

Nisbah Akad Musyarakah Waralaba Indomaret di Indonesia: Perspektif MUI

The Nisbah of Indomaret Musyarakah Franchise in Indonesia: MUI Approach

Inna Fauzi

IAIN Kudus, Indonesia

e-mail: innafauz11@gmail.com

Abstract: *The retail industry is an Indonesian business that provides basic needs and daily needs. This industry is engaged in a promising trading business. Conducting joint ventures with the public and business entities who wish to open a business in the field of trade (business retail) with a franchise system. On the other hand, the concept of cooperation promoted by the DSN MUI fatwa No. 08/DSN-MUI/IV/2000 must also continue to be applied for the realization of the Musyarakah concept. The purpose of this study was to find out how the calculation of the musharaka ratio of retail products at Indomaret in Kudus and how to analyze the fatwa of DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 on the implementation system of calculating the musharaka ratio of retail products at Indomaret in Kudus. This study uses a qualitative descriptive method with a juridical-empirical approach. The results showed that the calculation of the musharaka ratio for retail products at Indomaret in Kudus was not in accordance with Islamic law through the fatwa of DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 on the principle of Distribution of Business Results. In addition, the implementation system for calculating the musharaka ratio for retail products at Indomaret in Kudus tends to be subjective, not as in the Qur'an letter an-Nahl:9.*

Keyword: *Fatwa DSN MUI; Franchise Business; Musyarakah Contract; Retail Industry*

Abstrak: *Industri ritel merupakan bisnis Indonesia yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Industri ini bergerak dalam bidang usaha perdagangan yang cukup menjanjikan. Mengadakan kerja sama (joint venture) dengan masyarakat dan badan usaha yang ingin membuka usaha dalam bidang perdagangan (businessretail) dengan sistem waralaba. Di sisi lain, konsep kerja sama yang diungulkan oleh fatwa DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 juga harus terus diterapkan demi terwujudnya konsep Musyarakah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk ritel pada Indomaret di Kudus serta bagaimana analisa fatwa*

DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 terbadap sistem pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan yuridis-empiris. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus tidak sesuai dengan Hukum Islam melalui fatwa DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang prinsip Distribusi Hasil Usaha. Selain itu, sistem pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus cenderung bersifat subjektif tidak sebagaimana dalam al-Qur'an surat an-Nabl ayat 9.

Kata Kunci : Nisbah Musyarakah, Bisnis Waralaba, Ritel Indomaret, Fatwa DSN MUI

Pendahuluan

Waralaba merupakan suatu pemasaran barang dan jasa secara vertikal yaitu pemberi waralaba bersedia menyerahkan semua sistem usaha waralabanya kepada penerima waralaba berdasarkan perjanjian waralaba sehingga termasuk di dalamnya perjanjian lisensi yang merupakan salah satu jenis dari hak kekayaan intelektual.¹ Cristopher Pass dalam buku Kadir mengatakan bahwa bisnis vertikal adalah bisnis yang menggabungkan dua atau lebih aktivitas yang berhubungan secara vertikal². Dalam perjanjian lisensi memuat beberapa jenis Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yaitu, merek terdaftar, nama dagang, logo dan sistem usaha. Industri ritel adalah industri yang menjual produk dan jasa pelayanan yang telah diberi nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, kelompok, atau pemakai akhir, bukan untuk dijual kembali. Prof. L. R. Dicksee dalam harian netral menyebut bahwa bisnis merupakan bentuk aktivitas yang bertujuan memperoleh keuntungan³. Banyaknya masyarakat yang belum mengerti terkait kontrak bisnis syariah yang berkaitan dengan waralaba khususnya dalam industri ritel. Konsep bisnis waralaba Indomaret ini merupakan yang pertama di Indonesia

¹ Budi Agus Riswandi M. Hawin, *Isu-Isu Penting Hak Kekayaan Intelektual Di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2020).

² A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran* (Jakarta: Amzah, 2013).

³ Hanan Netral, "Pengertian Bisnis Dan Tujuan Bisnis," hariannetral.com, 2022, <https://hariannetral/pengertian-bisnis-dan-tujuan-bisnis.com>.

dalam bidang minimarket di Indonesia.⁴ Adanya sambutan hangat yang positif dan dukungan dari masyarakat menjadikan pengembangan Indomaret dari waktu ke waktu semakin cepat. Sampai tahun 2003 Konsep bisnis waralaba Indomaret terbentuk oleh PT Indomarco Prismatama hal ini diakui oleh pemerintah dan dianugerahi sebagai “Perusahaan Waralaba Unggulan 2003”. Indomaret tetap mengedepankan 3 elemen bisnis waralaba sehingga menjadi perusahaan unggulan.

Berdasarkan sumber: *International Franchise Association, Franchise* atau waralaba pada hakekatnya memiliki 3 elemen berikut: merk, sistem bisnis dan biaya (*Fees*). Perjanjian sebagai dasar hukum KUH Perdata 1338 (1), 1233 s.d. 1456 KUH Perdata, para pihak bebas melakukan apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan yang berhubungan dengan ketertiban umum, juga tentang syarat-syarat sahnya perjanjian.⁵ Di dalam industri ritel memiliki perjanjian waralaba berbentuk tertulis sebagaimana ritel Indomaret.⁶ Indomaret memiliki beberapa produk yang diterima dari berbagai perusahaan dan terdapat perjanjian waralaba yang disepakati dua belah pihak. Perkembangan bisnis Indomaret di Kudus terbilang kompleks dengan berbagai jenis produk dan keunggulan lain yang ditawarkan. Berikut merupakan data ritel Indomaret yang berhasil peneliti himpun:

No.	Daerah	Jumlah Ritel
1	Jekulo	5
2	Mejobo	7
3	Bae	10
4	Kaliwungu	13

⁴ Risca Fitri Ayuni Moh Erfan Arif, Rila Anggraeni, Rila Aggraeni, *Bisnis Waralaba* (malang: UB Press, 2021).

⁵ endang Prasetyawati Ifada Qurrata A’yun Amalia, “Karakteristik Asas Proporsionalitas Dalam Pembentukan Klausul Perjanjian Waralaba,” *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune* 2, no. 2 (2019): 176.

⁶ Hasan Baharun and Harisatun Niswa, “Syariah Branding ; Komodifikasi Agama Dalam Bisnis Waralaba Di Era Revolusi Industri 4 . 0 Cyber Physical System (CPS) Dan Internet of Things and Services Sertamampu Menaikkan Efsiensi Manufaktur Dan Kualitas Produk . Dunia Perekonomian Di Indonesia . D,” *INFERENSI: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 13, no. 1 (2019): 75–98.

