terkandung di dalam sumber kekayaan tersebut merupakan rezeki dari Allah agar manusia dapat menggali dan menggunakan kekayaan tersebut untuk kemakmuran umat manusia. Islam mengakui tanah sebagai faktor produksi yang dapat dimanfaatkan untuk memaksimalkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan memperhatikan prinsip dan etika ekonomi. Al-Qur'an dan Sunnah banyak yang memberikan tekanan pada pembudidayaan tanah yang baik.¹¹²

Terdapat perbedaan pandangan mengenai keabsahan sewa. Namun, Mannan lebih lanjut menjelaskan bahwa dalam hukum Islam sewa dipandang tidak bertentangan etika ekonomi Islam. Menurutnya mengenai sewa usaha produktif diperlukan dalam proses menciptakan nilai secara bersama karena pemilik modal dan pengusaha ikut berperan aktif dalam produksi barang atau jasa. Pengambilan sewa harus didasarkan pada prinsip tidak menganiaya atau dianiaya.

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَإِنَّكُمْ لِرُءُوسِ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ۝¹¹³

¹¹² Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam: Teori dan Praktik, (Terjemahan)*. (Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995), hal. 56.

¹¹³ Q.S al-Baqarah (2) 279.

Artinya: "Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka Ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya."¹¹⁴

2. Upah bagi pekerja

Upah adalah harga yang harus dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan. Islam memperbolehkan seseorang mengontrak para pekerja. Sebagaimana yang tercantum dalam al-Qur'an Surat Az-Zukhruf ayat 32.

أَهْمُ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۗ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ
 وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا ۗ وَرَحْمَتُ
 رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ ۝ 115

Artinya: Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami Telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.¹¹⁶

Tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi. Dalam hal ini, yang dimaksudkan adalah usaha yang dilakukan manusia baik dalam bentuk fisik maupun mental dalam rangka menghasilkan produk dalam bentuk barang maupun jasa. Hasil produk ini

¹¹⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal.47.

¹¹⁵ Q.S az-Zukhruf (40) : 32.

¹¹⁶ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 491.

nilainya diukur dengan kemampuannya menambah manfaat atas barang atau jasa yang sudah ada.¹¹⁷

3. Imbalan atas modal

Modal dalam Ilmu ekonomi Islam dipandang sebagian sesuatu yang khusus karena dalam Islam ada larangan yang tegas mengenai riba atau bunga yang dapat merugikan pekerja.

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ۝۱۱۸

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*¹¹⁹

Penggunaan kata riba dimaksudkan pada setiap perbuatan mengambil sejumlah yang berasal dari orang yang berhubungan secara berlebihan. Kenyataan dengan adanya penambahan yang bersifat tetap adalah dilarang karena modal yang ditanam dalam perdagangan mungkin mendatangkan untung yang tidak tetap atau bahkan mengalami kerugian.¹²⁰

4. Laba bagi perusahaan

Laba merupakan bagian keuntungan seorang pengusaha sebagai imbalan atas usahanya mengelola perusahaan dengan menggabungkan berbagai faktor produksi untuk mencapai hasil

¹¹⁷ Muhammad, *Ekonomi Mikro*, hal. 313.

¹¹⁸ Q.S Al-Imrān (3): 130.

¹¹⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 66.

¹²⁰ *Ibid.* hal. 314.

sebanyak-banyaknya serta membagi keuntungan perusahaan kepada pemilik faktor produksi yang lebih dalam penyelenggaraan produksi. Dalam kerangka ekonomi Islam keuntungan mempunyai arti lebih luas sebab bunga pada modal tidak dibenarkan oleh Islam.¹²¹

Pernyataan di atas mengandung maksud bahwa Islam melarang pengambilan bunga, oleh sebab itu imbalan bagi modal digunakan istilah laba yang disejajarkan dengan usaha manusia. Dengan demikian pemilik modal dan pengusaha menjadi bagian terpadu yang tidak bisa dipisahkan dalam perusahaan. Ini berarti bahwa laba menjadi urusan bersama. Laba yang diperkenankan dalam Islam adalah hasil investasi dalam produksi yang memakan waktu.¹²²

¹²¹ Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam*, hal. 124.

¹²² Muhammad, *Ekonomi Mikro*, hal. 316.



BAB III

PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA WARUNG MAKAN BEBEK GORENG H. SLAMET SALSABILA GRUP PURWOKERTO

A. Profil Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

1. Sejarah dan perkembangan Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Bebek Goreng H. Slamet merupakan salah satu rumah makan yang menu unggulannya adalah Bebek Goreng. Pendiri dari rumah makan Bebek Goreng H. Slamet adalah Slamet Raharjo. Bersama istrinya Baryatin, Slamet Raharjo mendirikan rumah makan khas bebek ini pada tahun 1986. Sebelum merintis rumah makan ini, Ia menjual gado-gado, rujak, kikil sapi, sate kelinci, dan menu lainnya yang dimulai sejak tahun 1979. Belakangan barulah H. Slamet fokus mengembangkan bisnis rumah makan dengan menu utama bebek goreng.

Warung Bebek Goreng H. Slamet yang pertama didirikan di Kartasuro, Sukoharjo, Jawa Tengah. Daerah yang terletak di pinggir jalan raya Solo-Yogya ini awalnya berada di pinggir jalan tersebut. Namun belakangan, sejak tahun 1992, warung tersebut pindah 100 meter ke dalam menempati rumah pribadi meski masih di area yang sama. Lokasinya jika dari kota Solo sekitar 10 km.

Bebek Goreng di rumah makan Bebek Goreng H. Slamet memiliki rasa yang khas. Bebek Goreng yang disajikan begitu empuk dan gurih. Selain itu bumbunya meresap dengan sempurna pada bebek goreng

tersebut. Rasa bebek yang nikmat dan gurih karena menggunakan daging bebek jenis super. Jadi bebek yang dipilih adalah bebek yang sudah empat kali bertelur dalam rentang selama sekitar dua tahun. Mengapa tidak dipilih bebek muda, karena daging bebek muda mudah hancur saat direbus. Rahasia rasa gurih dari bebek juga diperoleh karena daging bebek sudah direbus sekitar 3 hingga 4 jam sehingga dagingnya empuk dan bumbunya meresap. Kemudian digoreng sehingga hasilnya adalah daging bebek goreng yang gurih dan empuk.¹²³

Di Purwokerto, Bebek Goreng H. Slamet menjadi salah satu warung makan dengan menu unggulan bebk goreng yang berada di bawah naungan Manajemen Salsabila Grup. Berdirinya Bebek Goreng H. Slamet di Purwokerto, berawal dari hobi dan kegemaran makan sekaligus *travelling* yang dilakukan oleh Pak Eryka Bagus Irawan dan Pak Indra Wawan Maianggoro, serta melihat dari prospek bisnis kuliner yang sangat menjanjikan.

Kemudian, Pak Indra dan Pak Eryk selaku pemilik modal berkeinginan membuka sebuah usaha kuliner. Kemudian, pada tanggal 27 April 2009 berdirilah outlet Bebek Goreng H. Slamet yang pertama, yang bertempat di Jalan Jenderal Sudirman Timur No. 52 (Bunderan Air Mancur Berkoh) Purwokerto.

Pak Eryk sendiri terinspirasi dengan warung makan yang pernah *booming* di Yogyakarta. Bebek Goreng H. Slamet dipilih sebagai *brand*

¹²³ <http://a11201106350.blogspot.com/2012/01/bebek-goreng-hslamet.html>, diakses 16 April 2012.

karena rasanya yang unik dan Profil Pak Haji Slamet yang tidak semata-mata bisnis tetapi hal itu dilakukan juga dalam rangka untuk ibadah. Pada awal mula, jam operasional Outlet Bebek Goreng H. Slamet Berkoh Purwokerto hanya berkisar dua sampai dengan tiga jam. Seiring dengan berjalannya waktu, keberadaan Outlet Bebek Goreng H. Slamet Berkoh dapat diterima masyarakat dan memiliki penggemar di sekitar daerah Purwokerto.

Melihat perkembangan dan persaingan kuliner yang semakin menjamur, akhirnya Pak Wawan dan Pak Erik melebarkan sayapnya ke beberapa kota di Pulau Jawa dan Bali diantaranya adalah: Tegal, Pekalongan, Bali, Kudus, Purbalingga, Jepara, dan Tasikmalaya. Dan saat ini, seluruh jumlah karyawan yang tergabung dalam manajemen Salsabila Grup sudah mencapai 500 orang karyawan.

Dari usaha kuliner yang semakin berkembang tersebut, beliau berminat untuk membuka usaha Outlet Sop Yu Sarmi. Sebagai pelopor dari usaha tersebut adalah Ibu Sandria C dan Arum Noerlianty Rohmah, istri pemilik *Brand* Bebek Goreng H. Slamet Purwokerto. Selanjutnya, sebagai wujud dari sebuah usaha untuk menjawab kebutuhan dan permintaan masyarakat, akhirnya dibuka lagi *brand* dan Outlet Gule Kepala Ikan Mas Agus.

Kemudian, Pak Wawan dan Pak Erik selaku pemilik Outlet dan *Brand* Bebek Goreng H. Slamet, Sop Solo Yu Sarmi dan Gule Kepala Ikan Mas Agus serta Salsabila Boutique memutuskan untuk membentuk

suatu manajemen yang diberi nama CV. SALSABILA GROUP yaitu Manajemen yang menaungi beberapa usaha, yaitu Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, Sop Solo Yu Sarmi, Gule kepala Ikan Mas Agus, serta salsabila Butique. Manajemen ini, pada akhirnya tidak hanya berhenti pada usaha-usaha yang sudah disebutkan tadi, akan tetapi akan terus berkembang dibidang yang lain.¹²⁴

2. Produk

Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup tidak hanya menyajikan Bebek Goreng yang disertai Sambal Korek sebagai menu unggulan. Namun, ada juga berbagai jenis menu lainnya yang memiliki rasa yang tidak jauh berbeda nikmatnya, seperti Bebek Bakar, Ayam Bakar, dan Ayam Goreng. Kemudian, berbagai minuman pun disajikan sebagai pelengkap hidangan makanan seperti es teh, es jeruk, coca-cola, berbagai aneka jus buah, dan soft drink.¹²⁵

3. Visi dan Misi

Dalam melaksanakan usahanya, Manajemen Salsabila Grup memegang visi, (1) Pengembangan usaha disegala bidang dimulai dari usaha kuliner, (2) Menjadi Pemain Usaha Tingkat Nasional. Selanjutnya, misi untuk mencapai visi tersebut diantaranya (1) Menjadikan Perusahaan yang bahagia dan sejahtera, serta menjadi ahli sodaqoh

¹²⁴ <http://www.salsabilagrup.com> diakses pada tanggal 8 juli 2011.

¹²⁵ *Ibid.*

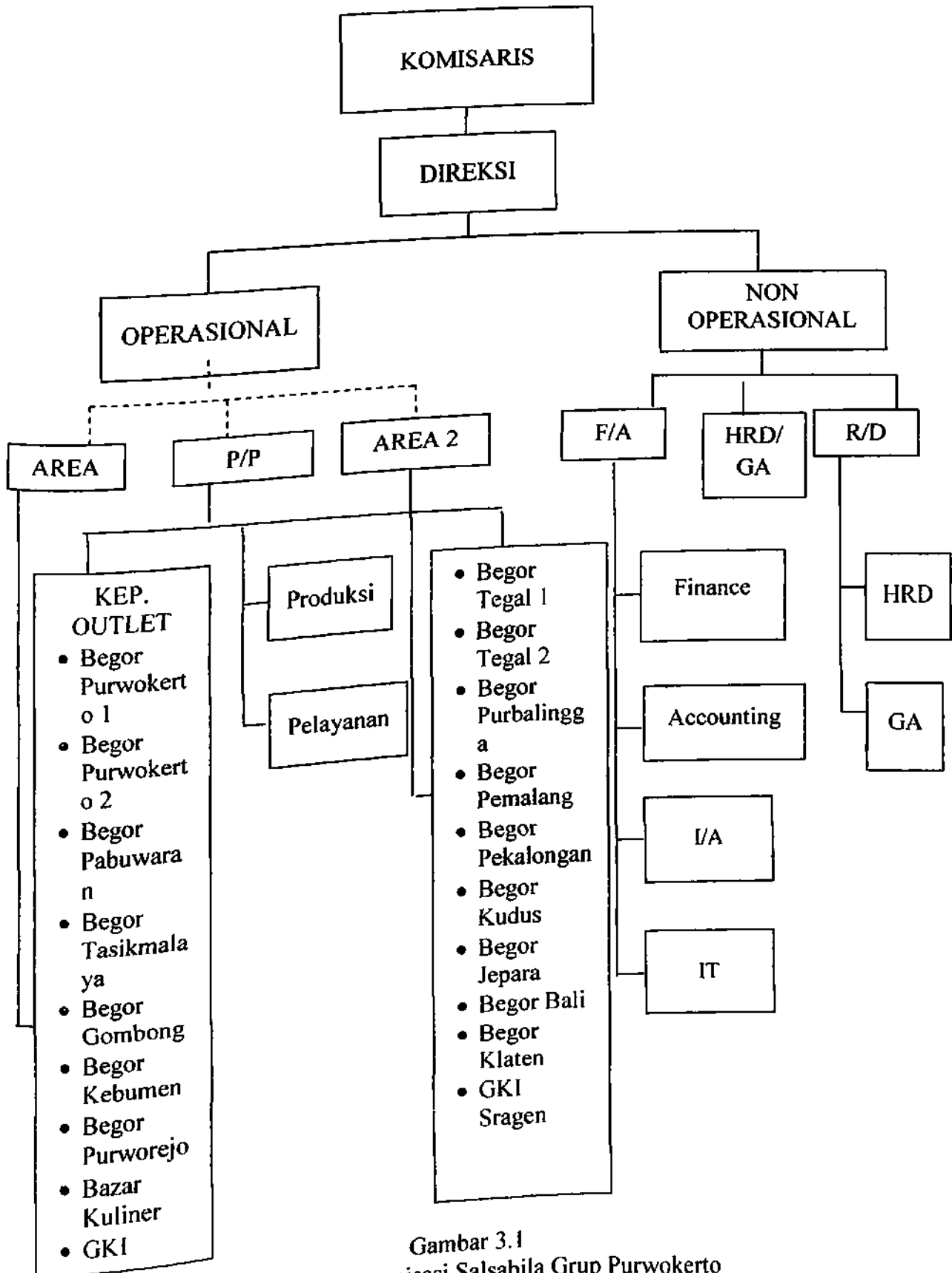
menuju kebahagiaan dunia dan akhirat, (2) Pengembangan lebih dari 1000 karyawan.¹²⁶

Visi dan misi inilah yang merupakan penggerak seluruh elemen-elemen yang terdapat pada manajemen Salsabila Grup. Di mana, melalui visi dan misi ini seluruh elemen dapat menjalankan usaha sesuai dengan prosedur dan aturan-aturan yang sudah diterapkan oleh pihak manajemen. Kemudian, dari visi dan misi inilah pihak Manajemen Salsabila Grup menentukan strategi-strategi yang tepat dan sesuai sebagai upaya peningkatan dan pengembangan usaha.

