

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berbisnis suatu kegiatan ekonomi seseorang guna bertujuan untuk memfasilitasi keperluan hidupnya. Bisnis yaitu salah satu kegiatan terorganisasi dalam mencari sebuah keuntungan yang menjadi akrab dalam kehidupan sehari-hari disekitar kita. Pada kegiatan berbisnis baik dilakukan oleh sekelompok orang ataupun individual menyediakan barang ataupun jasa yang dijadikan pokok dengan tujuan agar mendapatkan sebuah keuntungan. Bisnis yang pada umumnya hanyalah kegiatan jual beli barang dan jasa yang diperjual belikan.

Perkembangan bisnis di era modern saat ini sangatlah meningkat dari waktu ke waktu. Berbagai lapisan masyarakat dalam menjalankan kehidupannya berlomba-lomba menciptakan sebuah bisnis atau usaha hingga terciptanya sebuah perusahaan besar.

Model bisnis yang paling populer saat ini adalah bisnis yang dikemas dalam bentuk waralaba atau *franchise*. Waralaba yaitu salah satu bentuk sistem bisnis dari sekian banyaknya bisnis yang tersedia. Seseorang yang menjalankan suatu keputusan untuk memulai bisnis menjadi *franchise* pada bisnis waralaba perlu mempertimbangkan banyak aspek. Kredibilitas atau citra dalam bisnis waralaba sangat penting untuk menarik minat konsumen. Karena pertumbuhan bisnis tidak membutuhkan investasi langsung, tetapi melibatkan kerja sama antar pihak lain, banyak pembisnis yang ingin mengembangkan bisnisnya dianggap efektif dan tepat guna mengembangkan suatu bisnis

dikarenakan tidak perlu investasi secara langsung akan tetapi melibatkan kerja sama antar pihak lain.

Keuntungan yang diperoleh dari sebagian besar pewaralaba karena risiko ekspansi, kebutuhan modal, dan keuntungan daya beli yang ekstensif. Keuntungan yang paling nyata terjadi bagi seorang pengusaha waralaba ialah ketika bisnis waralaba dikelola dengan baik. Penerima waralaba mempunyai potensi yang besar dalam meraih keuntungan finansial yang signifikan sehingga dapat berpotensi menghasilkan sebuah pendapatan yang substansial untuk mereka yang menjalankan usahanya dengan optimal.

Pendapatan berasal ketika penjualan dapat tumbuh dengan tingginya jumlah pelanggan. Namun, selain pendapatan dihasilkan karena penjualan, bisnis waralaba dapat menghasilkan *royalty* yang dibayarkan oleh penerima waralaba kepada pemilik merek. Disamping itu perkembangan bisnis waralaba juga mendapatkan nilai ekuitas yang signifikan. Jika bisnis waralaba tersebut dapat melaju pesat dan berkembang dengan membuka beberapa outlet yang besar, sehingga nilai merek secara keseluruhan meningkat dengan substansial dengan begitu akan menjadikan suatu asset yang sangat bernilai jika pemilik merek memutuskan untuk melanjutkan ataupun menjual nama merek dimasa depan.¹

Bisnis yang sinergi seperti ini memang dianggap menguntungkan. Memberikan manfaat jaringan bisnis yang luas tidak hanya kepada usaha besar melainkan kepada usaha kecil. Jaringan pemasaran dan banyaknya omset dapat berkembang lebih cepat sehingga memperoleh kepercayaan

¹Fenty Fauziah, *Manajemen Wirausaha UMKM*, (Jawa Tengah: Muhammadiyah University Press, 2023), h. 62

masyarakat yang luas terhadap bisnis waralaba tanpa mengeluarkan modal sendiri. Akibatnya, pewaralaba mendapatkan keuntungan dari biaya manajemen dan *royalty*.²