5	Jati	11
6	Undaan	3
7	Dawe	2
8	Gebog	6

Berdasarkan data di atas bisnis ritel Indomaret di Kudus dapat dikatakan telah melakukan perluasan bisnis di wilayah ini. Perluasan bisnis ini tidak terlepas dengan masyarakat setempat yang merupakan warga mayoritas beragama muslim yang menjadi mitranya, terlebih julukan kota Kudus sebagai kota santri menjadi alasan utama dalam pemilihan objek penelitian. Pertanyaan berikutnya adalah bagaimana pelaksanaan prinsip bagi hasil sebagaimana yang terdapat dalam akad mudharabah dan akad musyarakah sebagaimana yang tertuang dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2001 tentang pembiayaan musyarakah dan murabahah. Konsep pembagian akadnya telah dijelaskan dalam fatwa DSN-MUI No.15/DSN-MUI/IX/2000 tentang nisbah musyarakah. Berdasarkan data di atas, maka penelitian ini bertujuan adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus serta bagaimana analisa fatwa DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 terhadap sistem pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis-empiris yakni metode penelitian yang menghubungkan kondisi sebenarnya di masyarakat dengan hukum sebagai gawang dalam peristiwa yang terjadi dalam masyarakat itu sendiri. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer diperoleh melalui wawancara dengan informan yang memiliki keterkaitan dengan permasalahan dalam penelitian ini. Sedangkan sumber sekunder berupa kumpulan literasi seperti buku, artikel, peraturan perundang-undangan dan lain-lain. Uji keabsahan data pada penelitian ini menggunakan uji kredibilitas yang terdiri dari perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, dan triangulasi berupa triangulasi sumber, triangulasi cara/teknis, dan *member check*. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah diskriptif kualitatif yaitu menguraikan data secara bermutu dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis dan tidak tumpang tindih sehingga memudahkan pelaksanaan data dan pemahaman hasil analisis.

Penelusuran pada penelitian sebelumnya yang memiliki hubungan dengan penelitian ini dilakukan oleh Kohari Amaludin, Dewi Fatmasari, Abdul Fatakh, dengan Judul Kontrak Kerja sama Dan Bagi Hasil Bisnis Franchise Agen Tiki Sumber Kabupaten Cirebon Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam.⁷ Fokus kajian penelitian ini terletak pada *Kontrak kerja sama yang digunakan oleh PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber, telah sesuai dan memenuhi pasal 54 Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan. Sistem bagi hasil yang digunakan oleh PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber menggunakan pembagian prosentase 75% (PT. TIKI): 25% (Agen TIKI). Sedangkan sistem kerja sama yang digunakan oleh PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber adalah menggunakan sistem kerja sama musyarakah inān.* Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh *Selamet Hartanto, Devid Frastiawan Amir Sup* yang berjudul *Konsep Hybrid Contract di Indonesia dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI.*⁸ Penelitian ini menguraikan problematika batasan yang disepakati oleh para ulama mengenai beberapa kriteria bagi *hybrid contract* agar diperbolehkan secara syar'i, yaitu bukan yang dilarang dalam *nash*, tidak menjadi sarana ke suatu yang diharamkan, tidak dijadikan sebagai *hilah* (siasat) untuk mengambil riba dengan jalan lain, dan tidak termasuk ke dalam akad-akad yang berlawanan. Fatwa DSN-MUI mengenai *hybrid contract* pada produk keuangan syariah di Indonesia, yaitu *mudharabah musyarakah, musyarakah mutanaqisab, musyarakah muntabiyah bi al-tamlik, dan al-ijarah al-muntabiyah bi al-tamlik.*

Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa penelitian ini memberi definisi yang berbeda mengenai istilah nisbah akad musyarakah. Selain itu, penelitian ini mengkaji praktik pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus serta bagaimana analisa fatwa DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 terhadap sistem pelaksanaan perhitungan nisbah musyarakah produk retail pada Indomaret di Kudus. Hasil

⁷ Abdul Fatakh Kohari Amaludin, and Dewi Fatmasari, "Kontrak Kerja sama Dan Bagi Hasil Bisnis Franchise Agen Tiki Sumber Kabupaten Cirebon Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam," *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah* 4, no. 1 (2019): 75–83.

⁸ Devid Frastiawan Amir Sup Slamet Hartanto, "Konsep Hybrid Contract Di Indonesia Dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI," *Journal of Islamic Economics and Finance Studies* 3, no. 1 (2022): 43.

penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi seluruh lapisan masyarakat serta pemerintah berwenang setempat dalam merespon fakta yang terjadi di masyarakat tentang nisbah akad musyarakah. Hal ini penting mengingat semakin pesatnya bisnis retail Indomaret di kota kudas.

Pelaksanaan Perhitungan Nisbah Musyarakah Produk Retail Pada Indomaret di Kudus

Nisbah atau bagi hasil merupakan kegiatan dalam pembagian keuntungan dalam pengelolaan dana yang dilakukan oleh mitra dengan lembaga keuangan syariah yang terlibat.⁹ Bagi hasil sendiri juga bisa dikatakan sebagai pembagian keuntungan antara pemilik modal dengan pengelola usaha.¹⁰ Keuntungan atau kerugian yang mungkin timbul juga harus ditanggung secara bersama oleh kedua belah pihak.¹¹ Maka dalam hal ini antara pemilik modal dengan pelaksana usaha melakukan perjanjian atau kesepakatan untuk sama-sama menyepakati bagaimana pemetaan yang mungkin terjadi dikemudian hari. Kemungkinan yang mungkin terjadi bagi kedua belah pihak adalah keuntungan dan kerugian yang timbul dari perjanjian yang dilakukan oleh kedua pihak.

Sedangkan musyarakah atau kerja sama merupakan kesepakatan dua pihak atau lebih yang terlibat.¹² Musyarakah dianggap sebagai kerja sama untuk melakukan usaha tertentu bagi kedua belah pihak yang harus memberikan kontribusi baik dana ataupun

⁹ Hamidi, "Analisis Pembiayaan Musyarakah Terhadap Laba Bersih Pada PT Bank Muamalat Indonesia," *Jurnal Measurement* 8, no. 3 (2014): 32–40.

¹⁰ Rahmayati Nasution, "OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL SEBAGAI SOLUSI PEMBIAYAAN BERDASARKAN PRINSIP BAGI HASIL BANK SYARIAH DI INDONESIA," *KUMPULAN JURNAL DOSEN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA*, 2017, 19.

¹¹ Isra Hayati and Silvi Rahmayani Hasibuan, "THE EFFECT OF MUDHARABAH AND MUSYARAKAH FINANCING ON RETURN ON EQUITY IN SYARIAH BANKS IN," *Proceeding International Seminar on Islamic Studies* 2, no. 1 (2021): 374–82.

