

**PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE MARTABAK JAKARTA DI
KABUPATEN JEMBER MENURUT FIQH MUAMALAH DAN
PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 42 TAHUN 2007
TENTANG WARALABA**

SKRIPSI



Oleh:

Falih Ahmad Hibatullah
NIM. 083 142 023

IAIN JEMBER

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
(MU'AMALAH)
2019**

**PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE MARTABAK JAKARTA DI
KABUPATEN JEMBER MENURUT FIQH MUAMALAH DAN
PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 42 TAHUN 2007
TENTANG WARALABA**

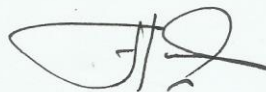
SKRIPSI

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H.)
Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi
Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah)

Oleh:

Falih Ahmad Hibatullah
NIM. 083 142 023

Disetujui Pembimbing



Prof. Dr. M. Noor Harisudin, M.Fil.I
NIP.19780925 200501 1 002

**PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE MARTABAK JAKARTA DI
KABUPATEN JEMBER MENURUT FIQH MUAMALAH DAN
PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 42 TAHUN 2007
TENTANG WARALABA**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH)
Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi
Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah (Mu'amalah)

Hari : Kamis
Tanggal : 28 Februari 2019

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Inayatul Anisah, S.Ag. M. Hum
NIP. 19740329199803 2 001



Rina Survanti, M.Sy
NUP. 201708168

Anggota :

1. Dr. M. Ishaq, M.Ag
2. Prof. Dr. M. Noor Harisudin, M.Fil.I



Menyetujui



Dr. H. Shrisno RS.M.HI
NIP. 195902161989031001

ABSTRAK

Falih Ahmad Hibatullah, Prof. Dr. M. Noor Harisudin, M. Fil. I, 2018 :
Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah Dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

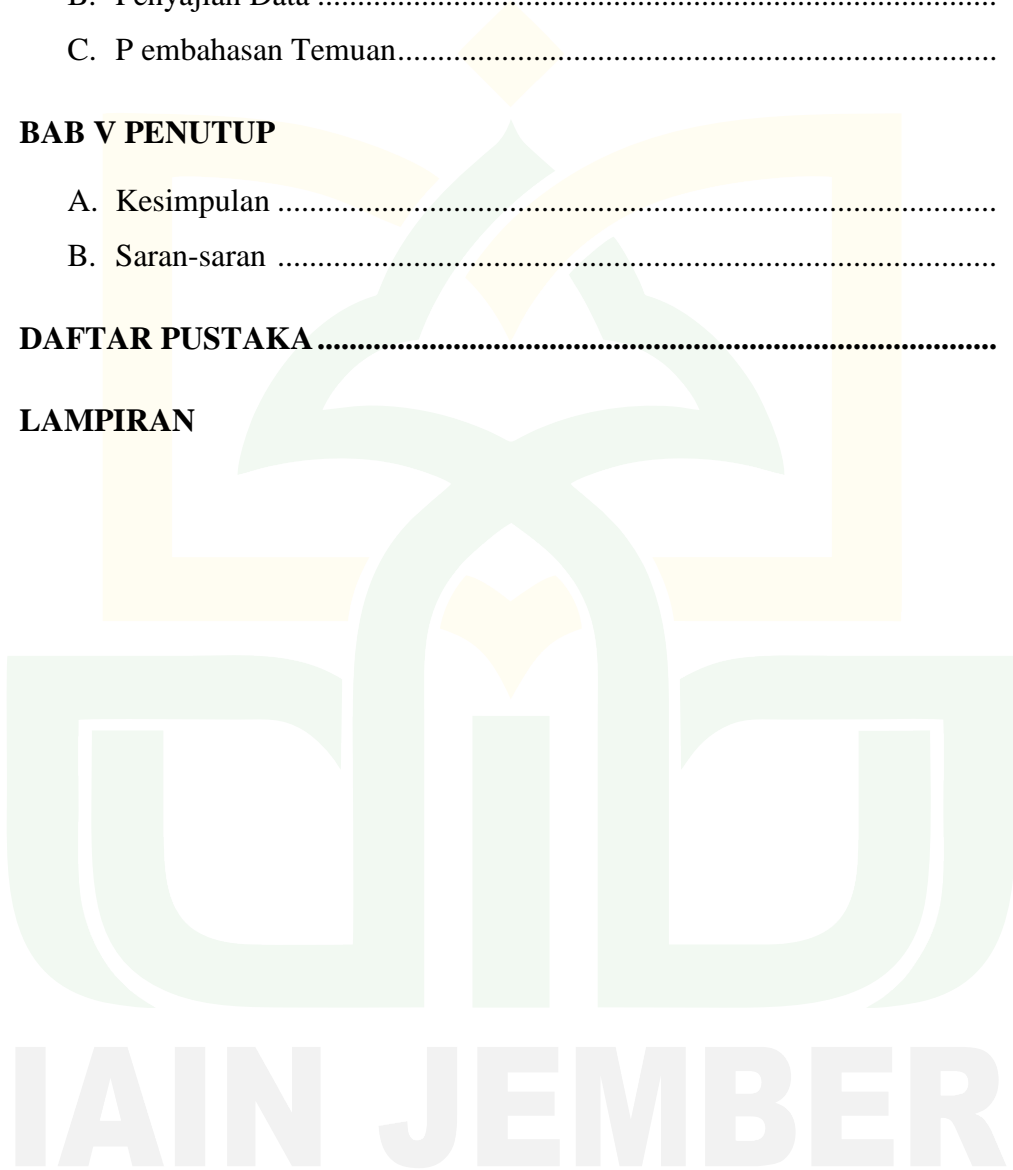
Perlindungan Hukum dalam perjanjian martabak Jakarta masih menimbulkan konflik karena ada hal-hal yang belum dilaksanakan dan belum dipenuhi oleh kedua pihak, meskipun *franchisor* paham akan Peraturan Namun tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya. Hal tersebut bertentangan dengan PP RI No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba misalnya tidak adanya perjanjian secara tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee*, ini mengakibatkan tidak adanya pengawasan dan pembinaan dari *franchisor*. Selain itu juga *franchisee* tidak membayar *royalty fee* kepada *franchisor*, adapun *franchisee* yang memanfaatkan rahasia dagang (*know how*) milik *franchisor* dan kemudian akan mendistribusikan sendiri di wilayah *franchisee*. Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa perlindungan hukum atas kedua belah pihak yaitu *franchisee* dan *franchisor* belum terlaksana dengan baik dan benar. Untuk itulah perlu mengkaji akan hal tersebut.

Maka dari itu, timbullah pertanyaan dari peneliti mengenai (1) Bagaimana bentuk realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember? (2) Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian franchise Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah? (3) Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian franchise Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut PP RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba?

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode Kualitatif, dengan menggunakan penelitian lapangan (*field research*) . Dilakukan dengan ajak wawancara, observasi memberikan data terkait dengan segala sesuatu yang terkait dengan fenomena, bagaimana perlindungan hukum terhadap para pihak perjanjian franchise martabaka Jakarta di wilayah Kabupaten Jember.

Kesimpulan penting dalam penelitian ini ialah (1) Bahwa bentuk realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam *franchise* Martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember terhadap penerima dalam perjanjian waralaba yang dilakukan secara lisan, tidak secara tertulis oleh pemberi waralaba. Dan tidak ada pengawasan dari pemberi waralaba. (2) Bahwa Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah. Praktek akad perjanjian waralaba di Martabak Jakarta termasuk akad *syirkah*, oleh karena itu waralaba merupakan rangkaian dari beberapa akad *syirkah* yang mana unsur-unsur dari akad *syirkah* tersebut harus terlaksanakan dengan baik. (3) Bahwa Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut PP RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba belum terlaksana dengan baik dan juga ada perlindungan hukum para pihak mengenai STPW dan HaKI juga belum terlaksana dengan baik karena masih ada hak dan kewajiban para pihak yang belum terpenuhi.

G. Tahap-tahap Penelitian.....	45
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISI DATA	
A. Gambaran Objek Penelitian	47
B. Penyajian Data	50
C. Pembahasan Temuan.....	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	82
B. Saran-saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peradaban suatu bangsa akan selalu mengalami perkembangan mengikuti arus perubahan *era globalisasi*. Hal ini ditandai dengan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi masyarakat dunia yang semakin inovatif, dinamis dan penuh dengan persaingan. Menyebabkan negara di dunia menentukan strategi pemberdayaan ekonomi dan negaranya masing-masing. Salah satu bentuk strategi bisnis yang ada di dunia yaitu sistem bisnis *franchise*.

Franchise merupakan salah satu bisnis yang didasarkan pada perjanjian antara dua belah pihak yaitu antara pemilik hak (*franchisor*) dan yang diberi hak (*franchisee*) untuk menjalankan suatu bisnis dari *franchisor* menurut sistem dan standar tertentu. Maksud dari standar dan sistem disini meliputi antara lain kesamaan dalam penggunaan nama perniagaan atau merek, sistem pembuatan, tata cara pengemasan dan penyajian, pengedaran serta sistem prosedur operasional. Tidak hanya itu saja, dalam sistem *franchise* tersembunyi suatu hal yang abstrak yang mempunyai nilai ekonomis yang sangat tinggi, yaitu citra (*image*), nama baik serta rahasia dagang (*know how*). Sebagai imbalannya, *franchisee* membayar *franchise fee* dan *royalty fee*

pada *franchisor* seperti yang telah diatur dalam perjanjian yang telah disepakati.¹

Pemberian hak *franchise* senantiasa terkait dengan pemberian hak untuk menggunakan dan atau memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual tertentu. Hak atas Kekayaan Intelektual atau yang disebut juga hak milik Immaterial adalah hak milik yang tercipta dari karya kreasi, daya pikir atau intelektualitas seseorang. Begitu juga dengan *franchise*, perjanjian *franchise* mengakibatkan adanya pemberian hak untuk menggunakan sistem *franchise* mengakibatkan adanya pemberian hak untuk menggunakan sistem *franchise* yang bersangkutan. Pemberian hak-hak tersebut antara lain hak merek, hak paten, hak cipta, serta rahasia dagang (*know how*).

Istilah *franchise* sendiri tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia. Hal ini dapat dimaklumi, oleh karena lembaga *franchise* ini sejak awal memang tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis Indonesia. Jika saat ini *franchise* masuk kedalam masyarakat Indonesia itu dikarenakan pengaruh globalisasi dalam berbagai bidang. Di Indonesia *franchise* lebih dikenal oleh masyarakat luas dengan sebutan waralaba, namun sebenarnya kedua istilah tersebut mempunyai makna yang sama.²

Franchise atau waralaba bukanlah suatu industri yang baru dikenal, meskipun legalitas yuridisnya baru dikenal di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tentang waralaba dan disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan

¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2008), v.

² OK Saidin, *Aspek Hukum Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Right)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 513.

perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/1997 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian diubah dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M-Dag/per/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara surat tanda pendaftaran waralaba.³

Dengan kemampuan teknologi dan pengetahuan yang unik dan biasanya sedikit lebih maju atau inovatif, pengusaha dapat menawarkan kelebihan atau kemampuannya tersebut kepada pihak lain untuk menjalankan usahanya. Seperti halnya Martabak Jakarta yang cukup populer pada tahun 2013 di daerah Jember. Martabak Jakarta salah satu usaha yang bergerak dibidang kuliner seperti martabak telur dan matabak manis. Martabak Jakarta mempunyai ciri khas yang menjadikannya sedikit berbeda dengan martabak lainnya dari segi rasa, toping, penyajian. Selain itu juga Martabak Jakarta merupakan usaha yang sudah berbentuk *franchise* dan memiliki SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), yang mana dalam menjalankan bisnisnya sangat tergantung pada kerjasama yang baik antara si penerima waralaba atau *franchisee* dan pemberi waralaba atau *franchisor*, dengan saling memperhatikan hubungan antara keduanya yang menyangkut hak dan kewajiban.

Jika dilihat dalam perjanjiannya martabak Jakarta masih menimbulkan konflik karena ada hal-hal yang belum dilaksanakan dan belum dipenuhi oleh

³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 22.

kedua pihak, hal tersebut bertentangan dengan PP No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba misalnya tidak adanya perjanjian secara tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee*, ini mengakibatkan tidak adanya pengawasan dan pembinaan dari *franchisor* serta kekhawatiran *franchisee* akan pemutusan secara sepihak oleh *franchisor*. Selain itu juga *franchisee* tidak membayar *royalty fee* kepada *franchisor*, adapun *franchisee* yang memanfaatkan rahasia dagang (*know how*) milik *franchisor* dan kemudian akan mendistribusikan sendiri di wilayah *franchisee*. Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa perlindungan hukum atas kedua belah pihak yaitu *franchisee* dan *franchisor* belum terlaksana dengan baik dan benar. Untuk itulah perlu mengkaji akan hal tersebut.

Pada prinsipnya Islam memberikan jaminan perlindungan hak bagi setiap orang. Setiap pemilik hak boleh menuntut pemenuhan haknya apabila terjadi pelanggaran atau pengrusakan hak, maka pemilik hak dapat menuntut ganti rugi atau kompensasi yang sepadan dengan haknya. Islam memberikan kebebasan bagi setiap pemilik untuk menggunakan haknya sesuai dengan kehendaknya, sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam.⁴

Kebebasan menggunakan hak, selain dibatasi dengan tidak bertentangan dengan syariat Islam juga dibatasi dengan tidak melanggar hak atau merugikan kepentingan orang lain. Prinsip perlindungan hak dalam Islam berlaku pada dan untuk semua orang. Sehingga perlindungan kebebasan dalam

⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 13.

penggunaan hak pribadi harus seimbang dengan perlindungan hak orang lain, terutama hak masyarakat umum.⁵

Dalam Fiqh Muamalah *franchise* adalah kerjasama (*Syirkah*) yang mana dalam barang, jasa dan tenaga memenuhi salah satu syarat *Syirkah*. Dan juga terdapat dua orang atau lebih yang bersepakat, bertransaksi, Sepakat hal tertentu ditulis (dicatat) dan oleh sebab tertentu sesuai dengan syarat akad, khususnya *Syirkah*.

Seperti yang diketahui bahwa dalam perjanjian tersebut ada pihak yang dirugikan berkaitan dengan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Untuk itu perlulah perlindungan hukum bagi kedua belah pihak dalam perjanjian *franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember jika terjadi sengketa dikemudian hari. Dari latar belakang tersebut untuk itu peneliti mengangkat judul **“Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah Dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”**.

B. Fokus Masalah

Dari uraian latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, pokok permasalahan yang menarik dan perlu diperhatikan, yakni sebagai berikut :

1. Bagaimana bentuk realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember?

⁵ Az-Zhaili, *Al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*. Cet ke-3 (Damaskus: D r al-F kr,1989), IV:25-29.

2. Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah?
3. Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut PP RI no. 42 tahun 2007 tentang waralaba?