Dalam praktik bidang Usaha Waralaba (*Franchise*), ialah salah satu bentuk berbisnis untuk memproduksi serta menjual suatu produk barang atau jasa, spesifikasi, harga serta proses marketing yang beragam dan unik (adanya merek dagang yang dibuat). Apabila Pewaralaba (*franchise*) menginginkan untuk usaha harus adanya sebuah perizinan oleh “pemilik merek” atau Pengwaralaba (*franchisor*). Dengan imbalannya atas adanya merek usaha dagang tersebut pemilik akan menerima penghasilan berupa *fee* atau *royalty*.³

Waralaba yaitu salah satu model bisnis dari sekian banyak nya yang tersedia saat ini yang dapat diterapkan, merupakan evolusi dari bisnis yang sebelumnya hanya penjualan, pengadaan, dan manufaktur. Waralaba adalah sistem dalam bentuk kemitraan yang kerjasamanya melibatkan berbagai pihak dengan mencari relasi yang bisa saling menguntungkan (*simbiosis mutualisme*) antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.⁴

Bisnis waralaba merupakan bisnis terbaik untuk para pemula dibandingkan dengan memulai bisnis yang baru, dikarenakan *franchise* terbilang minim resiko. Karena perusahaan *franchise* telah terpercaya dan memiliki model bisnis yang teruji serta sangat terbukti efektif. Dalam hal

²Iman Sjahputran Tunggul, *Franchising Konsep Dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo, 2004), h. 4.

³Mustofa Amirul Hadi, *Penilaian Bisnis Waralaba*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2022), h. 25

⁴Norman Syahdar Idrus, “Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Dalam Perspektif Hukum Perdata Dan Hukum Islam”, *Jurnal Yuridis*, Vol. 4No. 1 (2017), h. 29.

pembayaran pun, bisnis *franchise* tidak harus mengeluarkan modal berkali-kali dalam berkerja sama dalam modal usaha karena umumnya bisnis *franchise* memberlakukan pembayaran dengan sistem diawal. Selain minim resiko, para pemula dalam menjalankan bisnisnya mempunyai peluang keberhasilan yang lebih tinggi. Terlebih jika produk yang dipasarkan merupakan produk yang telah memiliki jumlah loyal *customer* yang sangat banyak. Sistem pendampingan dari pemilik waralaba pun akan selalu terlibat ketika adanya kebingungan dalam menjalankan usaha. Tentu sebagai para pemula yang akan terjun kedalam bisnis lebih tertarik kepada bisnis waralaba.

Jenis waralaba yang dipasarkan terdapat 2 layanan jenis waralaba ditawarkan, yaitu *Franchise* luar negeri dan *franchise* dalam negeri. Penjelasannya sebagai berikut:

1. *Franchise* luar negeri, lebih banyak disukai karena sistem usahanya lebih jelas, merek pun telah diterima di berbagai negara dan cukup bergengsi.
2. *Franchise* dalam negeri, pilihan berinvestasi bagi seseorang yang ingin cepat menjalankan usahanya dan ingin cepat menjadi pembisnis, dengan menggunakan brand lokal dalam negeri.

Sedangkan, pola pengoperasian waralaba terbagi dalam dua macam, yaitu waralaba dengan format bisnis serta waralaba produk dan merek dagang.

1. Waralaba dengan format bisnis, dimana *franchisor* memberikan hak (lisensi) kepada *franchisee* untuk menjualkan kembali produk atau jasa dengan menggunakan nama merek, identitas dari ketentuan yang diatur *franchisor*.

2. Waralaba produk dan merek dagang, memberikan hak izin dalam pengelolaan dari *franchisor* kepada *franchise* untuk menjual produk dengan menggunakan merek dagang dalam bentuk keagenan atau distributor.⁵

Di Indonesia, jenis waralaba dalam bentuk format adalah jenis waralaba yang paling maju karena waralaba jenis ini terbilang yang sangat mudah dan memiliki resiko yang cukup kecil karena penerima waralaba tidak diharuskan memiliki pengalaman atau pemahaman terlebih dahulu dalam mengembangkan bidang usaha waralabanya, sehingga cukup dengan adanya dana yang telah disepakati dengan mudah bisnis tersebut akan jatuh ke tangan penerima waralaba dengan penuh dukungan dari *franchisor*.