¹² Ade Sofyan Mulazid* Vista Qonitah Qotrun Nuha, "Pengaruh Npf, Bopo Dan Pembiayaan Bagi Hasil Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia," *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics* 2, no. 95 (2018): 168–82.

kontribusi dalam hal pengelolaan dana tersebut.¹³ Musyarakah harus diawali dengan akad bagi pihak yang memberikan kontribusi untuk membentuk ketentuan-ketentuan atau batasan-batasan atas pelaksanaan jenis usaha yang dilakukan.¹⁴ Bagi pihak penyedia dana memberikan kontribusi yang dapat dipetakan dalam bentuk kas ataupun aset nonkas. Selanjutnya dalam pelaksanaan akad harus memenuhi beberapa rukun di antaranya adalah: (1) Akad, (2) Objek akad dan (3) Perjanjian.

Perjanjian dalam akad musyarakah harus juga memenuhi beberapa unsur di antaranya pihak yang berakad, modal yang dikeluarkan, objek akad dapat berupa aset ataupun proyek usaha yang dapat menghasilkan keuntungan bagi para pihak, ijab qabul atau penyerahan penawaran dan penerimanya, nisbah bagi hasil sebagai bentuk pembagian keuntungan yang diperoleh oleh kedua belah pihak (dalam hal ini pembagian kerugian juga perlu dilakukan kesepakatan terlebih dahulu).¹⁵ Musyarakah sebagai modal usaha menimbulkan manfaat di antaranya adalah lebih menguntungkan karena berdasarkan pada prinsip bagi hasil dan mekanisme pengembalian pembiayaan cenderung dinamis.¹⁶ Bagi hasil juga menguntungkan karena sistem bagi hasil menggunakan sistem *revenue sharing*. Hal tersebut dapat diartikan bahwa pendapatan lembaga keuangan atau keuntungan dari pihak ketiga sebelum dikurangi biaya-biaya operasional.¹⁷

¹³ Ferlangga El Yozika Abdul Haris Romdhoni, "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah Dan Ijarah Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 3 (2018).

¹⁴ Chefi Abdul Latif, "Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah," *Aksy: Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah* 2, no. 1 (2020), <https://doi.org/https://doi.org/10.15575/aksy.v2i1.7857>.

¹⁵ Nur Aulia Riyan Pradesyah, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas Pada PT. Bank Syariah Mandiri," *Aghniya: Jurnal Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2021), <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30596%2Faghniya.v3i1.5852>.

¹⁶ Azib Irvan Muhamad Rizky, "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Murabahah Dan Musyarakah Terhadap Return On Assets," *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis* 1, no. 1 (2021), <https://doi.org/https://doi.org/10.29313/jrmb.v1i1.35>.

¹⁷ Bin Liu Tao li, Rong Zhang, Senlin Zhao, "Low Carbon Strategy Analysis under Revenue-Sharing and Cost-Sharing Contracts," *Journal of Cleaner Production* 212, no. 1 (2019): 1462–77.

Keuntungan yang dihasilkan dari akad musyarakah ini dibagi kepada para pihak secara proporsional sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh mitra. Kerugian yang ditimbulkan harus disesuaikan dengan dana yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan. Setidaknya terdapat tiga cara dalam melakukan perhitungan bagi hasil di antaranya adalah:¹⁸

1. Metode *profit* dan *lost sharing* adalah pihak yang mendapatkan bagian hasil sebesar nisbah sesuai kesepakatan kemudian dikalikan dengan keuntungan, jika terdapat kerugian maka ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak yang terlibat
2. Metode *profit sharing* adalah pihak yang mendapatkan bagian hasil sebesar nisbah dikalikan dengan perolehan keuntungan yang didapatkan oleh pengusaha sedangkan jika terjadi kerugian keuangan akan ditanggung oleh pemilik dana
3. Metode *revenue sharing* adalah para pihak yang memperoleh bagian hasil sebesar nisbah dikalikan dengan besarnya pendapatan atau revenue yang diperoleh oleh pemilik usaha.

Jika kemudian dihubungkan dengan metode yang digunakan dalam fatwa DSN-MUI No.15/DSN-MUI/IX/2000, maka setidaknya dalam fatwa disebutkan dua metode dalam penggunaan yang dianggap standar dalam pemenuhan nisbah bagi hasil dalam akad musyarakah. Kedua metode tersebut adalah *profit sharing* dan *revenue sharing*. *Profit sharing* merupakan keuntungan bersih dari keseluruhan pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan. Sedangkan *revenue sharing* merupakan total keseluruhan pendapatan sebelum dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan. *Profit sharing* dan *revenue sharing* sebagaimana yang tersebut kemudian dipraktikkan dalam pembagian bisnis franchise di Indomaret kabupaten Kudus.

¹⁸ Hongtao Yang Baoqin Yu, Jun Wang, Xinman Lu, "Collaboration in a Low-Carbon Supply Chain with Reference Emission and Cost Learning Effects: Cost Sharing versus Revenue Sharing Strategies," *Journal Cleaner Production* 250, no. 20 (2020).

Berperan sebagai format pendistribusian barang dan jasa dengan istilah *franchise*. Di belahan dunia termasuk Amerika usaha *franchise* dikenal sejak tahun 1851 M. Sejak itu format *franchise* menggunakan jenis waralaba produk murni (*straight product franchising*). Waralaba ini pernah digunakan sebagai sarana pendistribusian pada minuman Coca Cola yaitu dengan cara pemberian lisensi, kemudian berkembang pada industri mobil (*general-motors*) dan terus berkembang hingga pada pemberian hak waralaba oleh produsen bahan bakar kepada pemilik pompa bensin dalam memperluas jaringan penyediaan bahan bakar dengan cepat. Pada tahun 1917 seorang pelopor waralaba di Amerika Serikat bernama Invine Robbins dengan jenis usahanya restoran es krim bersama iparnya yang berlokasi di Washington memiliki motto yang selalu diucapkan dalam penjualan usaha bisnisnya yaitu: “kita tidak hanya menjual es krim tetapi juga menjual suatu kenangan. Bisnis dengan format waralaba mulai dikenal di Indonesia pada tahun 1950-an yaitu: “ munculnya dealer kendaraan bermotor yang menjadi agen tunggal pemilik merek melalui pembelian lisensi.”

Waralaba sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha.

