

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat sHELO Moztang Banjarmasin

Sejarah berdirinya sHELO Moztang pada 05 April 2019, dimulai dari *Founder* mengelola satu *stand* di Sultan Adam sebagai stand pertama dan mendapat respon yang baik serta permintaan yang banyak. Kemudian mencoba untuk membuka *stand* kedua yang berlokasi di Veteran. Namun dengan adanya kedua *stand* tersebut masih belum memenuhi permintaan *customer*, akhirnya *founder* memutuskan untuk membuka kemitraan dan mulai dari area Banjarmasin dan Banjarbaru, sampai saat ini seluruh *stand* sHELO berjumlah 75 stand dengan regional Kalimantan dan Jawa.¹

2. Profil sHELO Moztang Banjarmasin



Gambar 4.1 Profil sHELO Moztang

¹ Ester Mutiara “Founder CV. Shelo Indonesia Anugerah” juni 2024

Bermula tahun 2019, sHELO Moztang menjadi salah satu kuliner andalan, karena menyediakan produk makanan halal, sehat dan berkualitas tinggi dengan cita rasa yang khas dibuat dengan resep ciptaan sendiri, mulai dari: kelezatan olahan dari keju mozarella, kentang, sosis yang digoreng dan diberi bumbu khusus, saus, sambal dan mayonnaise. Profil bisnis pada sHELO Moztang adalah sebagai berikut:

Nama Bisnis : CV. sHELO Indonesia Anugerah

Berdiri : 2019

Produk : Olahan keju mozarella

Website : linktr.ee/sheloindonesia

Jam Operasional : Senin-Minggu Pukul 16-00 – 23-00 WITA

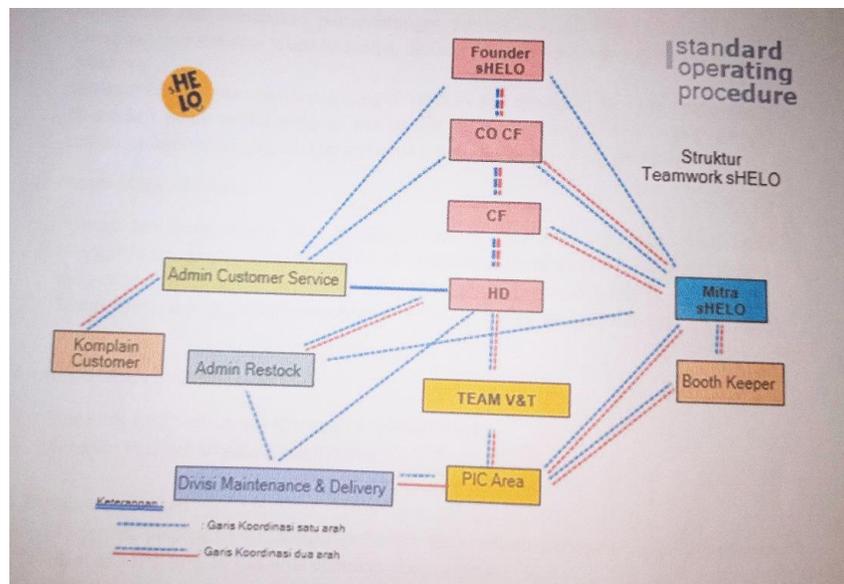


Gambar 4.2 Foto stand penjualan



Gambar 4.3 foto menu dan produk

3. Struktur Perusahaan sHELO Moztang Banjarmasin



Gambar 4.4 Struktur Perusahaan sHELO

4. Visi dan Misi Perusahaan sHELO Moztang Banjarmasin

Visi : Menjadi perusahaan pilihan dengan produk halal yang inovatif dan berkualitas tinggi, pelayanan terbaik.

Misi : Menjadi perusahaan terintegrasi, menguntungkan, efisien dan diandalkan sebagai penyedia produk makanan halal, sehat dan berkualitas tinggi dalam memastikan kebutuhan mitra bisnis dalam tumbuh dan berkembang.²

B. Profil Singkat Informan dan Hasil Wawancara

Informan 1:

Nama : Ester Mutiara

Jabatan : Founder CV. sHELO Indonesia Anugerah

Umur : 41 Tahun

Kelahiran Tahun : 1983

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan : S1 Perikanan

Wawancara dilaksanakan pada tanggal 6 Juni 2024 pukul 19.00 WITA bersama narasumber Ester Mutiara selaku Founder CV. sHELO Indonesia Anugerah. Dalam wawancara ini, dijelaskan bahwa sHELO Moztang resmi berdiri pada tanggal 5 April 2019.