Di Indonesia terdapat undang-undang yang mengatur waralaba ialah UUD No. 9 Tahun 1995 namun diperkuat dengan diterbitkannya PP Nomor 42 Tahun 2007 pada Pasal (4) terkait perjanjian waralaba menjelaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.⁶

perjanjian dalam KUHPerdara diatur dalam Buku III tentang Perikatan, pada Bab Kedua, pada bagian Kesatu sampai dengan Bagian Keempat. Pasal 1313 KUHPerdara menetapkan penjelasan terkait “perjanjian” berisikan ketentuan bahwa suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap

⁵Mursidin, *Pendidikan Kewirausahaan*, (Jakarta, PT Bumi Aksara, 2019), h. 157.

⁶PP Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2007 Tentang Waralaba, h. 2.

satu orang lain atau lebih.⁷ Bagi masyarakat Indonesia yang beragama Islam tentu pola bisnis waralaba ini selalu dipertanyakan kelayakannya.

Dalam menciptakan sistem bisnis waralaba yang Islami, diperlukan sistem dengan nilai syariah sebagai filter moral dalam berbisnis untuk menghindari dari berbagai penyimpangan. Dalam hukum Islam, kerjasama dalam aktivitas jual beli dinamakan *syirkah*. *Syirkah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dengan kesepakatan.⁸

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, penulis berkesimpulan bahwa terkait persoalan tentang waralaba syariah ini adalah hal yang menarik untuk ditelaah lebih dalam. Serta jika dikaitkan dengan perjanjian yang memang harus sesuai dengan ketentuan perjanjian yang sah agar dapat terciptanya kerjasama yang sesuai dengan hukum Islam. Karena nya penulis berminat menuangkan permasalahan tersebut dan mengkajinya melalui penelitian ini dengan “Analisis Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Dalam Perspektif Hukum Islam dan Hukum Perdata (Studi Kasus Nyoklat Klasik Kota Serang).”

B. Rumusan Masalah

Dengan latar belakang yang telah dipaparkan oleh penulis, maka rumusan masalah yang diteliti penulis sebagai berikut:

1. Bagaimana Perjanjian Waralaba Pada Nyoklat Klasik Kota Serang?

⁷Subekti, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, (Jakarta: PT Balai Pustaka 2018), h.338

⁸Ruf'ah Abdullah, *Fiqh Muamalah*, (Banten: Media Madani, 2020), h. 177

2. Bagaimana Perjanjian Waralaba Menurut Hukum Islam Dan Hukum Perdata?
3. Bagaimana Analisis Perjanjian Waralaba Pada Nyoklat Klasik Kota Serang Menurut Hukum Islam dan Hukum Perdata?

C. Fokus Penelitian

Hal yang difokuskan dalam penelitian yang ditulis ini merupakan pembahasan terhadap: “**Analisis Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Islam dan Hukum Perdata (Studi Kasus Nyoklat Klasik Kota Serang)**”.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan umum dari adanya penelitian dalam penulisan skripsi ini terkait dengan adanya masalah-masalah yang telah sebutkan dari rumusan masalah, dengan begitu tujuan dari penelitian ini adalah⁹:

1. Untuk mengetahui perjanjian waralaba pada Nyoklat Klasik Kota Serang.
2. Untuk mengetahui perjanjian waralaba menurut hukum Islam dan hukum perdata
3. Untuk mengetahui Analisis Perjanjian Waralaba Pada Nyoklat klasik Kota Serang Menurut Hukum Islam dan Hukum Perdata

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Secara praktis, peneliti dapat menambahkan informasi ilmiah secara berkolaborasi, khususnya dalam akad *syirkah* mengenai sistem

⁹Jonaedi Efendi, *Metode Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), h. 224.

perjanjian waralaba menurut waralaba hukum Islam dan hukum perdata. Dapat berguna untuk menyempurnakan teori yang sudah ada dan dapat dijadikan acuan oleh peneliti selanjutnya, khususnya peneliti yang mempunyai kesamaan dengan permasalahan yang sedang diteliti oleh peneliti saat ini.

2. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, terkait penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk semua orang terutama untuk menambah literature dalam pengetahuan hukum, khususnya masalah perjanjian waralaba (*franchise*) bagi para pengusaha serta bisa bermanfaat bagi seluruh Mahasiswa dan Civitas akademik Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

F. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Diadakannya penelitian ini tanpa adanya suatu perulangan atau menyamakan dengan penelitian yang telah ada sebelumnya. Dengan adanya penelitian terdahulu ini hanya menjadi acuan untuk bahan perbandingan dalam menyelesaikan penelitian ini. Adapun penelitian yang berhubungan antara lain:

1. Skripsi yang berjudul “Analisis Hukum tentang perjanjian waralaba atau franchise (Studi Kasus Yayasan Rewana Education Branch Bulukumba di Kabupaten Bulukumba)” Skripsi disusun oleh Nuratika Jurusan Ilmu Hukum Pada Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Alauddin Makassar. Penelitian ini berfokus pada bidang bisnis untuk mengetahui bagaimana perjanjian dan perlindungan antar pemerintah setempat yang berada pada lokasi Bulukumba yang terkait dengan perbisnisan waralaba (*franchise*). Skripsi Nuratika menyimpulkan

bahwa, dalam menerapkan Hukum Syari'ah pada perjanjian terhadap Yayasan Rewana Education terhadap kursus bimbingan belajar terkait hukum syari'ah dilakukan dengan sistem kemitraan, sistem mudharabah, dan akad ijarah. Apabila jika adanya benefit lain yang diterima dengan berdasarkan hasil penjualan berarti hal tersebut ialah sebuah perjanjian yang berbeda diluar konteks ijarah. Persamaan dari skripsi yang disusun penulis adalah pada objek penelitian yang membahas tentang perjanjian *franchise*, sedangkan perbedaanya terdapat pada landasan teori penelitiannya, penulis melakukan penelitian sistem perjanjian dalam perspektif hukum islam dan hukum perdata sedangkan penelitian terdahulu tentang analisis hukum perjanjian.¹⁰

2. Skripsi yang berjudul "Aspek hukum perjanjian waralaba franchise dalam perspektif hukum perdata dan hukum islam " Skripsi di susun oleh Norman Syahdar Idrus jurusan Ilmu Hukum universitas pembangunan nasional veteran jakarta Skripsi Norman Syahdar Idrus menyimpulkan bahwa adanya perbedaan terkait dengan hukum Islam dan hukum umum. Hukum Islam berasal dari Allah melalui mediasi Al-Quran dan Sunnah, sedangkan hukum adat berasal dari undang-undang, hukum adat, yurisprudensi, perjanjian internasional, dan doktrin yang keseluruhannya ialah hukum buatan manusia.¹¹

Dasar hukum timbulnya perjanjian waralaba adalah Buku III KUHPperdata yang menganut sistem terbuka dan asas kebebasan

¹⁰Nuratika Skripsi: "*Analisis Hukum Tentang Perjanjian Waralaba*," (Makasar: UIN Alaudin Makasar; 2015), h. 83.