C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, menurut pandangan penyusun mempunyai beberapa tujuan penelitian, yaitu meliputi :

1. Untuk mengetahui realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam perjanjian Franchise Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah.
3. Untuk mengetahui bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut PP RI No. 42 tahun 2007 tentang waralaba.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Adapun manfaatnya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap masalah yang akan diteliti. Khususnya mengenai perlindungan hukum para pihak terhadap perjanjian *franchise*, dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

- 1) Menambah pengetahuan dan wawasan secara riil yang sangat berguna untuk pengembangan dalam mengaplikasikan pelajaran atau matakuliah yang telah penulis dapat selama ini dibangku kuliah.
- 2) Penelitian ini digunakan dalam rangka syarat dalam memperoleh gelar sarjana di Fakultas Syariah IAIN Jember.

b. Bagi Instansi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dan pertimbangan bagi pihak Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah) untuk mengetahui bagaimana perlindungan hukum para pihak terhadap perjanjian *franchise*.

c. Bagi Instansi IAIN Jember

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai koleksi yang bermanfaat bagi para pembaca khususnya mahasiswa dan seluruh civitas akademik baik sebagai pengetahuan maupun sebagai referensi untuk para peneliti selanjutnya.

d. Bagi masyarakat keseluruhan

Diharapkan bisa menambah wawasan bagi para pembaca dalam menambah pengetahuan maupun memberikan pemahaman tentang perlindungan hukum para pihak terhadap perjanjian *franchise*.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik peran penelitian didalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Maka dari itu peneliti akan menguraikan secara singkat dan jelas sebagai berikut :

1. Perlindungan Hukum

Perlindungan Hukum merupakan memberikan pengayoman terhadap hak asasi manusia (HAM) yang dirugikan orang lain dan perlindungan itu diberikan oleh hukum.⁶

2. Para pihak

Para pihak yang dimaksud disini adalah para pihak dalam perjanjian *franchise* yaitu *Franchisor* pemberi waralaba dan *franchisee* penerima waralaba.⁷

3. Perjanjian *Franchise*

Perjanjian *Franchise* yaitu pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.⁸

⁶ Satjipto Raharjo, *Ilmu Hukum*, (Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2000), 54.

⁷ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 6.

4. Martabak Jakarta

Martabak Jakarta adalah salah satu usaha yang berbadan hukum yang beroperasi di wilayah Kabupaten Jember dan bergerak dibidang kuliner seperti terang bulan manis dan martabak telur yang mempunyai ciri khas tersendiri.

5. Fiqih Muamalah

Fiqih Muamalah adalah aturan-aturan Hukum Allah SWT., yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan keduniaan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi dan sosial kemasyarakatan.⁹

F. Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan ini peneliti terdiri dari beberapa bab yang diantaranya yaitu :

BAB I dalam bab ini membahas mengenai pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan definisi istilah

BAB II dalam bab ini membahas mengenai kajian kepustakaan yang didalamnya meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori.

BAB III dalam bab ini membahas mengenai metode penelitian yang didalamnya berisi pendekatan dan jenis penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, tahapan penelitian dan sistematika pembahasan.

⁸Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 6.

⁹ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2001), 15.

BAB IV dalam bab ini berisi tentang data atau hasil penelitian, yang meliputi latar belakang objek penelitian, penyajian data, analisis dan pembahasan temuan.

BAB V dalam bab ini Merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan penelitian yang dilengkapi dengan saran-saran dari peneliti/penulis dan diakhiri dengan penutup.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada Bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak akan dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (Skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya dengan melakukan langkah ini, dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan¹⁰:

1. Moh. Rosi Skripsi Universitas Negeri Sunan Kalijaga 2017 dengan judul **“ASAS PERSONALITAS DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE* MR. TETO DI WILAYAH YOGYAKARTA”** Yang melatar belakangi penulis mengangkat judul tersebut yaitu layaknya semua perjanjian, perjanjian *franchise* juga harus memperhatikan pertukaran hak dan kewajiban. Asas hukum yang bekerja disini ialah asas proporsionalitas, yang mana menyatakan bahwa pertukaran hak dan kewajiban dalam sebuah perjanjian harus proporsional atau fair. Hal ini demi menjadi keberlangsungan perjanjian yang dilakukan oleh para pihak dan melindungi hak mereka masing masing. Untuk itu peneliti melakukan penelitian pada Mr. Teto mengenai bagaimana proses pembuatan perjanjian *franchise* Mr. Teto antara *franchisor* dan *franchisee* sejak

¹⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember : IAIN Jember Press, 2017), 45.

sebelum pra kontrak sampai pada pelaksanaan perjanjian, dan apakah perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee* sudah sesuai dengan asas proposionalitas atau tidak. Ada 3 rumusan masalah a) Apa sajakah proses perjanjian *franchise* Mr. Teto antara *franchisor* dan *franchisee* sejak sebelum pra kontrak sampai pelaksanaan perjanjian? b) Apakah proses perjanjian *franchise* Mr. Teto antara *franchisor* dan *franchisee* sejak sebelum pra kontrak sampai pelaksanaan perjanjian sudah sesuai atau tidak dengan asas proposionalitas? c) Apakah perjanjian *franchise* Mr. Teto sudah sesuai dengan asas proposionalitas? Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan yuridis empiris, untuk mengetahui apakah perjanjian *franchise* Mr. Teto sudah sesuai atau tidak dengan asas proposionalitas. Sedangkan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan kepustakaan.¹¹ Adapun kesimpulan bahwa perjanjian *franchise* Mr. Teto belum benar-benar dengan asas proposionalitas. Diantaranya pada tahap pembuatan kontrak dimana kontak yang digunakan adalah kontrak baku, dan dalam isi MoU perjanjian kerjasama Mr. Teto yaitu: pasal 2 ayat (2) poin b mengenai pengambilan kebijakan, pasal 2 ayat (1) poin b dan pasal 2 ayat (2) poin b mengenai sharing profit, pasal 5 tentang pembatalan kontrak kerjasama dan pasal 6 tentang perbedaan pendapat.

¹¹Moh. Rosi “Asas Personalitas Dalam Perjanjian Franchise Mr. Teto di Wilayah Yogyakarta” (Skripsi, Universitas Kalijaga, Yogyakarta : 2017)

Dari penelitian dahulu di atas ada persamaan dan perbedaan dengan penelitian kali ini. Dimana terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti tentang waralaba (*franchising*) dan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu lebih fokus pada perjanjiannya sesuai atau tidak dengan asas proporsionalitas sedangkan peneliti kali ini fokus pada perlindungan hak terhadap para pihak serta dikaitkan dengan Fiqh Muamalah.

2. Aulia Pritania skripsi Universitas Jember Fakultas Hukum 2008 dengan judul **“PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA DALAM KONTRAK STANDAR PADA PERJANJIAN WARALABA DI PT. BABA RAFI INDONESIA”** Yang melatar belakangi penulis mengangkat judul tersebut yaitu waralaba bisnis Kebab Turki Baba Rafi yaitu makanan khas Timur Tengah dengan *start up coast* yang relatif rendah dan pasar yang terus berkembang. Namun, di dalam semua bisnis, termasuk juga bisnis waralaba PT. Baba Rafi Indonesia tidak tertutup kemungkinan wanprestasi. Adanya kemungkinan wanprestasi oleh pemberi waralaba dalam perjanjian waralaba di PT. Baba Rafi Indonesia tersebut, membuat penulis tertarik untuk meneliti tentang perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam kontrak standar pada perjanjian waralaba di PT. Baba Rafi Indonesia. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengkaji hal tersebut. Ada pun rumusan masalah dari penulisan ini, yaitu : a) Bagaimana bentuk perjanjian waralaba di PT. Baba Rafi Indonesia? b) Bagaimana bentuk perlindungan hukum bagi penerima waralaba dalam kontrak standart pada perjanjian waralaba di PT. Baba

Rafi Indonesia? c) Bagaimana metode penyelesaian sengketa antara para pihak dalam perjanjian waralaba? Metode pendekatan masalah yang digunakan adalah pendekatan Yuridis normatif, melalui pendekatan perundang-undangan dengan bahan hukum yang digunakan meliputi: bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder serta didukung dengan bahan non hukum dari media elektronik (internet).¹² Adapun kesimpulan bahwa dalam skripsi ini dalam perjanjian waralaba, apabila terjadi wanprestasi yang dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak yang dirugikan, maka berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan.

Dari penelitian dahulu di atas ada persamaan dan perbedaan dengan penelitian kali ini. Persamaan dengan peneliti terdahulu yaitu sama-sama meneliti tentang perlindungan hukum terhadap perjanjian waralaba. Perbedaannya yaitu peneliti terdahulu hanya meneliti tentang perlindungan hukum terhadap penerima waralaba, sedangkan peneliti kali ini meneliti terhadap perlindungan hukum kedua belah pihak dalam perjanjian waralaba serta dikaitkan dengan Fiqh Muamalah.

3. Annisa Dyah Utami skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah 2010 dengan judul “**KONSEP *FRANCHISE FEE* DAN *ROYALTY FEE* PADA WARALABA BAKMI TEBET MENURUT PRINSIP SYARIAH**” Yang melatar belakangi penulis mengangkat judul tersebut yaitu pada awal berdirinya usaha bakmi ini, tidak menggunakan nama Bakmi Tebet, namun menggunakan nama Bakmi Langgara yang terksan

¹² Aulia Pritania, “Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Dalam Kontrak Standar Pada Perjanjian Waralaba Di Pt. Baba Rafi Indonesia” (Skripsi, Universitas jember, Jember: 2008)

nuansa Islaminya. Untuk membedakan segmentasi target konsumen, maka pak Wahyu Saidi memutuskan untuk membagi dua usaha bakminya. Nama Bakmi Langgara dipakai untuk waralaba yang berada di wilayah Jakarta, dan sedangkan nama Bakmi Tebet dipakai untuk waralaba di luar wilayah Jakarta. Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji waralaba Bakmi Tebet ini di lihat dari penetapan *Franchise fee* dan *Royalty fee* dimana pada zaman Rasulullah bisnis waralaba ini belum ada, dan hal tersebut dikaitkan dengan prinsip keadilan dan *Syirkah* dimana waralaba merupakan salah satu bentuk fariasi dalam *Syirkah*. Untuk meneliti keadilan dalam pembagian *Royalty* dan *franchisee fee* penulis juga menggunakan sudut pandang terwaralaba (*franchisee*) sebagai pihak yang menginvestasikan dananya pada usaha waralaba. Berdasarkan hal tersebut maka perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui lebih jauh mengenai penerapan *Franchise fee* dan *Royalty fee* pada waralaba yang di terapkan di Bakmi Tebet. Ada pun rumusan masalah dari penulisan ini, yaitu : a) Bagaimana sistem pelaksanaan waralaba, pembayaran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee* pada Bakmi Tebet? b) Apakah penerapan pembayaran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee* pada Resturan Bakmi Tebet sudah memenuhi prinsip keadilan kerjasama dalam Islam? c) Bagaimana respon *franchisee* terhadap *franchise fee* dan *royalty fee* yang diterapkan di Bakmi Tebet? Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kuisisioner (anget), untuk mengetahui apakah penerapan pembayran *franchise fee* dan pembagian *royalty fee*

pada Restoran Bakmi Tebet sudah memenuhi prinsip keadilan kerjasama dalam Islam. Sedangkan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan kepustakaan.¹³ Adapun kesimpulan bahwa *Franchise fee* yang ditetapkan Bakmi Tebet sepanjang tahun 2003-2007 belum memenuhi prinsip syariah, karena didalamnya *franchisor* Bakmi Tebet sudah mengambil keuntungan dari penjualan bahan baku utama yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba (*exlusive purchase arrangement*), hal ini bertentangan dengan Peraturan Pemerintah No.16 tahun 1997 tentang waralaba bahwa kompensasi tidak langsung dalam bentuk moneter tidak diperbolehkan, karena kerjasama belum berjalan. Namun sejak tahun 2008 hingga kini dalam waralaba Bakmi Tebet tidak terdapat unsur eksploitasi antara *franchisor* terhadap *franchisee* yang terjadi adalah kesetaraan yang saling menolong dan membutuhkan.

Dari penelitian dahulu di atas ada persamaan dan perbedaan dengan penelitian kali ini. Dimana terdapat persamaan yaitu sama-sama meneliti tentang waralaba dan perbedaannya yaitu peneliti terdahulu lebih fokus pada *fee* dan *royalty fee* dalam perjanjian waralaba, sedangkan peneliti kali ini lebih fokus pada perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian waralaba.

4. Muhammad Yusuf skripsi Universitas Sebelas Maret 2009 dengan judul
“TINJAUAN KONSEP BISNIS WARALABA (FRANCHISE)”

¹³ Annisa Dyah Utami, “Konsep Franchise Fee Dan Royalty Fee Pada Waralaba Bakmi Tebet Menurut Prinsip Syariah” (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2010)

BERDASARKAN KETENTUAN HUKUM ISLAM” yang melatar belakangi penulis mengangkat judul tersebut yaitu berdasarkan pembahasan, diperoleh hasil bahwa Perjanjian *franchise* tidak bertentangan dengan syariat Islam. Tentunya dengan catatan bahwa obyek perjanjian *franchise* 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. Hukum Islam dalam bidang Muamalah (ekonomi) hukum asal segala sesuatu adalah boleh kecuali apabila ada dalil yang menunjukkan bahwa sesuatu itu terlarang. Konsep Hukum Islam menghadapi laju dinamika transaksi bisnis modern dapat dilihat dengan munculnya Undang-undang Nomor 3 Tahun 2006 tidak dapat dilepaskan dari adanya trend dan perkembangan perilaku masyarakat di bidang ekonomi syari’ah yang mencakup bank syari’ah, lembaga keuangan mikro syari’ah, asuransi syari’ah, obligasi syari’ah, pembiayaan syari’ah, pegadaian syari’ah, bisnis syari’ah dan lain-lain. Amatlah jelas bahwa hukum Islam tidak dapat lepas dari pengaruh modernitas dan bahkan modernitas haruslah dipertimbangkan dalam perkembangan hukum Islam agar hukum Islam mampu menciptakan kemaslahatan bagi umat manusia. Adapun rumusan masalah dari penulisan ini, yaitu: a) Bagaimanakah Konsep Bisnis Waralaba (*franchise*) ditinjau dari prespektif Hukum Islam? b) Bagaimanakah konsep Hukum Islam menghadapi laju dinamika

transaksi bisnis modern? Penelitian ini merupakan hukum normatif bersifat deskriptif. Pendekatan yang digunakan menggunakan metode pendekatan konsep, jenis data yang digunakan yaitu data sekunder. Sumber data sekunder yang digunakan mencakup bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier.¹⁴ Adapun kesimpulan bahwa hukum Islam tidak dapat lepas dari pengaruh modernitas dan bahkan modernitas haruslah dipertimbangkan dalam perkembangan hukum Islam agar hukum Islam mampu menciptakan kemaslahatan bagi umat manusia. Juga dapat terlihat adanya fakta yang menunjukkan bahwa revisi atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1989 yang telah digunakan dengan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2006 juga tidak dapat dilepaskan dari adanya modernitas yang tengah terjadi ditengah-tengah masyarakat bangsa Indonesia.

Dari penelitian terdahulu di atas terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian kali ini. Persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang bisnis waralaba yang ditinjau dari Hukum Islam. Perbedaannya yaitu peneliti terdahulu hanya meneliti mengenai bisnis waralaba sedangkan peneliti kali ini meneliti mengenai perlindungan hukum kedua belah pihak yang ditinjau dari Peraturan Pemerintah dan Fiqh Muamalah.