² Ester Mutiara "Founder CV. Shelo Indonesia Anugerah" juni 2024

Awal mula berdirinya sHELO bermula dari pengelolaan satu stand di Sultan Adam. Respon yang positif serta tingginya permintaan membuat pendiri mencoba membuka stand kedua di daerah Veteran. Namun, karena masih belum mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, founder memutuskan untuk memulai sistem kemitraan. Kemitraan ini dimulai dari Banjarmasin dan Banjarbaru, hingga saat ini telah berkembang menjadi 75 stand yang tersebar di berbagai wilayah regional Kalimantan dan Jawa.

Struktur perusahaan sHELO tersusun secara sistematis dengan Founder berada di posisi teratas, dilanjutkan oleh CO CF, CF, dan HD, serta unit-unit operasional lainnya seperti Admin Customer Service, Admin Restock, Tim V&T, PIC Area, Divisi Maintenance & Delivery, hingga Booth Keeper. Struktur ini menunjukkan garis koordinasi satu arah dan dua arah dalam sistem kerja yang dijalankan.

Visi perusahaan adalah menjadi perusahaan pilihan yang menyediakan produk halal yang inovatif, berkualitas tinggi, dan memberikan pelayanan terbaik. Misi perusahaan adalah menjadi perusahaan terbaik yang terintegrasi, efisien, dan dapat diandalkan dalam menyediakan produk makanan halal, sehat, dan berkualitas, guna memenuhi kebutuhan mitra bisnis agar dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

Sejak awal berdirinya pada 5 April 2019. Moztang sebagai produk andalan diciptakan dengan resep sendiri untuk menjamin kualitas pangan yang diberikan kepada pelanggan. Calon mitra dapat bergabung dengan membayar biaya

kemitraan dan melakukan perjanjian resmi di hadapan notaris. Modal awal sebesar 30 juta rupiah diperlukan untuk mendapatkan satu paket lengkap kemitraan.

Syarat kemitraan meliputi penandatanganan perjanjian di notaris, pembayaran biaya kemitraan, penentuan lokasi berjualan, perekrutan karyawan, serta mengikuti pelatihan yang ditentukan. Kontrak yang sah akan memuat kesepakatan mengenai lokasi dan tanggung jawab masing-masing pihak, yaitu mitra dan manajemen.

Model kemitraan sHELO tidak menerapkan sistem auto pilot. Mitra tetap mengelola stand-nya sendiri dengan pengawasan jangka pendek maupun panjang oleh pihak manajemen melalui kunjungan berkala. Evaluasi perjanjian dilakukan setiap tiga tahun. Tidak ada bagi hasil antara manajemen dan mitra, dan kerugian sepenuhnya menjadi tanggung jawab mitra.

Kemitraan dapat berakhir apabila terjadi pelanggaran yang berulang, dengan peringatan bertahap dari SP1 hingga SP3 sebelum pemutusan kerjasama dilakukan. Jika kerja sama berakhir, seluruh hak atas stand akan menjadi milik mitra, namun tidak boleh lagi menggunakan logo sHELO.

Dalam praktiknya, keunggulan Moztang dibanding kuliner lain terletak pada cita rasa dan kontrol kualitas bahan baku dari proses produksi hingga distribusi. Mitra mendapatkan panduan lengkap tanpa dikenakan royalty fee, dengan

pengelolaan yang tetap diawasi secara berkala. Salah satu tantangan dalam kemitraan ini adalah dalam mencari karyawan atau booth keeper yang sesuai.³

Informan 2:

Nama : Aprillia Fatma Damayanti

Jabatan : CO Founder CV. sHELO Indonesia Anugerah dan Mitra sHELO
Moztang

Umur : 27 Tahun

Kelahiran Tahun : 1998

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan : D3 Teknik Elektro

Sebagai Co-Founder sekaligus Mitra dari sHELO, ibu April melihat perjalanan dan pertumbuhan bisnis ini sebagai bentuk nyata dari sinergi antara inovasi, kualitas produk, dan sistem kemitraan yang terstruktur. Dalam menjalankan peran ganda ini, saya menyaksikan langsung bagaimana sHELO mengedepankan nilai-nilai profesionalisme, keterbukaan dalam komunikasi antar divisi, serta konsistensi dalam menjaga mutu produk dan layanan.