Di samping itu juga, melalui ini pulalah pihak manajemen menentukan pihak-pihak mana saja yang dapat dijadikan mitra usaha untuk mengadakan sebuah kerjasama. Tentunya, dengan adanya hal ini diharapkan dapat menjadi sebuah acuan dalam setiap aktifitas yang terjadi di perusahaan dan juga demi tercapainya cita-cita yang diinginkan.

¹²⁶ *Ibid.* diakses pada tanggal 27 Maret 2012

4. Struktur Organisasi Salsabila Grup Purwokerto



Gambar 3.1
Struktur Organisasi Salsabila Grup Purwokerto

Untuk memudahkan jalannya usaha, dan setiap individu mendapatkan pembagian tugas yang jelas maka dibentuklah sebuah struktur organisasi. Adanya Pembagian tugas ini dibentuk seefisien mungkin, sesuai dengan kegiatan operasional di manajemen tersebut.

Secara struktural, kekuasaan tertinggi di Manajemen Salsabila Grup dipegang oleh Komisaris. Komisaris memiliki beberapa kewajiban, diantaranya: (1) melakukan pengawasan atas jalannya usaha, (2) memberikan nasihat kepada direktur dalam melakukan tugas, dewan direksi berdasarkan kepada kepentingan usaha dan sesuai dengan maksud dan tujuan dari aktivitas usaha tersebut. Selain itu, Komisaris juga memiliki kewenangan khusus, yaitu bahwa dewan komisaris dapat diamanatkan dalam anggaran dasar untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu direktur, apabila direktur berhalangan atau dalam keadaan tertentu

Di bawah komisaris ada direksi, dan orang yang menjalankan tugas tersebut dinamakan direktur. Direktur merupakan seseorang yang ditunjuk untuk memimpin sebuah usaha. Direktur dapat seseorang yang memiliki perusahaan tersebut atau orang profesional yang ditunjuk oleh pemilik usaha untuk menjalankan dan memimpin perusahaan. Penyebutan direktur dapat bermacam-macam, yaitu dewan manager, dewan gubernur, atau dewan eksekutif.

Dalam Manajemen Salsabila ini, direktur membawahi dua bagian yaitu: bagian operasioal dan non operasional. Bagian operasional terbagi

menjadi tiga bidang, yaitu AREA 1, AREA 2, P/P (Produksi/Pelayanan), kemudian bagian non operasional. Pada bagian non operasional pun terdiri atas tiga bidang, yaitu *Finance and Accounting (F/A)*, *Human Resources Development/ General Affair (HRD/GA)*, *Research and Development (R/D)*.

Area 1. Merupakan wilayah di mana terdapat 11 outlet dari Salsabila Grup yang masing-masing outlet di pimpin oleh seorang kepala outlet. Dari 11 outlet tersebut, 7 diantaranya adalah outlet Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet, yang keberadaannya tersebar di beberapa wilayah di Pulau Jawa, yaitu Purwokerto 1, Purwokerto 2, Pabuaran, Tasikmalaya, Gombong, Kebumen, dan Purworejo, sedangkan 4 outlet lainnya merupakan area bazar kuliner, Gule Kepala Ikan Purwokerto, *Small Outlet* dan Butik.

Area 2. Seperti halnya di Area 1, di Area 2 pun terdapat beberapa outlet yang tersebar tidak hanya di Pulau Jawa tetapi juga mencapai Pulau Bali. Jumlah outlet yang ada pada area 2 mencapai 10 outlet. 9 diantaranya outlet Bebek Goreng H. Slamet yang berada di Tegal 1, Tegal 2, Purbalingga, Pemalang, Pekalongan, Kudus, Jepara, Bali, Klaten. Dan satu outlet merupakan outlet Gule Kepala Ikan Sragen.

Pelayanan Produksi (P/P), Secara struktural bagian ini merupakan wilayah bagian yang bertanggung jawab atas produksi dan pelayanan. Jadi, untuk produksi bertanggung jawab atas perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan, dan pengawasan atas pelaksanaan

kegiatan *maintenance* dan *repair* mesin dan peralatan mekanik produksi. Sedangkan pelayanan adalah pemberian pelayanan maksimal kepada konsumen. Misalkan mengenai pembuatan outlet baru, itu merupakan salah satu bagian pelayanan yang bertanggung jawab.

Kemudian Bagian Non operasional. Pada bagian operasional pun terdiri atas tiga bidang, yaitu *Finance and Accounting (F/A)*, *Human Resources Development/ General Affair (HRD/GA)*, *Research and Development (R/D)*. *Finance and Accounting (F/A)*, merupakan salah satu bagian dalam non operasional yang bertanggungjawab atas masalah *finance, accounting, Internal/Audit (I/A)* dan *information technology (IT)*. *Finance and accounting*: Berperanan langsung terhadap urusan keuangan dan persiapan analisa operasional perusahaan, termasuk laporan keuangan. *Information Technology* berkaitan dengan pemberian informasi kepada seluruh elemen. Dan juga yang berkaitan dengan pemasaran, melalui media elektronik, seperti internet, Facebook.

Human Resources Development/ General Affair (HRD/GA), merupakan bagian yang bertanggung jawab atas seluruh karyawan, apabila ada perekrutan karyawan baru, dan beberapa hal lain yang berkaitan dengan inventaris kantor seperti mobil antar jemput, dll. *Research and Development (R/D)*, merupakan bagian yang bertugas dalam pengembangan dari usaha yang dijalankan pihak manajemen. *General Affair*, bertanggung jawab atas seluruh aktivitas perusahaan secara umum.

B. Pelaksanaan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

1. Sistem Waralaba pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, merupakan salah satu bisnis kuliner dengan menggunakan sistem bisnis waralaba. Secara sederhana, waralaba dapat diartikan sebagai sebuah perikatan atas hak istimewa yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran sebagai kompensasi atas hak yang sudah didapatkan dari pemberi waralaba. Hak istimewa yang dimaksud di sini adalah penggunaan merek atau nama dagang "Bebek Goreng H. Slamet" sebagai merek dagang dari warung makan yang berada di bawah naungan Manajemen Salsabila Grup.

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa menurut *International Franchise Assosiation* setidaknya ada tiga elemen yang harus ada di dalam bisnis waralaba. Komponen-komponen yang dimaksud adalah merek, sistem bisnis dan biaya.¹²⁷

a. Merek.

Merek merupakan salah satu komponen utama dari sistem waralaba. Bahwa dalam setiap perjanjian waralaba, pemberi waralaba memberikan lisensi (hak untuk menggunakan merek dagang dalam suatu bisnis yang sudah terbukti berhasil) kepada penerima waralaba untuk dapat menggunakan merek dagang atau

¹²⁷ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 49-51.

jasa dan logo yang dimiliki oleh pemberi waralaba. "Bebek Goreng H. Slamet" merupakan salah satu merek dagang yang sudah terbukti keberhasilannya dengan memiliki cabang yang tersebar di seluruh Indonesia.

Di mana dalam hal ini, Pak Wawan dan Pak Erik sebagai *owner* Salsabila Grup yang menaungi Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet di Purwokerto sebagai penerima waralaba dan Pak H. Slamet sebagai pemberi waralaba Bebek Goreng H. Slamet. Semenjak tahun 2009, warung makan tersebut berdiri di bawah naungan Manajemen Salsabila Grup.

Waralaba yang digunakan dalam usaha tersebut adalah waralaba jenis waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*). Karena dalam praktek yang dijalankan, 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.

b. Sistem Bisnis

Pada dasarnya, bisnis waralaba menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tatacara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan, maupun hal-hal lain yang ditentukan oleh pemberi waralaba secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima waralaba. Selanjutnya, penerima

waralaba memberikan bantuan (*assistance*) terhadap waralaba, dan sebagai imbalannya penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan royalti.

Namun, dalam hal ini sistem bisnis yang diterapkan di Warung makan bebek goreng H. Slamet Salsabila Grup dalam hal pengembangan produk, pengelolaan tempat makan hingga pemasaran dilakukan oleh pihak Salsabila Grup itu sendiri. Jadi, pada awal perjanjian, pihak Salsabila Grup hanya menjalin kerjasama dengan Pihak Pak Slamet dengan pemberian izin penggunaan merek "Bebek Goreng H. Slamet", yang dilengkapi dengan pemberian satu paket lengkap mengenai standarisasi produk dari Bebek Goreng H. Slamet yang meliputi resep, penyajian dan tata cara khusus pengelolaan bebek goreng.

Kemudian, dalam pengembangan usaha dan inovasi produk dilakukan oleh pihak manajemen Salsabila Grup. Dari pihak Pak Slamet melakukan kontrol secara berkala, mengenai pelaksanaan penerapan standarisasi produk tersebut.

c. Biaya waralaba.

Dalam setiap format bisnis waralaba, pemberi waralaba baik secara langsung atau tidak langsung, menarik pembayaran dari penerima waralaba atas penggunaan merek dan atas partisipasi dalam sistem waralaba yang dijalankan. Biaya biasanya terdiri atas biaya awal, biaya royalti, biaya jasa, biaya lisensi, dan/atau biaya

pemasaran bersama. Biaya lainnya juga dapat berupa biaya atas jasa yang diberikan kepada penerima waralaba, misalnya biaya manajemen.

Terkait dengan biaya-biaya yang harus dipenuhi oleh penerima waralaba, maka Pihak Salsabila Grup sebagai penerima waralaba pun dikenai beberapa biaya yang terkait dengan kerjasama yang dilakukan dengan Pihak H. Slamet. Adapun biaya-biaya yang wajib dibayarkan dari pihak Salsabila Grup kepada pihak Pak H. Slamet meliputi biaya awal ketika melakukan kerjasama dengan pihak H. Slamet, kemudian biaya royalti yang setiap bulan di keluarkan dari pihak Salsabila Grup.

Beberapa hal yang membedakan pola waralaba di Bebek Goreng H. Slamet dengan pola waralaba di tempat lain, yaitu pihak Salsabila Grup diperbolehkan untuk mengembangkan bisnisnya sebesar-besarnya berlandaskan azas kepercayaan. Pembayaran royalti yang oleh dari Pihak Salsabila Grup oleh Pihak Pak H. Slamet digunakan sebagai dana sosial *Coorporate Social Responsibility (CSR)* langsung. Pemberian izin tersebut, disandarkan kepada banyak aspek. Tidak hanya aspek materi, tapi ada itikad baik seperti kepercayaan, tolong menolong dan kerjasama.

2. Sistem Royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Pada umumnya, pendistribusian pendapatan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup disalurkan ke beberapa tempat.

Biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas internal perusahaan meliputi: upah atau gaji karyawan, pembelian bahan-bahan baku, untuk inventaris, dll. Sedangkan biaya yang dikeluarkan untuk pihak eksternal perusahaan, biaya yang disalurkan yaitu biaya awal yang disalurkan kepada pihak Pak H. Slamet pada awal melakukan kerjasama dan biaya royalti yang diberikan sebagai imbalan setiap bulannya.

Adapun besarnya biaya yang dikeluarkan untuk keperluan internal perusahaan, dapat diprosentasekan: (1) Untuk gaji karyawan, pihak Salsabila Grup mengeluarkan biaya sebesar 20% dari seluruh hasil pendapatan. (2) Untuk pembelian bahan-bahan baku biaya yang dikeluarkan sebesar 40%. (3) Untuk biaya lain-lain sekitar 15%. (3) Sehingga rata-rata dapat diperoleh keuntungan bersih dari pendapatan mencapai 25%.

Dari pendapatan bersih tersebut, sekitar 80% digunakan untuk pengembangan usaha dan investasi. Yaitu pembukaan outlet-outlet baru pelebaran sayap ke berbagai daerah.¹²⁸ Kemudian, biaya yang dikeluarkan oleh Pihak Salsabila Grup kepada pihak eksternal perusahaan yaitu meliputi biaya awal menjalin kerjasama dan biaya royalti yang dibayarkan tiap bulan.

a. Biaya awal

Sejumlah uang yang harus dibayar sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba, yang dibayar untuk

¹²⁸ Hasil wawancara Indra Wawan Maianggoro, tanggal 23 April 2012.

satu kali (*one time fee*), yaitu pada saat bisnis waralaba dimulai atau pada saat penandatanganan akta perjanjian waralaba. Nilai biaya waralaba ini sangat bervariasi, tergantung pada jenis waralaba.

Berkaitan dengan biaya pada awal pertama kali menjalin kerjasama, pihak Salsabila Grup memberikan biaya awal sekitar 150 juta rupiah. Penggunaan biaya tersebut berlaku selama 10 tahun. Dan setelah 10 tahun, pihak Salsabila Grup akan kembali memberikan biaya, namun besarnya biaya tersebut hanya berkisar 125 juta rupiah.

b. Biaya Royalti

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa royalti merupakan bentuk kompensasi atas pendistribusian barang atau jasa yang diberikan oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba. Seperti halnya pembayaran royalti pada umumnya yang dibayarkan pada awal bulan, di Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto pun demikian, yaitu pembayaran royalti dibayarkan pada awal bulan yaitu sebelum tanggal 10.¹²⁹

Terdapat beberapa metode dalam pendistribusian pembagian royalti. Namun, di warung makan ini menggunakan metode yang pengambilannya berdasarkan prosentase dari keuntungan bersih (*net profit*). Besarnya jumlah royalti itu apabila di prosentasekan

¹²⁹ Hasil wawancara Indra Wawan Maianggoro, tanggal 5 Januari 2012.

sejumlah 5% dari keuntungan bersih. Jadi setelah seluruh pendapatan (*revenue*) kotor diperoleh, kemudian dikurangi untuk biaya-biaya lainnya sehingga akan diperoleh laba/keuntungan bersih. Setelah itu, baru diambil 5%, yang selanjutnya disalurkan kepada Pak H. Slamet sebagai mitra usaha dan sekaligus pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet.