5. Ghanny Rima Putri Hardhiyanti skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga 2015 dengan judul, **“ANALISIS PERJANJIAN WARALABA DI SOTO AYAM PRINGGADING SEMARANG”** yang melatar

¹⁴ Muhammad Yusuf, *“Tinjauan Konsep Bisnis Waralaba (Franchise) Berdasarkan Ketentuan Hukum Islam”* (Skripsi, Universitas Sebelas Maret Surakarta, Surakarta:2009) .

belakangi penulis mengambil judul ini yaitu dalam perjanjian *franchise* Soto Ayam Pringgading Semarang ini timbul beberapa konflik diantaranya perjanjian *franchise* yang telah disepakati tidak berjalan sesuai dengan perjanjian, pembayaran *royalty* dalam perjanjian yang telah disepakati adalah senilai Rp. 45. 000. 000 (empat puluh lima juta rupiah) untuk tiga tahun, ternyata tidak sesuai. *Franchisor* meminta tambahan *fee* dan *royalty* perbulan sebesar Rp.1.000.000 (satu juta rupiah) kepada *franchise*. Ada pun rumusan masalah dari penulisan ini, yaitu: a) Bagaimana analisis perjanjian waralaba di Soto Ayam Pringgading Semarang berdasarkan KUHPerduta? b) Bagaimana perjanjian di Soto Ayam Pringgading Semarang? Untuk memperoleh data yang lengkap dalam penelitian ini, jenis penelitian yang penyusun gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian terhadap peristiwa yang terjadi di lapangan, konkretnya mengenai perlindungan para pihak dalam format bisnis *franchise* di Soto Ayam Pringgading Semarang.¹⁵ Adapun kesimpulan bahwa perjanjian *franchise* di Soto Ayam Pringgading belum sesuai dengan klausula baku yang telah disepakati oleh *Franchisor* dan *Franchise*. Seperti yang mengenai pembayaran *fee* dan *royalty fee* yang belum sesuai dengan kesepakatan. Penggunaan nama dalam perjanjian antara *franchisor* dan *franchise*, dalam pelaksanaannya pihak *franchisor* sendiri tidak menyediakan brosur spanduk ataupun logo. Selebihnya

¹⁵ Ghanny Rima Putri Hardhiyanti, “Analisis Perjanjian Waralaba Di Soto Ayam Pringgading Semarang”, (Skripsi UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta: 2015)

pelaksanaannya sudah sesuai dengan klausula baku antara kedua belah pihak.

Dari penelitian terdahulu terdapat persamaan dan perbedaan dengan peneliti kali ini. Persamaan peneliti terdahulu dengan peneliti kali ini yaitu sama-sama meneliti tentang perjanjian *franchise*. Perbedaannya peneliti terdahulu dengan peneliti kali ini yaitu peneliti terdahulu hanya meneliti tentang perjanjian *franchise* sedangkan peneliti kali ini meneliti tentang perlindungan hukum kedua belah pihak terhadap perjanjian *franchise*.

B. Kajian Teori

1. Tinjauan umum Perlindungan Hukum

Menurut Sadjipto Raharjo perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman kepada hak asasi manusia yang dirugikan orang lain dan perlindungan tersebut diberikan kepada masyarakat agar mereka dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.¹⁶ Ada empat unsur-unsur perlindungan hukum yaitu:

- a. Adanya perlindungan dari pemerintah kepada warganya.
- b. Jaminan kepastian hukum. Dalam undang-undang dasar 1945 pasal 28 D ayat 1 menyebutkan bahwa setiap orang berhak atas pengakuan, jaminan, perlindungan dan kepastian hukum yang adil serta perlakuan yang sama di depan hukum.
- c. Berkaitan dengan hak-hak kewarganegaraan.

¹⁶ Sadjipto Raharjo, *Ilmu Hukum*,...,54.

d. Adanya sangsi hukuman bagi pihak yang melanggarnya.

Sudikno Mertokusumo mengatakan bahwa setiap hubungan hukum yang diciptakan oleh hukum selalu mempunyai dua segi yang isinya di satu pihak sebagai hak, sedangkan di pihak lain kewajiban, tidak ada hak tanpa kewajiban, sebaliknya tak ada kewajiban tanpa hak. Hal inilah yang menurutnya bahwa hukum berbeda dengan hak dan kewajiban, walaupun keduanya tidak dapat dipisahkan. Hak dan kewajiban menjadi lebih tegas berlaku pada saat hukum dilibatkan dalam kasus konkret. Dengan demikian, implikasinya adalah lahirnya hak dan kewajiban.

Hak dan kewajiban, menurutnya, bukanlah kumpulan peraturan atau kaidah, melainkan perimbangan kekuasaan dalam bentuk hak individual di satu pihak yang tercermin pada kewajiban bagi pihak lain.

Dengan kata lain, Sudikno ingin mengatakan bahwa hak dan kewajiban merupakan kewenangan yang diberikan kepada seseorang oleh hukum.¹⁷

Perhatian pemerintah yang begitu besar ini bertujuan memberikan perlindungan hukum serta kepastian hukum agar masing-masing pihak merasa aman dan nyaman dalam menjalankan bisnis khususnya yang terlibat dalam bisnis *franchise* ini. *Franchise* bukanlah suatu industri baru bagi Indonesia. Legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomer 16 Tahun 1997 tentang *franchise*, yang disusul dengan keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia

¹⁷ Majda El-Muhtaj, *Hak Asasi Manusia dalam Konstitusi Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Group, 2009), 43.

Nomor:259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha *Franchise*. Kemudian telah diubah dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M-Dag/per/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara surat tanda pendaftaran waralaba.

2. Tinjauan umum perjanjian dalam KUHPerdato

Sebelum berlakunya PP No. 16 tahun 1997 tentang *franchise*, eksistensi bisnis *franchise* di Indonesia sebenarnya telah mengalami perkembangan yang signifikan. Meskipun begitu, banyak kalangan masih mempersoalkan dasar hukum mengenai *franchise* karena suatu lembaga belum diakui keberadaannya jika belum ada dasarnya.¹⁸

Dalam hukum perjanjian, perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdato). Perjanjian ini dapat diterima dalam hukum karena di dalam KUHPerdato ditemui satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan berkontrak (*freedom of contrac*). Pasal itu mengatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (pasal 1338 KUHPerdato).

Asas kebebasan berkontrak dapat dianalisis dari ketentuan pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, yang berbunyi: “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang

¹⁸ Mery T. J. Ruauw, 2013, *Perlindungan Hukum Terhadap Franchisor dan Franchisee dalam Perjanjian Franchise*, Manado: Jurnal Hukum, Vol. 1, No. 116-117.

memberikan suatu kebebasan kepada para pihak untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, mengadakan perjanjian dengan siapa pun, menentukan isi perjanjian pelaksanaan dan persyaratannya, menentukan bentuknya perjanjian yaitu tertulis atau lisan.¹⁹

Suatu perjanjian yang dibuat menjadi sah jika memenuhi syarat-syarat yang terdapat pada pasal 1320 KUHPerdara. Oleh karena itu, hukum kontrak di Indonesia menganut suatu “sistem terbuka” (*open system*), yang berarti bahwa setiap orang adalah bebas untuk membuat segala macam kontrak.

Agar perjanjian yang dibuat oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba menjadi sah harus dipenuhinya empat syarat yang ditentukan dalam pasal 1320 KUHPerdara, yaitu sebagai berikut:

- a. Adanya kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian. Artinya, untuk membuat perjanjian tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada penipuan, dan tidak boleh ada kekhilafan. Jika perjanjian yang dibuat tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.
- b. Para pihak harus cakap (mampu) bertindak dalam hukum. Artinya pihak-pihak yang membuat perjanjian tersebut harus mampu membuat perjanjian. Yang dimaksud orang yang cakap adalah orang yang sudah dewasa serta orang yang tidak berada di bawah pengampuan

¹⁹ Salim H.S, 2014, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta : Sinar Grafika), 9.

(*curatele*), seperti orang yang sakit jiwa, pemabuk, penjudi, dan sebagainya.

- c. Suatu hal tertentu. Artinya, di dalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek perjanjian, misalnya waralaba jenis makanan. Jika hal ini tidak dicantumkan, maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau tidak sah.
- d. Sebab yang halal. Artinya, perjanjian tidak bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian yang dibuat menjadi tidak sah jika bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan.²⁰

Di dalam Ilmu Pengetahuan Hukum Perdata perikatan itu dibedakan dalam berbagai jenis, jenis perikatan sebagai berikut:

- a. Perikatan untuk memberikan sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu,
- b. Perikatan bersyarat,
- c. Perikatan dengan waktu,
- d. Perikatan manasuka (*altematip*),
- e. Perikatan tanggung menanggung (*hoofdelijk, solidair*),
- f. Perikatan yang dapat dibagi dan yang tidak dapat dibagi,
- g. Perikatan dengan ancaman hukuman.²¹

²⁰ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 96.

²¹ Mariam Darus Badruzaman, 2006, *K.U.H Perdata Buku III Hukum Perikatan dan Penjelasan*, (Bandung : PT. Alumni), 13.

3. Tinjauan Umum Perjanjian *Franchise* (waralaba)

a. Pengertian waralaba

Pengertian waralaba menurut PP No.42 Tahun 2007 pasal 1 ayat 1 yaitu Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.²²

Dalam peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, ditegaskan bahwa “Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan atau menggunakan Hak atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi oprasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba”²³.

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privilege*) yang terjalin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan

²² Sekretariat Negara RI, Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

²³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 12.

sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh *franchisor* kepada pihak *franchisee* untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.

Franchise sendiri berasal dari bahasa latin, yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang memacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *franchise* sendiri berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian *franchisee* diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang. Dalam bahasa Inggris *franchise* diterjemahkan dalam pengertian *privilege* (hak istimewa/hak khusus).²⁴

b. Unsur dan syarat perjanjian waralaba

Dalam setiap perjanjian waralaba sekurang-kurangnya terdapat unsur-unsur sebagai berikut.

- 1) Adanya minimal dua pihak, yaitu pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*, sementara pihak *franchisee* merupakan pihak yang menerima bisnis waralaba tersebut.
- 2) Adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari *franchisor*.

²⁴Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*,6.

- 3) Adanya kerjasama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara pihak *franchisor* dengan *franchisee*.
- 4) Dipunyai unit usaha tertentu (*outlet*) oleh pihak *franchisee* yang akan memanfaatkan paket usaha milik *franchisor*.
- 5) Terdapat kontrak tertulis berupa perjanjian baku antara pihak *franchisor* dengan pihak *franchisee*.

Setiap perjanjian waralaba memiliki tiga prinsip yaitu harus jujur dan jelas, tiap pasal dan perjanjian harus adil serta isi dari perjanjian dapat dipaksakan berdasarkan hukum.

Perjanjian waralaba harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Kesepakatan kerjasama waralaba tertuang dalam perjanjian waralaba yang disahkan secara hukum.
- 2) Kesepakatan kerjasama ini menjelaskan secara rinci semua hak, kewajiban, dan tugas dari *franchisor* dan *franchisee*.
- 3) Masing masing pihak yang bersepakat sangat dianjurkan, bahkan untuk beberapa Negara dijadikan syarat, mendapatkan nasihat dari ahli hukum yang kompeten untuk memahami isi dari perjanjian tersebut dan dengan waktu yang dianggap cukup untuk memahaminya.²⁵

²⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 80-81.

c. Hak dan Kewajiban *franchisor* dan *franchisee*

Secara umum, dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban-kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba sebagai berikut :

Kewajiban pemberi Waralaba, dalam PP RI No.42 Tahun 2007 tentang waralaba. Kewajiban waralaba terdapat dalam pasal 7 ayat (1) dan (2) :

- 1) Pemberi waralaba harus memberikan prospectus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran.
- 2) Prospectus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat 1 memuat paling sedikit mengenai :

Data identitas pemberi identitas pemberi waralaba, legalitas usaha pemberi waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi pemberi waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba; dan Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba.²⁶

Adapun hak-hak untuk pemberi waralaba, sebagai berikut :

- 1) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
- 2) Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.

²⁶ Sekretariat Negara RI, Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

- 3) Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba.
- 4) Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 5) Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 6) Menerima pembayaran royalty dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
- 7) Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.

Penerima waralaba juga memiliki hak-hak dan kewajibannya.

Berikut kewajiban penerima waralaba adalah :

- 1) Melaksanakan seluruh intruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus menjadi objek waralaba.
- 2) Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba.
- 3) Menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberi waralaba.
- 4) Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 5) Melakukan pembayaran *royalty* dalam bentuk.
- 6) Jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
- 7) Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.

Penerima waralaba juga memiliki hak, berikut hak-hak penerima waralaba :

- 1) Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penjualan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut
- 2) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.²⁷

d. Jenis-jenis waralaba

Di Indonesia sistem waralaba setidaknya dibagi menjadi empat jenis, yaitu waralaba dengan sistem format bisnis, waralaba bagi keuntungan, waralaba kerjasama investasi, waralaba produk dan merek dagang.

Dalam keempat jenis sistem waralaba tersebut, sistem waralaba yang berkembang di Indonesia saat ini adalah waralaba produk dan merek dagang serta waralaba sistem format bisnis.

²⁷ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), 82-86.

Waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*) merupakan bentuk waralaba paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, *franchisor* memberikan hak kepada *franchise* untuk menjual produk yang dikembangkan oleh *franchisor* yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik *franchisor*. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut, biasanya *franchisor* mendapatkan bentuk pembayaran royalti dimuka, dan selanjutnya *franchisor* memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada *franchisee*. Dalam bentuknya yang sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang sering kali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan. Dalam bentuk waralaba ini, *franchisor* membantu *franchisee* untuk memilih lokasi yang tepat serta menyediakan jasa orang untuk membantu mengambil keputusan. Contoh waralaba bentuk ini ialah *dealer* mobil (auto200 dari Toyota) dan stasiun pompa bensin (pertamina).

Sedangkan waralaba format bisnis (*business format franchise*) adalah sistem waralaba yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif mengenai tata cara menjalankan bisnis, termasuk didalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan dan pengembangan bisnis. Dengan kata lain, waralaba format bisnis adalah

pemberian sebuah lisensi oleh seorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) lisensi tersebut memberikan hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan atau nama dagang *franchisor* dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen, yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan.²⁸

4. Tinjauan Umum Fiqih Muamalah

Fiqih muamalah terdiri dari dua kata, yaitu *fiqih* dan *muamalah*. Agar definisi lebih jelas, terlebih dahulu akan diuraikan sekilas tentang pengertian *fiqih*.

Menurut terminologi, fiqih pada mulanya berarti pengetahuan keagamaan yang mencakup seluruh ajaran agama, baik berupa akidah, akhlak, maupun amaliah (ibadah), yakni sama dengan arti *Syari'ah Islamiyah*. Namun, pada perkembangan selanjutnya, fiqih diartikan sebagai bagian dari *Syari'ah Islamiyah*, yaitu pengetahuan tentang hukum *syari'ah islamiyah* yang berkaitan dengan perbuatan manusia yang telah dewasa dan berakal sehat yang diambil dari dalil-dalil terperinci.

Adapun muamalah, menurut etimologi kata muamalah (*almuamalatu*) adalah bentuk *masdar* dari kata *amala yu'amilu*

²⁸ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*. . . , 15-16.

mu'amalatan wajarnya adalah *fa'ala yufa'ilu mufa'alatani* yang artinya saling bertindak, saling berbuat, dan saling beramal.²⁹

Dengan demikian Fiqh muamalah adalah derivasi dari Fiqh dengan tema besarnya : segala hukum syar'i yang bersifat *amaly*. Hanya saja, fokus kajian Fiqh muamalah adalah hal-hal yang berkaitan dengan transaksi harta manusia seperti jual-beli, gadai, pinjam-meminjam, dan lain sebagainya.³⁰

a. Ruang lingkup Fiqh Muamalah

Sesuai dengan pembagian mu'amalah, maka ruang lingkup fiqh mu'amalah juga terbagi dua. Ruang lingkup muamalah yang bersifat *adabiyah* ialah ijab dan qabul, saling meridhai, tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, dan segala sesuatu yang bersumber dari indra manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam hidup bermasyarakat.