Kemitraan yang dibangun oleh sHELO bukan sekadar hubungan bisnis, melainkan kolaborasi strategis yang memungkinkan mitra berkembang secara mandiri dengan tetap mendapat pendampingan. Dengan adanya sistem

³ Hasil Wawancara bersama Ester Mutiara

manajemen yang jelas dan evaluasi berkala, setiap mitra diberi ruang untuk bertumbuh namun tetap dalam koridor standar operasional perusahaan.

Sebagai bagian dari struktur kepemimpinan, ibu April turut memastikan bahwa setiap kebijakan yang diambil senantiasa berpihak pada pertumbuhan berkelanjutan, baik dari sisi internal organisasi maupun dari sisi mitra di lapangan. Dengan demikian, sHELO tidak hanya menjadi penyedia produk makanan halal yang berkualitas, tetapi juga menjadi ekosistem bisnis yang sehat dan menguntungkan bagi seluruh pihak yang terlibat.⁴

Informan 3:

Nama : Ananda

Jabatan : Mitra CV. sHELO Indonesia Anugerah

Umur : 33 Tahun

Kelahiran Tahun : 1991

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan : Strata Satu

Responden menyatakan bahwa ketertarikan terhadap bisnis sHELO Mozang berawal dari menonton video mengenai jajanan tersebut. Ia melihat potensi pasar yang masih terbuka dan yakin bahwa produk tersebut memiliki peluang untuk diminati konsumen. Bisnis kemitraan Shelo Moztang ini telah dijalankan sejak tanggal 5 Juni 2020.

⁴ Hasil Wawancara bersama Aprillia Fatma Damayanti

Pada awal tahap melakukan kerjasama harus melakukan pertemuan langsung dengan pendiri usaha guna memperoleh informasi mendetail. Setelah adanya kesepakatan, calon mitra diwajibkan membayar biaya kemitraan dan menandatangani perjanjian resmi di hadapan notaris. Biaya kemitraan ditetapkan sebesar Rp30.000.000,- yang mencakup seluruh perlengkapan usaha. Pembayaran dilakukan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Calon mitra wajib menandatangani perjanjian yang disahkan notaris, membayar biaya kemitraan, menentukan lokasi usaha, merekrut karyawan, serta mengikuti pelatihan.

Kontrak disusun oleh pihak manajemen sHELO dan berisi ketentuan kerja sama, tanggung jawab mitra, lokasi usaha, serta sanksi atas pelanggaran. Semua ini dituangkan dalam dokumen resmi di hadapan notaris.

Sistem kemitraan yang diterapkan bersifat pengelolaan mandiri oleh mitra. Meskipun demikian, usaha tetap berada dalam pengawasan pusat untuk menjaga kualitas dan keseragaman sesuai standar perusahaan. Pihak manajemen secara berkala melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap mitra guna memastikan mutu layanan dan produk tetap konsisten.

Dalam praktik kemitraan ini tidak diberlakukan sistem bagi hasil. Mitra memperoleh keuntungan dari penjualan produk yang diolah sendiri. Apabila terjadi kerugian, maka tanggung jawab sepenuhnya berada pada mitra.

Jika mitra melakukan pelanggaran, maka akan diberikan peringatan oleh pihak perusahaan. Bila masa kontrak berakhir, seluruh aset menjadi milik mitra,

dan pihak manajemen hanya akan mencabut logo sHELO. Selain itu, mitra dilarang menjual produk sejenis selama satu tahun setelah kontrak berakhir. Kerja sama dapat berakhir jika mitra memutuskan untuk tidak memperpanjang kontrak.

Kelebihan dari usaha ini adalah sistem pengelolaan mandiri dan produk yang unik. Namun, tantangan utamanya adalah besarnya modal awal serta ketergantungan pada strategi promosi pribadi oleh mitra untuk meningkatkan penjualan.⁵

Informan 4:

Nama : Rian Mustafa

Jabatan : Mitra CV. sHELO Indonesia Anugerah

Umur : 36 Tahun

Kelahiran Tahun : Mandiangin, 12 Februari 1989

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SMA

Bapak Riyan Mustafa, Mitra CV. sHELO Indonesia Anugerah, menjelaskan bahwa ia memilih bergabung dengan bisnis sHELO Moztang karena keunikan produk yang ditawarkan dibandingkan bisnis kuliner lain. Usaha ini telah ia jalankan sejak Juni 2021. Proses untuk menjadi mitra cukup mudah, yaitu dengan membayar biaya kemitraan, menentukan lokasi usaha, dan melakukan perjanjian

⁵ Hasil Wawancara Bersama Ananda

notaris. Biaya kemitraan sebesar Rp30.000.000 sudah mencakup paket lengkap rombongan, alat masak, serta sebagian bahan baku.