¹¹Norman Syahdar Idrus, Skripsi: "*Aspek Hukum Perjanjian Waralaba, Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam*", (Jakarta: Universitas pembangunan Veteran, 2019), h. 84.

berkontrak yang tersimpul dari Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdota. Perjanjian waralaba dikualifikasikan sebagai perjanjian tidak bernama (*onbenoemde*) atau *innominaat*. Persamaan dari skripsi yang disusun penulis adalah teori penelitiannya yang sama-sama membahas tentang sistem perjanjian *franchise* menurut hukum Islam dan hukum perdata, sedangkan perbedaannya terdapat pada metode penelitiannya penulis menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan studi kasus sedangkan penelitian terdahulu menggunakan studi pustaka.

3. Skripsi yang berjudul “Kedudukan Hak Dalam Perjanjian Bisnis Waralaba (*Franchise*)” skripsi disusun oleh Wahyu Indira Purnawi Putra Fakultas Hukum Universitas Tarumanegara. Skripsi Wahyu Indira Purnawi menyimpulkan bahwa Hak kekayaan intelektual yang termasuk dan dilindungi dalam perjanjian bisnis waralaba adalah hak merek, hak cipta, dan hak paten. Hak-hak tersebut ditujukan kepada pemilik atau pemberi waralaba (*franchisor*) dan juga mencakup hak kekayaan intelektual berupa merek dagang (merek, merek jasa, indikasi asal) dan rahasia dagang. Menjamin agar pewaralaba tidak mengeksploitasi ciri-ciri produk dengan mengubah bagian-bagian sistem bisnis waralaba atau pengembangan produk yang tidak boleh diubah sesuai perjanjian waralaba yang telah disepakati. Dengan kata lain, ini adalah perlindungan hak kekayaan intelektual pemilik dan pemilik waralaba. Di sisi lain, posisi hak kekayaan intelektual penerima waralaba (*franchisee*) adalah mempunyai hak untuk menggunakan dan membagi segala jenis hak kekayaan intelektual, termasuk rahasia dagang dan informasi rahasia. Persamaan antara skripsi yang disusun oleh penulis adalah subjek penelitiannya membahas tentang sistem kontrak waralaba, namun perbedaannya

terletak pada landasan teori penelitiannya. Penelitian terdahulu telah menganalisis kedudukan hak kekayaan intelektual dalam kontrak bisnis waralaba, namun penulis mengkaji sistem kontrak tersebut dari perspektif hukum Islam dan hukum perdata.¹²

4. Skripsi yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem *Franchise* Syariah Kebab (Studi Kasus di Kantor Cabang Corner Serang)” skripsi disusun oleh Muhammad Panji Waskita Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Skripsi Muhammad Panji Waskita menyimpulkan bahwa suatu perjanjian yang diterapkan oleh *franchise* maupun dalam kerjasama bisnis lainnya harus sesuai dengan syarat maupun rukun yang diatur oleh hukum Islam, serta harus bisa menghindari adanya transaksi yang bersifat *Gharar*. Bermuamalah pun harus memiliki sebuah prinsip yang nyata dalam menjunjung prinsip kemaslahatan dengan menegakan keadilan, jujur, saling tolong menolong tidak mempersulit dan tentu harus terhindar dari segala bentuk riba. Karena sah nya suatu perjanjian harus terhindar dari sifat-sifat kedzaliman serta menghindari sesuatu yang bathil.

Persamaan yang serupa dari permasalahan yang ditelaah dalam penelitian ini, yakni sama-sama berupaya dalam meninjau persoalan terkait sistem *franchise* yang ditinjau dalam hukum Islam. Namun, dengan konteks yang berbeda dimana peneliti meninjau hukum Islam dan hukum perdata terhadap Nyoklat Klasik Kota Serang, sedangkan

¹²Wahyu Indira Purnawi Putra, Skripsi: “*Kedudukan Haki Dalam Perjanjian Bisnis Waralaba*” (Tarumanegara: Universitas Tarumanagara, 2021), h. 76.

penelitian terdahulu ini meneliti tentang masalah bebas *royalty fee* di Kebab Corner cabang Serang.¹³