Ruang lingkup pembahasan *madiyah* ialah jual beli (*al-bai' al-tijarah*), gadai (*al-rahm*), jaminan dan tanggungan (*kafalan* dan *dlaman*), pemindahan hutang (*hiwalah*), jatuh bangkrut (*tafils*), batasan bertindak (*al-hajru*), perseroan atau perkongsian (*al-Syirkah*), perseroan harta dan tenaga (*al-mudharabah*), sewa-menyewa (*al-ijarah*), pemberian hak guna pakai (*al-a'riyah*), barang titipan (*al-wadi'ah*), sewa-menyewa tanah (*al-mukhabarah*), gugatan (*al-syuf'ah*), sayembara (*al-ji'alah*), pembagian kekayaan bersama (*al-*

²⁹ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, . .,15.

³⁰ M. Noor Harisudin, *Fiqh Muamalah 1*, (Surabaya : Pena Salsbila, 2014), 2.

qisma), pemberian (*al-hibah*), pembebasan (*al-ibra*), damai (*al-shulhu*), dan ditambah dengan beberapa masalah *mu'ashirah* (*mahaditsah*), seperti masalah bunga bank, asuransi, kredit, dan masalah baru lainnya.³¹

b. Akad

Secara akad memiliki makna “*ar-rabthu*” yang berarti menghubungkan atau mengkaitkan, mengikat antara beberapa ujung sesuatu. Dalam arti yang luas, akad dapat di artikan sebagai ikatan antara beberapa pihak. Makna linguistik ini lebih dekat dengan makna istilah fiqh yang bersifat umum, yakni keinginan seseorang untuk melakukan sesuatu, baik keinginan tersebut bersifat pribadi (diri sendiri), seperti talak, sumpah ataupun terkait dengan keinginan pihak lain untuk mewujudkannya, seperti jual beli, sewa menyewa, dan lainnya (*Nadzriyat al 'Aqd li Ibnu Taimiyah*, hal. 18-21).

Menurut istilah, akad memiliki makna khusus. Akad adalah hubungan atau keterkaitan antara ijab dan qabul atas diskursus yang diberikan oleh syara' dan memiliki implikasi hukum tertentu (Zuhaili, 1989,IV, hal. 81). Dengan ungkapan lain, akad merupakan keterkaitan antara keinginan atau statemen kedua belah pihak yang dibenarkan oleh syara' dan akan menimbulkan implikasi hukum tertentu.³²

³¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013),5.

³² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*,...47-48.

1) Rukun dan syarat akad

Rukun adalah sesuatu yang ada dalam adad dan memengaruhi sah tidaknya akad. Menurut jumhur ulama selain Hanafiyah berpendapat bahwa akad memiliki tiga rukun yaitu:

Pertama, akid (orang yang berakad) seperti penjual dan pembeli. Akid adalah pihak-pihak yang melakukan transaksi, atau orang yang memiliki hak dan yang akan diberi hak. Misalnya, akid dalam jual beli adalah penjual dan pembeli. Ulama memberikan dua syarat aqid. Yang pertama ahliyyah, yaitu kompetensi orang sehingga ia bisa dianggap cakap melakukan transaksi. Selain ahliyyah, aqid harus disyaratkan memiliki wilayah. Wilayah adalah hak dan kewenangan seseorang yang mendapatkan legalitas syar'i untuk melakukan transaksi atas suatu objek tertentu.

Kedua, *ma'qud Alaih* (sesuatu yang diakadkan) baik berupa harta atau yang dihargakan. Ada beberapa syarat barang yang diakadkan, yaitu: harus ada ketika akad dilakukan, harus berupa *mal mutaqawim*, harus dimiliki penuh pemiliknya, bisa diserahterimakan, dan berupa barang yang suci (tidak najis). Jika persyaratan tidak dipenuhi, maka jual beli menjadi tidak sah.

Ketiga, *Ijab Qabul*. Ijab qabul adalah ungkapan yang menunjukkan kerelaan atau kesepakatan dua pihak yang melakukan kontrak atau akad. Menurut ulama fiqih, ada beberapa syarat ijab qabul yaitu: adanya kejelasan maksud dari dua belah

pihak, adanya kesesuaian antara ijab dan qabul, berurutan, adanya suatu majlis dan tidak ada penolakan.³³

c. Akad perjanjian waralaba dalam fiqih muamalah

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*Syirkah*).³⁴

1) *Syirkah*

Syirkah adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau kompetensi, *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.³⁵

Adapun dasar hukum dari *Syirkah*, dimana terdapat dalam (QS. Shad (38):24). “*dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian dari mereka berbuat dzalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, dan amat sedikitlah mereka ini*”(QS.Shad (38): 24). Ayat ini merujuk pada diperbolehkannya praktik akad *Syirkah*. Lafadz “*al-khulatha*” dalam ayat ini bisa diartikan saling bersekutu/partnership, bersekutu dalam konteks ini

³³ M. Noor Harisudin, *Fiqh Muamalah 1*, . . .,19-20.

³⁴ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana,2005), 192.

³⁵ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*,...,207.

adalah kerjasama dua atau lebih untuk melakukan sebuah usaha perniagaan.³⁶

a) Rukun dan syarat *Syirkah*

Syirkah mempunyai syarat umum yaitu:

Perserikatan itu merupakan transaksi yang boleh diwakilkan. Artinya, salah satu pihak jika bertindak hukum terhadap objek perserikatan itu, dengan izin pihak lain, dianggap sebagai wakil seluruh pihak yang berserikat. Presentase pembagian keuntungan untuk masing-masing pihak yang berserikat dijelaskan ketika berlangsungnya akad. Keuntungan diambilkan dari hasil laba perserikatan bukan dari harta lain.

Syarat *Syirkah* umum ini juga berlaku bagi *Syirkah inan* dan *wujuh*. Sedangkan syarat khusus untuk masing masing *Syirkah amlak* dibahas dalam bab wasiat, hibah, waqaf dan waris.³⁷

b) Bentuk atau jenis-jenis *Syirkah*

Syirkah secara umum terbagi dalam tiga bentuk, yaitu:

Pertama *Syirkah ibahah*, yaitu persekutuan hak semua orang untuk dibolehkan menikmati manfaat sesuatu yang belum ada di bawah kekuasaan orang.

³⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*,...,209.

³⁷ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*,...,117.

Kedua *Syirkah amlak*, yaitu persekutuan antara dua orang atau lebih untuk memiliki suatu benda. *Syirkah Amlak* terbagi menjadi dua, *Syirkah milik jabariyah* dan *Syirkah milik ikhtiyariyah*.

Ketiga *Syirkah Uqud* yaitu persekutuan antara dua orang atau lebih yang timbul dengan adanya perjanjian. *Syirkah Uqud* terbagi menjadi empat, yaitu *Syirkah 'amwal*, *Syirkah 'amal*, *Syirkah wujuh*, dan *Syirkah mudharabah*. Dan *Syirkah 'amwal* terbagi lagi menjadi dua yaitu, *Syirkah al 'Inan* dan *Syirkah al mufawadhah*.³⁸

c) Berakhirnya *Syirkah*

Perkara yang membatalkan *Syirkah* terbagi atas dua hal.

Ada perkara yang membatalkan *Syirkah* secara umum dan ada pula yang membatalkan sebagian yang lain.

Pembatalan *Syirkah* secara umum yaitu pembatalan dari salah seorang bersekutu, meninggalnya seorang syarik, salah seorang syarik murtad atau membelot ketika perang, gila.

Pembatalan *Syirkah* secara khusus yaitu apabila harta *Syirkah* rusak seluruhnya atau harta salah seorang rusak sebelum dibelanjakan, perkongsian batal.³⁹ Dan tidak ada kesamaan modal dalam *Syirkah mudfawidhah* pada awal transaksi hal tersebut merupakan syarat transaksi *mufawidhah*.

³⁸ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*,...,118.

³⁹ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, . .,201.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan menggunakan desain kualitatif. Dilakukan dengan mendeskripsikan segala sesuatu yang terkait dengan fenomena, bagaimana Perlindungan Hukum terhadap para pihak perjanjian *franchise* martabak Jakarta di wilayah Jember. Prespektif partisipan atau orang-orang yang peneliti ajak wawancara, observasi memberikan data serta pendapatnya terkait dengan fenomena tersebut.

Dengan jenis penelitian pertama fenomenologis, dimana peneliti melakukan pengumpulan data dengan observasi partisipan untuk mengetahui fenomena esensial partisipan dalam pengalaman hidupnya. Kedua teori grounded, dimana peneliti dapat menarik generalisasi (apa yang diamati secara induktif), teori yang abstrak tentang proses, tindakan atau interaksi berdasarkan pandangan dari partisipan yang diteliti. Ketiga etnografi, dimana peneliti melakukan studi terhadap kelompok dalam kondisi yang alamiah melalui observasi dan wawancara. Keempat studi kasus, dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktifitas, terhadap satu atau lebih orang.⁴⁰

⁴⁰Sugiyono, *Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, dan Disertasi* (Bandung: ALFABETA, cv 2013), 229-230.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Jember, di berbagai stand-stand penerima martabak Jakarta maupun pemberi waralaba yang ada di wilayah Kabupaten Jember.

Penelitian ini juga dilakukan sebagai wujud rasa ingin mendalami lebih jauh mengenai Perlindungan Hukum terhadap para pihak dalam perjanjian waralaba martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian terdiri dari dua jenis, yaitu subyek primer dan sekunder. Subyek primer adalah mereka yang tergolong sebagai pelaku (orang) utama (asli) yang dijadikan penelitian. Sementara subyek sekunder adalah mereka yang hanya sebagai pelaku pendukung terhadap pelaku utama yang diteliti. Subyek sekunder dipergunakan sebagai sumber data tambahan untuk memperkuat data yang dikemukakan subyek primer.⁴¹

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama yang diperoleh dari wawancara peneliti dengan para informan yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh sebagai pendukung dari data primer yang berupa hasil observasi serta berbagai referensi buku-

⁴¹Andi Prastowo, *Memahami Metode Penelitian*, (Jogjakarta : Ar-ruzz Media, 2011), 28.

buku, yang bersangkutan dengan perjanjian kerja, Undang-undang dan Fiqh Muamalah.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Pengamatan (Observasi)

Pengamatan observasi pada dasarnya merupakan kegiatan untuk mendapatkan informasi melalui indera penglihatan. Karena harus melihat secara langsung, maka peneliti harus terjun langsung ke lapangan atau kancah penelitian yaitu ke berbagai stand Martabak Jakarta guna memperoleh informasi mengenai sistem waralaba yang diberlakukan di martabak Jakarta. Sebelum peneliti memulai pengumpulan data penelitian terlebih dahulu perlu mengenal dan mempelajari tentang situasi dan kondisi lapangan yang menjadi lokasi penelitian.⁴² Secara langsung peneliti melakukan pengamatan di stand-stand Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember.

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam wawancara, pengumpulan data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan.⁴³

⁴² M.Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2015), 66.

⁴³ Sugiyono, *Memahami penelitian kualitatif*, (Bandung: ALFABETA, cv 2016), 73.

Peneliti mengadakan wawancara dengan dengan pemilik bisnis dan penerima bisnis waralaba sebagai bentuk pengantar dalam penelitian untuk mendapatkan informasi yang terkait perlindungan hukum terhadap para pihak perjanjian waralaba. Wawancara juga dilakukan kepada pemberi maupun penerima waralaba di wilayah Jember.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Yaitu mengumpulkandokumen dan data-data yang diperlukan dalam permasalahan penelitian lalu ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.⁴⁴

Seperti halnya mendokumentasikan hasil wawancara, foto-foto kegiatan wawancara.

E. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh melalui wawancara mendalam, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan hasil temuannya dapat disampaikan kepada orang lain.⁴⁵

Tahapan Analisis data :

⁴⁴Hamid Patilima,*Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, cv 2011),149.

⁴⁵M.Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif...*, 138.

a. Analisis Data Saat Studi Pendahuluan

Analisis dilakukan sebelum terjun ke lapangan terutama terhadap data hasil studi pendahuluan yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Umumnya fokus penelitian di sini masih bersifat sementara dan bisa berubah setelah peneliti masuk dan mendalami situasi di lapangan.

b. Analisis Data Saat di lapangan

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang telah dihimpun melalui berbagai teknik yaitu pengamatan, wawancara, dokumen resmi, gambar dan sebagainya. Setelah peneliti membaca dan mengkaji data tersebut, dilanjutkan dengan mengadakan reduksi data dengan cara membuat abstrak dalam bentuk ikhtisar-ikhtisar.

c. Analisis Data Setelah selesai di lapangan

Dalam penelitian Kualitatif, Analisis data lebih banyak dilakukan selama berada di lapangan bersamaan dengan kegiatan pengumpulan data. Dengan demikian, setelah selesai di lapangan apa yang dilakukan peneliti adalah membuat laporan hasil penelitian.⁴⁶

F. Keabsahan Data

Bagian ini memuat bagaimana memuat bagaimana usaha-usaha yang hendak dilakukan oleh peneliti untuk memperoleh keabsahan data-data temuan di lapangan. Dan agar diperoleh temuan yang absah. Maka perlu

⁴⁶Ibid., 143-149.

diteliti langsung di lapangan dengan awal mewawancarai pemberi/penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta tersebut.

Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ada dua cara, yaitu pertama menggunakan triangulasi sumber, yaitu membandingkan perolehan data teknik yang berbeda dalam fenomena yang sama. Kedua, menggunakan triangulasi dengan metode, yaitu membandingkan perolehan data dari teknik pengumpulan data yang sama dengan sumber yang berbeda.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahapan yang perlu dilakukan oleh penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan, yaitu, tahap pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan, tahap analisis data, tahap interpretasi dan perumusan kesimpulan. Berikut penjelasannya:

1. Tahap orientasi atau studi eksploratif
2. Tahap pra lapangan
 - a. Menyusun perencanaan penelitian
 - b. Memilih lapangan penelitian
 - c. Mengurus perizinan
 - d. Menjajaki dan menilai keadaan lapangan
 - e. Memilih dan memanfaatkan informan
 - f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
 - g. Persoalan etika penelitian
3. Tahap pekerjaan lapangan
 - a. Memilih latar penelitian dan mempersiapkan diri
 - b. Memasuki lapangan

- c. Berperan serta dalam sambil mengumpulkan data
4. Tahap analisis data
 - a. Konsep dasar analisis data
 - b. Merumuskan tema dan merumuskan hipotesis
 - c. Menganalisis berdasarkan hipotesis
 5. Tahap interpretasi dan perumusan kesimpulan

Tahap kesimpulan atau penyimpulan merupakan tahap yang paling akhir dari sebuah penelitian. Pada tahap ini, peneliti menyusun data yang telah dianalisis disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang berlaku di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Martabak Jakarta Jember

Berkembangnya zaman tidak akan pernah lepas dari yang namanya perkembangan bisnis dan teknologi. Banyak kita ketahui bisnis-bisnis mulai bertebaran dan banyak yang telah andil di dalamnya. Tidak bisa dipungkiri bahwa dunia perbisnisan sangatlah mendominasi sistem perekonomian baik di Indonesia sendiri maupun di luar negeri. Adapun kerjasama bisnis yang bergerak dibidang kuliner, seperti halnya bisnis waralaba Martabak Jakarta yang memproduksi martabak manis maupun martabaak telur.

Martabak dalam bahasa Arab yang berarti terlipat, merupakan sajian yang biasa ditemukan di Arab Saudi. Di Indonesia ada dua jenis martabak, yaitu martabak telur dan daging serta martabak manis yang biasanya di isi coklat dan keju. Berbeda dengan martabak telur, martabak manis adalah jenis kue atau roti isi selai yang biasa dimakan di saat santai sebagai makanan ringan.⁴⁷

Martabak Jakarta adalah salah satu badan usaha atau perorangan yang bergerak dalam bidang kuliner seperti martabak telur dan martabak manis. Martabak Jakarta sendiri berawal di Jakarta, lambat laun usaha

⁴⁷ <https://id.wikipedia.org/wiki/martabak>, diakses pada tanggal 26 September 2018 pukul 15.19.

martabak Jakarta mulai berkembang di Surabaya pada tahun 2000 dan melakukan kerja sama antar pengembang usaha selama 3 tahun. Pada tahun 2013, usaha ini mulai berbadan hukum, dimana bapak Yoyok sebagai pemilik Martabak Jakarta memulai bisnis waralaba usahanya di Surabaya. Setelah berkembang di Surabaya pemilik Martabak Jakarta mencoba peluang usahanya di kota lain tepatnya di Jember.