Berkaitan dengan penggunaan biaya royalti yang diberikan oleh pihak Salsabila Grup kepada Pak Slamet. Biaya royalti tersebut oleh Pak Slamet sebagian besar digunakan untuk kegiatan sosial seperti shodaqoh, membantu fakir miskin, dan melaksanakan kegiatan sosial lainnya.¹³⁰

¹³⁰ Hasil wawancara dengan Indra Wawan Maianggoro, 23 April 2012



BAB IV

ANALISA TERHADAP PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA WARUNG MAKAN BEBEK GORENG H. SLAMET SALSABILA GRUP PURWOKERTO

A. Analisis Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Bisnis Waralaba dan Sistem Royalti Pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Bisnis waralaba yang dijalankan oleh Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto telah dilaksanakan selama kurang lebih 4 tahun. Dalam ekonomi Islam, bisnis waralaba merupakan salah satu bidang usaha yang diperbolehkan. Kebolehan dilaksanakannya bisnis waralaba mengacu ke beberapa ayat dalam al-Qur'an yang diantaranya Surat An-Nisā ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝١٣١

Artinya: "Hai orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".¹³²

Ayat di atas mengandung pengertian bahwa dalam berniaga dilarang untuk berbuat dhalim diantara sesama. Di samping itu, ketika melaksanakan perniagaan pun harus dilaksanakan atas dasar saling suka sama suka dan buka dengan cara yang bathil.

¹³¹ Q.S An-Nisā (4) : 29.

¹³² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal.83.

Dalam ekonomi Islam, bisnis waralaba merupakan pengembangan bisnis dari pola *musyārahah*. Sehingga secara umum prinsip-prinsip yang terdapat di dalam bisnis tersebut dapat diterima dan merupakan bentuk usaha yang dihalalkan. Namun, di sini kiranya masih perlu dikaji lebih mendalam lagi dari berbagai aspek pola waralaba yang dijalankan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto mulai dari bentuk usaha, hingga sistem royalti yang merupakan salah satu pola distribusi pendapatan di warung makan tersebut, apakah sudah sesuai dengan ketentuan syari'ah.

1. **Bentuk Usaha Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto**

Bentuk usaha yang dijalankan adalah sebuah warung makan di mana Bebek Goreng merupakan menu utama di warung makan tersebut. Berdasarkan visi dan misi yang dijalankan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, terlihat bahwa bidang usaha yang dijalankan juga merupakan salah satu upaya memproduktifkan masyarakat. Karena ikut serta dalam upaya mengurangi pengangguran dan penanggulangan kemiskinan dengan melestarikan dan mengembangkan usaha warung makan bersama. Tujuan ini selaras dengan tujuan pokok Islam yakni mewujudkan kesejahteraan umat manusia dengan memprioritaskan pengentasan kemiskinan dan pengangguran.

Usaha yang dijalankan di warung makan tersebut juga merupakan usaha yang baik dan halal. Usaha ini dikatakan baik karena warung makan yang notabene sebagai objek usaha, seperti bahan-bahan yang digunakan merupakan sesuatu yang tidak dilarang oleh syari'at. Bahan baku yang digunakan adalah bebek sebagai menu utama dan juga ayam sebagai menu makanan tambahan.

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالدَّمَ وَلَحْمَ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهِلَّ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ
 فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ¹³³

Artinya: Sesungguhnya Dia hanya mengharamkan atasmu bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih dengan (menyebut nama) selain Allah. Tetapi barangsiapa terpaksa (memakannya), bukan karena menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.¹³⁴

Di warung ini, bebek yang dipilih merupakan bebek yang sudah empat kali bertelur dalam rentang waktu selama sekitar dua tahun. Mengapa tidak dipilih bebek muda, karena daging bebek muda mudah hancur saat direbus. Kemudian dari segi cara penyembelihan bebeknya pun harus sesuai syar'i. Seperti halnya ketika seorang karyawan di warung makan tersebut hendak menyembelih bebek atau ayam maka wajib melafadzkan asma Allah SWT sebelumnya. Kemudian, dalam penyembelihannya pun menggunakan pisau yang tajam, sehingga cukup sekali

¹³³ Q.S Al- Baqarah (2): 173

¹³⁴ Departemen Agama Republik Indonsesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 26.

menyembelihnya. Hal ini juga sudah menjadi hal diwajibkan oleh pihak Pemberi waralaba, yaitu dari Pak Slamet sendiri.

Mengenai keharusan memotong hewan dengan cara yang halal pun dijelaskan dalam firman- Nya QS Al-Hajj ayat 36:

وَالْبَدَنَ جَعَلْنَاهَا لَكُمْ مِّنْ شَعْتِيرِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَكُم فِيهَا خَيْرٌ ۗ فَأَذْكُرُوا أَنَسْمَ اللَّهِ عَلَيْهَا صَوَافً ۗ فَإِذَا وَجَبَتْ جُنُوبُهَا فَكُلُوا مِنْهَا وَأَطِيعُوا ۗ الْقَانِعَ ۗ وَالْمُعْتَرَّ ۗ كَذَلِكَ سَخَّرْنَاهَا لَكُمْ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿١٣٥﴾

Artinya: *Telah Kami jadikan untuk kamu unta-unta itu bagian dari syiar Allah, kamu memperoleh kebaikan yang banyak padanya, maka sebutlah nama Allah ketika kamu menyembelihnya dalam keadaan berdiri (dan telah terikat). Kemudian apabila telah roboh (mati), maka makanlah.*¹³⁶

Kemudian, alat yang digunakan harus tajam dan dapat mengalirkan darah dengan ketajamannya, sehingga binatang tersebut mati karena dialirkan darahnya baik alat itu dari besi, batu, kayu (bambu) atau yang lainnya selama bukan gigi dan bukan kuku, sebagaimana sabda:

*“Dari Rafi’ bin Khadij r.a berkata: Ya Rasulullah, kami akan berhadapan dengan musuh esok hari (pagi) dan kami tidak mempunyai pisau. Maka sabda Nabi Saw: Segeralah, sembelihlah Allah ketika menyembelih, maka makanlah, asalkan bukan dengan gigi dan kuku”. (HR Bukhari 2/110-111 dan Muslim 6/78)*¹³⁷

Artinya, praktek bisnis yang dilaksanakan di warung makan tersebut merupakan bisnis yang sesuai syar’i, baik dari segi bahan

¹³⁵ Q.S Al- Hajj (22) : 36.

¹³⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al- Qur’an dan Terjemahannya*, hal. 336.

¹³⁷ Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Mutiara Hadis Shahih Bukhari Muslim*, Terjemah

baku maupun cara penyembelihannya bukan merupakan suatu hal yang dilarang oleh Al-Qur'an dan Hadis. Hal ini berarti bahwa usaha di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto merupakan usaha yang halal objeknya. Sebagaimana firman Allah SWT:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ 138

Artinya: Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.¹³⁹

Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ: إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ يُرْوَاهُ صَنَامٌ، فَقِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّقْنُ وَيَذْهَبُ مِنْهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْنَعُ بِهَا النَّاسُ؟! قَالَ: لَا هُوَ حَرَامٌ، ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ: قَاتِلِ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ لَمُحَرِّمٌ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا، ثُمَّ بَاعُوهَا فَأَكَلُوا مِمَّنَّاهُ. (صحيح البخاري) 140

Artinya: Dari Jābir bin 'Abdillah r.a dia mendengar Nabi bersabda, -saat itu berada di Mekah pada masa fath} Makkah- "sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli minuman keras, bangkai, daging babi, dan berhala"; sahabat menginterupsinya (berkata): "Wahai Rasulullah betapa pendapat tuan (apakah anda tidak mengetahui), bahwasannya gaji bangkai itu dapat dimanfaatkan manusia untuk menyamak perahu, untuk menyamak kulit, dan juga sebagai alat penerangan?" Rasul bersabda: "Tidak! dia tetap haram!; selanjutnya Rasulullah bersabda: "Terkutuklah orang-orang yahudi, pada saat Allah mengharamkan gajihnya, mereka meremuknya (mengolahnya),

¹³⁸ Q.S An-Nahl (16): 114.

¹³⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al Qur'an dan Terjemahnya, hal. 280.

¹⁴⁰ Abi 'Abdillah Muhammad bin Ismā'il al Bukhārī, Ṣaḥīḥ al Bukhārī, (Qāhīrah: Dār al-Fikr, 1994), hal.57.

mereka menjualnya dan memakan hasil jualannya?" (H.R. Bukhārī)¹⁴¹

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa, usaha yang dijalankan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup merupakan usaha yang dihalalkan dalam Islam.

2. Pola Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam

Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup, dalam menjalankan usahanya berdasarkan pola waralaba. Waralaba merupakan pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki Hak Kekayaan Intelektual dan sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap (*established*), disebut pemberi waralaba dengan perusahaan/individu yang memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual dan sistem bisnis milik pemberi waralaba, disebut penerima waralaba.

Pemberi waralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen dan pemasaran kepada penerima waralaba dan sebagai imbal baliknya, penerima waralaba membayar sejumlah biaya kepada pemberi waralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua belah pihak dikukuhkan dalam suatu kontrak/perjanjian lisensi/waralaba.¹⁴² Dalam hal ini, pihak Salsabila grup merupakan

¹⁴¹ Dailamy SP, *Ekonomi Islam: Perspektif Al Qur'an dan Hadis* (tidak diterbitkan: Purwokerto, 2011), hal.30

¹⁴² Amir Karamoy, *Menjadi Kaya Lewat Waralaba* hal. 4.

pihak penerima waralaba, sedangkan pihak Pak H. Slamet merupakan pemberi waralaba.

Dalam ekonomi Islam, pola kerjasama seperti ini identik dengan pola *musyārahah*. *Musyārahah* adalah keikutsertaan dua orang atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan sejumlah modal yang telah ditetapkan berdasarkan perjanjian untuk bersama-sama menjalankan suatu usaha dan pembagian keuntungan dan kerugian dalam bagian yang telah ditentukan.¹⁴³

Seperti halnya *musyārahah*, waralaba merupakan praktek bisnis yang dijalankan oleh dua pihak yakni antara pihak pemberi waralaba yaitu Pak H. Slamet dan penerima waralaba yaitu pihak manajemen Salsabila Grup yang keduanya sama-sama melakukan kerjasama usaha khususnya dalam bidang usaha kuliner. Kemudian kesesuaiannya dengan pola *musyārahah*, terlihat pada usaha yang dijalankan oleh pihak Salsabila Grup dan Pak H. Slamet yaitu masing-masing pihak ikut berperan dalam hal permodalan, pembagian kerja dan juga pembagian keuntungan.

Dan dari beberapa pola *musyārahah* yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, bisnis waralaba yang dijalankan di warung makan tersebut sesuai dengan pola *musyārahah* 'inān. Ada beberapa aspek yang mendasari bisnis waralaba yang dijalankan di warung makan tersebut sesuai dengan pola *musyārahah* 'inān.

¹⁴³ Nejatullah Nejatullah Siddiqi, *Kemitraan Usaha*, hal. 8.

Dalam Penerapannya pola *musyārahah 'inān* ini merupakan pengembangan baru, dari konsep *musyārahah 'inān* yang di dalamnya terinternalisasi konsep *ibtikār*. Konsep *ibtikār* ini, merubah struktur permodalan, pembagian kerja dan pembagian hasil kerja yang dilaksanakan antara pihak Salsabila Grup dan Pak H. Slamet tidak sama.

a. Modal Usaha

Dari segi permodalan, modal yang diberikan dari pihak Salsabila Grup sebagai penerima waralaba berupa segala permodalan yang menyangkut seluruh aset bergerak maupun tidak bergerak. Seperti gedung, sarana dan prasarana, kendaraan, dll. Sedangkan dari pihak Pak H. Slamet selaku pemberi waralaba memberikan modal berupa aset yang tidak berwujud atau abstrak yaitu Hak Kekayaan Intelektual (berupa merek dagang) Bebek Goreng H. Slamet.

Pada umumnya, modal biasanya dalam bentuk aset berwujud. Namun di sini, salah satu pihak menggunakan aset tidak berwujud yaitu Hak Kekayaan Intelektual berupa hak cipta, kreasi dan pemikiran manusia berupa merek dagang "Bebek Goreng H. Slamet. Dari segi modal, menunjukkan ketidaksetaraan pemberian modal sehingga hal ini menunjukkan pola *musyārahah 'inān*.

Mengenai Hak Kekayaan Intelektual, sudah dijelaskan di bab sebelumnya. Bahwa dalam Islam, hasil cipta atau pemikiran seseorang disebut sebagai *ibtikār*. *ibtikār* dalam bahasa Arab berarti awal sesuatu atau permulaannya. Hak cipta atau kreasi yang dihasilkan seseorang untuk pertama kali. Menurut Dr. Fathi ad-Duraini, *ibtikār* adalah gambaran pemikiran yang dihasilkan seorang ilmuan melalui kemampuan pemikiran dan analisisnya dan hasilnya merupakan penemuan atau kreasi pertama, yang belum dikemukakan ilmuan sebelumnya.¹⁴⁴

Mengenai dasar hukum *ibtikār* para ulama fikih sepakat bahwa landasan hak cipta atau kreasi dalam fikih Islam adalah *'urf* (suatu kebiasaan yang berlaku umum dalam suatu masyarakat) dan *al-maṣlahah al-mursalah* (suatu kemashlahatan yang tidak didukung oleh ayat atau hadis tetapi juga tidak ditolak).¹⁴⁵

Ulama fikih juga sepakat menyatakan bahwa hak kepemilikan hak *mubtakir* (pemikir dan pencipta suatu kreasi) terhadap hasil pemikiran dan penciptaannya adalah hak milik yang bersifat material. Oleh sebab itu hak *ibtikār* apabila dikaitkan dengan tabiat *māl* (harta) dapat

¹⁴⁴ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jilid 2 (Jakarta: PT Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1996), hal. 634.