Waralaba dalam perspektif akad bisnis syariah mencakup dua hal, yaitu waralaba sebagai hubungan bisnis jaringan pemasaran atau pendistribusian barang dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan baik bagi pemilik waralaba (*franchisor*) maupun bagi pembeli waralaba (*franchisee*) dan menghindari kerugian antara kedua belah pihak. Waralaba sebagai perjanjian atau perikatan dapat diatur dalam ketentuan umum Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 pada Bab I, Pasal I ayat (1) sebagai berikut; Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha dalam rangka yang terbukti telah berhasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Terdapat beberapa klausul dalam Perjanjian Waralaba yang menjadi dasar kerja sama penting yang digunakan sebagai pedoman sebagaimana dalam pasal 5 sebagai berikut: Nama dan alamat para pihak, jenis kekayaan hak intelektual, Kegiatan usaha, Hak dan kewajiban para pihak,

Bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan oleh pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba, Wilayah usaha, Jangka waktu perjanjian, Tata cara pembayaran imbalan, Kepemilikan perusahaan dan ahli waris, Penyelesaian sengketa, Tata cara perpanjangan. Pembuatan suatu kontrak bisnis merupakan momentum terpenting dalam suatu proses kerja sama bisnis.¹⁹

Indomaret Group adalah salah satu anak perusahaan Salim Group yang berdiri sejak tahun 1988 dan dikelola oleh PT Indomarco Prismatama. PT. Indomarco Prisma merupakan salah satu perusahaan swasta nasional yang bergerak di bidang ritel waralaba di Indonesia. Selain itu Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Pada tanggal 20 Juni 1988, PT. Indomarco Prismatama resmi membuka toko pertamanya dengan nama Indomaret yang berlokasi di Ancol, Jakarta Utara. Pada tahun 1997, PT. Indomarco Prismatama memiliki mengembangkan bisnis waralaba pertama di Indonesia dengan total 230 outlet di seluruh Indonesia. Pada tahun 2015, jumlah gerai yang dimiliki oleh PT. Indomarco Prismatama meningkat di 11.400 stan. Pada awal tahun 2017, jumlah gerai yang dimiliki PT. Indomarco Prismatama mencapai 13.000 outlet. Hingga saat ini jumlah gerai Indomaret telah mencapai 16.000 gerai dengan rincian 60% milik sendiri dan 40% dimiliki oleh masyarakat (waralaba). Jumlah outlet bertambahnya jumlah ini karena luasnya. Distribusi Indomaret merata di seluruh Indonesia seperti di Sumatera, Jawa, Bali, Kalimantan, Sulawesi, dan Ambon.²⁰ Kudus sebagai salah satu kabupaten di provinsi Jawa Tengah menjadi salah satu penyebaran bisnis waralaba Indomaret. Adapun pelaksanaan bagi hasil antara Indomaret dikudus yang tersebar dibeberapa wilayah kecamatan secara umum dilakukan menggunakan revenue sharing yakni

¹⁹ Septarina Budiwati Abdullah, Marie and, "Analisis Implementasi Supporting Management Pada Perjanjian Franchise Di Markobar" (Universitas Muhammadiyah Surakarta., 2019).

²⁰ Rita N. Taroreh Febriano Clinton Polla, Lisbeth . Mananeke, "Analisis Pengaruh Harga, Promosi, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Indomart Manado Unit Jalan Sea," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 6, no. 4 (2018), <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v6i4.21224>.

pembagian keuntungan sebelum dikurangi kebutuhan operasional. Selain itu keuntungan hasil penjualan adalah milik investor jika omzet toko dibawah Rp. 175.000.000,00 perbulan. Pihak Franchise hanya diwajibkan membayar royalti kepada pihak franchisor sebesar Rp. 36.000.000,00 setiap 5(lima tahun) sekali. Pihak Indomaret menetapkan royalti fee 0% untuk omzet dibawah Rp. 175.000.000,00, kemudian 2% untuk omzet antara Rp. 175.000.000,00 sampai dengan Rp.200.000.000,00, 3% untuk omzet antara Rp.200.000.000,00, sampai dengan Rp.225.000.000,00, dan 4% untuk omzet lebih Rp.225.000.000,00.²¹

Selanjutnya franchisor mengharuskan franchise di Kudus menyediakan lokasi toko di area komersil dengan luas tertentu yakni 120-200 m². Bagi franchise baru di Kabupaten Kudus harus membayar franchise fee pada 5 tahun pertama sebanyak Rp. 36.000.000,00, promosi pembukaan toko sebanyak Rp. 9.500.000,00, renovasi dan tambah daya listrik sebanyak Rp. 221.500.000,00 disesuaikan dengan kondisi bentuk bangunan di Kabupaten Kudus), peralatan elektronik dan non-elektronik sebanyak Rp. 227.000.000,00 (biaya peralatan disesuaikan dengan type toko). Sehingga total investasi yang harus dibayarkan oleh franchise di kabupaten kudus kurang lebih Rp. 494.000.000,00. Apabila mencermati nominal yang ditawarkan maka dapat dilihat pembukaan retail di Kudus sudah memberikan keuntungan tersendiri bagi penyedia bisnis waralaba terlebih jika bisnis yang dilakukan berjalan dan memberikan keuntungan.²²

Analisa Hukum Islam Melalui Fatwa DSN MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 Terhadap Sistem Perhitungan Nisbah Indomaret di Kudus

Dewan Syariah Nasional merupakan lembaga yang didirikan oleh Majelis Ulama Indonesia atau yang biasa disebut dengan MUI. Lembaga ini mempunyai tugas untuk menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan umat muslim. Salah satu MUI adalah mengkaji,

²¹ Wawancara dengan mitra bisnis waralaba di Kabupaten Kudus pada tanggal 24 Maret 2022

²² Wawancara dengan mitra bisnis waralaba di Kabupaten Kudus pada tanggal 6 April 2022

menggali dan merumuskan nilai serta prinsip hukum Islam dengan mengeluarkan fatwa yang kemudian dijadikan rujukan dalam kegiatan ekonomi di masyarakat.²³ Melalui Dewan Pengawas Syariah (DPS), MUI melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan prinsip syariah sebagaimana sistem dan manajemen dalam setiap akad yang dilakukan.

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dibentuk dalam tugas untuk melaksanakan ide gagasan mengenai masalah ekonomi. Selain itu, Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga bertugas melakukan pengawasan terhadap penerapan prinsip syariah dalam sistem pelaksanaan akadnya. Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dibentuk dengan tujuan dapat melaksanakan langkah strategis dalam menerapkan syariat Islam dan dapat merespon permasalahan masyarakat yang berhubungan dengan bisnis ekonomi syariah. Berbagai masalah yang timbul tersebut sudah dipastikan memerlukan rumusan hukum baru yang berbentuk fatwa. Fatwa akan dibahas secara bersama oleh para ulama yang terlatih dan tersertifikasi. Hal ini yang kemudian diperlukan penerapan ajaran Islam dalam kehidupan bisnis ekonomi syariah. Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) seharusnya dilakukan secara proaktif dalam menanggapi persoalan masyarakat yang cukup variatif dalam bidang bisnis ekonomi syariah.²⁴ Salah satu fatwa yang berhubungan dengan hal ini adalah DSN-MUI No.15/DSN-MUI/IX/2000 tentang distribusi bagi hasil usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah.²⁵ Fatwa ini menjelaskan mengenai hal-hal berikut: (1) Lembaga Keuangan Syariah diperbolehkan menggunakan prinsip bagi hasil maupun bagi

²³ Hermansyah Hermansyah, "Implementasi Metode Bagi Hasil Dengan Prinsip Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia Dihubungkan Dengan Fatwa Dsn No. 15/DSN-MUI/Ix/2000," *Jurnal Hukum Mimbar Justitia* 4, no. 1 (2018), <https://doi.org/https://doi.org/10.35194/jhmj.v4i1.350>.