Pada tahun 2015 bisnis martabak Jakarta mulai berkembang di Jember, awalnya bapak Yoyok membuka martabak Jakarta di daerah kota tepatnya di sebelah Bank sentral BRI. Lalu dimulai membuka kerjasama waralaba kepada beberapa temannya yang membutuhkan pekerjaan.⁴⁸

2. Profil Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember

a. Profil Martabak Jakarta Cabang Jember Lor

Martabak Jakarta cabang Jember Lor ini berdiri sejak tahun 2015, lokasinya berada disebelah selatan Bank BRI Pusat dan dekat dengan alun-alun kota Jember. Pemilik Martabak Jakarta cabang Jember Lor adalah bapak Gito, yang merupakan *franchisee* pertama dari Martabak Jakarta milik bapak Yoyok. Yang sebelumnya sudah bekerja sama dengan bapak Yoyok pada usaha lain selain Martabak Jakarta.

b. Profil Martabak Jakarta Cabang Pakem

Martabak Jakarta cabang Pakem ini berdiri sejak Tahun 2016, lokasinya cukup strategis karena terletak dipusat keramaian, yang

⁴⁸ Yoyok, *wawancara*, Jember, 13 Agustus 2018.

beralamatkan di Jl. Basuki Rahmat No.20, Muktisari, Tegal Besar, Jember. Pemilik Martabak Jakarta cabang Pakem ini adalah Bapak Wahyu. Bapak Wahyu memulai Usaha Martabak Jakarta karena mendapat amanah dari bapak Dedi, yang sebelumnya Martabak Jakarta cabang Pakem ini dimiliki oleh bapak Dedi.

c. Profil Martabak Jakarta Cabang Kaliwates

Martabak Jakarta cabang Kaliwates ini berdiri sejak tahun 2016 pemilik Martabak Jakarta cabang Kaliwates ini adalah bapak Sholeh. Lokasinya berada di dipinggir jalan depan kantor pos kaliwates dekat dengan pusat perbelanjaan Roxy buka mulai pukul 17.00 sampai pukul 22.00. Pada saat itu bapak Yoyok menawarkan usahanya kepada bapak Sholeh, dari tawaran tersebut bapak Sholeh merasa tertarik dan menyetujui dengan usaha waralaba yang ditawarkan dan mulai membuka usaha Martabak Jakarta di cabang Kaliwates.

d. Profil Martabak Jakarta Cabang Talangsari

Pemilik Martabak Jakarta Cabang Talangsari adalah bapak Yanto, yang memulai usahanya pada tahun 2016. Beralamatkan di Jl. KH shiddiq, Talangsari, Kaliwates, Jember.

e. Profil Martabak Jakarta Cabang Rambipuji

Martabak Jakarta cabang Rambipuji ini berdiri sejak Januari 2017. Pemilik Martabak Jakarta cabang Rambipuji ini adalah bapak Dedi. Lokasinya berada di depan Ruko Jl. Darmawangsa samping BNI Rambipuji. Lokasinya sangat strategis karena tepat berada di jalan

utama Rambipuji. Awalnya bapak Dedi bekerja di Martabak Jakarta milik pak Yoyok yang merupakan pemilik Martabak Jakarta di Kabupaten Jember. Setelah itu bapak Dedi mempunyai inisiatif untuk mencoba membuka Martabak Jakarta Sendiri dengan ikut *Franchise* Martabak Jakarta milik bapak Yoyok, dan sampai saat ini Martabak Jakarta milik pak Dedi semakin berkembang.

B. Penyajian Data

Dalam penelitian haruslah disertai dengan penyajian data sebagai penguat, sebab ini lah yang telah dianalisa data yang digunakan, sehingga data yang dianalisis tersebut dihasilkan kesimpulan. Sehubungan dengan hal itu, peneliti berusaha menggali data yang berkaitan dengan sistem perjanjian waralaba sesuai dengan teknik perolehan data yang telah dibahas pada bab sebelumnya, dimana peneliti ini menggunakan teknik perolehan data dengan metode observasi dan wawancara guna mendapat data yang kualitatif dan autentik yang berimbang dan dilakukan dengan metode dokumenter.

1. Bentuk realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember

Terkait dengan bentuk dan pelaksanaan perlindungan hukum di Martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember. Berikut ini adalah hasil wawancara peneliti dengan beberapa informan guna menggali data-data dan informasi yang peneliti butuhkan.

a. Perjanjian *Franchise*

Hubungan kerjasama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba akan terjadi setelah perjanjian waralaba yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Mengenai perjanjian waralaba di Martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember dimana kedua belah pihak tidak melakukan perjanjian waralaba secara tertulis melainkan secara lisan saja. Berikut pernyataan dari bapak Yoyok:⁴⁹

“Disini perjanjian waralabanya cukup sederhana, siapa yang mau kerjasama menjalankan usaha Martabak Jakarta ini bisa langsung menemui saya, terutama teman-teman saya sendiri yang membutuhkan usaha dan ingin memulai usaha, dan tidak secara tertulis.”

Selanjutnya bapak Dedi sebagai penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta cabang Rambipuji mengungkapkan sebagai berikut:⁵⁰

“Dulu saya ingin membuka usaha, tetapi masih bingung mau membuka usaha apa. Tapi setelah itu, saya melihat usaha Martabak Jakarta milik bapak yoyok yang kebetulan adalah teman, dan tertarik untuk melakukan kerjasama usaha tersebut. Untuk perjanjian waralabanya memang tidak secara tertulis, melainkan secara lisan pada saat akan melakukan kerjasama usaha ini dengan bapak Yoyok.”

Berikut ini juga diungkapkan oleh bapak Sholeh yang juga merupakan penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta cabang Kaliwates. Bapak Sholeh mengatakan:⁵¹

“Perjanjian waralabanya dulu bapak Yoyok hanya memberikan arahan kepada saya untuk menjalankan bisnis ini. Seperti halnya harus memiliki stand terlebih dahulu, pembayaran

⁴⁹ Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

⁵⁰ Bapak Dedi, *wawancara*, 14 Agustus 2018

⁵¹ Bapak Sholeh, *wawancara*, 15 Agustus 2018

dimuka untuk membeli alat-alat yang dibutuhkan, pembayaran setiap bulannya dan yang seharusnya saya lakukan jika menjalankan bisnis ini.”

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bapak Wahyu selaku penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta cabang Pakem. Bapak Wahyu mengatakan bahwa semenjak melakukan perjanjian waralaba tidak pernah menandatangani kontraknya. Ungkapnya:⁵²

“Selama ini saya tidak pernah menandatangani perjanjian waralaba atau bisa dibilang tidak secara tertulis, berarti kan perjanjian ini hanya sebatas ungkapan dari mulut saja. Tetapi bapak Yoyok mengatakan bahwa akan ada pelatihan atau bimbingan selama dua minggu dan pembayaran dimuka untuk membeli alat-alat yang dibutuhkan, pembayaran setiap bulannya.”

Selanjutnya Bapak Yanto selaku penerima waralaba Martabak Jakarta Jember cabang Talangsari, mengungkapkan hal yang sama.

Bapak Yanto mengungkapkan :⁵³

“Saya langsung kerumah bapak yoyok mas, bahwasannya saya mau kerjasama usaha Martabak Jakarta Milik bapak yoyok, bapak yoyok disana hanya mengatakan harus memiliki stand terlebih dahulu, setelah itu mengenai pembayaran awal untuk alat-alat dan semua bahan yang dibutuhkan pada saat akan memulai usaha, dan pembayaran untuk setiap bulannya.”

Sementara itu Bapak Gito, juga salah satu penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta cabang Jember lor mengungkapkan:⁵⁴

“Ketika saya akan melakukan kerjasama waralaba dengan bapak yoyok, beliau hanya mengatakan pembayaran diawal dan mengenai gerai beserta alat-alatnya dan setelah itu akan ada pelatihan untuk pemula.”

⁵² Bapak Wahyu, *wawancara*, 19 Agustus 2018

⁵³ Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

⁵⁴ Bapak Gito, *wawancara*, 21 Agustus 2018

b. Pembinaan

Pembinaan merupakan hak dari penerima waralaba (*franchisee*) dan merupakan kewajiban bagi pemberi waralaba (*franchisor*) yang diberikan kepada penerima waralaba. Mengenai pembinaan, pertama diungkapkan oleh Bapak Yoyok selaku pemberi waralaba. Berikut ungkapannya :⁵⁵

“Untuk pelatihannya 3 hari dalam 1 minggu dilakukan selama 2 minggu. Jadi ada 6x pertemuan mas, Pelatihan disini penerima waralaba diajarkan bagaimana cara memasak terang martabak yang baik dan berbeda dengan martabak-martabak lainnya, selain di ajarkan cara memasak juga di ajarkan cara mengemas martabak supaya bagus saat konsumen menerimanya. Selain itu juga cara pemasarannya bagaimana operasional jika sudah membuka gerai. Bisa ikut pelatihan jika semua biaya di awal sudah lunas. Setelah selesai pelatihan penerima waralaba beroperasi digerainya masing.”

Selanjutnya pemaparan dari bapak Dedi selaku penerima waralaba Martabaka Jakarta cabang Rambipuji. Berikut pemaparannya:⁵⁶

“Pembinaan yang saya dapat selama 2 minggu yaitu mengenai pelatihan bagaimana cara memasak adonan martabak yang baik dan benar, serta operasional mengenai bagaimana membuka bisnis ini.”

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bapak Wahyu selaku penerima waralaba Martabak jakarta cabang Pakem. Bapak Wahyu mengungkapkan:⁵⁷

“Dulu pada awalnya saya dapat pembiaian dari bapak Yoyok, seperti cara membuat martabak dan mengoperasionalkan bisnis Martabak Jakarta.”

⁵⁵Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

⁵⁶Bapak Dedi, *wawancara*, 14 Agustus 2018

⁵⁷Bapak Wahyu, *wawancara*, 19 Agustus 2018

Sementara itu Bapak Sholeh selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Kaliwates terkait pengawasan dan pembinaan, menyatakan :⁵⁸

“Saya dibina dan dikasih arahan agar bisa mengoperasikan bisnis Martabak Jakarta agar berjalan seperti milik bapak Yoyok dan selain itu saya juga diajarkan cara membuat martabak yang benar.”

Berikut ini ungkapan dari bapak Gito yang juga merupakan penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Jember lor. Bapak Gito mengungkapkan :⁵⁹

”Dalam dua minggu atau lebih saya diajarkan cara mengoperasikan usaha Martabak Jakarta dan selain itu saya juga diajarkan cara membuat martabak, cara mengemas yang bagus, cara pelayanan yang baik kepada pelanggan.”

Berikut juga ungkapan bapak Yanto selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Talangsari mengenai pengawasan dan pembinaan. Berikut ungkapannya :⁶⁰

“Setelah saya bekerja sama dengan bapak Yoyok saya mendapatkan pelatihan seperti membuat matabak, cara mengemas, dan cara mengoperasikan ketika sudah di lapangan.”

c. Pengawasan

Pengawasan merupakan hak dari penerima waralaba (*franchisee*) dan merupakan kewajiban bagi pemberi waralaba (*franchisor*) yang diberikan kepada penerima waralaba.

Berikut pemaparan dari bapak Dedi selaku penerima waralaba Martabaka Jakarta cabang Rambipuji. Berikut pamarannya:⁶¹

⁵⁸Bapak Sholeh, *wawancara*, 15 Agustus 2018

⁵⁹Bapak Gito, *wawancara*, 21 Agustus 2018

⁶⁰Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

”Dulu pada awal mulanya saya melakukan perjanjian waralaba ini mas, hanya ada pelatihan mengenai cara beroprasional bisnis waralaba, cara membuat adonan martabak selama dua minggu. Tetapi setelah dua minggu tersbut tidak ada pengawasan dan pembinaan lanjutan dari bapak yoyok sendiri mas.”

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bapak Wahyu selaku penerima waralaba Martabak jakarta cabang Pakem. Bapak Wahyu mengungkapkan:⁶²

“Mengenai pengawasan tidak ada atau tidak diberikan dari bapak yoyok selaku pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Seperti kepada saya mas, juga tidak diberi pengawasan. Hanya dulu pada awalnya diberi pelatihan terlebih dahulu, setelah itu tidak ada apa apa lagi dan saya ya bekerja sendiri.”

Sementara itu Bapak Sholeh selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Kaliwates terkait pengawasan dan pembinaan, menyatakan :⁶³

“Untuk pengawasan ya pada pelatihan itu saja mas, setelah pelatihan selesai kita bisa langsung membuka gerai, tidak ada pengawasan. Jadi kalau ada apa-apa ya ditangani sendiri.”

Berikut ini ungkapan dari bapak Gito yang juga merupakan penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Jember lor. Bapak Gito mengungkapkan :⁶⁴

”Setelah pelatihan selesai sudah tidak ada apa-apa lagi mas, ya kecuali kalau mau beli bahan adonan bisa langsung ke bapak Yoyok. Selain itu tidak ada pengawasan dari bapak Yoyok. Jadi untuk selanjutnya kita usaha sendiri.”

⁶¹Bapak Dedi, *wawancara*, 14 Agustus 2018

⁶²Bapak Wahyu, *wawancara*, 19 Agustus 2018

⁶³Bapak Sholeh, *wawancara*, 15 Agustus 2018

⁶⁴Bapak Gito, *wawancara*, 21 Agustus 2018

Terkait Ungkapan Bapak Dedi, bapak Saleh, bapak Wahyu, dan bapak Gito diatas. Berikut juga ungkapan bapak Yanto selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Talangsari mengenai pengawasan dan pembinaan. Berikut ungapannya :⁶⁵

”Saya hanya mendapat pelatihan mas pada awal mulai kerjasama, untuk pengawasan tiap bulannya itu tidak ada. Jadi setelah mendapat pelatihan itu lepas berusaha sendiri.”

Dari hasil data yang telah peneliti lakukan kepada beberapa informan di atas, dapat diketahui gambaran secara umum, mengenai bentuk dan pelaksanaan perjanjian *franchise* Martabak Jakarta yang ada di kabupaten Jember. Yang pertama mengenai perjanjian *franchise* di Martabak Jakarta, dimana kedua belah pihak melakukan perjanjian *franchise* secara lisan. Selanjutnya hanya diberi arahan seperti memiliki gerai, stand yang strategis dan mudah dijangkau, pembayaran diawal, pemberian logo, masa training yang diberikan, dan peralatan-peralatanapa saja yang digunakan.

Yang kedua pembinaan, mengenai hal tersebut diberikan masa training kepada penerima waralaba selama 6 kali pertemuan selama 2 minggu. Dalam masa training penerima waralaba dibina bagaimana cara mengolah adonan, cara penyajiannya, dan juga cara pengemasan yang baik dan benar. Selain itu dalam masa pelatihan diajarkan cara pemasaran ketika sudah membuka gerai, dan bagaimana cara pengoprasiaannya ketika sudah membuka gerai.

⁶⁵Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

Yang ketiga pengawasan, mengenai hal tersebut pemberi waralaba hanya memberikan masa training kepada penerima waralaba selama 6 kali pertemuan selama 2 minggu. Setelah lepas dari masa pembinaan pemberi waralaba tidak memberikan pengawasan kepada penerima waralaba. Jadi pemberi waralaba tidak melakukan pengawasan kepada penerima waralaba.

2. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah.

Berbicara mengenai Perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember, maka peneliti perlu melakukan penggalan data terhadap para informan yang ada. Sebagaimana pada pembahasan sebelumnya, yang telah menguraikan bagaimana perlindungan hukum terhadap para pihak dalam perjanjian *Franchise* martabak Jakarta menurut PP RI tentang Waralaba, maka pada pembahsan ini akan di bahas kembali namun di kaitkan dengan Fiqh Muamalah.

Setiap perjanjian pasti akan melahirkan hubungan antara satu pihak dan pihak lain. Begitu pula dalam Islam, untuk menjamin adanya Perlindungan Hukum maka dalam melakukan hubungan harus dilakukan dengan perjanjian (akad). Akad dalam Fiqh Muamalah yang masuk dalam waralaba yaitu akad *Syirkah*.

Perjanjian (akad) *franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember, yang telah dibahas dalam pembahasan sebelumnya bahwasannya tidak adanya perjanjian secara tertulis antara penerima *franchise* dan pemberi *franchise*. Berikut ungkapan dari bapak Yoyok selaku pemberi *franchise* yang memaparkan bawasannya tidak adanya perjanjian secara tertulis teradap penerima *franchise* :⁶⁶

“Disini perjanjian franchisenya cukup sederhana mas, siapa yang mau join bisa langsung menemui saya, akadnya ya lisan saja jika mau join saya akan merinci biaya awal yang meliputi gerai, logo, pelatihan, bimbingan bagi pemula serta membayaran royalty fee dan lain sebagainya. Terkecuali stand untuk membuka gerai itu penerima sendiri yang mencarinya.”

Selain pemaparan dari bapak Yoyok mengenai perjanjian *franchise* yang tidak secara tertulis, pemaparan dari penerima waralaba Martabak Jakarta juga memaparkan hal senada dapat dilihat pada pembahasan sebelumnya, yaitu tidak ada perjanjian secara tertulis antara kedua belah pihak.

Salah satu dari prinsip dalam bermuamalah yang harus menjadi akhlak dan harus tertanam dalam diri adalah sikap adil (Al Adl). Keadilan adalah pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban, keadilan juga dapat berarti suatu tindakan yang tidak berat sebelah atau tidak memihak ke salah satu pihak. Memberikan sesuatu kepada orang sesuai dengan hak yang diperolehnya.

Dapat dilihat dari pemaparan pemberi dan penerima waralaba Martabak Jakarta mengenai perlindungan hukum para pihak perjanjian

⁶⁶Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

franchise Martabak Jakarta, masih ada hak-hak yang belum terlaksana dengan baik, seperti halnya mengenai STPW (Surat Tanda Penerima Waralaba) yang merupakan hak dari *franchisee* atau penerima waralaba, dimana STPW tersebut hanya pemberi waralaba yang memilikinya namun penerima waralaba belum memilikinya. Berikut pemaparan dari bapak Yoyok selaku pemberi waralaba martabak Jakarta di kabupaten Jember :⁶⁷

”Untuk STPW saya sudah mempunyai nya mas, proses membuat STPW lumayan rumit, dimana yang pertama memiliki Haki yang sudah terdaftar, ijin menteri perdagangan, BPOM, MUI. Setelah serangkaian itu selesai, barulah saya bisa menawarkan bisnis *franchise* ini kepada calon penerima *franchise* yang mau bekerja sama.”

Sedangkan dari penerima waralaba belum mempunyai STPW.

Berikut salah satu pamaran dari bapak Dedi penerima waralaba martabak Jakarta cabang Rambipuji :⁶⁸

“Untuk surat tanda penerima waralaba (STPW) sendiri saya belum mempunyai. Karena, memang mengurus STPW tersebut ada persyaratan yang melampirkan perjanjian *franchise*, sedangkan pernjian yang saya lakukan hanya secara lisan saja, beda kalau memang bapak Yoyok sendiri melakukan perjanjian ini dengan tertulis atau pun lengkap dalam syarat-syarat perjanjian waralabanya, pastinya nanti saya akan membuat yang namanya STPW itu mas.”

Selanjutnya mengenai Hak Kekayaan Intelektual rahaisa dagang yang merupakan hak dari pemberi waralaba merupakan hak yang harus dijaga penerimanya, namun hak dari pemberi waralaba belum terlaksana

⁶⁷Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

⁶⁸Bapak Dedi, *wawancara*, 14 Agustus 2018

dengan baik. Terlihat dari salah satu pemaparan dari penerima waralaba martabak Jakarta cabang Talangsari, bapak Yanto :⁶⁹

“Logo dan gerai kami dapatkan setelah melakukan pembayaran awal kerjasama dan semua penerima *franchise* martabak jakarta juga mendapatkan gerai dan logo yang sama, untuk resep kita tidak mendapatkannya mas, jadi Cuma dapat adonan mentah dimna jika adonan habis kita bisa beli kerumah pak Yoyok. Namun terkadang saya belajar membuat adonan sendiri mas, karena kalau buat sendiri biaya yang dikeluarkan sedikit ringan dari pada membeli.”

Dari hasil data yang telah peneliti lakukan kepada beberapa informan di atas, dapat diketahui gambaran secara umum, mengenai perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah. Yang pertama mengenai akad, sudah dijelaskan bahwasannya pada perjanjian waralaba Martabak Jakarta diselenggarakan secara lisan, pada perjanjian hanya membahas mengenai kepemilikan stand, pembayaran dimuka untuk pemberian merk atau logo, gerai, maupun peralatan-peralatan yang digunakan.

Yang kedua konsep keadilan kerjasama dalam Islam, mengenai hal tersebut sama dengan membahas tentang hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba Martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember. Adapun hak penerima waralaba yang belum terpenuhi seperti surat tanda penerima waralaba (STPW), dan adapun hak pemberi waralaba yang belum terpenuhi seperti rahasia dagang.

⁶⁹Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

3. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut PP RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Perlindungan Hukum merupakan gambaran dari bekerjanya fungsi hukum untuk mewujudkan tujuan-tujuan hukum, yaitu keadilan, kemanfaatan, dan kepastian hukum. Seperti halnya dalam perjanjian *franchise* Martabak Jakarta ini, perlu adanya perlindungan hukum bagi para pihak, karena masih ada hak dan kewajiban yang belum terpenuhi antara kedua belah pihak tersebut.

Mengenai hak dan kewajiban yang belum terpenuhi antara kedua belah pihak, berikut hasil wawancara dari penerima waralaba (*Franchisee*) dan pemberi waralaba (*franchisor*).

a. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)

Surat Tanda Pendaftaran Waralaba merupakan salah satu dokumen yang wajib dimiliki oleh usaha-usaha yang menawarkan konsep waralaba. Bagi *franchisor* STPW adalah bukti pendaftaran prospektus penawaran waralaba *franchise*, sedangkan bagi *franchisee* STPW adalah bukti pendaftaran waralaba. Hal tersebut sudah menjadi kewajiban yang di atur dalam hukum dan undang-undang yang dibuat oleh negara.

Mengenai Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), berikut hasil wawancara dari penerima dan pemberi waralaba Martabak

Jakarta. Yang pertama pamaran dari bapak Yoyok selaku pemberi waralaba Martabak Jakarta. Berikut pamarannya :⁷⁰

”Untuk STPW saya sudah mempunyai nya mas, proses membuat STPW lumayan rumit, dimana yang pertama memiliki Haki yang sudah terdaftar, ijin mentri perdagangan, BPOM, MUI. Setelah serangkaian itu selesai, barulah saya bisa menawarkan bisnis *franchise* ini kepada calon penerima *franchise* yang mau bekerja sama.”

Selanjutnya ungkapan dari bapak Sholeh selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Kaliwates, berikut ungkapannya:⁷¹

“Mengenai surat tanda penerima waralaba (STPW) ini mas tidak ada atau tidak dibuat. Karena, memang mengurus STPW sendiri rumit, apa lagi dalam perjanjian waralaba Martabak Jakarta ini tidak dilakukan secara tertulis, maka dari itu tidak bisa mengurus STPW.”

Adapun pernyataan dari penerima waralaba Martabaak Jakarta cabang Rambipuji, berikut pernyataan dari bapak Dedi:⁷²

“Untuk surat tanda penerima waralaba (STPW) sendiri saya belum mempunyai. Karena, memang mengurus STPW tersebut ada persyaratan yang melampirkan perjanjian *franchise*, sedangkan pernjian yang saya lakukan hanya secara lisan saja, beda kalau memang bapak Yoyok sendiri melakukan perjanjian ini dengan tertulis atau pun lengkap dalam syarat-syarat perjanjian waralabanya, pastinya nanti saya akan membuat yang namanya STPW itu mas.”

Berikut ini juga pernyataan dari bapak Yanto yang merupakan penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Talangsari. Bapak Yanto mengatakan:⁷³

”Saya belum bisa mengurus STPW mas, karena, memang banyak persyaratan untuk mengurus STPW sendiri, salah

⁷⁰Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

⁷¹Bapak Sholeh, *wawancara*, 15 Agustus 2018

⁷²Bapak Dedi, *wawancara*, 14 Agustus 2018

⁷³Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

satunya harus melampirkan bukti perjanjian *franchise* secara tertulis. Sebenarnya hanya itu saja intinya untuk membuat STPW mas, hanya saja pada perjanjian waralaba di Martabak Jakarta ini secara lisan.”

Dari pemaparan bapak Sholeh, bapak Dedi, bapak yanto di atas. Berikut ini juga pemaparan dari bapak Gito selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Jember lor:⁷⁴

“Awalnya saya ingin membuat surat tanda penerima waralaba mas, melihat syarat-syarat untuk membuat STPW tersebut kurang memenuhi, maka dari itu saya tidak jadi untuk membuat STPW tersebut mas.”

Berikut ini juga ungkapan dari bapak Wahyu penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Pakem :⁷⁵

“Kalau membuat surat tanda penerima waralaba itu perjanjian yang dilakukan harus secara tertulis mas, jadi itu untuk salah satu syarat-syarat membuat STPW mas, tapi kan di Martabak Jakarta sendiri melakukan perjanjian waralabanya hanya secara lisan saja. Jadi ya kurang lengkap untuk membuat STPW.”

b. Hak Kekayaan Intelektual

HaKI dapat diartikan sebagai hak kekayaan intelektual yang dapat diambil manfaat oleh penemunya. Baik ia dimanfaatkan untuk dirinya sendiri atau dimanfaatkan oleh orang lain. HaKI sangatlah berkesinambungan dengan perjanjian *franchise* dimana dalam HaKI ada Hak Cipta, Hak Merk, dan Rahasia dagang. Yang mana semua itu merujuk pada perjanjian *franchise*.

⁷⁴Bapak Gito, wawancara, 21 Agustus 2018

⁷⁵Bapak Wahyu, wawancara, 19 Agustus 2018

Terkait dengan Hak Kekayaan Intelektual yang ada di *Franchise* Martabak Jakarta Kabupaten Jember. Berikut pemaparan dari bapak Yoyok selaku pemberi waralaba. Berikut ungkapannya: ⁷⁶

“Terkait hak cipta, merk maupun rahasia dagang semuanya sudah di dapat oleh *franchisee* saya mas, seperti ijin usaha, logo, dan rahasia dagang ini termasuk dalam resep atau resep dari adonan dari martabak Jakarta Karena setiap penerima tidak mendapat resepnya, tetapi hanya mendapat adonan yang sudah jadi dan penerima bisa langsung memasaknya. Dan jika ingin memiliki resep penerima bisa mendapatkannya dengan membayar sejumlah uang untuk mendapat lisensi. Mungkin itu untuk melindungi rahasia dagang saya mas.”

Setelah pemaparan dari bapak Yoyok selaku pemberi waralaba, selanjutnya pemaparan dari bapak Wahyu selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Pakem. Berikut pemaparannya: ⁷⁷

“Untuk izin usaha, logo dll sudah diberikan saat awal mula bekerja sama mas, namun untuk resep tidak karena kita hanya mendapat adonan yang sudah jadi dan tinggal memasak. Kadang adonan yang saya beli ke bapak Yoyok tidak sebanding dengan saya membuatnya sendiri. Jadi ya kadang saya buat adonan sendiri karena laba yang saya dapat bisa lebih banyak.”

Berikut ini juga pernyataan dari bapak Yanto yang merupakan penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Talangsari. Bapak Yanto mengatakan: ⁷⁸

“Logo dan gerai kami dapatkan setelah melakukan pembayaran awal kerjasama dan semua penerima *franchise* martabak Jakarta juga mendapatkan gerai dan logo yang sama, untuk resep kita tidak mendapatkannya mas, jadi Cuma dapat adonan mentah dimna jika adonan habis kita bisa beli kerumah pak Yoyok. Namun terkadang saya belajar membuat adonan sendiri mas, karena kalau buat sendiri biaya yang dikeluarkan sedikit ringan dari pada membeli.”

⁷⁶Bapak Yoyok, *wawancara*, 13 Agustus 2018

⁷⁷Bapak Wahyu, *wawancara*, 19 Agustus 2018

⁷⁸Bapak Yanto, *wawancara*, 20 Agustus 2018

Hal senada juga dinyatakan oleh bapak Gito selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Jember Lor. Berikut pernyataannya:⁷⁹

“Untuk resep kami tidak mendapatkannya mas, namun bisa beli resepnya jika ingin memmilikinya, kami hanya mendapatkan adonan mentah yang juga membelinya jika adonan yang kami jual habis. Kadang saya ya belajar buat adonan sendiri mas karena kalau buat sendiri lebih hemat.”

Selanjutnya bapak Dedi sebagai penerima perjanjian waralaba Martabak Jakarta cabang Rambipuji mengungkapkan sebagai berikut:⁸⁰

“Untuk logo gerai kami sudah menggunakan logo martabak Jakarta dengan bertuliskan *franchise* di dapat setelah pembayaran awal kerjasama, mengenai rahasia dagang seperti resep kita tidak mendapatkannya jika ingin memiliki resep tersebut kita bisa membelinya dengan nominal yg ckup lumayan menurut saya, jadi saya ya hanya ambil adonan ke bapak Yoyok jika adonan yang saya jual habis.”

Berikutnya ungkapan dari bapak Sholeh selaku penerima waralaba Martabak Jakarta cabang Kaliwates, berikut ungkapannya:⁸¹

“Logo, gerai dan peralatan lainnya saya dapat saat awal kerjasama mas, untuk resep tidak mendapatkannya, kalau mau beli resep bisa. tapi saya beli adonan mentah yang dapat dibeli langsung ke pak Yoyok jika adonan yang saya jual habis.”

Dari hasil data yang telah peneliti lakukan kepada beberapa informan di atas, dapat diketahui gambaran secara umum, mengenai perlindungan hukum terhadap para pihak perjanjian *franchise* Martabak Jakarta. Yang pertama mengenai surat tanda penerima

⁷⁹Bapak Gito, wawancara, 21 Agustus 2018

⁸⁰Bapak Dedi, wawancara, 14 Agustus 2018

⁸¹Bapak Sholeh, wawancara, 15 Agustus 2018

waralaba (STPW), dimana penerima belum mempunyainya karena para penerima *franchise* martabak Jakarta tidak mempunyai bukti perjanjian *franchise* sedangkan bukti perjanjian *franchise* adalah salah satu syarat untuk membuat STPW.