¹⁴⁵ *Ibid.* hal. 635.

ditransaksikan. Dengan demikian, hak cipta/kreasi memiliki kedudukan yang sama dengan harta-harta lainnya yang halal.

Berpijak dari hal tersebut, hak *ibtikār* memiliki kedudukan seperti harta-harta lain yang bisa ditransaksikan, diwariskan atau diwasiatkan maka untuk menjaga eksistensi keberadaan hak *ibtikār* tersebut dari hal-hal yang merusaknya harus mendapatkan perlindungan hukum dari pemerintah melalui peraturan maupun undang-undang dengan mempertahankan kemashlahatan kedua belah pihak. Tindakan pemerintah mengatur hak cipta bagi warga negaranya tidak bertentangan dengan kaidah hukum Islam.

b. Pembagian Kerja

Pada aspek pembagian kerja, pihak Salsabila Grup melaksanakan dan menjalankan seluruh operasional dan manajemen yang terjadi di warung makan tersebut. Dan dari pihak Pak H. Slamet melakukan *controlling* dalam aktivitas yang dilakukan oleh penerima waralaba. Seperti mengontrol mengenai Bebek yang akan di konsumsi, dan juga mengenai proses penyembelihan apakah sudah sesuai dengan syariah Islam. Dari aspek pembagian kerja menunjukkan ketidaksetaraan antara pihak pemberi

waralaba dan juga pihak penerima waralaba, hal ini identik dengan *musyarakah 'inān*.

c. Aspek Pembagian Keuntungan

Pada aspek pembagian hasil, setiap bulan pihak Salsabila Grup mendistribusikan pendapatannya dalam bentuk royalti yang dibayarkan setiap awal bulan. Royalti ini merupakan konsekuensi logis dari hak guna atas karya cipta (*ibtikār*) berupa merek dagang "Bebek Goreng H. Slamet". Tidak terdapat kepastian berapa besarnya jumlah royalti yang diberikan. Yang bersifat tetap adalah prosentase besarnya biaya royalti yang diambil dari seluruh pendapatan bersih, yaitu sebesar 5% dari pendapatan bersih. Sedangkan bagi Salsabila Grup mendapatkan 95% dari hasil keuntungan bersih. Pembagian hasil yang tidak setara ini menunjukkan pola *musyarakah 'inān*.

Jadi, dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa praktek bisnis yang dijalankan oleh Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto adalah praktek bisnis yang halal. Kemudian jika menilik pola kerjasama yang dijalankan di warung makan tersebut dapat disimpulkan bahwa konsep bisnis waralaba yang dijalankan di warung tersebut merupakan bentuk pengembangan dari pola *musyarakah 'inān*.

3. Pola Royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam

Dalam bisnis waralaba, biaya merupakan salah satu elemen yang utama. Pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup terdapat dua biaya yang wajib dikeluarkan selaku penerima waralaba. Yakni biaya awal (*franchise fee*) dan juga royalti *fee*. Biaya awal merupakan biaya yang dibayarkan pada awal melakukan kerjasama yakni sebesar 150 juta yang berlaku untuk sepuluh tahun. Dan biaya royalti diberikan sebesar 5% tiap bulan.

Dari keterangan di atas, penyusun melihat bahwa biaya awal merupakan biaya yang dikeluarkan dari penerima waralaba atas hak guna modal yang berupa Hak atas Kekayaan Intelektual yang merupakan kreasi, hak cipta dan pemikiran seseorang berupa merek dagang "Bebek Goreng H. Slamet". Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa kreasi, hak cipta dan pemikiran manusia dalam Islam disebut sebagai hak *ibtikār*. *Ibtikār* memiliki kedudukan seperti harta-harta lain yang bisa ditransaksikan, diwariskan atau diwasiatkan. Artinya pembayaran awal yang digunakan untuk biaya atas hak guna kreasi manusia tersebut adalah diperbolehkan.

Sedangkan biaya royalti dalam waralaba merupakan pembayaran oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba sebagai imbalan atas modal, yang besar atau jumlah pembayarannya dikaitkan dengan prosentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi dan atau penjualan barang atau jasa berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai jumlah minimum atau maksimum atau tidak.¹⁴⁶

Royalti merupakan laba yang diberikan dari penerima waralaba kepada pemberi waralaba. Royalti merupakan bagian keuntungan bagi pemberi waralaba sebagai imbalan atas modal. Dengan menggabungkan berbagai faktor produksi untuk mencapai hasil sebanyak-banyaknya serta membagi keuntungan perusahaan kepada pemilik faktor produksi yang lebih dalam penyelenggaraan produksi.

Pembayaran biaya royalti yang dijalankan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, merupakan salah satu bentuk distribusi pendapatan yang dikeluarkan oleh pihak Salsabila Grup kepada Pak H. Slamet. Dalam ekonomi yang berbasis Islam, menghendaki bahwa distribusi pendapatan harus berdasarkan dua sendi: kebebasan dan keadilan kepemilikan.

Pada dasarnya royalti ini merupakan bagi hasil yang diberikan oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba atas

¹⁴⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, hal. 32.

modalnya berupa Hak Atas Kekayaan Intelektual. Pada awal kesepakatan, besarnya prosentasi bagi hasil memang sudah ditetapkan antara kedua belah pihak. Namun, untuk besarnya jumlah pembayaran yang diberikan diambil dari prosentase besarnya pendapatan bersih yang diperoleh penerima waralaba. Hal ini menunjukkan, tidak ada ketentuan mengenai besarnya jumlah biaya royalti. Selain itu, kesepakatan pemberian royalti ini juga sudah menjadi kesepakatan bersama. Artinya, hal ini menunjukkan bahwa penerapan sistem royalti yang dijalankan tidak mengandung unsur paksaan ataupun penindasan.

Pembagian prosentase bagi hasil di warung makan Bebek Goreng H. Slamet menunjukkan konsep keadilan. Dengan prosentase pembagian hasil 95% untuk pihak Salsabila Grup dan 5% untuk pihak Pak Slamet sebagai bentuk royalti. Pembagian prosentase bagi hasil ini berdasarkan kepada permodalan, dan pembagian kerja. Di mana, pihak Salsabila Grup menamkan modal dalam aset yang lebih besar berupa seluruh aset operasional. Sedangkan pihak Pak Slamet memberikan hak guna atas Kekayaan Intelektual berupa merek dagang "Bebek Goreng H. Slamet".

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوّٰمِيْنَ لِلّٰهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَتَآءُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٤٧﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) Karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. berlaku adillah, Karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.¹⁴⁸

Sedangkan dalam pembagian kerja, pihak Salsabila Grup

melaksanakan seluruh kegiatan manajemen dan operasional.

Sedangkan Pak Slamet melaksanakan kontrol kualitas produk. Dari

kedua hal tersebut, maka pembagian 95% berbanding 5% adalah

adil dan tidak mendzalimi salah satu pihak.

B. Analisis SWOT Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

1. Analisis Faktor Internal

Berikut faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) pemberdayaan berbasis komunitas terhadap faktor internal penerapan sistem royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup

Purwokerto:

¹⁴⁷ Q.S Al-Mā'dah (5): 8

¹⁴⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 108.

Komponen	Kekuatan (<i>strength</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
- Transfer aset	- Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup memiliki <i>Brand name</i> yang sudah terkenal	- Pemberian hak guna atas aset tidak disertai dengan pemberian pola manajemen komplrit dari pemberi waralaba. Apabila penerima waralaba tidak pandai mengelola aset tersebut maka dapat berpengaruh negatif terhadap usaha penerima waralaba.
- Kualitas dan ketersediaan produk	- Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup menyediakan makanan dan minuman yang halal. - Memiliki Makanan dan minuman yang ditawarkan beraneka ragam.	- Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup tidak adanya kepastian persediaan dari pihak Pak H. Slamet, hal ini dapat berakibat tidak adanya kontrol persediaan.
- Modal	- Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup memiliki modal yang kuat	- Kalau tidak memiliki modal cukup, dapat mengalami kesulitan untuk mendapatkan hak waralaba.
- Standar Manajemen	- Menetapkan standar manajemen produksi sehingga kualitas produk terjaga yang sekaligus menambah nilai untuk <i>brand</i> Bebek Goreng H. Slamet.	- Standar manajemen hanya berkisar pada standar manajemen produksi saja, dan belum mencakup pada manajemen keuangan, reservasi, periklanan, sumber daya manusia, dll.
- Budaya organisasi yang kuat	- Pedoman bertingkah laku bagi semua karyawan di dalam perusahaan digariskan dengan jelas. - Karyawan Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup mengerti dan mematuhi nilai-nilai yang harus dianut oleh	- Budaya Organisasi yang kuat, namun tidak diimbangi dengan pelatihan manajemen Sumber Daya Manusia yang baik, dapat berakibat penurunan kualitas SDM.

	<ul style="list-style-type: none"> mereka sehingga dapat bekerja secara optimal. - Hubungan komunikasi dan kerja sama antara atasan dan bawahan sesama karyawan terjalin dengan baik 	
- Perjanjian Kontrak	<ul style="list-style-type: none"> - Dengan klausul kontrak yang sederhana, namun dalam penentuan mitra kerja Pak H. Slamet sangat mementingkan mitra yang memiliki karakter dan moral yang tinggi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dengan penerapan kontrak yang sederhana maka membuka peluang yang besar untuk setiap orang yang bermitra dengan pihak pemberi warala melakukan <i>moral hazard</i>.

Tabel 4.1

Daftar Kekuatan dan Kelemahan Penerapan Sistem Royalti Pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

2. Analisis Faktor Eksternal

Berikut faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) penerapan sistem royalti pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, antara lain:

Komponen	Peluang (<i>opportunities</i>)	Ancaman (<i>threats</i>)
Pesaing	<ul style="list-style-type: none"> - Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet sudah memiliki ciri khas yang membedakan antara Bebek Goreng H. Slamet dengan warung makan atau bisnis waralaba yang lain. - Dibanding waralaba yang lain, Bebek Goreng H. Slamet lebih punya pengalaman dan terbukti mampu bertahan 	<ul style="list-style-type: none"> - Semakin maraknya bisnis waralaba yang mulai berdiri, khususnya waralaba pada usaha kuliner.

Sosio, Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat saat ini mulai menggemari produk-produk kuliner. - Masyarakat membutuhkan differensiasi produk kuliner, dan Bebek Goreng merupakan alternatif yang digemari. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kondisi perekonomian negara yang masih tidak menentu karena masih rawan terjadi krisis
Pemberi Waralaba	<ul style="list-style-type: none"> - Pemberi waralaba memberikan standar mutu kepada penerima waralaba sehingga produknya selalu memiliki kualitas rasa yang terjamin. - Dengan pemberian royalti yang sedikit kepada pemberi waralaba, hasil pendapatan dapat dialokasikan untuk pengembangan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak memberikan pola manajemen yang jelas dari pihak Pak H. Slamet, apabila penerima waralaba tidak pandai mengelola aset tersebut maka dapat berpengaruh negatif terhadap usaha penerima waralaba.
Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> - Konsumen berada di wilayah strategis penggemar kuliner 	<ul style="list-style-type: none"> - Minat masyarakat/konsumen yang cepat berubah

Tabel 4.2

Daftar Peluang dan Ancaman Penerapan Sistem Royalti Pada Warung

Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

3. Matrik SWOT Penerapan Sistem Royalti Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Dari berbagai komponen-komponen analisis kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*)

strategi Penerapan Sistem Royalti Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto yang telah dijelaskan di atas, maka

formulasi strategi dari perpaduan masing-masing komponen adalah sebagai berikut:

INTERNAL	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup memiliki <i>Brand name</i> yang sudah terkenal 2. Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup menyediakan makanan dan minuman yang halal. 3. Memiliki Makanan dan minuman yang ditawarkan beraneka ragam. 4. Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup memiliki modal yang kuat. 5. Pedoman bertingkah laku bagi semua karyawan di dalam perusahaan digariskan dengan jelas. 6. Karyawan Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup mematuhi nilai-nilai yang harus dianut oleh mereka sehingga dapat bekerja secara optimal. 7. Hubungan komunikasi dan kerja sama antara atasan dan bawahan sesama karyawan terjalin dengan baik 8. Dengan klasul kontrak yang sederhana, namun dalam penentuan mitra kerja Pak H. Slamet sangat mementingkan mitra yang memiliki karakter dan moral yang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemberian hak guna atas aset tidak disertai dengan pemberian pola manajemen komplit dari apabila penerima waralaba tidak pandai mengelola aset tersebut maka dapat berpengaruh negatif terhadap usaha penerima waralaba. 2. Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup tidak adanya kepastian persediaan dari pihak Pak H. Slamet, hal ini dapat berakibat tidak adanya kontrol persediaan. 3. Tidak adanya bantuan Manajemen keuangan dari Pak H. Slamet, dapat berakibat fatal dalam hal akuntansi. 4. Budaya Organisasi yang kuat, namun tidak diimbangi dengan pelatihan manajemen Sumber Daya Manusia yang baik, dapat berakibat penurunan kualitas SDM. 5. Dengan penerapan kontrak yang sederhana maka membuka peluang yang besar untuk setiap orang yang bermitra dengan pihak pemberi waralaba melakukan <i>moral hazard</i>.

EKSTERNAL	tinggi.	Sel B (Manajemen WO)
Peluang (O)	Sel A (Manajemen SO)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet sudah memiliki ciri khas yang membedakan antara Bebek Goreng H. Slamet dengan warung makan atau bisnis waralaba yang lain. 2. Dibanding waralaba yang lain, Bebek Goreng H. Slamet lebih punya pengalaman dan terbukti mampu bertahan. 3. Masyarakat saat ini mulai menggemari produk-produk kuliner. 4. Masyarakat membutuhkan differensiasi produk kuliner, dan Bebek Goreng merupakan alternatif yang digemari. 5. Pemberi waralaba memberikan standar mutu kepada penerima waralaba sehingga produknya selalu memiliki kualitas rasa yang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi peran Pak H. Slamet sebagai pemberi waralaba, dan pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet dalam hal kontroling, dan penetapan manajemen bisnis. (S1, S2, S8, O1, O2, O5) 2. Perkuat kembali jalinan kerjasama antara Pak H. Slamet dan pihak Salsabila Grup dalam suatu perjanjian waralaba yang lebih mengikat. (S8, O1, O2) 3. Penetapan sistem bisnis waralaba yang mencakup seluruh komponen waralaba. (S1, S2, S3, S5, S6, O5, O6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penetapan sistem bisnis waralaba dari Pak Slamet dalam klausul kontrak waralaba. (W1, W2, W3, W4, O2, O3, O4) 2. Pengembangan manajemen sumber daya manusia. (W1, W2, W3, W5, O1) 3. Standar manajemen keuangan yang jelas sehingga ada kesepadanan setiap penerima waralaba dalam hal manajemen keuangan. (W3, W5, P2) 4. Menyatukan standar periklanan dengan Pak H. Slamet sebagai penentu kebijakan.