G. Kerangka Teori

1. Pengertian Bisnis Waralaba

Arti dari kata *Franchise* ialah *franchising* yang terdiri dari kata “wara” yang berarti lebih dan “laba” yang berarti keuntungan. Arti harfiahnya menunjukkan bahwa waralaba adalah usaha yang menawarkan keuntungan lebih.¹⁴ Menurut Pasal 1 Ayat 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pengertian waralaba dijelaskan sebagai berikut: Waralaba diartikan sebagai suatu hak khusus yang dimiliki seseorang atau suatu perusahaan atas suatu sistem usaha yang mempunyai ciri-ciri usaha tersendiri atas penjualan suatu barang dan jasa yang mempunyai rekam jejak keberhasilan yang terbukti dan digunakan dan atau dinikmati oleh para pihak¹⁵.

Bisnis waralaba (*franchise*) adalah suatu usaha di mana perusahaan induk (*franchisor*) memberikan hak khusus kepada perorangan atau usaha kecil lainnya (*franchisee*) untuk menjalankan sistem usaha tertentu dalam pemasaran atau pendistribusian barang atau jasa. suatu metode yang ditetapkan pada waktu dan tempat tertentu¹⁶.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang peraturan dan Tata Cara Penerbitan Tanda Daftar Usaha Waralaba

¹³Muhammad Panji Waskita, Skripsi: “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Franchise Syariah Kebab*” (Serang: UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018), h.79

¹⁴Ahamad Wardi Muslih, *Fikih Muamalat*, (Jakarta; Amzah, 2017), h. 620.

¹⁵Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 12.

¹⁶Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h. 71.

Menjelaskan Pengertian Waralaba Sebagai berikut: “Waralaba ialah suatu kontrak antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang di dalamnya penerima waralaba dapat memanfaatkan hak kekayaan intelektual, penemuan, ciri-ciri usaha dan penggunaan yang dikuasai oleh pemberi waralaba.

Maka dapat dipahami bahwa waralaba adalah suatu usaha yang peralihan haknya dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba dan dilaksanakan menurut peraturan undang-undang yang berlaku. Penjelasan yang telah paparkan di atas dapat dipahami jika ciri-ciri waralaba adalah adanya pemberi waralaba (*franchisor*), penerima waralaba (*franchise*), dan waralaba itu sendiri. Tambahan faktor lainnya meliputi: keunikan produk, konsep umum bisnis, pewaralaba yang menggunakan atau menjual produk, penerimaan *fee* dan royalti, pelatihan manajemen dan keterampilan khusus, merek dagang, paten atau pendaftaran hak cipta, pewaralabaan dengan pemberi waralaba atau lembaga keuangan, dukungan pembiayaan institusi, pembelian langsung produk dari *franchisor*, dukungan promosi dan periklanan dari *franchisor*, layanan pemilihan lokasi dari *franchisor*, area pemasaran *eksklusif*, merek dan sistem bisnis tertentu. Elemennya mencakup kontrol kualitas dan konsistensi.

2. Perjanjian Sebagai Dasar Hukum

Perjanjian merupakan suatu hubungan hukum yang mengikat antara kedua belah pihak atau lebih yang berkewajiban untuk melaksanakan perbuatannya sesuai dengan yang telah disepakati.¹⁷ Dengan adanya peristiwa perjanjian tersebut timbulah suatu hubungan

¹⁷Widaningsih, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, (Malang: POLINEMA Press, 2018), h. 38.

yang dinamakan perikatan. Pada Pasal 1320 KUHPerdara telah menyebutkan bahwa syarat sah dari adanya suatu perjanjian ialah:

1. Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya
2. Kecakapan dalam membuat suatu perikatan
3. Suatu hal tertentu
4. Suatu sebab yang halal¹⁸

Berlanjut dengan adanya Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara menjelaskan terkait Semua perjanjian yang telah dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik Kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu, Walaupun perjanjian waralaba bukanlah termasuk perjanjian bernama, namun perjanjian yang meliputi ketentuan umum diatur dalam Pasal 1233 sampai dengan Pasal 1456 KUH Perdata tetap berlaku terhadap perjanjian waralaba.¹⁹