Yang kedua mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HaKI), yang berkaitan dengan hak merk, hak cipta dan rahasia dagang. Terkait dengan tiga hal tersebut, di Martabak Jakarta sendiri pemberi waralaba sudah memberikan antara lain logo atau pun merek, terkecuali seperti resep untuk membuat adonan, pemberi waralaba tidak menyediakan resep kepada penerima waralaba, untuk menjaga kerahasiaan maupun hak cipta dari pemberi waralaba.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil pemaparan data diatas maka dapat di temukan bahwa temuan peneliti mengenai perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta di Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba adalah sebagai berikut:

1. Bentuk realisasi dan implementasi ketentuan perlindungan hukum dalam *Franchise* Martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember

a. Perjanjian Waralaba

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di Martabak Jakarta di Kabupaten Jember, termasuk dalam perjanjian *franchise* atau waralaba, dimana perjanjian waralaba itu sendiri menurut

PP RI No.42 Tahun 2007 pasal 1 ayat 1 yaitu Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Dalam pasal tersebut menggambarkan perjanjian waralaba dapat dilakukan oleh orang perseorangan maupun badan usaha yang memiliki ciri khas usaha dalam pemasaran barang dan atau jasa, sama seperti halnya di Martabak Jakarta di Kabupaten Jember yang melakukan pemasaran barang dan atau jasa yang memiliki ciri khas tersendiri kepada orang lain atau penerima waralaba.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada penerima dan pemberi waralaba Martabak Jakarta di Kabupaten Jember, bahwasannya pemberi waralaba tidak melaksanakan waralaba sesuai dengan peraturan waralaba yang ada, hal ini dapat dilihat bahwa pemberi waralaba mengetahui adanya peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah namun tidak dilaksanakan dengan seharusnya. Seperti halnya perjanjian waralaba yang diberlakukan secara lisan. Dimana pada saat awal melakukan perjanjian hanya menjelaskan mengenai stand yang harus dimiliki terlebih dahulu, setelah memiliki stand bisa membayar uang awal perjanjian untuk gerai, pelatihan dan alat-alat yang dibutuhkan.

Mengenai perjanjian waralaba yang dilakukan secara lisan oleh pemberi waralaba Martabak Jakarta kepada penerimanya, hal tersebut tidak sesuai dengan ketentuan pasal 4 ayat (1) dan (2) PP RI No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dimana dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa perjanjian waralaba tersebut harus secara tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum di Indonesia dan serta menggunakan bahasa Indonesia.

Dengan memuat klausula paling sedikit dalam pasal 5 PP RI No.42 tahun 2007 tentang Waralaba yaitu nama dan alamat para pihak, jenis kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban para pihak, bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang berikan pemebri waralaba kepada penerima waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, penyelesaian sengketa, dan tatacara perpanjangan, pengakhiran dan pentusan perjanjian.

Perjanjian lisan yang dilakukan oleh pemberi waralaba Martabak Jakarta kepada penerimanya tidak sesuai dengan ketentuan pasal tersebut diatas. Jika melakukan perjanjian lisan tanpa menggunakan tertulis maka akan berdampak terhadap hal-hal yang tidak diinginkan sehubungan dengan hak dan kewajiban para pihak, meskipun dalam pasal 1338 KUH perdata menyebutkan berdasarkan asas kebebasan berkontrak namun dengan ketiadaan peraturan hukum

yang secara khusus mengatur tentang kontrak *franchise* di Indonesia, perjanjian harus dilakukan dengan secara tertulis untuk melindungi hak dan kewajiban kedua belah pihak jika ada wanprestasi dikemudian hari.

Oleh karena itu dengan tidak adanya perjanjian secara tertulis telah membuktikan bahwa aturan-aturan yang dibuat pemerintah belum dilaksanakan sesuai dengan hukum yang berlaku. Menurut peneliti, maka sebaiknya dengan adanya perjanjian waralaba secara tertulis yang diselenggarakan oleh kedua belah pihak lebih menjamin hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak, sehingga mendapat perlakuan yang sama didepan hukum.

Untuk kemudahan pembuktian acuan berkerja sama, sebaiknya dibuat secara tertulis. Hal ini juga dimaksudkan, agar apabila terdapat perbedaan pendapat dapat kembali mengacu pada perjanjian yang telah disepakati dan tidak menimbulkan permasalahan bagi kedua belah pihak. Maka perlu ada campur tangan pemerintah untuk memberikan perlindungan hukumnya. Perlindungan hukum yang dimaksud dengan tujuan agar supaya dalam hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dapat terjamin, dengan adanya keadilan maupun perlindungan terhadap hak asasi manusia yang keduanya merupakan tujuan dari perlindungan hukum itu sendiri.

b. Pembinaan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di Martabak Jakarta di Kabupaten Jember, mengenai pengawasan dan

pembinaan, yang mana hanya ada pelatihan selama 3 hari dalam 1 minggu dilakukan selama 2 minggu. Jadi ada 6x pertemuan mas, Pelatihan disini penerima waralaba di ajarkan bagaimana cara memasak terang martabak yang baik dan berbeda dengan martabak-martabak lainnya, selain di ajarkan cara memasak juga di ajarkan cara mengemas martabak supaya bagus saat konsumen menerimanya. Selain itu juga cara pemasarannya bagaimana operasional jika sudah membuka gerai.

Hal tersebut sudah sesuai dengan ketentuan pasal 14 ayat (2) poin a yang menyebutkan pembinaan sebagaimana dimaksud ayat (1) antara lain berupa pemberian a. pendidikan dan pelatihan waralaba, pelatihan sudah diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerimanya.

Namun dari hasil wawancara setelah adanya pelatihan pada awal penerima waralaba melakukan kerjasama waralaba, selanjutnya tidak ada lagi pengawasan dari pemberi waralaba jadi penerima waralaba melakukan bisnisnya sendiri. Hal ini kurang sesuai dengan pasal 14 ayat (2) poin d dan f yang mana menyebutkan poin d. bantuan konsultasi melalui klinik bisnis dan f. bantuan perkuatan modal.

Oleh karena itu menurut peneliti seharusnya pemberi waralaba tetap harus memantau bisnis dari penerima waralabanya agar berjalan lancar. Setidaknya 1 bulan satu kali agar pemberi waralaba juga tau apakah ada perkembangan dari penerima waralaba dalam menjalankan bisnisnya.

c. Pengawasan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di Martabak Jakarta di Kabupaten Jember, mengenai pengawasan, bahwasannya setelah adanya pembinaan pada awal penerima waralaba melakukan kerjasama waralaba, selanjutnya tidak ada lagi pengawasan dari pemberi waralaba jadi penerima waralaba melakukan bisnisnya sendiri. Hal ini kurang sesuai dengan pasal 15 ayat (2) yang mana menyebutkan menteri dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) . Dari pasal di atas dapat dilihat bahwa pengawasan itu perlu dilaksanakan oleh *franchisor* guna mengawasi pelaksanaan waralaba terhadap penerima waralabanya.

Oleh karena itu menurut peneliti seharusnya pemberi waralaba tetap harus memantau bisnis dari penerima waralabanya agar berjalan lancar. Setidaknya 1 bulan satu kali agar pemberi waralaba juga tau apakah ada perkembangan dari penerima waralaba dalam menjalankan bisnisnya.

2. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah.

Islam adalah agama yang sempurna, serta menyeluruh dan konsepnya tidak hanya mengatur kehidupan yang bersifat vertikal yang sering dikaitkan dengan tata cara beribadah kepada Allah SWT, namun

yang bersifat horizontal pun tidak luput. Dalam Fikih Islam, horizontal adalah hubungan antar manusia dalam bermasyarakat, yang tengah dikelompokkan dalam masalah *mu'amalah*.

Dalam *mu'amalah*, waralaba dapat dikategorikan sebagai bentuk kerja sama dagang atau usaha bisnis yang serupa dengan *Syirkah* yang telah dibahas oleh ulama fiqh terdahulu. Dimana bahwa dasar hukum yang menjadi landasan pemikiran dan penentuan konsep didasarkan pada empat dasar yaitu Al-qur'an, Hadist, Ijma, dan Qiyas.

Syirkah dan waralaba merupakan dua buah sistem kerjasama pada satu sisi keduanya merupakan sistem kerjasama yang memiliki dasar atau landasan hukum yang berbeda. Akan tetapi disisi lain, tata cara dan pelaksanaan keduanya secara garis besar memiliki kesamaan, antara lain : adanya pihak yang berserikat (bekerja sama), adanya barang (dalam bentuk uang atau yang lain) yang telah disepakati sebagai objek dari kerjasama, serta adanya akad kerjasama yang tertulis dengan aturan-aturan yang disesuaikan dengan sistem kerjasama dan disepakati oleh pihak yang bekerjasama.

Konsep kerjasama pada waralaba sendiri ada kaitannya dengan *Syirkah* (akad) yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam usaha untuk mendapatkan hasil yang dapat dinikmati bersama. *Syirkah* memiliki 5 jenis, salah satunya yaitu *Syirkah mudharabah* yang mana memiliki arti yaitu kemitraan (persekutuan) antara tenaga dan harta, seorang supplier

memberikan hartanya kepada pihak lain pengelola yang digunakan untuk berbisnis.⁸²

Landasan *Syirkah* (perseroan) terdapat dalam Al,qur'an dan Al-hadis, berikut ini:

a. Al-Qur'an (QS. An-nisa' :12)

فَهُمْ شُرَكَاءٌ فِي الثُّلُثِ^ع

Artinya : ”mereka bersekutu dalam yang sepertiga”

Maksud dari ayat diatas bahwa, ayat ini menunjukkan praktik akad *musyarakah*. Dalam ayat ini bisa diartikan saling bersekutu atau partnership, bersekutu dalam konteks ini adalah kerjasama dua atau lebih pihak untuk melakukan usaha perniagaan.

Selain itu perjanjian waralaba yang dilakukan oleh pemberi waralaba kepada penerimanya, *ijab-qabul* yang dilakukan ialah secara lisan. Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan perjanjian waralaba memang diisyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Hal ini sesuai dengan asas tertulis (*kitabah*) yang terdapat dalam Q.S. Al Baqarah (2) 282. Allah berfirman :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ^ع وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ^ع
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ^ع

⁸² Rasyid H. Sulaiman, *Fiqh Islam*, (cet. III, Jakarta : Sinar Baru Algen Sindo, 2002), 70.

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskan dengan benar."

b. Al-Hadist

Pelaksanaan dalam Islam juga di dasari kepada hadist Qudsi yang diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW telah bersabda:

عن أبي هريرة قال رسول الله صلى الله عليه وسلم قال الله : نا أثالث الشريكين ما لم
يخن أحدهما صاحبه (رواه أبو داود)

Artinya : "Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: Allah SWT berfirman: Aku adalah kongsi ketiga dari dua orang yang berkongsi selama salah seorang kongsi tidak mengkhianati kongsinya apabila ia mengkhianatinya, maka Aku keluar dari perkongsian itu." (HR. Abu Daud)

Sayid Sabiq menjelaskan kembali bahwa Allah SWT akan member berkah ke atas harta perkumpulan dan memelihara keduanya (mitra kerja) selama mereka menjaga hubungan baik dan tidak saling mengkhianati. Apabila salah seorang berlaku curang niscaya Allah SWT akan mencabut berkah dari hartanya.

Berdasarkan hadist tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa perkongsian menurut hukum islam bukan hanya sekedar boleh, melainkan lebih dari itu disukai selama dalam perkongsian itu tidak ada tipu menipu.

Dalam wawancara yang telah peneliti lakukan kepada para pihak perjanjian waralaba di Martabak Jakarta Jember, bahwasannya telah memenuhi syarat akad dari *Syirkah* yang mana memiliki arti yaitu

Syirkah adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau kompetensi, *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.⁸³

Akan tetapi jika dilihat dari hasil wawancara mengenai Akad atau perjanjiannya masih belum terlaksana dengan baik, dalam kenyataannya perjanjian yang dilakukan oleh *franchisor* kepada *franchisee* martabak Jakarta hanya dengan lisan saja. Hal ini tidak sesuai dengan Ayat tersebut diatas, karena dalam Ayat tersebut dianjurkan pula bahwa apabila suatu perikatan dilaksanakan tidak secara tunai, maka dapat dipegang benda sebagai jaminannya. Adanya tulisan, saksi, dan/atau benda jaminan ini menjadi alat bukti atas terjadinya perikatan tersebut.

Oleh karena itu menurut peneliti, untuk kemudahan pembuktian acuan berkerja sama, sebaiknya dibuat secara tertulis tidak hanya mengacu kepada perundang-undangan tetapi juga dalam Al-qur'an, As-sunah. Hal ini juga dimaksudkan, agar apabila terdapat perbedaan pendapat dapat kembali mengacu pada perjanjian yang telah disepakati dan tidak menimbulkan permasalahan bagi kedua belah pihak.

Selain itu salah satu dari prinsip dalam bermuamalah yang harus menjadi akhlak dan harus tertanam dalam diri pengusaha adalah sikap adil (Al- Adl). Cukuplah bagi Al-Qur'an telah menjadikan semua tujuan

⁸³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*,...,207.

risalah langit adalah melaksanakan keadilan. Keadilan pada dasarnya terletak pada keseimbangan atau keharmonisan antara penuntutan hak dan menjalkankan kewajiban.

Begitu pula dengan bisnis waralaba yang memerlukan keadilan bagi kedua belah pihak agar mendapat berkah dari Allah SWT dalam menjalankan bisnisnya. Perlindungan Hukum dalam *Syirkah* bisa dilihat dari terpenuhi atau tidaknya unsur-unsur dalam perjanjian *Syirkah* tersebut seperti halnya Ijab dan qabul, pelaku (pemberi dan penerima waralaba) dalam hal pemberi waralaba bertindak sebagai pihak yang bermodal tenaga ide berupa hak cipta ke dalam kerja sama. Sedangkan penerima waralaba bermodalkan dana dan tenaga dalam kerja sama dan juga turut serta dalam pengolahan waralabanya, peralatan atau sarana yang digunakan, keuntungan (bagi hasil).⁸⁴

Dalam wawancara yang telah peneliti lakukan kepada para pihak perjanjian waralaba di Martabak Jakarta Jember jika dilihat dari unsur-unsur *Syirkah* maka ada hak dan kewajiban yang belum terpenuhi seperti halnya Ijab dan Qabul yang telah dijelaskan sebelumnya, Dari tidak adanya akad yang dilakukan secara tertulis mengakibatkan perlindungan kedua belak pihak belum terlaksana dengan baik, seperti halnya syarat umum dari *Syirkah* Uqud sendiri yang mengharuskan akan kejelasan dalam pembagian keuntungan dalam persekutuan dan jika keuntungan tidak jelas (*majlul*) akad akan menjadi *fasid* (rusak).

⁸⁴ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah*, (Yogyakarta : Cakrawala Publishing, 2008), 98-99.

Dengan tidak adanya kejelasan dalam prosentase bagi hasil maka akan berpengaruh terhadap perlindungan hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Allah berfirman:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴾

Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.” (Q.S. An-Nisa’ ayat 58)

Dapat dilihat dari Ayat di atas bahwasannya Allah SWT menyuruh umat manusia dalam menetapkan hukum antara sesama manusia harus ditetapkan dengan seadil-adilnya. Oleh karena itu menurut peneliti sebaiknya konsep keadilan dalam Islam itu dijalankan karena jika kita berlaku adil maka Allah SWT akan memudahkan jalan kita selain itu juga sudah ada ayat Al-qur’an yang membahas mengenai Keadilan dalam berbisnis untuk itulah kita perlu menaatinya.