<p>terjamin.</p> <p>6. Dengan pemberian royalti yang sedikit kepada pemberi waralaba, hasil pendapatan dapat dialokasikan untuk pengembangan usaha</p>		
<p>Ancaman (T)</p>	<p>Sel C (Manajemen ST)</p>	<p>Sel D (Manajemen WT)</p>
<p>1. Semakin maraknya bisnis waralaba yang mulai berdiri.</p> <p>2. Kondisi perekonomian negara yang masih tidak menentu karena masih terjadi krisis</p> <p>3. Tidak memberikan pola manajemen yang jelas dari pihak Pak H. Slamet, apabila penerima waralaba tidak pandai mengola asset tersebut maka dapat berpengaruh negatif terhadap usaha penerima waralaba.</p> <p>4. Minat masyarakat/konsu men yang cepat berubah</p>	<p>1. Mengembangkan pola manajemen periklanan yang kuat dengan Pak H. Slamet sebagai basis (S1, S2, S3, S4, T1, T2).</p> <p>2. Pelatihan Sumber Daya Manusia sebagai penguat daya saing waralaba. (S4, S5, S6, S7, T1, T2, T3)</p>	<p>1. Pengembangan pola manajemen usaha waralaba (W1, W2, W3, W4, T1, T3)</p> <p>2. Penerapan sistem bisnis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang optimal (W1, W2, W5, T3)</p> <p>3. Menetapkan standar manajemen keuangan sumber daya manusia dan distribusi. (W1, W2, W3, W4, T1, T3)</p>

Tabel 4.3

Matriks Analisis SWOT Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba
Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Matrik SWOT (*strength, weakness, opportunities, and threats*) bertujuan menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yakni kombinasi strategi SO, ST, WO, dan WT, yang dirinci seperti di bawah ini:

a. Sel A (*Strengths-Opportunities Strategy*)

- 1) Optimalisasi peran Pak H. Slamet sebagai pemberi waralaba, dan pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet dalam hal kontroling, dan penetapan manajemen bisnis.
- 2) Perkuat kembali jalinan kerjasama antara Pak H. Slamet dan pihak Salsabila Grup dalam suatu perjanjian waralaba yang lebih mengikat.
- 3) Penetapan sistem bisnis waralaba yang mencakup seluruh komponen waralaba.

b. Sel B (*Weakness-Opportunities Strategy*)

- 1) Penetapan sistem bisnis waralaba dari Pak Slamet dalam klausul kontrak waralaba.
- 2) Pengembangan manajemen sumber daya manusia.
- 3) Standar manajemen keuangan yang jelas sehingga ada kesepadanan setiap penerima waralaba dalam hal manajemen keuangan.
- 4) Menyatukan standar periklanan dengan Pak H. Slamet sebagai penentu kebijakan.

c. Sel C (*Strengths-Threats Strategy*)

- 1) Mengembangkan pola manajemen periklanan yang kuat dengan Pak H. Slamet sebagai basis.
- 2) Pelatihan Sumber Daya Manusia sebagai penguat daya saing waralaba.

d. Sel D (*Weakness-Threats Strategy*)

- 1) Pengembangan pola manajemen usaha waralaba.
- 2) Penerapan sistem bisnis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang optimal.
- 3) Menetapkan standar manajemen keuangan, sumber daya manusia dan manajemen distribusi.

C. Strategi Pengembangan Sistem Bisnis Waralaba Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto

Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto dalam menjalankan sistem royalti bisnisnya telah mampu mengembangkan usahanya dengan cukup pesat. Hal ini artinya, penerapan sistem royalti di warung makan tersebut dapat berjalan dengan baik. Melihat hal ini, Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto memiliki prospek untuk lebih optimal dalam usaha mengembangkan usahanya.

Namun, dalam pelaksanaannya di lapangan, penerapan sistem royalti tersebut tidak diimbangi dengan sistem bisnis yang menyeluruh. Pada dasarnya, sistem bisnis dalam waralaba, merupakan salah satu elemen

penting yang terdapat dalam bisnis waralaba di samping elemen biaya dan merek.

Keberhasilan dari suatu organisasi waralaba tergantung dari penerapan sistem atau metode bisnis yang sama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Sistem bisnis tersebut berupa pedoman yang mencakup standarisasi produk, metode untuk mempersiapkan atau mengolah produk atau metode jasa, standar rupa dari fasilitas bisnis, standar periklanan, sistem akuntansi, kontrol persediaan, kebijakan dagang, dan lain-lain.

Namun, dalam pelaksanaannya di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup penerapan sistem bisnis tersebut belum dilaksanakan secara maksimal. Penerapan sistem bisnis waralaba yang diberikan oleh pihak Pak H. Slamet, baru mencakup standarisasi produk.

Adapun mengenai standar periklanan, sistem akuntansi, kontrol persediaan, sumber daya manusia, dll. belum terkelola dengan baik dan belum menjadi aspek-aspek yang ditetapkan oleh pihak Pak H. Slamet. Artinya, untuk beberapa hal di atas yang mengatur dan mengelola adalah pihak Salsabila Grup sendiri.

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dipaparkan sebelumnya, maka disimpulkan bahwa perlunya strategi penerapan sistem bisnis waralaba yang menyeluruh yang didalamnya mencakup pengembangan manajemen bisnis waralaba. Artinya, seluruh elemen yang terdapat pada sistem bisnis waralaba harus dapat diterapkan dengan baik. Supaya pelaksanaan konsep waralaba di warung makan tersebut dapat berjalan dengan lancar dan optimal.

Manajemen memiliki pengertian yang sangat beragam, namun apabila disederhanakan bisa dikelompokkan minimal ke dalam tiga pengertian: 1) seni memimpin, 2) proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan, 3) bekerja melalui orang lain. Jadi, segala sesuatu itu direncanakan dan ditentukan oleh seseorang, sedangkan pelaksana dari rencana dan ketentuan itu adalah orang lain.¹⁴⁹

Strategi pengembangan sistem bisnis waralaba melalui pengembangan manajemen yang dimaksud disini merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan yang terdapat pada bisnis waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slmaet Salsabila Grup Purwokerto hingga pengawasan yang dilakukan oleh Pak H. Slamet selaku pemilik utama brand, yang di dalamnya mencakup manajemen keuangan, manajemen persediaan, periklana, hingga manajemen sumber daya manusia.

Strategi penerapan sistem bisnis waralaba melalui pengembangan manajemen merupakan rangkuman dari hasil analisis SWOT yang telah dipaparkan sebelumnya.

1. Pola pengembangan sistem bisnis
Pola pengembangan sistem bisnis waralaba adalah suatu pengembangan bisnis di mana di dalamnya Pak H. Slamet menetapkan seluruh elemen dalam sistem bisnis waralaba yang di dalamnya mencakup, manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen

¹⁴⁹ Fathul Aminudin Azis, *Manajemen Dalam Perspektif Islam* (Citacap: Pustaka El-Bayan, 2012), hal. 1.

periklanan, manajemen persediaan dan manajemen Sumber Daya Manusia.

Pola pengembangan sistem bisnis tersebut mencakup:

a. Manajemen produksi

Manajemen produksi adalah mengelola, mengorganisasikan, kembali pada sumber daya produksi yang sudah berjalan di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto dengan pengoptimalan kontroling dari Pak H. Slamet secara berkala.

b. Manajemen keuangan

Dengan adanya standarisasi dalam hal manajemen keuangan kepada seluruh penerima waralaba, maka diharapkan akan terdapat keseragaman dalam hal pelaporan keuangan yang jelas. Selama ini yang terjadi adalah seluruh manajemen keuangan yang berkaitan dengan warung Makan Bebek Goreng H. Slamet, diatur oleh pihak Salsabila. Padahal apabila dalam hal ini pihak Pak H. Slamet ikut serta, maka laporan keuangan akan lebih transparan dan jelas.

c. Manajemen periklanan

Pak H. Slamet berperan langsung sebagai penentu kebijakan dalam hal promosi, periklanan dan lain sebagainya dalam lingkup nasional. Namun tidak menutup kemungkinan bagi para penerima waralaba Bebek Goreng H. Slamet dapat melakukan promosi sendiri.

d. Manajemen Persediaan

Manajemen persediaan dilakukan dengan cara melakukan sentralisasi distribusi, dari pihak Pak H. Slamet. Artinya seluruh stok dan sumber daya bahan baku utama berada dalam pengawasan langsung Pak H. Slamet.

e. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia, dengan cara mengadakan pelatihan untuk seluruh elemen yang terkait dengan bisnis waralaba tersebut. Seperti manajer, karyawan, dll. Agar visi dan misi di warung makan tersebut dapat terserap dengan baik oleh seluruh elemen, serta standar operasional dapat berjalan dengan optimal.

2. Fungsi Pengembangan Sistem Bisnis

Dengan menerapkan pola tersebut, maka diharapkan dapat:

- a. Adanya pengembangan sistem bisnis tersebut, maka pelaksanaan operasional dapat berjalan dengan baik, rapi, dan juga teratur.
- b. Pengembangan sistem bisnis tersebut dapat membuat jalinan antar pemberi dan penerima waralaba semakin kuat.
- c. Standar operasional yang jelas, dapat berpengaruh pada perkembangan bisnis waralaba yang semakin pesat karena manajemen tertata dan terkontrol sesuai standar yang ditetapkan.
- d. Adanya sistem bisnis ini, tidak menutup kesempatan bagi pihak penerima waralaba untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan

begitu, penerima waralaba dapat semakin menumbuhkembangkan usahanya dengan standar yang jelas.

e. Adanya pelatihan bagi sumber daya manusia dapat menghasilkan pekerja yang terampil, dalam hal manajemen, keuangan maupun pelayanan konsumen.

f. Bebek Goreng H. Slamet dapat semakin dikenal luas, karena kebijakan promosi atau periklanan dipegang langsung oleh Pak H. Slamet. Tentunya tanpa menutup hak setiap waralaba untuk mempromosikan warung makannya masing-masing.

3. Pengembangan Pola Sistem Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam.

Pengembangan pola sistem bisnis waralaba merupakan solusi yang tepat untuk mengoptimalkan bisnis waralaba di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto. Karena pengembangan pola sistem bisnis ini akan semakin memaksimalkan jalinan perserikatan yang terjadi diantara para pemberi dan penerima waralaba, sehingga hubungan yang terjalin akan semakin kokoh.

Dalam Islam, bisnis waralaba merupakan pengembangan dari pola *musyārahah 'inān*. Jika dilihat dari perspektif ekonomi Islam, pola pengembangan sistem bisnis merupakan strategi yang menggabungkan kekuatan yang terdapat dalam bisnis waralaba dengan sebuah pola manajemen yang menyeluruh. Yang berimplikasi pada pengoptimalan seluruh sumber daya yang terdapat dalam bisnis waralaba.

Nilai-nilai *musyarakah* dalam Islam seperti kerjasama antar masing-masing pihak, tanggungjawab, dan pembagian keuntungan tidak diabaikan dalam pola ini. Justru dengan pola manajemen yang jelas akan membantu masing-masing pihak dalam menjalankan tugas dan tanggungjawabnya. Pengembangan pola sistem bisnis dibentuk dalam rangka supaya kegiatan operasional di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto dapat berjalan dengan teratur, jelas dan terstruktur. Dalam Islam, hal ini sejalan dengan firman Allah SWT:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ بُنْيَانٌ مَرْصُورٌ ①¹⁵⁰

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.*¹⁵¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa apabila suatu bangunan tersusun dalam barisan-barisan yang teratur maka bangunan tersebut akan menjadi suatu bangunan yang kokoh. Seperti halnya sebuah usaha, apabila di dalamnya berjalan dengan baik, teratur maka usahanyapun tidak mudah untuk digoyahkan.

Jika suatu kegiatan terorganisir dengan baik dan di antara bagian-bagiannya tersusun dengan rapih, kokoh, dan saling sinergis, maka akan membuahkan hasil yang memuaskan dan maksimal. Selain tingkat keberhasilan yang dapat dicapai, keterorganisasian memudahkan dalam penggerakkan, pengawasan, pengevaluasian.

¹⁵⁰ QS. As-Shaff (61): 4.

¹⁵¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 551.

Oleh karena itu maka jelas, pengembangan pola sistem waralaba dapat semakin mempererat jalinan kerjasama pihak Pak H. Slamet dengan pihak Salsabila Grup, semakin menumbuhkembangkan bisnis waralaba yang terdapat dalam Warung Makan tersebut dan yang jelas tetap sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat disusun simpulan:

1. Penerapan Bisnis Waralaba dan Sistem Royalti di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Perspektif Ekonomi Islam

Bentuk usaha yang dijalankan oleh Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup merupakan usaha yang dihallowkan dalam Islam, melihat objek yang digunakan merupakan barang yang dihallowkan. Kemudian dari cara penyembelihan pun sesuai dengan al-Qur'an.

Dalam ekonomi Islam, bisnis waralaba merupakan pengembangan usaha dari pola *musyarakah inān*. Dalam Penerapannya pola *musyarakah inān* ini merupakan pengembangan baru, dari konsep *musyarakah inān* yang di dalamnya terinternalisasi konsep *ibtikār*. Konsep *ibtikār* ini, merubah struktur permodalan, pembagian kerja dan pembagian hasil kerja yang dilaksanakan antara pihak Salsabila Grup dan Pak H. Slamet tidak sama.

Porsi modal dan kerja pihak Salsabila grup memberikan modal berupa seluruh aset bergerak maupun tidak bergerak, dan mengelola seluruh manajemen dan operasional sedangkan Pak H. Slamet berupa

Hak atas Kekayaan Intelektual berupa merek dagang "Bebek Goreng H. Slamet" dan melakukan *controlling*. Dari Segi pembagian hasil, Pak H. Slamet memperoleh royalti sebesar 5% dari pendapatan bersih yang diperoleh, oleh pihak Salsabila Grup setiap bulannya.