²⁴ Hasan Sultoni, "Tinjauan Kritis Hadits Tentang Prinsip Distribusi (Revenue Sharing Dan Profit Sharing) Dalam Fatwa DSN-MUI NO 15/DSN-MUI/IX/2000," *Jurnal Ekyar* 5, no. 1 (2018): 1–19.

²⁵ Ranaswijaya Ranaswijaya, "Implementasi Konsep Bagi Hasil Produk Pembiayaan Ditinjau Dari Fatwa DSN-MUI Nomor 14 DAN 15 Tahun 2000 (Study Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Curup)," *Disclosure: Journal of Accounting And Finance* 1, no. 1 (2021): 2021, <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29240/disclosure.v1i1.2932>.

untuk dalam pembagian hasil usaha. (2) Pembagian hasil usaha seharusnya menggunakan prinsip bagi hasil untuk melihat segi mashlahahnya. (3) Penetapan bagi hasil usaha yang dipilih seharusnya arus disepakati dalam akad.

Fatwa di atas setidaknya menjelaskan mengenai kemashlahatan.²⁶ Maka dari itu Lembaga Keuangan Syariah yang melakukan pembiayaan terhadap pendirian ritel bisnis waralaba Indomaret di Kudus menggunakan prinsip kajian mengenai implikasi dan dampak yang dihasilkan dalam bisnis yang dilakukan secara bersama. Bisnis sebagai bentuk kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh penghasilan dan memenuhi kebutuhan hidupnya dengan memanfaatkan dan mengelola sumber daya manusia dan alam secara efisien dan efektif. Bisnis adalah suatu organisasi yang mampu melakukan kegiatan atau kegiatan untuk menghasilkan barang, mendistribusikan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu keuntungan.²⁷ Di sisi lain, Al-Qur'an kata bisnis adalah al-tijarah yang artinya berbisnis atau berdagang. Secara tidak langsung Islam sebagaimana yang tersebut dalam al Qur'an sangat merekomendasikan bagi umatnya untuk berdagang. Berdagang atau berbisnis dapat dilakukan melalui banyak cara dan banyak inovasi untuk terus menyesuaikan perkembangan zaman.

Strategi pemasaran di era new normal saat ini, Indomaret terus mengembangkan layanan *drive thru* sebagai upaya terobosan inovasi untuk kebutuhan konsumen yang terus berkembang. Dengan layanan *drive-thru*, konsumen dapat melakukan transaksi belanja lebih praktis, cepat, nyaman dan aman. Mulai dari pemesanan, pembayaran dan pengambilan barang konsumsi masih berada di dalam kendaraan. Layanan *drive-thru* merupakan pilihan yang praktis dan efisien sehingga meminimalkan kontak dengan konsumen lain (*physical distancing*).

²⁶ Andis Febrian Awaluddin Awaluddin, "Kedudukan Fatwa DSN-MUI Dalam Transaksi Keuangan Pada Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia," *Al Hurriyah: Jurnal Hukum Islam* 5, no. 2 (2020), <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30983/alhurriyah.v5i2.3366>.

²⁷ Akhmad Nur Zaroni Norvadewi, "Pengaruh Service Quality Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah," *AL TIJANI: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4, no. 2 (2019).

Namun, layanan *drive-thru* Indomaret saat ini hanya beroperasi di kota-kota besar dan masih dikembangkan secara selektif di kota-kota lain.

Bisnis usaha yang cukup terbilang menjanjikan ini pada dasarnya menggunakan metode *revenue sharing* atau bagi pendapatan tanpa mengurangi komponen biaya. Prinsip bagi hasil sebagai salah satu akad musyarakah di mana pembiayaan musyarakah merupakan akad kerja sama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melaksanakan suatu usaha tertentu yang diperbolehkan. Keuntungan selanjutnya akan dibagikan sesuai nisbah bagi hasil yang telah disepakati pada perjanjian sebelumnya. Selanjutnya risiko yang ditanggung disesuaikan dengan persentase pada perjanjian sebelumnya.

Waralaba merupakan suatu pemasaran barang dan jasa secara vertikal yakni pemberi waralaba bersedia menyerahkan semua sistem usaha waralabanya kepada penerima waralaba berdasarkan perjanjian waralaba sehingga termasuk di dalamnya perjanjian lisensi yang merupakan salah satu jenis dari hak kekayaan intelektual.²⁸ Hak Kekayaan Intelektual (HKI) sebagai hasil dari kerja keras dalam penemuan-penemuan, karya cipta, seni yang luar biasa nilainya sebagai perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Hal tersebut diperlukan dalam dunia bisnis sebagai upaya merebut pangsa pasar yang sangat besar.²⁹ Hak Kekayaan Intelektual tidak berwujud materi namun memiliki nilai yang sangat tinggi sehingga keberadaannya diakui oleh hukum.³⁰ Bila pemberi waralaba telah menyerahkan semua sistem waralabanya kepada mitra usaha (penerima) waralaba seperti penggunaan nama dagang dan merek terkenal, sistem pembuatan dan tata cara pengemasan, penyajian dan pendistribusiannya maka akan

²⁸ Awalul Khairi, "Analisis Industri Ritel Di Kota Padang Tanpa Keberadaan Dua Waralaba Ritel Indomaret Dan Alfamart," *Journal Of Science Education And Managements Business* 1, no. 1 (2021).

²⁹ cindy Kang Hari Sutra Disemadi, "Tantangan Penegakan Hukum Hak Kekayaan Intelektual Dalam Pengembangan Ekonomi Kreatif Di Era Revolusi Industri 4.0," *Jurnal Komunikasi Hukum* 7, no. 1 (2021): 87, <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jkh.v7i1.31457>.

³⁰ Annisyah Amelia Hafni Tanjung, "Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Pasar Tradisional Terkait Keberadaan Pasar Ritel Modern Dengan Pola Waralaba (Studi Di Barus, Tapanuli Tengah)" (Universitas Umatara Utara, 2020).

mendapatkan imbalan waralaba seperti : *Initial fee* (Biaya awal adalah biaya pembelian hak waralaba yang dibayarkan oleh penerima waralaba kepada penerima waralaba pada saat perjanjian waralaba yang dibayarkan hanya satu kali selama perjanjian waralaba).