Perjanjian waralaba merupakan sebuah perjanjian formal hal tersebut sudah terbentuk di dalam Pasal 2 PP No. 16 Tahun 1997 isi tersebut di tulis dengan berbahasa Indonesia. Pasar tersebut dituju untuk melindungi kedua belah pihak yang melangsungkan sebuah perjanjian waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba berisikan bahwa peraturan tersebut dapat menjadikan payung hukum pelaku dalam berbisnis waralaba sehingga dapat terhindar dari konsekuensi hukum yang dapat merugikan bagi para pihak.²⁰

¹⁸ Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: PT Balai Pustaka 2018), h.339.

¹⁹ Salim HS, *Hukum Kontrak Teori Dan Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika 2012), h. 9.

²⁰ Rila Anggraini, *Bisnis Waralaba*, (Malang: UB Press, 2021), h. 141.

Perjanjian waralaba juga disebut sebagai kompensasi yang memiliki dua macam jenis yang akan di minta oleh pemberi waralaba.²¹ Adapun yang terkait dengan perjanjian waralaba antara lain adalah perjanjian tentang utang-piutang, penyewaan tempat bisnis, perjanjian pembangunan tempat bisnis, penyewaan peralatan.

Dalam firman Allah SWT di dalam surah Al-Maidah ayat 1 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ
غَيْرَ مُحْلَى الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

*Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji. Dihalalkan bagimu hewan ternak, kecuali yang akan disebutkan kepadamu (keharamannya) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki.*²²

Penjelasan terkait ayat tersebut dapat disimpulkan bahwa perjanjian dalam berbisnis harus berlandaskan niat yang baik. Ketika perjanjian tersebut didasarkan dengan niat yang buruk tentu perjanjian tersebut dianggap tidak sah dan perjanjiannya dapat dibatalkan menurut hukum. Serta akad *syirkah* menjadi landasan dalam bekerja sama antara kedua belah pihak yang akan melakukan perikatan dan berserikat. persentase dalam segala ketentuan lainnya akan ditentukan berdasarkan akad serta kesepakatan bersama.²³ Sehingga dapat disimpulkan bahwa perjanjian yang telah dibuat harus diselaraskan dengan yang disebutkan

²¹Budi Prasetyo, "Perspektif Hukum Islam Terhadap Bisnis Waralaba (Franchise)", Jurnal Hukum Dan Dinamika Masyarakat, Vol. 4 No. 2 (2007), h. 217.

²²Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: CV Pustaka Jaya Ilmu, 2014).

²³Enang Hidayat, *Transaksi Ekonomi Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016), h.141.

dalam isi undang-undang dan sesuai dengan syarat yang terdapat di dalam isi Peraturan Pemerintah tentang waralaba, serta harus sesuai dengan akad, syarat dan rukun yang sah dalam hukum Islam. Dengan begitu maka seluruh perjanjian atas bisnis dapat melaksanakan kewajiban dan hak nya dengan benar.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini, maka penulis menggunakan jenis penelitian dengan metode kualitatif yang bertujuan agar dapat menelaah suatu permasalahan yang dicari oleh peneliti. Survei perpustakaan ialah survei yang dilangsungkan pada suatu ruang keperpustakaan untuk mengumpulkan dan meninjau data perpustakaan berupa buku berkala seperti: Jurnal ilmiah, artikel, dokumen, dan bahan pustaka lainnya yang diterbitkan secara berkala digunakan sebagai sumber referensi dalam penulisan laporan ilmiah.²⁴ Dengan keduanya berharap bisa menyempurnakan penelitian ini.

2. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian ini ialah Normatif Empiris atau penelitian lapangan, Analisis data yang dilakukan tidak berada diluar cakupan permasalahan, pendekatan yang digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif tentang interaksi orang di lingkungan aslinya dan umumnya merupakan teori yang diterapkan untuk menjelaskan kumpulan data yang menjadi acuan penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan perjanjian waralaba dalam perspektif Hukum Islam dan Hukum perdata.

²⁴Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 56.

1. Sumber Data

Penelitian yang diteliti berdasarkan dengan adanya data sebagai berikut:

a. Bahan Primer

Sumber data primer merupakan sebuah data keterangan yang sumbernya didapatkan dengan secara langsung yang diperoleh dari Nyoklat Klasik Kota Serang baik data dari lapangan maupun lokasi. Data ini meliputi beberapa sumber informasi yang pencariannya langsung kepada beberapa narasumber dari Nyoklat Klasik kota Serang.

b. Bahan Sekunder

Sumber data sekunder merupakan informasi yang terkait sejumlah data yang didapatkan dari suatu penelitian yang telah diamati berdasarkan bacaan yang berkaitan secara langsung dengan data yang sejalan dengan pembahasan yang didapati dengan berbagai pustaka seperti buku, jurnal, maupun dari hasil penelitian terdahulu yang relevan.

2. Teknik Pengumpulan Data

Beberapa metode yang diterapkan dalam penulisan karya tulis ini antara lain sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara ialah sebuah cara agar bisa mendapatkan informasi dengan melakukan proses tanya jawab dengan beberapa lontaran pertanyaan yang dilakukan secara langsung kepada pihak yang bersangkutan seperti kepada pihak pemilik Nyoklat Klasik Kota Serang.

2. Observasi

Observasi merupakan sebuah teknik dengan mengumpulkan beberapa data yang diperoleh dari sebuah jawaban dalam wawancara dengan teknik mencatat atau dengan sebuah rekaman dari berbagai peristiwa. Observasi dilakukan secara langsung dengan terjun kelokasi Nyoklat Klasik Kota Serang.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data yang dicari yang berkaitan dengan waralaba yang berbentuk sebuah tulisan maupun karya-karya. Guna untuk melengkapi sebuah pengamatan. Dengan menggali sebuah informasi seperti struktur perjanjian tertulis kedua belah pihak antara pemberi dan penerima waralaba.

I. Sistematika Pembahasan

Beberapa hasil laporan dituang dalam sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan, pada bab ini akan dijelaskan gambaran umum berupa dasar pola penulisan proposal ini meliputi latar belakang masalah, Identifikasi masalah, Batasan masalah, rumusan masalah, Tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, Kerangka pemikiran, metode penelitian, Sistematika pembahasan.

BAB II: Landasan Teori, Pembahasan umum mengenai pengertian Perjanjian dan Kontrak, Unsur-Unsur Perjanjian, Jenis-Jenis Perjanjian, Pelaksanaan Perjanjian serta dengan Penjelasan Pengertian Waralaba, Ruang Lingkup Waralaba, Asas-asas waralaba, Tujuan dan Manfaat Waralaba, Waralaba Menurut Hukum Islam.

- BAB III:** Deskripsi Objek Penelitian, berisi gambaran umum tentang Profil Biografi Nyoklat Klasik Kota Serang, Kemitraan Franchise Nyoklat Klasik Kota Serang, Proses mekanisme sistem perjanjian waralaba pada Nyoklat Klasik Serang, Perjanjian Pembelian Bahan Baku dan Produk.
- BAB IV:** Pembahasan, bab ini memaparkan perjanjian waralaba pada Nyoklat Klasik Kota Serang, Perjanjian Waralaba dalam hukum Islam dan hukum perdata. Analisis Perjanjian Waralaba Nyoklat Klasik Menurut Hukum Islam dan Hukum Perdata.
- BAB V:** Penutup, memaparkan sebah kesimpulan dan saran yang yang berhubungan dengan masalah yang telah dipaparkan pada bab-bab yang telah diuraikan.