Dalam ekonomi Islam, pemberian biaya royalti pada Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, karena dalam prakteknya menjunjung asas kebebasan dan keadilan.

2. Analisis SWOT Penerapan Sistem Royalti di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam

Setelah penyusun paparkan tentang kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan tantangan (*threats*) penerapan sistem royalti di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup, maka dapat disimpulkan kombinasi strategi yang dapat dijadikan rekomendasi Warung Makan Bebek Goreng dalam pemanfaatan biaya royalti. Strategi tersebut antara lain:

- a. Strategi SO (*Strenghts-Opportunities Strategy*) yang mencakup
 - (1) Optimalisasi peran Pak H. Slamet sebagai pemberi waralaba, dan pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet dalam hal kontroling, dan penetapan manajemen bisnis.
 - (2) Perkuat kembali jalinan kerjasama antara Pak H. Slamet dan pihak Salsabila Grup dalam suatu perjanjian waralaba yang

- lebih mengikat. (3) Penetapan sistem bisnis waralaba yang mencakup seluruh komponen waralaba.
- b. Strategi WO (*Weakness-Opportunities Strategy*) yang meliputi:
- (1) Penetapan sistem bisnis waralaba dari Pak Slamet dalam klausul kontrak waralaba.
 - (2) Pengembangan manajemen sumber daya manusia.
 - (3) Standar manajemen keuangan yang jelas sehingga ada kesepadanan setiap penerima waralaba dalam hal manajemen keuangan.
 - (4) Menyatukan standar periklanan dengan Pak H. Slamet sebagai penentu kebijakan.
- c. Strategi ST (*Strengths-Threats Strategy*) meliputi: (1) Mengembangkan pola manajemen periklanan yang kuat dengan Pak H. Slamet sebagai basis. (2) Pelatihan Sumber Daya Manusia sebagai penguat daya saing waralaba.
- d. Strategi WT (*Weakness-Threats Strategy*) (1) Pengembangan pola manajemen usaha waralaba. (2) Penerapan sistem bisnis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang optimal. (3) Menetapkan standar manajemen keuangan sumber daya manusia dan distribusi.
3. Strategi Pengembangan Sistem Bisnis Waralaba Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto
- Strategi pengembangan sistem bisnis waralaba melalui pengembangan manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan dalam bisnis waralaba yang mencakup manajemen keuangan, material, mesin,

metode dan pasar hingga manajemen sumber daya manusia, yang terdapat dalam bisnis waralaba.

Strategi tersebut tidak merusak konsep *musyarakah 'inān* yang sudah ada. Hal ini justru semakin menguatkan *musyarakah 'inān* di dalam bisnis waralaba. Pengembangan pola sistem bisnis dibentuk dalam rangka supaya kegiatan operasional di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto dapat berjalan dengan teratur, jelas dan terstruktur.

B. Saran-saran

Dengan kesimpulan yang didapat melalui proses analisis tersebut, maka penyusun memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet dan Manajemen Salsabila Grup tetap menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.
2. Skripsi ini setidaknya dapat dijadikan evaluasi dan pertimbangan dalam membuat strategi pemanfaatan penerapan sistem royalti Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet. Sehingga Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto lebih berkembang pesat.

C. Penutup

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena melalui tangan kuasanya memberikan yang tidak mungkin menjadi mungkin, seperti halnya

dengan kuasa Tuhan yang telah memberikan rahmat-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

Tidaklah ada sesuatu yang sempurna di dunia ini begitu juga dengan penulisan skripsi yang penyusun tulis. Sehingga penyusun berharap atas kritik dan saran pembaca guna introspeksi diri penyusun agar pada karya ilmiah selanjutnya dapat memaksimalkan diri.

Penyusun sampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu serta *support* yang tinggi dalam penyusunan skripsi ini. Akhirnya penyusun berharap semoga karya ilmiah ini dapat berguna bagi penyusun dan bagi pembaca secara umum. *Amin.*

DAFTAR PUSTAKA

- 'Abdillah Muhammad Abī bin Ismā'īl al Bukhārī, *Ṣahih al Bukhārī*, Qāhirah: Dār al-Fikr, 1994.
- Abdul Mannan, M, *Toeri dan Praktik Ekonomi Islam*, Terjemah (Drs. M. Nastangin) Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997.
- Al-Haritsu, Jaribah bin Ahmad, *Fikih Ekonomi Umar Bin Al- Khatab*, Jakarta: KHALIFA, 2006.
- Aminudin Azis Fathul, *Manajemen Dalam Perspektif Islam*. Cilacap: Pustaka El-Bayan, 2012.
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Yogyakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007
- Aziz Dahlan Abdul, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jilid 2, Jakarta: PT Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1996.
- Azwar Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Az-Zuhaily Wahbah, *Fiqih Islam Wa'adillatuhu*, Terjemah, Jakarta: Darul Fikir, 2011.
- Baidhawiy Zakiyudin, *Islam Melawan Kapitalisme! Konsep-Konsep Keadilan dalam Islam*, Yogyakarta: Resist Book, 2007.
- Dailamy SP, *Ekonomi Islam: Perspektif Al Qur'an dan Hadits*, tidak diterbitkan, Purwokerto, 2011.
- Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan terjemahnya*, Jakarta: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009.
- Dewi Gemala, dkk, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.

- Dumairi Nor, HM, dkk. *Ekonomi Syariah Versi Salaf*, Jawa Timur: Pustaka Sidogiri, 2008.
- Fathoni Abdurrahmat, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Fletcher, Keint L. *The Law of Partnership*, Sydney: The Law Book Company Limited, 1987.
- Fuad Abdul Baqi Muhammad, *Mutiara Hadits Shahih Bukhari Muslim, Terjemah*, Surabaya: PT Bina Ilmu Offset, 2005.
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research II*, Yogyakarta: Andi Offset 2002.
- Hidayah, Nurul, *skripsi: Pelaksanaan Perjanjian Franchise Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Franchise Papa Ron's Pizza Purwokerto*, Purwokerto: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto, 2012.
- Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Jafar Hafisah, Muhammad, *Kemitraan Usaha*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan 1999.
- Karamoy, Amir, *Waralaba Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011.
- Khoiri, Hoyyima, *Cepat Kaya Dengan Teknik Franchise (Waralaba) Yang Cerdas Dan Efektif*, Yogyakarta: BUKUBIRU, 2010.
- Kismono, Gugup, *Bisnis Pengantar*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2008.
- Koentjoroningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997.
- Majalah Info Franchise Indonesia, *Franchise Bible*, Jakarta: Franchise Publishing, 2009.
- Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004.
- Nawab Haider Naqwi Syed, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.

- Pranoto Eka Dharma, *Jurus Jitu Anti Rugi Bisnis Franchise*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010.
- Prawirokusumo, Soeharto, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010.
- Rangkuti Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1998.
- Rivai Veithzal, Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics and Finance: Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif tetapi Solusi*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Rohman Taufiqur, *Sistem Bisnis Franchise (waralaba) Dalam Perspektif Ekonomi Islam (analisis terhadap waralaba ayam bakar wong solo cabang surabaya)*, Surabaya: IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2010.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Siagian P Sondang, *Manajemen Strategik*, Jakarta: Bumi Aksara, 1995.
- Siddiqi, Nejatullah, *Kemitraan Usaha dan Bagi Hasil Dalam Islam*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999.
- Suharmoko, *Hukum Perjanjian-Teori dan Analisa*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Yogyakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Suryabrata Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1994.
- Sutedi Adrian, *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Kedua*, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Jakarta: Balai Pustaka, 1995.
- Usman Husaini dan Setiady Akbar Purnomo, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Widjaja, Gunawan, *Lisensi Atau Waralaba*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.

- _____, *Waralaba*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.
- Yunanto M. Ismail, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.
- Yusuf Muhammad, *skripsi: Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam*, Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2009.
- Keputusan Majma' al-Fiqih al-Islami Nomor 43 (5/5) Mukhtamar V tahun 1409 H/1988 M tentang al-Huquq al-Ma'nawiyah.
- Ketentuan Umum Pasal 1, ayat (1), Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31 tahun 2008.
- Ketentuan Umum Pasal 1, ayat (1), Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia, Nomor 31 tahun 2008.
- Majelis Ulama Indonesia. *Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1/Munas VII/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)*, 2005.
- Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 (pasal 3), tentang kriteria waralaba.
- Peraturan Pemerintah, Nomor 16, tahun 1997.
- Data Dari internet
- <http://amriamir.files.wordpress.com/2008/09/sistem-ekonomi-syariah.pdf> Diakses tanggal 14 Desember 2011.
- <http://www.wartakota.co.id/detil/berita/49512/Bisnis-Waralaba-Mencapai-Rp-135-Triliun>, diakses pada tanggal 8 juli 2011
- Ichwan Bustomi A, *Distribusi Pendapatan*, (online) ichwan4only.wordpress.com diakses 5 Maret 2012.
- <http://al1201106350.blogspot.com/2012/01/bebek-goreng-hslamet.html>, diakses 16 April 2012.
- <http://www.salsabilagrup.com> diakses pada tanggal 8 juli 2011.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Penulis

1. Nama Lengkap : Titik Yayuk Wijayanti
2. Tempat, Tanggal Lahir : Banjarnegara, 16 Juli 1990
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Status : Belum Menikah
5. Kewarganegaraan : Indonesia
6. Agama : Islam
7. Alamat : Penawangan RT 02/ RW 01 No. 26 Kec. Madukara Kab. Banjarnegara

B. Nama Orang Tua

1. Ayah : Wijo Suparto
2. Ibu : Ratinah

C. Pekerjaan Orangtua

1. Ayah : Petani
2. Ibu : Pedagang


D. Riwayat Pendidikan Formal

1. SD N Penawangan Lulus Tahun 2002
2. SLTP N 1 Madukara Lulus Tahun 2005
3. SMA N 1 Bawang Lulus Tahun 2008
4. S1 STAIN Purwokerto Jurusan Syari'ah Lulus Teori Tahun 2012

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Purwokerto, 02 Juli 2012

Yang membuat,



Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40. A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT PERINTAH

Nomor : Sti. 23/J.Sya/PP.009/ 085 /2012

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto dengan ini memberikan perintah tugas kepada:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2011/2012

Diperintahkan untuk melaksanakan tugas riset individual untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi pada tingkatannya, dengan ketentuan sebagai berikut:

Obyek : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam
Tempat/lokasi : Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto
Tanggal Observasi : 1 April - 30 April 2012
Metode Penelitian : Kualitatif Deskriptif

Demikian surat perintah ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 9 April 2012



Ketua Jurusan Syari'ah
H. Syufa'at, M.Ag
NIP. 19630910 199203 1 005

PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS
KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Prof. DR. Soeharso No. 45 Purwokerto 53116
Telepon (0281) 633776 Faksimili (0281) 641950

SURAT REKOMENDASI PENELITIAN

Nomor : 070.1/ 474 /2012

- Dasar :
1. Surat Gubernur Jawa Tengah tanggal 20 Februari 2004 nomor : 070.1/265 perihal Penderhanaan Prosedur Izin Penelitian, Riset, KKN, PK;
 2. Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 17 Tahun 2011 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 27 Tahun 2009 tentang Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Teknis Daerah Kabupaten Banyumas (Lembaran Daerah Kabupaten Banyumas Tahun 2011 Nomor 5 Seri D).

Membaca :

Surat dari STAIN Purwokerto Tanggal 31 Maret 2012 No. Stl.
23/J.Sya/PP.009/075/2012

Pertimbangan :

Bahwa kebijakan mengenai suatu kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat perlu dibantu pelaksanaannya.

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Banyumas, menyatakan tidak keberatan atas pelaksanaan sesuatu kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh :

Nama : **TITIK YAYUK WIJAYANTI**

Jabatan : Penawangan

RT/RW : 02 / 01

Desa/Kecamatan : Madukoro

Kecamatan : Madukoro

Kabupaten : Banjarnegara

Pekerjaan : Mahasiswi

Pendidikan : Indonesia

Topik Penelitian : "PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA BISNIS WARALABA BEBEK GORENG H. SLAMET SALSABILA GRUP PURWOKERTO"

Tempat : Syariah/ Ekonomi Islam

Tempat Penelitian : Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup

Masa Berlaku : 3 Bulan

Penanggung Jawab : Drs. H. Syufa'at, M.Ag

REKOMENDASI KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak dilaksanakan untuk tujuan lain yang dapat berakibat melakukan tindakan pelanggaran terhadap peraturan perundangan yang berlaku;


Sebelum melaksanakan kegiatan dimaksud, terlebih dahulu melaporkan kepada wilayah setempat; dan mentaati segala ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, juga petunjuk-petunjuk dari pejabat yang berwenang;

Apabila masa berlaku Surat ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, yang bersangkutan wajib mengajukan perpanjangan waktu kembali;

Setelah selesai pelaksanaan kegiatan dimaksud, yang bersangkutan wajib menyerahkan hasilnya kepada Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Banyumas.

Dikeluarkan di : Purwokerto
Pada Tanggal : 02 Maret 2012

a.n. KEPALA KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
KABUPATEN BANYUMAS
Kasi Politik dan Kewaspadaan Nasional


ARIF TRIYANTO, S.Pos.
Pejabat Tingkat I
197303311992031002

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alaikum, wr. wb

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Nama : Titik Yayuk Wijayanti
2. Nomor Induk Mahasiswa : 082323043
3. Jurusan / Prodi : Syari'ah / Ekonomi Islam
4. Angkatan Tahun : 2008
5. Universitas : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Purwokerto

Benar-benar telah melaksanakan kegiatan wawancara di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto pada tanggal 3 Nopember 2011, 5 Januari 2012, 23 April 2012.


Demikian surat pernyataan ini saya buat, dan dapat digunakan sebagaimana mestinya. Terima kasih atas perhatiannya.