Dalam pelaksanaan kemitraan bisnis ini, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu melakukan penandatanganan kontrak resmi di hadapan notaris, membayar biaya kemitraan, menentukan lokasi usaha, serta mencari karyawan yang akan diikuti dalam pelatihan. Bentuk kontrak atau perjanjian dilakukan secara tertulis dan sah secara hukum, menunjukkan adanya kejelasan dan kesepakatan antara kedua belah pihak.

Konsep kerja sama yang diterapkan adalah kedua belah pihak sama-sama bekerja sama dan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk. Sistem waralaba ini menerapkan manajemen mandiri dengan panduan pelatihan yang diberikan di awal. Meskipun karyawan tidak selalu dipantau secara langsung, pihak manajemen tetap melakukan kontrol kualitas setiap tiga bulan, serta evaluasi kontrak setiap tiga tahun.

Sistem pembagian keuntungan diperoleh dari penjualan produk matang yang siap disajikan dan dikonsumsi konsumen oleh mitra, dengan selisih harga antara bahan baku yang diberikan dan produk akhir yang dijual. Keuntungan menjadi hak mitra sepenuhnya, sedangkan risiko kerugian pun ditanggung oleh masing-masing pihak. Jika terjadi kerugian di cabang, hal tersebut menjadi tanggung jawab mitra sepenuhnya, sesuai dengan konsep yang menempatkan risiko bisnis pada pihak yang menjalankan usaha.

Kemitraan dapat berakhir karena beberapa hal, seperti pelanggaran yang dilakukan oleh mitra. Proses penanganan pelanggaran dilakukan secara berulang. Selain itu, jika masa kontrak telah selesai, maka semua peralatan menjadi milik mitra, sementara manajemen hanya mencabut branding/logo sHELO Moztang. Kemitraan juga dapat dihentikan jika mitra melakukan pelanggaran berulang atau menjual bahan baku secara mandiri.

Kelebihan dari bisnis sHELO Moztang ini terletak pada cita rasa produk yang unik, sistem kontrol kualitas yang ketat, jaminan kehalalan produk, tidak adanya royalty fee, serta ketersediaan panduan lengkap bagi mitra. Namun demikian, mitra juga menghadapi kendala, khususnya dalam mencari karyawan yang berkualitas, terutama ketika ada karyawan yang tiba-tiba mengundurkan diri. Penyelesaian atas kendala ini dilakukan dengan cepat melalui rekrutmen ulang.⁶

⁶ Hasil Wawancara Bersama Rian Mustafa

Tabel 4.1 Hasil Wawancara Penelitian

Variabel	Sesuai/Tidak Sesuai	Keterangan
Konsep Waralaba	Sesuai	Waralaba sHELO Moztang telah memenuhi ciri khas dan elemen pokok yang harus dimiliki waralaba yaitu produk <i>franchise</i> unik, berkualitas dan <i>marketable</i> , adanya SOP, memiliki manajemen keuangan yang baik serta telah memiliki pengalaman keberhasilan usaha. Akan tetapi terdapat beberapa kelemahan dimana terdapat beberapa elemen yang belum dapat terpenuhi yaitu pada sistem perekrutan SDM yang belum sepenuhnya dapat standar SOP perusahaan.
Konsep Syirkah	Belum Sepenuhnya Sesuai	sHELO Moztang belum sepenuhnya sesuai dengan syirkah. Waralaba didirikan melalui kerja sama dengan menggunakan akad syirkah mudharabah. Franchisor terdiri sebanyak 75 per juni 2024 dengan modal 30 juta pembayaran diawal dengan segala perlengkapan stand alat masak serta bahan baku dll, serta adanya manajemen yang mengelola. Manajemen operasional pada cabang ini tidak berjalan secara auto pilot. Produk yang dijual sHELO Moztang merupakan produk yang halal menurut islam dan terhindar dari riba.
Rukun dan Syarat Syirkah	Belum Sepenuhnya Sesuai	Waralaba sHELO Moztang belum sepenuhnya memenuhi rukun dan syarat <i>syirkah</i> dimana sesuai dengan ketentuan dan syariat islam. Terdapat akad perjanjian kontrak dalam menjalankan bisnis waralaba tersebut dan terdapat perjanjian secara tertulis dan perjanjian dilakukan secara lisan untuk mencapai kesepakatan antar pihak yang bersangkutan dan tidak memberatkan salah satu pihak, adapun mengenai kontrak perjanjian dilakukan di notaris. Dalam

