

PANDANGAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI FRANCHISE: STUDI KASUS DI SEBLAK WONOKROMO SURABAYA

Faisol

Universitas Kiai Abdullah Faqih Gresik

E-mail: faisoladvokat@gmail.com

Abstract: Penjualan yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah adalah transaksi yang tidak melibatkan kerugian salah satu pihak atau riba. Franchise adalah sistem bisnis di mana pemilik usaha dengan merek dagang tertentu memberikan izin kepada pihak kedua untuk menggunakan produk dan merek tersebut serta sistem operasionalnya, dalam pertukaran atas izin usaha. Di praktik Franchise Seblak Wonokromo Surabaya, tidak terdapat kontrak tertulis yang mengatur dengan jelas bisnis franchise tersebut. Hal ini juga berarti penggunaan hak kekayaan intelektual dari pemilik merek tanpa sepengetahuan franchisor, serta percabangan bisnis tanpa izin dari franchisor. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengungkap praktik jual beli sistem franchise seblak Wonokromo Surabaya serta penerapannya ditinjau dari hukum Islam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis Studi Kasus dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo, transaksi ini sesuai dengan akad jual beli dalam hukum Islam, di mana rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Surabaya namun dipandang kurang sempurna dari sisi sistem franchise.

Keyword: Jual beli, Franchise, Hukum Islam.

Pendahuluan

Ekonomi Islam didasarkan pada prinsip-prinsip agama Islam dan merupakan bagian integral dari berbagai aspek kehidupan dalam Islam. Islam tidak hanya merupakan agama yang mengatur urusan spiritual dan ritual, tetapi juga memberikan panduan komprehensif untuk

kehidupan manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Islam merupakan suatu cara hidup yang menyediakan kerangka aturan lengkap untuk manusia, yang mencakup keyakinan, ketentuan, peraturan, dan tuntutan moral dalam setiap aspek kehidupan. Hal ini bertujuan untuk mencapai kebahagiaan baik di dunia maupun di akhirat.¹

Islam memberikan berbagai pandangan dalam setiap aspek kehidupan manusia, termasuk didalamnya adalah hal di bidang ekonomi. Sistem ekonomi Islam bertujuan untuk meningkatkan nilai-nilai ekonomi seseorang dengan landasan akidah dan etika. Ini berarti bahwa aktivitas ekonomi manusia tidak hanya berfokus pada aspek materi, tetapi juga memperhatikan dimensi spiritual sehingga menjadi bagian dari ibadah.² Muamalah, sebagai bagian dari hukum Islam, seperti halnya hukum ibadah, hukum perdata, hukum perang, hukum damai, dan hukum penggunaan harta, sangat memperhatikan nilai-nilai kemanusiaan. Semua persoalan ini termasuk dalam pertanyaan yang sering dipertanyakan atau muncul di tengah-tengah masyarakat dan dibahas dalam kitab fiqih.³

Dengan kemajuan zaman dan perkembangan ilmu pengetahuan serta teknologi yang semakin cepat, ruang lingkup muamalah semakin meluas. Contohnya adalah praktik jual beli, yang merupakan salah satu aspek penting dalam kehidupan. Jual beli merupakan perjanjian antara dua pihak untuk menukar barang atau benda dengan nilai tertentu, secara sukarela, di mana satu pihak memberikan barang dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian yang disepakati dan sesuai dengan ketentuan syariat yang telah ditetapkan.⁴ Bentuk jual beli dapat beragam, termasuk dalam hal cara pembayaran, jenis akad yang digunakan, penyerahan barang, dan objek yang diperjualbelikan. Pada prinsipnya, setiap individu diperbolehkan melakukan jual beli selama tidak bertentangan dengan aturan syariat. Transaksi jual beli memiliki

¹ Risanda Alirastra Budiantoro, Riesanda Najmi Sasmita, and Tika Widiastuti, “Sistem Ekonomi (Islam) Dan Pelarangan Riba Dalam Perspektif Historis,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 01 (2018): 1–13.

² Muhammad Maksum, *Dasar-Dasar Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013). Hal. 11

³ Abdul Munib, “HUKUM ISLAM DAN MUAMALAH (Asas-Asas Hukum Islam Dalam Bidang Muamalah),” *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ke Islam* 5, no. 1 (2018): 72–80.