Wassalamu'alaikum, wr. wb

Purwokerto, 3 Juli 2012

Dibuat oleh,

Direktur Salsabila Grup Purwokerto

 **WARUNG MAKAN
"BEBEK GORENG"**
PAK H. SLAMET (ASLI)
CABANG KANTOSURO
Telp. (0281) 5781196 Berkol - Purwokerto

Indra Wawan Maianggoro



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 1 November 2011

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/286.b/2011
Lamp. : 1 Lembar
Hal : Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi

Kepada :
Yth. Bapak H. Sochimmin, Lc, M.Si.
Di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

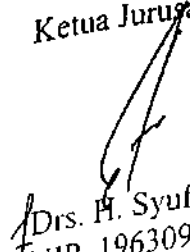
Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Jurusan Syari'ah pada hari Senin, 31 Oktober 2011, kami mengusulkan Saudara/i untuk menjadi pembimbing skripsi mahasiswa:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Smt./Prodi : VII / Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (studi pada Bisnis Waralaba Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto)

Untuk itu, kami mohon Saudara/i dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Saudara/i, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ketua Jurusan,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Syari'ah Nomor:
Sti.23/J.Sya/PP.009/286.b/2011 tentang Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi atas:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Smt./Prodi : VII / Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif
Ekonomi Islam (studi pada Bisnis Waralaba Warung
Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup
Purwokerto)

Saya menyatakan ~~bersedia/tidak~~ ~~bersedia~~*) menjadi pembimbing skripsi
mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 27 Desember 2011

H. Soehidin, Lc, M.Si.
NIP.19691009 200312 1 001

Catatan : * Coret yang tidak perlu



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH**

Alamat: Jln. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.00.9/071-A/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Sidang Proposal Skripsi Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Semester/ Prodi : VIII/ Ekonomi Islam
Jurusan : Syari'ah

Benar-benar melaksanakan Seminar Proposal Skripsi dengan judul: Penerapan Sistem Royalti pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto) Pada tanggal 20 Februari 2012 dan dinyatakan **LULUS/ TIDAK LULUS** dengan perubahan proposal/ hasil seminar proposal sebagai berikut:

1. Signifikasi pada subjek penelitian
2. Penggunaan sumber data yang representatif
3. Merevisi tinjauan pustaka yang memuat pijakan-pijakan teori dan penelitian terdahulu.
4. Peninjauan kembali terhadap metode pengumpulan data serta teknik analisis data.
5. Merevisi kembali mengenai tata penulisan.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan program S1.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 28 Maret 2012

Sekretaris Sidang

[Signature]
Iin Sholikhin, M. Ag

NIP. 19720805 200112 1 002



Drs. H. Syufa'at, M. Ag
NIP. 19630910 199203 1 005



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 31 Maret 2012

Nomor : Sti. 23/J.Sya/PP.009/ 075 /2012
Lampiran : Proposal Skripsi
Hal : Permohonan Riset Individual

Kepada Yth.
Kepala BAPPEDA Kab. Banyumas
Di

Tempat

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa, dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2011/2012
Judul : "Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto"

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Obyek : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba
Perspektif Ekonomi Islam
Tempat/lokasi : Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet, Salsabila Grup Purwokerto
Tanggal Observasi : 2 April - 30 April 2012
Metode Penelitian : Kualitatif Deskriptif

Kemudian atas ijin dan perkenan Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb


 Drs. H. Syifa'at, M.Ag
 NIP. 19630910 199203 1 005

Kembusan :
1. Pembantu Ketua I
2. Kasubbag MIKWA
3. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40.A Purwokerto 53126
 Telp. 0281-635624 Fax. 635553Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 31 Maret 2012

Nomor : Sti. 23/J.Sya/PP.009/075 /2012
 Lampiran : Proposal Skripsi
 Hal : Permohonan Riset Individual

Kepada Yth.
 Pemilik Bebek Goreng H. Slamet
 Salsabila Grup Purwokerto
 Di

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

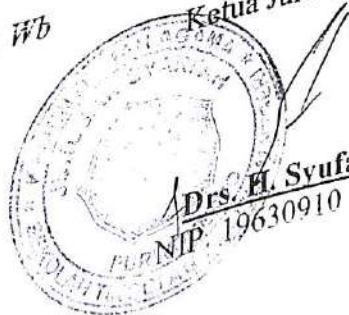
Diberitahukan dengan hormat bahwa, dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
 NIM : 082323043
 Semester : VIII (Delapan)
 Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
 Tahun Akademik : 2011/2012
 Judul : "Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto"

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:
 Obyek : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam
 Tempat/lokasi : Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet, Salsabila Grup Purwokerto
 Tanggal Observasi : 2 April - 30 April 2012
 Metode Penelitian : Kualitatif Deskriptif

Kemudian atas ijin dan perkenan Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb



Ketua Jurusan Syari'ah

Drs. H. Syufa'at, M.Ag
 NIP. 19630910 199203 1 005

- Tembusan :
1. Pembantu Ketua I
 2. Kasubbag MIKWA
 3. Arsip



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 31 Maret 2012

Nomor : Sti. 23/J.Sya/PP.009/075/2012
Lampiran : Proposal Skripsi
Hal : Permohonan Riset Individual

Kepada Yth.
Kepala BAKESBANGPOLLINMAS
Di

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dibcitrahukan dengan hormat bahwa, dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi, Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2011/2012
Judul : "Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto"

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:
Obyek : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam
Tempat/lokasi : Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet, Salsabila Grup Purwokerto
Tanggal Observasi : 2 April - 30 April 2012
Metode Penelitian : Kualitatif Deskriptif

Kemudian atas ijin dan perkenan Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Ketua Jurusan Syari'ah
Drs. H. Syufa'at, M.Ag
NIP. 19630910 199203 1 005

Tembusan :
1. Pembantu Ketua I
2. Kasubbag MIKWA
3. Arsip

Kriteria Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto


Berikut ini adalah beberapa kriteria kerjasama yang dijalankan oleh pihak Salsabila Grup Purwokerto yang selanjutnya disebut sebagai Pihak Pertama, dengan Pihak Pak H. Slamet, pemilik utama Warung Makan Bebek Goreng H.Slamet Kartosuro yang selanjutnya disebut sebagai Pihak Kedua. Adapun kriteria kerjasama yang dijalankan adalah sebagai berikut:

No	Kriteria	Ya	Tidak
1.	Merupakan hubungan kerjasama timbal balik antara Pihak Pertama dan Pihak Kedua	√	
2.	Terdapat kewajiban <i>fee</i> dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.	√	
3.	Pihak Pertama diijinkan untuk menjual dan mendistribusikan barang atau jasa milik Pihak Kedua menurut cara yang telah ditentukan oleh Pihak Kedua atau mengikuti metode yang dimiliki Pihak Kedua.	√	
4.	Pihak Pertama menggunakan merek nama perusahaan atau juga simbol-simbol komersial milik Pihak Kedua.	√	
5.	Pihak Pertama mendapatkan ijin untuk menggunakan merek dagang atau jasa dan logo yang dimiliki oleh Pihak Kedua.	√	
6.	Pihak Pertama menggunakan sistem bisnis, seperti standarisasi produk dari Pihak Kedua.	√	
7.	Terdapat biaya langsung ataupun tidak langsung yang diberikan dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.	√	
8.	Kerjasama usaha yang dijalankan Pihak Pertama dan Pihak Kedua memiliki ciri khas usaha.	√	
9.	Jalinan Kerjasama antara Pihak Pertama dan Pihak Kedua terbukti sudah memberikan keuntungan	√	

10.	Memiliki standar atas pelayanan dan barang/jasa yang ditawarkan dan dibuat secara tertulis	√	
11.	Metode usaha yang diberikan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama Mudah diajarkan dan diaplikasikan	√	
12.	Pihak Pertama memiliki dukungan yang berkesinambungan dari Pihak Kedua. Seperti pengontrolan berkala pada pengolahan bebek.	√	
13.	Nama Bebek Goreng H. Slamet, Sebagai Hak Kekayaan Intelektual dari Pihak Kedua	√	
14.	Kegiatan Usaha yang dijalankan antara Pihak Pertama dan Pihak Kedua bersifat halal.	√	
15.	Terdapat Kesepakatan Usaha antara Pihak Pertama dan Pihak Kedua	√	
16.	Kesepakatan Yang dilakukan berdasarkan hal-hal tertentu	√	

Purwokerto, 3 Juli 2012

Mengetahui,
Direktur Salsabila Grup Purwokerto


 "Makan Bebek Goreng"
 H. Slamet (ASLI)
 CABANG KARTOSURABAYA
 Jember, Jawa Timur - Purwokerto
 T. Wawan Mawanggoro

**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH**

Alamat: Jl. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 PURWOKERTO 53126

BERITA ACARA / DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Hari/Tanggal : **Senin, 20 Februari 2012**
 Waktu : **08.30 – 09.00**
 Nama : **Titik yayuk Wijayanti**
 NIM : **082323043**
 Semester/Jurusan : **VIII / Syari'ah**
 Tahun Akademik : **2011-2012**
 Tempat : **Lab. Jurusan Syari'ah**
 Peserta Seminar : **(Dalam Tabel)**

NIM	Peserta	Angkatan	Tanda Tangan	
			1.	2.
082323048	Murmalita IFTI Khorimiyah		1.	2.
082323041	Ike Anggun T.R		3.	4.
082323034	Taxid Mubarak		5.	6.
082323006	Angga Utama Putra		7.	8.
082323029	Murohoro		9.	10.

Purwokerto, 20 Februari 2012
 Mahasiswa Ybs,

Titik Yayuk Wijayanti

NIM. 082323043

Pembimbing,

H. Soekimih Lc., M.Si.

NIP. 19691009 200312 1 001

Moderator/Sekretaris Jurusan

Iin Solikhin, M.Ag

NIP. 19720805 200112 1 002

HASIL WAWANCARA

Rangkuman hasil wawancara dengan Pak wawan Pemilik Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto, Tanggal 3 November 2011 jam 10.00 WIB. Tanggal 5 Januari 2012 jam 10.00 WIB. Dan Tanggal 23 April 2012 Di Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Purwokerto.

No.	Peneliti	Pak Wawan
1	Bagaimana Sejarah Berdirinya Warung Makan Bebek Goreng H. Slamet Cab. Purwokerto ini?	Berawal dari hobi wista kuliner saya dan Pak Erik
2	Warung Makan yang pertama kali didirikan?	Warung Makan BG di daerah Berkoh
3	Setelah WM BG di berkoh berdiri apakah anda membuka cabang ditempat lain?	Manajemen Salsabila Grup melebarkan sayap dengan membuka beberapa cabang WMBG Baik di pulau jawa maupun di luar jawa seperti di Purbalingga, Tasikmalaya, Bali.
4	apakah semuanya memiliki mengalami perkembangan yang pesat, seperti yang ada di Purwokerto?	Tidak semua, hanya yang di Bali saja yang mengalami penurunan omzet.
5	Bagaimana model pembelian brand yang anda lakukan?	Kami hanya membayar <i>brand</i> Bebek Goreng Pak Slamet. Mengenai pengembangan Produk Pak Wawan mengembangkan sendiri. Seperti masalah tempat, dekorasi tempat, bungkus/dus bebek goreng. Manajemen, dll. Pak Slamet Tidak ada ikut campur masalah pengembangan tersebut.
6	Bagaimana pembayaran royalti yang dilakukan?	Royalti yang diberikan sebesar 5% setiap bulan tergantung pendapatan yang diperoleh.

7	Bagaimana anda menjalin hubungan dengan karyawan anda?	Untuk Karyawan, tidak pernah menganggap karyawan sebagai bawahan. Tetapi menganggap mereka sebagai mitra bisnis. Dan melatih mereka untuk lebih bertanggungjawab atas tugas yang diemban
8	Kalo tidak salah dulu sempat menanyakan ada Pembayaran menggunakan royalti dalam sistem bisnis Warung Makan ini.	iya, minimal 5% dari penghasilan bersih untuk Pak Slamet. Dan biasanya dari Pak Slamet untuk kegiatan sosial. Untuk anak yatim,
9	Setiap bulan, Kan Pak?	Iya, Diambil dari keuntunga bersih.
10	Kaitan Biaya waralaba awal dengan royalti?	Tidak Ada kaitannya, terikatung kriteria beliau. Dari 100 juta sampai 1,5 milyar itu hanya dapat nama atau merek. Bukan bisnis murni tetapi banyak hal yang menggunakan hati dalam praktek bisnisnya. Biaya pertama berlaku untuk 10 tahun. pembayaran biaya royalti di berikan sejumlah kurang dari 5%, justru saya sendiri oleh pak slamet digunakan untuk kegiatan sosial.
11	Menurut Bapak, penggunaan biaya royalti efisien atau tidak?	Pak wawan: efisien, dan tidak masalah. Karena semakin banyak mengeluarkan maka semakin banyak pula yang didapatkan. Total yang dikeluarkan oleh Pak Wawan hampir 15%. Seluruh usahanya sudah menjadi 18-20 outlet tersebar di nusantara. Untuk bebek goreng sendiri mencapai 14 Outlet. Karyawan mencapai 500 orang lebih.



PEMERINTAH KABUPATEN BANYUMAS
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
(BAPPEDA)

Jln. Prof. Dr. Soeharsó No. 45 Purwokerto Kode Pos 53114
 Telp. (0281) 632548, 632116 Faksimile (0281) 640715

SURAT IZIN PENELITIAN

Nomor : 070.1/ 00323/ III / 2012

- Membaca : 1. Surat dari Ketua Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto nomor :
 Sti.23/J.Sya/PP.009/075/2012, tanggal 31 Maret 2012
 2. Surat Rekomendasi Penelitian Kepala Bakesbangpollinmas Kabupaten Banyumas nomor :
 070.1/474/2012, tanggal 2 Maret 2012
- Menimbang : Bahwa kebijaksanaan mengenal kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat perlu dibantu pengembangannya

- Memberikan izin kepada :
- Nama : **TITIK YAYUK WIJAYANTI**
 - Alamat : Penawangan Rt. 2 Rw. 1 Madukara Banjarnegara
 - Pekerjaan : Mahasiswa
 - Judul Penelitian : **PENERAPAN SISTEM ROYALTI PADA BISNIS WARALABA PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Group Purwokerto)**
 - Bidang : Syariah / Ekonomi Islam
 - Lokasi Penelitian : Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup
 - Lama Berlaku : 3 bulan (3 April 2012 s/d. 3 Juli 2012)
 - Penanggung Jawab : **Drs. H. Syufa'at, M.Ag**
 - Pengikut : orang

Untuk melaksanakan kegiatan ilmiah dan pengabdian kepada masyarakat di wilayah Kabupaten Banyumas dengan ketentuan sebagai berikut :

- Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak dilaksanakan untuk tujuan lain yang dapat berakibat melakukan tindakan pelanggaran terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- Sebelum melaksanakan kegiatan dimaksud, terlebih dahulu melaporkan kepada penguasa setempat.
- Menaati segala ketentuan dan peraturan-peraturan yang berlaku juga petunjuk-petunjuk dari pejabat pemerintah yang berwenang.
- Apabila masa berlaku Surat Izin Penelitian sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon.
- Setelah selesai pelaksanaan kegiatan dimaksud menyerahkan hasilnya kepada Bappeda Kabupaten Banyumas.