		menjalankan waralaba tersebut berdasarkan pada akad yang berlaku sesuai dengan prinsip keadilan dan kerelaan.
Sistem Bagi Hasil	Belum Sepenuhnya Sesuai	sHELO Moztang belum sepenuhnya menggunakan konsep <i>syirkah</i> , sehingga sistem yang digunakan adalah <i>profit loss sharing</i> yaitu pembagian keuntungan dan kerugian ditanggung masing-masing pihak. Kedua belah pihak sepakat akan melakukan suatu pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan diawal perjanjian yang disepakati.
Berakhirnya <i>Syirkah</i>	Sesuai	Akad <i>syirkah</i> dapat berakhir karena keputusan dari pihak yang bersangkutan, kontrak kerjasama berakhir, melakukan pelanggaran secara berulang seperti menjual bahan baku secara mentah, pembelian bahan baku tidak sesuai SOP dan usaha tersebut tidak dapat dilanjutkan lagi dan mengalami kerugian dsb.

C. Analisis Data dan Hasil Penelitian

1. Analisis Praktik Syirkah Pada Waralaba sHELO Moztang

Syirkah dalam waralaba ini boleh berdasarkan pada Firman Allah SWT Q.S Sad ayat 24, peneliti menemukan bahwa perusahaan sHELO Moztang merupakan bisnis kuliner dengan sistem waralaba.

Waralaba ini termasuk kedalam bentuk stand-stand *booth* makanan dan kemitraan. Menyediakan produk, bahan baku dan merek dagang bagi orang lain yang ingin bekerjasama kemitraan bersama sHELO Moztang. Dimana sektor usaha dari waralaba sHELO Moztang adalah Makanan. Dilihat dari praktiknya, ditemukan bahwa kontrak perjanjian kerjasama disini dilakukan secara tertulis dan dilakukan dihadapan notaris.

a. Bentuk dan Jenis Waralaba sHELO Moztang

Bentuk waralaba pada perusahaan sHELO Moztang dalam kemitraan untuk pemanfaatan Produk dan Merek dagang. Dari proses ini menghasilkan perolehan keuntungan dan founder (pemberi waralaba) juga memperoleh hasil dari berjalannya penjualan produk dan merek yang di waralabakan kepada mitra.

Cara bergabung dengan waralaba sHELO Moztang, calon mitra dapat mendatangi kantor pusat sHELO Moztang yang berada di Jalan Pangeran Hidayatullah No.89A, Desa/Kelurahan Pengembangan, Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan. Setelah itu calon mitra dapat berdiskusi dengan pihak manajemen terkait hal-hal yang dibutuhkan seperti lokasi, modal yang diperlukan serta manajemen operasional sesuai kesepakatan antar kedua belah pihak. Bergabungnya Waralaba sHELO Moztang dibentuk karena adanya kesepakatan pihak manajemen dan calon mitra untuk menjalankan usaha kerja sama dalam bisnis sHELO Moztang.

Untuk dapat menjalankan bisnisnya, calon mitra akan dijelaskan mengenai persyaratan seperti membayar modal diawal. Setelah mendapat persetujuan dan adanya kesanggupan calon mitra maka akan ada kontrak perjanjian antara calon mitra dengan manajemen agar dapat menjalankan usaha waralaba tersebut.

b. Rukun dan Syarat Waralaba

Rukun waralaba dipenuhi untuk mendirikan usaha waralaba, dalam hal ini rincian tersebut meliputi:

- 1) Memiliki ciri khas usaha
- 2) Memiliki standar pelayanan dan barang yang ditawarkan
- 3) Memiliki hak kekayaan intelektual yang terdaftar
- 4) Memiliki standar operasional prosedur (SOP)
- 5) Memiliki dukungan berkelanjutan
- 6) Terbukti memberikan keuntungan
- 7) Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Untuk mendirikan usaha waralaba juga diperlukan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba harus memenuhi syarat-syarat yang tercantum dalam Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Sedangkan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak sHELO Moztang, kontrak atau perjanjian yang dilakukan dan di sah kan di notaris yang telah ditentukan oleh pihak sHELO yang isinya adalah kewajiban dan ketentuan yang disepakati kedua belah pihak yang ingin bekerjasama. Ketentuan pelaksanaan pada kontrak atau perjanjian meliputi:

- 1) Penandatanganan perjanjian kerjasama di notaris

- 2) Membayar biaya kemitraan sebesar RP.30.000.000. Secara langsung setelah penandatanganan perjanjian
 - 3) Menentukan lokasi untuk berjualan
 - 4) Mencari karyawan yang selanjutnya mengikuti *training* atau pelatihan
- c. Konsep Waralaba sHELO Moztang

bentuk waralaba pada sHELO Moztang memiliki bentuk waralaba Produk dan Merek dagang. Mitra menggunakan merek dari perusahaan sHELO Moztang dan melakukan kerja sama dengan sistem *franchising*. Pada waralaba produk dan merek dagang ini, pihak manajemen memberikan hak kepada mitra untuk menjual produk milik pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang. Dari pemberian izin tersebut, pihak manajemen memperoleh pembayaran di muka, dan selanjutnya pihak manajemen seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor dan lisensi penjualan

Dalam pelaksanaannya, sHELO Moztang tidak menganut sistem Auto Pilot (inovasi yang memungkinkan pemilik bisnis untuk menyerahkan urusan operasional kepada karyawan terpercaya, sehingga tidak perlu melakukan pengawasan secara terus-menerus), melainkan mitra tetap mengelola stand jualannya masing-masing

dengan karyawan yang sudah ditentukan mitra diawal, mitra melakukan pengawasannya sendiri dengan pengawasan jangka pendek dan jangka panjang. Sistem bisnis manajemen SHELO adalah pengelolaan atas mitra, selanjutnya akan dilakukan kunjungan stand secara berkala dari pihak manajemen untuk pengecekan atau *quality control* dari produksi hingga ke distributor untuk memastikan kesesuaian dan kualitas bahan baku yang baik. Peneliti juga menemukan bahwa pihak manajemen akan melakukan evaluasi perjanjian per 3 tahun.

d. Sistem Bagi Hasil SHELO Moztang (*profit sharing*)

Pada ketentuan dan praktiknya di lapangan, mengenai *profit sharing*, keuntungan dan kerugian dalam usaha SHELO Moztang. Dalam pelaksanaannya perusahaan SHELO tidak menerapkan sistem *profit sharing* atau tidak bagi hasil dengan mitra usaha. Sistem yang digunakan adalah sistem mengambil keuntungannya masing-masing.

Pihak manajemen menerima keuntungan dari modal awal yang diberikan oleh pihak yang bermitra diawal kerjasama atau saat melakukan kontrak perjanjian dan dari penjualan bahan baku yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan pihak mitra. Jika terjadi kerugian pada pihak manajemen, maka kerugian tersebut menjadi tanggung jawab pihak manajemen.

Pihak yang bermitra dapat memperoleh keuntungan dari stand penjualan secara full, dengan menjual produk sHELO Moztang dengan bahan baku yang didapat dan diambil dari pihak manajemen. Jika terjadi kerugian pada stand penjualan, maka kerugian ditanggung sendiri oleh pihak yang bermitra.

e. Berakhirnya Syirkah pada Waralaba sHELO Moztang

Dalam teori berakhirnya Syirkah pada Waralaba ada beberapa berakhirnya diantaranya sebagai berikut:

- 1) Terjadinya kematian di antara mitra. Dalam hal ini, ahli waris bisa mengambil alih apabila mendapat persetujuan dan kecapakan yang cukup dan berlanjut tanpa pemutusan kerjasama. Namun, apabila waris ingin mengakhir, diperbolehkan.
- 2) Terjadinya kegilaan atau gangguan permanen (*junuun muthabbaq*), maka berakhirilah syirkah, sebab tidak terpenuhi *ahliyah at tasharruf* (cakap), yaitu waras, aqil dan baligh dengan tiadanya paksaan/ikhtiyar. Salah satu mitra dilarang bermuamalah (*al hajr*) misal kondisi pikun (*nuqshan al 'aql*), atau pemborosan (*safiih*) yang merugikan.
- 3) Salah satu mitra mengundurkan diri (minta *fasakh, insihab min al syirkah*). Apabila mitra lainnya ingin melanjutkan maka bisa tanpa