Pada dasarnya biaya awal adalah biaya kompensasi atas biaya yang telah dikeluarkan oleh penerima waralaba untuk pengembangan pengalaman, pelatihan, rekrutmen, dan hak untuk menggunakan nama merek waralaba), *Royalty fee* adalah biaya yang harus dibayarkan oleh penerima waralaba (*franchisee*) kepada penerima waralaba selama perjanjian kerja sama, yang dibayarkan setiap bulan sejak pembukaan gerai waralaba.³¹ Sedangkan gaji didasarkan pada persentase pendapatan waralaba tidak termasuk pajak dan unsur penjualan kotor), *Disclosure* (Keterbukaan atau *Disclosure* adalah pemberian informasi atau data secara terbuka oleh franchisor kepada calon franchisee, agar data tersebut bermanfaat bagi yang membutuhkan. Dalam bisnis waralaba digunakan sebagai sarana untuk menyajikan informasi berupa data dan fakta serta penjualan, kepegawaian, dan kondisi bisnis keuangan).

Selanjutnya, Hak dan kewajiban dalam Perjanjian Waralaba yang harus terpenuhi yaitu:³² Pemberi Waralaba berhak menerima *Fee* atau *Royalty* dan berkewajiban memberi pembinaan kepada penerima waralaba, sedangkan penerima waralaba berhak mendapatkan pembinaan berkesinambungan kepada penerima waralaba, Penerima Waralaba berhak menggunakan hak kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha tersebut.

Franchise (Waralaba) pada suatu perjanjian telah diatur dalam pasal 4 dan Peraturan pemerintah N0. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, yaitu: Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian

³¹ Eko Budi Santosa, "Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel," *Sapientia et Virtus* 3, no. 2 (3AD), <https://doi.org/https://doi.org/10.37477/sev.v3i2.181>.

³² Muslimin Kara Andi Nur Afifah, Sohras, "Royalty Fee Bisnis Waralaba Ritel Di Kota Makassar Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Royalty Fee of Retail Franchise Business in the City of Makassar at Perspective of Sharia Economic Law," *Nukhbatul 'Ulum: Jurnal Bidang Kajian* 7, no. 1 (2021), <https://doi.org/https://doi.org/10.36701/nukhbah.v7i1.296>.

tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia dan hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan dalam bahasa Indonesia.

Franchis atau waralaba pada dasarnya mengandung elemen-elemen pokok sebagai berikut:³³ Franchisor yaitu pihak pemilik/produsen dari barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu serta memberikan atau melisensikan hak eksklusif tertentu untuk pemasaran dari barang atau jasa itu, Franchisee yaitu pihak yang menerima hak eksklusif itu dari *franchisor*, Adanya penyerahan hak-hak secara eksklusif (dalam praktik meliputi berbagai macam hak milik intelektual/hak milik perindustrian) dari *franchisor* kepada *franchisee*, Adanya penetapan wilayah tertentu, franchise area di mana franchisee diberikan hak untuk beroperasi di wilayah tertentu. Contoh: hanya diperbolehkan untuk beroperasi di Pulau Jawa, Adanya imbal - prestasi dari *franchisee* kepada *franchisor* yang berupa *Initial Fee* dan *Royalties* serta biaya-biaya lain yang disepakati oleh kedua belah pihak, Adanya standar mutu yang ditetapkan oleh *franchisor* bagi *franchisee*, serta supervisi secara berkala dalam rangka mempertahankan mutu, Adanya pelatihan awal, pelatihan yang berkesinambungan, yang diselenggarakan oleh *franchisor* guna peningkatan ketrampilan. Saat ini bentuk-bentuk waralaba sudah menjamur di masyarakat dan sudah memiliki sertifikat dan sudah berkembang tidak sebatas bisnis internasional seperti 5 tahun lalu, melainkan waralaba mempengaruhi pedagang ayam goreng kaki lima yang meniru (KFC, McD, CFC) yang memiliki hukum dan hak yang jelas.³⁴

Industri adalah bidang yang menggunakan keterampilan, dan ketekunan dalam bekerja (bahasa Inggris: industrial) dan penggunaan alat-alat di bidang pengolahan hasil pertanian, dan distribusinya sebagai dasarnya. Jadi industri secara umum dikenal sebagai mata rantai berikutnya dalam bisnis untuk memenuhi kebutuhan (ekonomi)

³³ Baharun and Niswa, "Syariah Branding ; Komodifikasi Agama Dalam Bisnis Waralaba Di Era Revolusi Industri 4 . 0 Cyber Physical System (CPS) Dan Internet of Things and Services Sertamampu Menaikkan Efisiensi Manufaktur Dan Kualitas Produk . Dunia Perekonomian Di Indonesia . D."

³⁴ Lathifah Hanim, "PERLINDUNGAN HUKUM HaKI DALAM PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA," *Jurnal Hukum* 26, no. 2 (2011), <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.26532/jh.v26i2.210>.

yang berkaitan dengan bumi, setelah pertanian, perkebunan, dan pertambangan yang erat kaitannya dengan tanah.³⁵ Industri adalah usaha atau kegiatan mengolah barang mentah atau setengah jadi. Industri adalah bidang yang menggunakan keterampilan, dan ketekunan dalam bekerja (bahasa Inggris: *industri*) dan penggunaan alat-alat di bidang pengolahan hasil pertanian, dan distribusinya sebagai dasar. Jadi industri secara umum dikenal sebagai mata rantai berikutnya dalam mata rantai bisnis untuk memenuhi kebutuhan (ekonomi) yang berhubungan dengan bumi, setelah pertanian, perkebunan, dan pertambangan yang erat kaitannya dengan tanah. Bisnis perakitan dan perbaikan juga merupakan bagian dari industri. Produk industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga berupa jasa. Beberapa contoh industri yang ada di Indonesia adalah industri makanan dan minuman, tembakau, tekstil, kendaraan bermotor, mesin, perbankan, pergudangan, dan masih banyak lagi.³⁶

Bisnis retail adalah bisnis yang melibatkan penjualan barang atau jasa kepada konsumen dalam satuan atau retail.³⁷ Konsumen yang membeli produk atau jasa secara eceran dimaksudkan untuk dikonsumsi atau digunakan secara pribadi dan tidak dijual kembali. industri ritel adalah industri yang menjual produk dan jasa yang memiliki nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan individu, keluarga, kelompok, atau pengguna akhir, bukan untuk dijual kembali. Dalam hal ini, industri ritel yang ada di sekitar kita, termasuk Indomaret adalah usaha yang sudah marak terdapat di beberapa kecamatan/kota di Indonesia. Dengan semakin canggih teknologi aplikasi online

³⁵ Listiya Ike Purnomo, "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Industri Jasa Sektor Properti Dan Real Estate Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015," *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia* 1, no. 1 (2018): 83.