DIKELUARKAN DI : PURWOKERTO
 PADA TANGGAL : 3 April 2012
 An. KEPALA BAPPEDA KABUPATEN BANYUMAS
 KEPALA BIDANG PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN
 U. Kasubid Penelitian dan Pengembangan
SUGIARTO, SE., M.Si
 Pambina
 NIP. 19651012 198509 1 001



Disampaikan kepada Yth. :
 Kepala Bakesbangpollinmas Kab. Banyumas;
 Ketua Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
 Kepala Dinperindagkop Kab. Banyumas;
 Kepala BPM PP Kab. Banyumas;
 Kementerian Agama Kab. Banyumas;
 Camat Purwokerto Timur;
 Camat Litbang dan Statistik Bappeda Kab. Banyumas).



KEMENTERIAN AGAMA

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)

PURWOKERTO

Alamat: Jl. A. Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

Purwokerto, 09 Juli 2012

Kepada Yth.:

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam

Negeri (STAIN) Purwokerto

Di Purwokerto

Hal : Biodata Mahasiswa

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Guna memenuhi syarat-syarat untuk menempuh Munaqosyah Skripsi, maka dengan

ini saya sampaikan Biodata sebagai berikut:

- 1. Nama : Titik Yayuk Wijayanti
- 2. Nomor Induk Mahasiswa : 082323043
- 3. Jurusan / Prodi : Syari'ah / Ekonomi Islam
- 4. Angkatan Tahun : 2008
- 5. Tempat/Tanggal lahir : Banjarnegara, 16 Juli 1990
- 6. Asal Sekolah : SMA N 1 Bawang, Banjarnegara
- 7. Judul Skripsi : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba
Makan Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup
Purwokerto)
- 8. Alamat Asal : Penawangan, RT 02/01, Kec. Madukara, Kab.
Banjarnegara
- 9. Nama Orang Tua/Wali : a) Ayah : Wijo Suparto
b) Ibu : Ratinah
- 10. Pekerjaan Orang Tua/Wali : Pedagog
- 11. Tanggal lulus Munaqosyah
- 12. Indeks Prestasi Kumulatif
- 13. Nomor Ijazah

Demikian Biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk menjadikan periksa dan guna seperlunya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya tersebut di atas,

Titik Yayuk Wijayanti
NIM. 082323043





**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
PERPUSTAKAAN**

SURAT KETERANGAN WAKAF
No. : Sti.23/Perpus./HM.02.2/ 1775/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Program : Sarjana / S1
Jurusan/Prodi : Syari'ah/EI

Telah menyerahkan wakaf kepada Perpustakaan STAIN Purwokerto berupa uang sebesar **Rp 40.000,00 (empat puluh ribu rupiah)**.
Demikian surat keterangan wakaf ini di buat untuk menjadi maklum dan dapat digunakan seperlunya.

Purwokerto, 2 Juli 2012
Kepala,



Asshabuddin, S.Ag., S.S.M.A.
NIP. 19750206 200112 1 001



SERTIFIKAT

NO. Sti.23/P3M/PP.06/73/2011

Berdasarkan Surat Keputusan Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto Nomor : 099 Tahun 2011, Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (P3M)/Ketua Badan Pelaksana Kuliah Kerja Nyata (BPKKN) STAIN Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043

Jurusan / Prodi : Syariáh / EI

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mahasiswa STAIN Purwokerto angkatan XXVII Tahun 2011 di :
Madrasah : MI Maárif Tambaknegara
Kecamatan : Rawalo
Kabupaten : Banyumas

Mulai tanggal 12 Juli sampai 25 Agustus 2011 dan dinyatakan lulus, dengan nilai 96 (A).
Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti bahwa mahasiswa tersebut telah mengikuti KKN dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqasyah skripsi.



Purwokerto, 23 September 2011

Irsyad, M.Pd.I.⁸

19681203 199403 1 003

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
REPUBLIK INDONESIA

I J A Z A H

SEKOLAH MENENGAH ATAS
PROGRAM STUDI : ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
TAHUN PELAJARAN 2007/2008

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Sekolah Menengah Atas
Negeri 1 Bawang menerangkan bahwa:
nama *TITIK YAYUK WIJAYANTI*
tempat dan tanggal lahir *Banjarnegara, 16 Juli 1990*
nama orang tua *Wyo Suparto*
sekolah asal *SMA Negeri 1 Bawang*
nomor induk *4607*

LULUS

dari satuan pendidikan berdasarkan hasil Ujian Nasional dan Ujian Sekolah serta telah memenuhi seluruh kriteria sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Banjarnegara, 14 Juni 2008



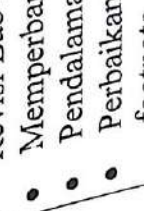


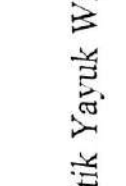
Kepala Sekolah,
Budiyanoto, S.Pd
NIP. *131673462*







No. DN-03.Ma 0044344



BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
 NIM : 082323043
 Smt Prodi : VIII (Tujuh)/Ekonomi Islam
 Dosen Pembimbing : H. Sochimim, Lc.M.Si
 Judul Skripsi : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H.Slamet Salsabila Grup Purwokerto)

No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan*	Tanda Tangan**	
				Pembimbing	Mahasiswa
1	Nopember	Jum'at/4-11-2011	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab I • Memperbanyak referensi • Pendalaman mengenai Subjek penelitian • Perbaikan tata tulis, penegasan istilah, dan penulisan footnote. 		
2	Nopember	Sabtu/26-11-2011	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab I • Penekanan pada teori-teori pustaka • Pendalaman mengenai pemilihan subjek penelitian 		

2	November	Sabtu/26-11-2011	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab I • Penekanan pada teori-teori pustaka • Pendalaman mengenai pemilihan subjek penelitian 		
3	Desember	Jum'at/2-12-2011	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab I • Penekanan pada landasan ilmiah • Pengkajian ulang tentang penggunaan metode analisis SWOT • Alasan mengenai pemilihan subjek dan objek penelitian 		
4	Desember	Senin/19-12-2011	<ul style="list-style-type: none"> • ACC Bab 1 untuk diseminarkan 		

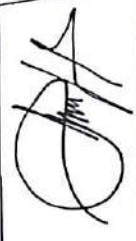

Purwokerto, 27 Desember 2011
Pembimbing,









H. Soehiman, Lc. M.Si
NIP.19691009 200312 1 001

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
Smt.Prodi : VIII (Delapan)/Ekonomi Islam
Dosen Pembimbing : H. Sochimim, Lc.M.Si
Judul Skripsi : Penerapan Sistem Royalti Pada Bisnis Waralaba Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bisnis Waralaba Bebek Goreng H. Slamet Salsabila Grup Purwokerto)

No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan*	Tanda Tangan**	
				Pembimbing	Mahasiswa
5	Januari	Senin/20-1-2012	<ul style="list-style-type: none">• Revisi Bab II• Penekanan pada teori-teori• Perbaikan tata tulis		

6	Maret	Sabtu/24-3-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab II • Tinjauan Umum Bisnis Waralaba Dalam Perspektif Ekonomi Islam dan Distribusi Pendapatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam 		
7	Maret	Jum'at/30-3-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab II • Perbanyak teori mengenai waralaba • Perbanyak teori distribusi pendapatan 		
8	April	Sabtu/ 28-4-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab II&III • Meninjau kembali mengenai teori distribusi pendapatan • Kelengkapan data untuk Subjek penelitian 		
9	Mei	Kamis/ 3-5-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab II • Revisi Bab III 		
10	Mei	Senin/ 14-5-2012	<ul style="list-style-type: none"> • Revisi Bab IV • Perdalaman mengenai teori musyarakah 		

11	Juni	Rabu/ 7-6-2012	<ul style="list-style-type: none">• Revisi Bab IV&V• Pertajam mengenai teori musyarakah• Penambahan Hukum Positif tentang HAKI• Pertajam Waralaba Perspektif Ekonomi Islam		
12	Juni	Senin/ 25-6-2012	<ul style="list-style-type: none">• Revisi Bab IV&V• Meninjau kembali analisis data• kembali analisis SWOT		
13	Juli	Senin/2-7-2012	<ul style="list-style-type: none">• ACC untuk dimunaqosyahkan		

Purwokerto, 3 Juli 2012
Pembimbing,



H. Sochim, Lc. M.Si
NIP.19691009 200312 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH
Alamat Jl Jend. A. Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 636553
Purwokerto 53126

SURAT KETERANGAN
Sti. 23/J.Sya/PP.00.9/112/2012

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua Jurusan Syariah, menerangkan
bahwa :


Nama : Itik Yavuk W
NIM : 072323030
Semester : VIII
Prodi : Ekonomi Islam

Mahasiswa tersebut benar-benar telah melaksanakan ujian komprehensif

Pada hari : Rabu, 16 Mei 2012 dengan nilai C.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan
sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 21 Mei 2012
Ketua Jurusan,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Sertifikat

BACA TULIS AL-QUR'AN DAN PRAKTEK PENGAMALAN IBADAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PURWOKERTO
GELOMBANG III TH. AKADEMIK 2008 - 2009

Nomor : STI.26/K/PUBP/ 229 / III / 2009

Diberikan kepada :

Titik Yayuk Wijayanti / 082323043

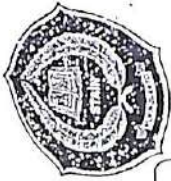
Sebagai tanda yang bersangkutan telah lulus
dalam Ujian Baca tulis Al-Gur'an dan Praktek Pengamalan Ibadah
yang diselenggarakan oleh Pengelola Ujian BIA dan PPI STAIN Purwokerto.

Purwokerto, 20 Maret 2009

Pengasisten Ujian BIA dan PPI STAIN Purwokerto
Koordinator,



Susandra, M. Ag
NIP : 150 290 690



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 PUSAT KOMPUTER

Alamat : Jl Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281 - 635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

SKALA PENILAIAN

NILAI	EKUIVALENSI	KETERANGAN
A	90 - 100	SANGAT MEMUASKAN
B	80 - 89	MEMUASKAN
C	60 - 79	CUKUP
D	< 59	KURANG

SERTIFIKAT

Nomor : Sti-23/PUSKOM- 1331 / VII /2010

Diberikan kepada :

TITIK YAYUK WIJAYANTI

NIM : 082323043

lahir pada tanggal : 16 Juli 1990 di Banjarnegara
 Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer
 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office

yang diselenggarakan oleh Pusat Komputer STAIN Purwokerto
 pada tanggal 03 Juni 2010

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	B
Microsoft Excel	B

Purwokerto, 03 Juli 2010
 Kepala Pusat Komputer

Agus Sivanto, M.Si
 NIP : 197509071999031002

الشهادة

الرقم : ٢٠٠٩/٠٢/٠٨٩.T.A./P.Bhs/Sti.23

منحت إلى الاسم : تيتيك يايوك ويجايني

المولود في : بالجار نيجارا، ١٦ يوليو ١٩٩٠

رقم القيد : ٠٨٢٣٢٣٠٤٣

الذي حصل على النتيجة فهم المسموع

٤٦ : فهم العبارات و التراكيب

٣٥ : فهم المفردات و النصوص و القواعد

٤٢٣ : جميع

٢٠٠٩ يناير ٢٣ في اختبارة اللغة العربية التي قام بها مركز اللغة في التاريخ ٢٣ يناير ٢٠٠٩

بوروكرتو : ١٠ فبراير ٢٠٠٩
رئيس مركز اللغة



سوبرانتو : STI
رقم الموظف : ٠٠٠٠٠٠٠٠



**STAIN PURWOKERTO
LANGUAGE CENTER**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126 Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

CERTIFICATE

Number: Sti.23/P.Bhs/R. 49/IX/2009

This is to certify that

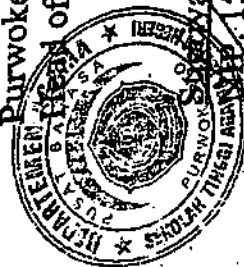
Name : Titik Yayuk Wijayanti
NIM : 082323043
D.O.B : Banjarnegara, July 16th 1990

Has taken TOEFL LIKE test with paper based organized by Language Center of STAIN Purwokerto on: July 11th 2009 with obtained result as follows:

- 1. Listening Comprehension : 49
 - 2. Structure and Written Expression : 51
 - 3. Reading Comprehension : 47
- Obtained Score : 490

This TOEFL LIKE Test was held in STAIN Purwokerto.

Purwokerto, October 19th 2009
Head of Language Center



Purwokerto, Lc. M.S.I
150 290 691



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO**

Laboratorium Jurusan Syarifah

Jl. Jend. A. Yani No. 40 A. Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

SERTIFIKAT
Sti. 23/Lab. Sya/PPL.Sya/029/2012

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia PPL/PKL Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto pada tanggal 26 April 2012 menerangkan bahwa :

Nama : 082323043
Titik Yayuk Wijayanti
NIM :
Syari'ah/EI
Jurusan/Prodi :

Telah mengikuti PPL Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto Tahun Akademik 2011/2012 di :

Bank Syariah Mandiri KCP Banjarnegara

Selama 35 hari mulai dari bulan Januari sampai dengan Maret 2012 dan dinyatakan LULUS dengan nilai A.

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti PKL Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqosyah skripsi.

Purwokerto, 27 April 2012

Ka. Lab. Jurusan Syari'ah/
Panitia PPL Syari'ah



M. Bachrul Ulum, SH, M.Hum.
NIP. 19750510 199903 1 002



Mengetahui,
Ketua Jurusan Syari'ah

H. Syufa'at, M.Ag
NIP. 19630910 199203 1 005