pembubaran.⁷

- 4) Salah satu mitra diberhentikan. Biasa terjadi kelalaian dalam amanah dan tidak mampu memenuhi tanggung jawab, maka mitra lainnya jika sepakat, boleh memberhentikan. Sebab dalam landasan wakalah, dan muwakkil berhak menghentikan wakalah pihak wakil.⁸
- 5) Syirkah berakhir saat jatuh tempo. Terjadi khilafiyah dalam hal ini, seperti mazhab Hambali dan satu riwayat dari mazhab Hanafi, membolehkan syirkah berakhir jika masa yang disepakati telah berakhir. Hujjahnya, karena syirkah itu dasarnya adalah wakalah, atau seperti wakalah, sedang dalam wakalah ada *tauqiit* (penetapan jangka waktunya). Menurut Imam Taqiyuddin An Nabhani, syirkah itu seperti wakalah (*kal wakalah*).⁹
- 6) Terjadi kerugian syirkah, “*rusaknya modal syirkah*” (*halaak ra`sil mal*) maka rukun, yakni objek akad (*ma`quud `alaihi*) modal telah tidak ada, maka otomatis berakhir.
- 7) Para mitra sepakat berakhir, hal ini disyaratkan tanpa mudharat (*dharar*) kepada salah satu mitra, apabila ada maka tidak boleh.

⁷ Taqiyuddin An Nabhani, *An Nizham Al Iqtishadi fi Al Islam*, hlm. 160

⁸ Abdul Aziz Al Khayyath, *Al Syarikat fi Al Syariah Al Islamiyyah*, Juz I, hlm. 133

⁹ Taqiyuddin An Nabhani, *An Nizham Al Iqtishadi fi Al Islam*, hlm. 160

8) Hakim syariah (qadhi) memutuskan pembubaran, kondisi perselisihan (*munaza'at*) berpotensi menghasilkan putusan pembubaran, bersifat mengikat.

Sedangkan Syirkah pada Waralaba sHELO Moztang akan berakhir jika terjadi pelanggaran dari pihak mitra, salah satu contohnya; Pihak mitra ketahuan menjual bahan baku secara mentah dan melakukan pelanggaran secara berulang.

Pada praktiknya, pihak manajemen akan memberikan peringatan secara bertahap mulai dari SP1, SP2, SP3 sampai pemutusan kerjasama. Jika masa kerjasama kemitraan berakhir, semua yang sudah didapatkan mitra menjadi hak milik mitra tersebut dan manajemen hanya melakukan pelepasan LOGO Perusahaan (sHELO Moztang), serta mitra yang diberhentikan diberikan masa jeda untuk tidak berjualan produk serupa dan sejenis selama kurun waktu 1 tahun sejak masa berakhirnya kerjasama.

2. Analisis kendala pada praktik penerapan konsep syirkah pada waralaba sHELO Moztang dan upaya penyelesaiannya.

Pada pelaksanaan praktiknya, konsep syirkah pada waralaba sHELO Moztang tidak selalu sesuai dengan yang diinginkan, terdapat kendala dalam menjalankan praktiknya dalam bermitra. Pada bisnis waralaba tentunya selain memiliki banyak kompetitor, baik waralaba maupun usaha lainnya yang bergerak di bidang yang sama. Kendala yang dihadapi pada praktik penerapan

konsep syirkah pada waralaba sHELO Moztang adalah persaingan ketat untuk mendapatkan pekerja, membuat perekrutan menjadi tantangan dan kendala pada pelaksanaannya. Selain persaingan yang ketat untuk mendapatkan pekerja, pelamar juga kesulitan dalam mengikuti *training* atau pelatihan sesuai dengan SOP yang benar dari perusahaan.

Upaya penyelesaian dan penanganannya, pihak mitra dan manajemen bersama-sama mencari SDM atau karyawan agar untuk bisnis dan praktik kerjasama antara pihak mitra dan manajemen dapat berjalan.

Selain kendala dalam mencari SDM untuk karyawan, kendala yang terjadi berkaitan dengan perpindahan lahan bisnis atau lokasi berjualan yang sudah dibuatkan perjanjian itu dapat menjadi kendala pada bisnis yang sedang berjalan. Adapun upaya penanganannya adalah dengan bersama-sama antara pihak mitra dan manajemen mensosialisasikannya kembali berhadapan dengan membuat perjanjian kembali pada notaris.