³⁶ V S Febrianti, I Khuroydi, and Angga Setiawan, "Transformasi Pelayanan Publik Melalui Digital Governance (Studi Pendayagunaan Website Rampak Pintar Di Desa Kesambi Rampak Situbondo)," *Prosiding Simposium Nasional*, 2020, 464–92.

³⁷ Evi Damayanti, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Eksistensi Minimarket Alfamart Dan Indomaret Di Indonesia," *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 11, no. 2 (2019).

mengalami tahapan kenaikan keuntungan dengan sistem pesan antar (*delivery order*) yang memudahkan konsumen tanpa harus ke ritel.³⁸

Dengan demikian sistem perhitungan dan pembagian nisbah musyarakah pada industri bisnis retail Indomaret di Kudus tidak menggunakan metode bagi hasil. Hal tersebut tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI No.15/DSN/MUI/IX/2000 yang mengedepankan kemashlahatan dengan pembagian bagi hasil menggunakan revenue sharing dan penetapan pembagian hasil usaha yang dipilih harus disepakati dalam akad. Meskipun Sistem pembagian keuntungannya tercantum pada saat akad tertulis secara jelas dalam penawaran awal akan tetapi bagi frinchise tidak diberikan pilihan lain untuk melakukan bentuk kerja sama dengan penyedia jasa bisnis ini. Selain itu. jika terdapat keuntungan dari bisnis waralaba mencapai omzet yang telah ditentukan maka keuntungan akan dibagi sebagaimana kesepatan. Akan tetapi jika tidak mencapai target keuntungan sebesar 2-4% maka pihak penyedia jasa frenchisor tidak bertanggung jawab atas kerugian yang dialami pihak frinchise. Di sisi lain, Islam mengajarkan berlaku adil dalam setiap kegiatan terlebih dalam berbisnis atau bermitra sebagaimana yang tertulis dalam surat an-Nahl ayat 90 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ
وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُم لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar dapat mengambil pelajaran.

Ayat tersebut menerangkan bahwa Islam memerintahkan untuk berbuat adil dan berlaku obyektif terhadap hak. Selain itu ayat tersebut memerintahkan untuk tidak mengutamakan sesuatu di atas yang lain karena satu hak yang mengharuskan demikian. Sebagaimana bagi hasil yang dilaksanakan di retail Indomaret kudus dengan mitra-mitra bisnisnya secara tidak langsung telah berlaku secara subjektif. Artinya dalam pelaksanaan bisnis yang dijalani mengutamakan

³⁸ Febrilian Lestario, "DAMPAK PERTUMBUHAN BISNIS FRANCHISE WARALABA MINIMARKET TERHADAP PERKEMBANGAN KEDAI TRADISIONAL DI KOTA BINJAI," *Jurnal Manajemen Tools* 7, no. 1 (2017).

keuntungan semata tanpa memperhatikan kerugian yang mungkin dialami oleh mitra bisnisnya.

Kesimpulan

Perhitungan dan pembagian nisbah akad musyarakah pada industri bisnis ritel Indomaret di Kudus tidak menggunakan metode revenue sharing di mana pembagian pendapatannya tanpa mengurangi komponen biaya. Sistem perhitungannya menggunakan unsur margin oleh pihak pemberi pembiaya yakni lembaga keuangan syariah. Hal tersebut dapat dilihat dari metode bagi hasil hanya dilakukan jika retail Indomaret di Kudus menghasilkan keuntungan dengan omzet 2%-4% atau minimal Rp. 175.000.000,- hingga Rp 225.000.000,00 lebih. Namun apabila omzet yang dihasilkan tidak mencapai Rp. 175.000.000,00 maka frenchisor tidak ikut bertanggungjawab atas keruangan yang dialami oleh pihak mitra. Berdasarkan Hukum Islam melalui fatwa DSN-MUI No.15/DSN/MUI/IX/2000 terkait prinsip bagi hasil usaha antara pelaku usaha dengan pemberi modal dapat disebut bahwa sistem perhitungan dalam nisbah akad musyarakah tidaksesuai dengan sistem perhitungan. Hal tersebut disebabkan karena sistem yang digunakan cenderung memberikan keuntungan salah satu pihak sehingga dapat dinilai bahwa keadilan sistem bagi hasil cenderung subjektif.

Daftar Pustaka

- Abdul Haris Romdhoni, Ferlangga El Yozika. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah Dan Ijarah Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 3 (2018).
- Abdullah, Marie and, Septarina Budiwati. "Analisis Implementasi Supporting Management Pada Perjanjian Franchise Di Markobar." Universitas Muhammadiyah Surakarta., 2019.
- Andi Nur Afifah, Sohrah, Muslimin Kara. "Royalty Fee Bisnis Waralaba Ritel Di Kota Makassar Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Royalty Fee of Retail Franchise Business in

- the City of Makassar at Perspective of Sharia Economic Law.” *Nukhbatul 'Ulum: Jurnal Bidang Kajian* 7, no. 1 (2021). <https://doi.org/https://doi.org/10.36701/nukhbah.v7i1.296>.
- Awaluddin Awaluddin, Andis Febrian. “Kedudukan Fatwa DSN-MUI Dalam Transaksi Keuangan Pada Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia.” *Al Hurriyah: Jurnal Hukum Islam* 5, no. 2 (2020). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30983/alhurriyah.v5i2.3366>.
- Baharun, Hasan, and Harisatun Niswa. “Syariah Branding ; Komodifikasi Agama Dalam Bisnis Waralaba Di Era Revolusi Industri 4 . 0 Cyber Physical System (CPS) Dan Internet of Things and Services Sertamampu Menaikkan Efsiensi Manufaktur Dan Kualitas Produk . Dunia Perekonomian Di Indonesia . D.” *INFERENSI: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 13, no. 1 (2019): 75–98.
- Baoqin Yu, Jun Wang, Xinman Lu, Hongtao Yang. “Collaboration in a Low-Carbon Supply Chain with Reference Emission and Cost Learning Effects: Cost Sharing versus Revenue Sharing Strategies.” *Journal Cleaner Production* 250, no. 20 (2020).
- Damayanti, Evi. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Eksistensi Minimarket Alfamart Dan Indomaret Di Indonesia.” *Az Zarfah: Jurnal Hukum Bisnis Islam* 11, no. 2 (2019).
- Febriano Clinton Polla, Lisbeth . Mananeke, Rita N. Taroreh. “Analisis Pengaruh Harga, Promosi, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada pt. Indomaret manado unit jalan sea.” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 6, no. 4 (2018). <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v6i4.21224>.
- Febrianti, V S, I Khuroydi, and Angga Setiawan. “Transformasi Pelayanan Publik Melalui Digital Governance (Studi Pendayagunaan Website Rampak Pintar Di Desa Kesambi Rampak Situbondo).” *Prosiding Simposium Nasional*, 2020, 464–92.
- Hamidi. “Analisis Pembiayaan Musyarakah Terhadap Laba Bersih Pada PT Bank Muamalat Indonesia.” *Jurnal Measurement* 8, no. 3 (2014): 32–40.
- Hanim, Lathifah. “Perlindungan Hukum Haki Dalam Perjanjian