IAIN JEMBER

3. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut PP RI No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Masalah perlindungan dalam perjanjian waralaba masih menjadi isu yang cukup penting saat ini. Walaupun belum terlihat terlalu banyak kasus pelanggaran antara keduanya, namun perlu dicermati secara kritis karena Perlindungan tersebut memberikan dampak yang signifikan bagi keduanya dan dengan perlindungan hukum hak dan kewajiban antara para pihak dapat terlindungi dengan baik.

a. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)

Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) merupakan perlindungan Hukum dalam perjanjian waralaba karena dengan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba akan menjadi bukti apabila terjadi wanprestasi antara kedua belah pihak. Untuk menjalankan usaha waralaba, baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba harus mempunyai STPW. STPW hanya dapat diperoleh setelah pemberi waralaba mendaftarkan prospektus penawaran waralaba.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan bahwasannya penerima waralaba martabak Jakarta Jember belum mempunyai STPW, para penerima waralaba tidak bisa mengurus STPW karena tidak ada perjanjian secara tertulis antara kedua belah pihak karena salah satu syarat untuk mengurus STPW adalah meyertakan perjanjian waralaba, yang terdapat dalam pasal 12 ayat (1)

dan (2) PP RI No.42 tahun 2007 tentang waralaba yaitu a. Fotocopi prospektus penawaran waralaba b. Fotocopi legalitas usaha c.fotocopi perjanjian waralaba c. Fotocopi Kartu Tanda Penduduk.

Selain itu dalam pasal 10 ayat (1) permendag No.53/M-DAG/PER/8/2012 tentang penyelenggaraan waralaba menyebutkan bahwa penerima waralaba wajib memiliki STPW. Namun dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan penerima waralaba martabak Jakarta Jember tidak memiliki surat tanda pendaftaran waralaba.

Oleh karena itu menurut peneliti, penerima waralaba harus lebih cermat lagi dalam memulai bisnis karena perjanjian tersebut sangat penting bagi kelangsungan bisnisnya, salah satunya untuk mendapat Surat Tanda Pendaftaran waralaba ini yang menjadi kekuatan hukum bagi pemilknya.

b. Hak Kekayaan Intelektual

Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain, termasuk dalam memberikan perlindungan hukum terhadap Hak Kekayaan Intelektual. Sebagaimana telah diketahui bahwasannya dalam waralaba telah mengatur tentan perlindungan HaKI secara spesifik, yakni dengan memperjanjikan batasan-batasan tertentu yang harus dipatuhi oleh *franchisee*, yang secara langsung maupun tidak langsung diajukan untuk melindungi Hak Kekayaan Intelektual daripemberi waralaba.

Seperti pemarkan di atas Hak Kekayaan Intelektual disini sangat berkesinambungan dengan sistem waralaba karena dalam pasal 5 poin b PP RI No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba HaKI merupakan klausula dalam perjanjian waralaba. HaKI yang dimanfaatkan seperti halnya Hak Merk yang berupa Logo, gerai, warna yang menjadi pembeda dengan Merk martabak lainnya, Hak Cipta yang berupa temuan *franchisor* menciptakan Martabak Jakarta ini, selanjutnya Rahasia Dagang yang berupa resep dari martabak Jakarta ini sendiri.

Dari hasil wawancara peneliti di Martabak Jakarta Kabupaten Jember bahwasannya ada pemanfaatan Rahasia Dagang yang merugikan pihak *franchisor*, dimana dalam sistem waralaba Martabak Jakarta Kabupaten Jember Rahasia Dagang yang berupa adonan martabak merupakan *royalty fee* bagi *franchisor*. karena *franchisee* hanya mendapat adonan saja dan jika adonan habis bisa langsung membeli kerumah *franchisor*. Dengan itulah *franchisor* mendapatkan pendapatan sebagai *royalty fee* dari *franchisee*. Namun dalam kenyataannya ada beberapa *franchisee* yang mencoba meniru adonan Martabak Jakarta sehingga adonan dibuat sendiri dan tidak ambil langsung kepada *franchisor*, hal tersebut sangatlah merugikan *franchisor* juga peniruan tersebut merupakan pelanggaran dalam rahasia dagang.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut terdapat pelanggaran dalam rahasia dagang pasal 13 dan 14 Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang yang mana menyebutkan pelanggaran

rahasia dagang juga terjadi apabila seseorang dengan sengaja mengungkapkan rahasia dagang, mengingkari kesepakatan atau mengindari kewajiban tertulis atau tidak tertulis untuk menjaga rahasia dagang dan seseorang dianggap melanggar rahasia dagang tersebut dengan cara yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Oleh karena itu menurut peneliti sebaiknya jika hendak melakukan kerjasama dalam bisnis sebaiknya dibuat perjanjian secara tertulis yang memuat hak dan kewajiban kedua belah pihak sehingga bila terjadi pelanggaran ada bukti sebagai penguat dan melindungi keduanya. Dalam hal ini peneliti setuju dengan segala peraturan dan ketentuan yang ada mengenai perlindungan terhadap rahasia dagang ketentuan-ketentuan peraturan yang dibuat pemerintah. Pentingnya memberikan perlindungan terhadap *franchisee* dan *franchisor* untuk menjamin berlangsungnya sistem hubungan kerja yang harmonis.

IAIN JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan tentang Perlindungan Hukum para pihak dalam perjanjian *franchise* martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan Pemerintah RI No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa bentuk dan pelaksanaan perlindungan hukum di martabak Jakarta Jember terhadap penerima dalam perjanjian waralaba yang dilakukan secara lisan, tidak secara tertulis kepada pemberi waralaba. Setelah *franchisee* ikut bekerjasama dalam bisnis martabak Jakarta. Selanjutnya hanya diberi arahan seperti memiliki gerai, stand yang strategis dan mudah dijangkau, pembayaran diawal, pemberian logo, masa training yang diberikan, dan peralatan-peralatan apa saja yang digunakan. Yang kedua pembinaan, mengenai hal tersebut diberikan masa training kepada penerima waralaba selama 6 kali pertemuan selama 2 minggu. Dalam masa training penerima waralaba dibina bagaimana cara mengolah adonan, cara penyajiannya, dan juga cara pengemasan yang baik dan benar dan cara pemasarannya. Yang ketiga mengenai pengawasan, setelah mendapat pembinaan di awal akan membuka bisnis waralaba dari *franchisor*, selanjutnya *franchisee* tidak mendapatkan pengawasan dan memulai bisnisnya sendiri.

2. Bahwa Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah. Praktek akad perjanjian waralaba di Martabak Jakarta termasuk akad *Syirkah* karena pemberi waralaba memberikan izin menggunakan merek dagang, kontrol dan pihak penerima menyediakan modal dan menjalankan bisnisnya secara langsung. Oleh karena itu waralaba merupakan rangkaian dari beberapa akad *Syirkah* yang mana unsur-unsur dari akad *Syirkah* tersebut harus terlaksanakan dengan baik sesuai dengan ketentuan Allah SWT untuk menghindari berbagai penyimpangan bisnis.
3. Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Martabak Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut PP RI No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Yang pertama mengenai Surat Tanda Penerima Waralaba (STPW), dimana penerima belum mempunyainya karena para penerima *franchise* martabak Jakarta tidak mempunyai bukti perjanjian *franchise* sedangkan bukti perjanjian *franchise* adalah salah satu syarat untuk membuat STPW. Yang kedua mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HaKI), yang berkaitan dengan hak merk, hak cipta dan rahasia dagang. Terkait dengan dua hal tersebut, di Martabak Jakarta sendiri pemberi waralaba sudah memberikan antara lain logo atau pun merek, terkecuali seperti resep untuk membuat adonan, pemberi waralaba tidak menyediakan resep kepada penerima waralaba, untuk menjaga kerahasiaan maupun hak cipta dari pemberi waralaba.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dengan Judul “Perlindungan Hukum para pihak dalam perjanjian *franchise* martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan Pemerintah RI No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Peneliti memberikan saran kepada pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain :

1. Kepada *franchisee* martabak Jakarta Jember

Hendaknya pada awal akan memulai bisnis, penerima waralaba harus cermat dengan perjanjian yang ada, karena jika perjanjian yang dilakukan tidak sesuai dengan peraturan yang ada akan berpotensi merugikan penerima waralaba itu sendiri apabila terjadi hal hal yang tidak diinginkan namun dengan adanya perjanjian secara tertulis yang menyebutkan hak dan kewajiban kedua belah pihak maka hal itu dapat melindungi pekerja selama mereka bekerja dan di pertanggung jawabkan.

2. Kepada *franchisor* martabak Jakarta Jember

Hendaknya *franchisor* menerapkan ketentuan perjanjian yang berdasarkan undang-undang untuk menjamin kepastian hukum antara kedua belah pihak, yakni *franchisor* dan *franchisee*. Dalam hal hak dan kewajiban antara keduanya guna menjamin kesejahteraan dalam menjalankan bisnis.

3. Kepada Dinas Perdagangan

Hendaknya Dinas Perdagangan daerah Jember perlu melakukan *controlling* terhadap penerapan peraturan yang telah dibuat, guna

mengetahui apakah peraturan yang telah dibuat dalam undang-undang sudah di jalankan dengan baik dan benar oleh para pelaku usaha bengkel reparasi. Selain itu, diperlukan adanya sosialisasi guna memberitahukan berlakunya Peraturan Pemerintah maupun Peraturan Menteri Perdagangan demi melindungi para pihak.



DAFTAR PUSTAKA

- Ail, Az-Zu. 1989. *Al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*. Cet ke-3. Damaskus: Dar al-F kr.
- Badruzaman, Mariam Darus. 2005. *K.U.H Perdata Buku III Hukum Perikatan Dengan Penjelasan*. Bandung : PT. Alumni.
- Dewi, Gemala. 2005. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2007. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- El-Muhtaj, Majda. 2009. *Hak Asasi Manusia dalam Konstitusi Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Harisudin, M. Noor. 2014. *Fiqh Muamalah 1*. Surabaya : Pena Salsbila.
- H.S, Salim. 2014. *Hukum Kontrak Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta : Sinar Grafika
- M.Djamal. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Patilima, Hamid. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Prastowo, Andi Prastowo. 2011. *Memahami Metode Penelitian*. Jogjakarta : Ar Ruzz Media.
- Raharjo, Satjipto. 2000. *Ilmu Hukum*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.
- Saidin, OK. 2010. *Aspek Hukum Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Right)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sekretariat Negara RI, Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- Sugiyono. 2013. *Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2013. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Sulaiman, H Rasyid. 2002. *Fiqh Islam cet. III*. Jakarta : Sinar Baru Algen Sindo.
- Sutedi, Adrian. 2008. *Hukum Waralaba*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Suseno, Darmawan Budi. 2008. *Waralaba Syariah*. Yogyakarta : Cakarawala Publishing.

Syefe'I, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung : CV Pustaka Setia.

Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember : IAIN Jember Press.

Widjaja, Gunawan. 2004. *Lisensi atau Waralaba*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.



SURAT KEASLIAN PENULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Falih Ahmad Hibatullah
Nim : 083142023
Fakultas/Program Studi : Syariah/Hukum Ekonomi Syariah (Mu'amalah)
Alamat : Jl. Gajah Mada Gg. H. Syukur No.09 RT002/RW021
Rambipuji - Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skrip sini yang berjudul **Perlindungan Hukum para pihak dalam Perjanjian Franchise Martabak Jakarta di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian suratpernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 4 Februari 2019



Falih Ahmad Hibatullah
NIM. 083142023

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
PERLINDUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN FRANCHISE MARTABAK JAKARTA DI WILAYAH KOTA JEMBER MENURUT FIQH MUAMALAH DAN PERATURAN PEMERINTAH RI NO. 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA	1. Perlindungan hukum para pihak perjanjian waralaba	a. Perjanjian waralaba b. Hak Kekayaan Intelektual	1) Pengertian perjanjian waralaba 2) Syarat dan bentuk perjanjian waralaba 3) Bentuk & pelaksanaan perjanjian waralaba	Primer : - Hasil Wawancara dengan para sumber pertama dan dokumentasi Sekunder : - Undang - Undang waralaba - Buku - Website	1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: Empiris 3. Metode Pengumpulan Data : - Observasi - Wawancara - Dokumentasi 4. Keabsahan Data Triangulasi	1. Bagaimana bentuk dan pelaksanaan perjanjian Franchise martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember ? 2. Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian Franchise martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut Fiqh Muamalah? 3. Bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian Franchise martabak Jakarta di wilayah Kabupaten Jember menurut PP RI no. 42 tahun 2007 tentang waralaba?
	2. Perlindungan hukum para pihak dalam Fiqh Muamalah	a. Syirkah	1) Akad waralaba dalam syirkah 2) Syarat waralaba dalam syirkah			

PANDUAN WAWANCARA

Umum :

1. Sejarah berdirinya usaha martabak Jakarta di wilayah kota Jember?
2. Kapan usaha mulai di franchise kan?
3. Siapa Pemilik usaha franchise martabak Jakarta di wilayah kota Jember?
4. Berapa jumlah unit usaha franchise martabak Jakarta di wilayah kota Jember?

A. Bagaimana bentuk dan pelaksanaan perjanjian franchise martabak Jakarta di wilayah Jember.

1. Bagaimana cara pendaftaran franchise martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember?
2. Bagaimana bentuk perjanjian franchise martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember?
3. Bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise martabak Jakarta di wilayah kabupaten jember?
 - a. Apakah ada franchise fee untuk franchisee ?
 - b. Apakah ada royalty fee untuk franchisee?
 - c. Apakah ada pembinaan dan pengawasan?
 - d. Berapa lamakah *training* yang diberikan?

B. Bagaimana Perlindungan Hukum para pihak dalam perjanjian franchise menurut Fiqh Muamalah?

1. Bagaimana perlindungan hukum akad Franchise dalam Fiqh Muamalah?
2. Bagaimana konsep keadilan Islam dalam perjanjian franchise?

C. Perlindungan Hukum para pihak dalam perjanjian franchise menurut peraturan pemerintah RI No.42 Tahun 2007?

1. Bagaimana perlindungan Hukum mengenai Surat Tanda penerima waralaba dalam perjanjian franchise martabak Jakarta di wilayah kabupaten Jember?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Malaran No. 1 Mangli Jember, Kode Pos 68136
Telepon (0331) 487550, 427005 Faksimili (0331) 427005
Web: www.fsyariah.iain-jember.ac.id, email: fs.iainjember@gmail.com

No : B-3084/ In.20/ 4.a/ PP.00.9/ 08/2018 03 Agustus 2018
Hal : Permohonan Izin Penelitian
Yth : Bpk Yoyok, Pemilik Martabak Jakarta-Jember.

Diberitalukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana Strata Satu di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Jember, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin kegiatan lapangan kepada mahasiswa berikut :

Nama : Falih Ahmad Hibatullah
Nim : 083142023
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi/Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Perlindungan Hukum para pihak dalam Perjanjian Franchise Martabak Jakarta di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba








Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terimakasih.

an. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik



JURNAL PENELITIAN

Perlindungan Hukum Terhadap Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise Martabak
Jakarta Di Wilayah Kabupaten Jember Menurut Fiqh Muamalah dan Peraturan
Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

No.	Kegiatan	Tanggal	Informan	Paraf
1	Observasi awal tempat penelitian dan pengenalan	5 Agustus 2018	Bapak Dedi	
2	Penyerahan Surat izin penelitian	7 Agustus 2018	Bapak Yoyok	
3	Wawancara secara umum tentang sejarah, sarana prasarana, Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	13 Agustus 2018	Bapak Yoyok	
	Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	14 Agustus 2018	Bapak Dedi	
4	Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	15 Agustus 2018	Bapak Sholeh	
5	Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	19 Agustus 2018	Bapak Wahyu	
6	Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	20 Agustus 2018	Bapak Yanto	
7	Wawancara tentang perjanjian Franchise, pengawasan dan pembinaan, STPW dan HAKI	21 Agustus 2018	Bapak Gito	