3. Analisis Pandangan Hukum Islam Mengenai Penerapan Konsep Syirkah Pada Waralaba sHELO Moztang

Kemitraan berdasarkan perjanjian dianggap sah dalam berbagi keuntungan sekaligus resiko. Secara umum, hukum Islam memandang bisnis ini sebagai bentuk pengembangan syirkah. Keduanya memiliki kesamaan dalam hal:

- a. Kerjasama: Baik waralaba maupun syirkah melibatkan kerjasama antara dua pihak atau lebih. kerjasama antara dua orang atau lebih dalam berusaha yang keuntungan dan kerugian ditanggung bersama.⁷ Kerjasama dalam Islam merupakan sesuatu bentuk sikap saling tolong menolong terhadap sesama yang disuruh dalam agama Islam selama kerjasama itu tidak dalam bentuk dosa dan permusuhan.⁸ Kerjasama yang dimaksud disini adalah kerjasama dalam bentuk bagi hasil, yaitu kerjasama dalam berusaha untuk mendapatkan keuntungan.¹⁰
- b. Pembagian keuntungan: Kedua bentuk kerjasama ini melibatkan pembagian keuntungan antara para pihak Sistem pembagian keuntungan dipandang bisa menengahi dilema di atas. Pada prinsipnya, membagi sebagian keuntungan perusahaan kepada tenaga kerja sebagai tambahan penghasilan di luar upah yang secara periodik diterimanya. Beberapa negara industri maju telah berhasil menerapkan sistem ini guna memelihara stabilitas penyerapan tenaga kerja sekaligus meningkatkan pendapatan tenaga kerja.¹¹
- c. Tujuan: Tujuan utama dari keduanya adalah untuk memperoleh keuntungan yang halal. Tujuan kerjasama dapat melakukan penghematan waktu, tenaga dan biaya dalam pemberian informasi dan

¹⁰ Amir Syarifuddin, Garis-Garis Besar Fiqh, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cet. 3, 2010, h. 239.

¹¹ Haryo Kuncoro "Upah Sistem Bagi Hasil dan Penyerapan Tenaga Kerja" Jurnal Ekonomi Pembangunan, hal 46-56

penyelenggaraan pendidikan. Manfaat kerjasama dapat digunakan untuk membantu citra positif (image building) lembaga, sehingga lebih dikenal dan dipercaya oleh masyarakat.¹²

Adapun syarat-syarat kesahihan waralaba dalam perspektif islam agar suatu perjanjian waralaba dapat dianggap sah menurut hukum Islam, maka harus memenuhi beberapa syarat, antara lain:

- a. Rukun dan syarat perjanjian: terpenuhinya rukun dan syarat sah dalam Islam, seperti ijab kabul, objek jelas, dan kapabilitas pihak.
- b. Prinsip-prinsip muamalah: Perjanjian muamalah yang berlaku dalam Islam, seperti keadilan, kejujuran, dan saling menguntungkan. Tidak mengandung unsur gharar, maisir, dan riba: Perjanjian harus terhindar dari unsur ketidakjelasan (gharar), perjudian (maisir), dan riba (bunga). Bisnis waralaba pada prinsipnya dapat dapat dibenarkan dalam hukum islam sepanjang memenuhi syarat-syarat yang telah disebutkan di atas. Namun, perlu diingat bahwa setiap kasus waralaba memiliki karakteristik yang berbeda, sehingga perlu dilakukan analisis secara mendalam untuk memastikan kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip syariah.

Dalam bisnis waralaba ini biasanya memiliki keuntungan dalam syirkah dengan catatan bahwa: modal, keuntungan, kerugian hingga resiko

¹² Abuddin Nata, Ilmu Pendidikan Islam, (Jakarta: Prenada Media Group), h. 279.

tidak ditanggung satu pihak saja (bersama) dan telah disetujui sebagai sebuah kesepakatan. Dalam hal ini, keuntungan bisa didapat berdasarkan besaran modal yang diberikan (proporsional), baik pula dari segi diversifikasi kemampuan seperti pengetahuan dan ketrampilan yang berbeda yang dapat mendukung keberhasilan usaha. Dilihat dari segi risiko, dibagi antara para pihak yang bila tidak dikelola dengan baik, maka memengaruhi efisiensi kemajuan bisnis.

Sedangkan dalam tanggung jawab terhadap utang, setiap pihak bertanggung jawab secara bersama-sama. Penting dicatat bahwa keuntungan dan risiko bervariasi tergantung pada jenis *syirkah* yang digunakan dan perjanjian yang dibuat oleh para pihak.

Sedangkan pada praktiknya waralaba pada sHELO Moztang sesuai dengan yang sudah disebutkan di atas, namun masih terdapat praktik yang belum sesuai pada kaidah dasar *syirkah*, seperti pembagian hasil keuntungan maupun kerugian, sHELO Moztang menggunakan praktik dengan mengambil keuntungannya masing-masing dan kerugian ditanggung masing-masing pihak. Namun dalam praktiknya secara keseluruhan waralaba sHELO Moztang secara umum dapat dikatakan sudah di atas ketentuan berlaku.