- Waralaba Di Indonesia.” *Jurnal Hukum* 26, no. 2 (2011). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.26532/jh.v26i2.210>.
- Hari Sutra Disemadi, cindy Kang. “Tantangan Penegakan Hukum Hak Kekayaan Intelektual Dalam Pengembangan Ekonomi Kreatif Di Era Revolusi Industri 4.0.” *Jurnal Komunikasi Hukum* 7, no. 1 (2021): 87. <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jkh.v7i1.31457>.
- Hayati, Isra, and Silvi Rahmayani Hasibuan. “The Effect Of Mudharabah And Musyarakah Financing On Return On Equity In Syariah Banks In.” *Proceeding International Seminar on Islamic Studies* 2, no. 1 (2021): 374–82.
- Hermansyah, Hermansyah. “Implementasi Metode Bagi Hasil Dengan Prinsip Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia Dihubungkan Dengan Fatwa DSN NO. 15/DSN-MUI/IX/2000.” *Jurnal Hukum Mimbar Justitia* 4, no. 1 (2018). <https://doi.org/https://doi.org/10.35194/jhnm.v4i1.350>.
- Ifada Qurrata A’yun Amalia, Endang Prasetyawati. “Karakteristik Asas Proporsionalitas Dalam Pembentukan Klausul Perjanjian Waralaba.” *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune* 2, no. 2 (2019): 176.
- Irvan Muhamad Rizky, Azib. “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Murabahah Dan Musyarakah Terhadap Return On Assets.” *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis* 1, no. 1 (2021). <https://doi.org/https://doi.org/10.29313/jrmb.v1i1.35>.
- Kadir, A. *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran*. Jakarta: Amzah, 2013.
- Khairi, Awalul. “Analisis Industri Ritel Di Kota Padang Tanpa Keberadaan Dua Waralaba Ritel Indomaret Dan Alfamart.” *Journal Of Science Education And Managements Business* 1, no. 1 (2021).
- Kohari Amaludin, and Dewi Fatmasari, and Abdul Fatakh. “Kontrak Kerja sama Dan Bagi Hasil Bisnis Franchise Agen Tiki Sumber Kabupaten Cirebon Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam.” *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah* 4, no. 1 (2019): 75–83.
- Latif, Chefi Abdul. “Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Di Perbankan Syariah.” *Akisy: Jurnal Ilmu*

- Akuntansi Dan Bisnis Syariah* 2, no. 1 (2020).
<https://doi.org/https://doi.org/10.15575/aksy.v2i1.7857>.
- Lestario, Febrilian. “Dampak Pertumbuhan Bisnis Franchise Waralaba Minimarket Terhadap Perkembangan Kedai Tradisional Di Kota Binjai.” *Jurnal Manajemen Tools* 7, no. 1 (2017).
- M. Hawin, Budi Agus Riswandi. *Isu-Isu Penting Hak Kekayaan Intelektual Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2020.
- Moh Erfan Arif, Rila Anggraeni, Rila Aggraeni, Risca Fitri Ayuni. *Bisnis Waralaba*. Malang: UB Press, 2021.
- Nasution, Rahmayati. “Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil Bank Syariah Di Indonesia.” *Kumpulan jurnal dosen universitas muhammadiyah sumatera utara*, 2017, 19.
- Netral, Hanan. “Pengertian Bisnis Dan Tujuan Bisnis.” hariannetral.com, 2022. <https://hariannetral.com/pengertian-bisnis-dan-tujuan-bisnis.com>.
- Norvadewi, Akhmad Nur Zaroni. “Pengaruh Service Quality Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah.” *AL TIJANI: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4, no. 2 (2019).
- Purnomo, Listiya Ike. “Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Industri Jasa Sektor Properti Dan Real Estate Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015.” *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia* 1, no. 1 (2018): 83.
- Ranaswijaya, Ranaswijaya. “Implementasi Konsep Bagi Hasil Produk Pembiayaan Ditinjau Dari Fatwa DSN-MUI Nomor 14 DAN 15 Tahun 2000 (Study Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Curup).” *Disclosure: Journal of Accounting And Finance* 1, no. 1 (2021): 2021.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29240/disclosure.v1i1.2932>.
- Riyan Pradesyah, Nur Aulia. “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas Pada PT. Bank Syariah Mandiri.” *Aghniya: Jurnal Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2021).
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30596%2Faghniya.v3i1>.

5852.

- Santosa, Eko Budi. “Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel.” *Sapientia et Virtus* 3, no. 2 (3AD). <https://doi.org/https://doi.org/10.37477/sev.v3i2.181>.
- Slamet Hartanto, Devid Frastiawan Amir Sup. “Konsep Hybrid Contract Di Indonesia Dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI.” *Journal of Islamic Economics and Finance Studies* 3, no. 1 (2022): 43.
- Sultoni, Hasan. “Tinjauan Kritis Hadits Tentang Prinsip Distribusi (Revenue Sharing Dan Profit Sharing) Dalam Fatwa DSN-MUI NO 15/DSN-MUI/IX/2000.” *Jurnal Eksyar* 5, no. 1 (2018): 1–19.
- Tanjung, Annisyah Amelia Hafni. “Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Pasar Tradisional Terkait Keberadaan Pasar Ritel Modern Dengan Pola Waralaba (Studi Di Barus, Tapanuli Tengah).” Universitas Umatara Utara, 2020.
- Tao li, Rong Zhang, Senlin Zhao, Bin Liu. “Low Carbon Strategy Analysis under Revenue-Sharing and Cost-Sharing Contracts.” *Journal of Cleaner Production* 212, no. 1 (2019): 1462–77.
- Vista Qonitah Qotrun Nuha, Ade Sofyan Mulazid*. “Pengaruh Npf, Bopo Dan Pembiayaan Bagi Hasil Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia.” *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics* 2, no. 95 (2018): 168–82.
- Wawancara dengan mitra bisnis waralaba di Kabupaten Kudus pada tanggal 24 Maret 2022.
- Wawancara dengan mitra bisnis waralaba di Kabupaten Kudus pada tanggal 4 April 2022.