⁴ Henry Aspan and Etty Sri Wahyuni, “PERJANJIAN NOMINEE DALAM PRAKTIK JUAL BELI TANAH.,” *Journal of Syntax Literate* 8, no. 6 (2023).

variasi dalam bentuknya, yang meliputi cara pembayaran, jenis akad yang dipakai, serta proses penyerahan barang dan objek yang diperdagangkan. Secara prinsip, setiap individu diizinkan untuk melakukan jual beli selama tindakan tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan syariat.

Franchise, pada dasarnya, adalah perjanjian di mana franchisor memberikan lisensi kepada Franchise untuk mendistribusikan barang dan jasa kepada konsumen menggunakan nama dan identitas franchisor dalam wilayah tertentu. Franchise menjalankan usaha tersebut sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh franchisor, sementara franchisor memberikan bantuan kepada Franchise. Sebagai imbalannya, Franchise membayar sejumlah uang berupa biaya awal (initial fee) dan royalti.⁵ Franchise merupakan kesepakatan antara pemberi franchise dengan penerima franchise di mana penerima franchise diberi hak untuk mengoperasikan usaha dengan menggunakan hak kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi franchise. Penerima franchise memberikan imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi franchise, sambil menanggung kewajiban memberikan dukungan konsultasi operasional yang berkelanjutan kepada penerima franchise. Dengan melihat perkembangan bisnis franchise di Indonesia, pentingnya kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi pelaku usaha, terutama bagi penerima franchise, terhadap tindakan yang merugikan dari pemberi franchise.⁶

Franchise sebagai perjanjian dapat ditemukan pula dalam ketentuan umum Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 pada Bab 1, Pasal 1 ayat (1) sebagai berikut; Franchise adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian franchise.⁷ Kemudian disebutkan dalam Pasal 4 ayat (1), bahwa Franchise diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi franchise dengan penerima franchise dengan memperhatikan hukum Indonesia.⁸

⁵ Suharnoko, *Hukum Perjanjian : Teori Dan Analisa Kasus* (Jakarta: Kencana, 2004).

⁶ Sri Redjeki Slamet, “Waralaba (Franchise) Di Indonesia,” *Lex Jurnalica* 8, no. 2 (2011): 18075.

⁷ Selamat Widodo, “Karakteristik Yuridis Perjanjian Waralaba,” *Kosmik Hukum* 16, no. 1 (2017).

⁸ Abdullah Taufik, “Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syariah,” *Qawaniin* 2, no. 1 (2018): 20–36.

Franchise kuliner di Indonesia saat ini sangat diminati, terutama jenis makanan seperti Mixue, Es Teh, Seblak, Hisana dan Mie Gacoan. Salah satu contoh franchise yang menarik untuk diteliti adalah bisnis franchise Seblak Wonokromo, yang merupakan makanan cepat saji dalam mangkuk yang populer di kalangan remaja putri karena harganya terjangkau dan memiliki risiko kegagalan yang rendah, cocok untuk pemula dalam dunia bisnis.

Namun, dalam penelitian ini, ditemukan beberapa ketidaksesuaian dalam hubungan mitra antara Franchise dan franchisor. Beberapa Franchise melakukan perluasan outlet Seblak Wonokromo tanpa izin dari franchisor. Secara ideal, pembukaan cabang baru seharusnya hanya dilakukan dengan izin resmi dari franchisor.

Dalam bisnis franchise, biasanya terdapat pembayaran royalty fee dan franchise fee sebagai bagian dari kerjasama dengan franchisor. Namun, dalam kasus Seblak Wonokromo, terdapat perbedaan karena tidak ada pembayaran royalty fee. Sebaliknya, biaya ini dialihkan dengan membeli bahan dari franchisor, yang merupakan variasi dari prinsip bisnis franchise yang umumnya diterapkan.

Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-Syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Kata *jual-beli* mengandung satu pengertian, yang berasal dari bahasa Arab, yaitu kata *ba'i*, yang jamaknya adalah *buyn'i* dan konjungsinya adalah *ba'a-yabi'u-bai'an* yang berarti menjual.⁹ *Jual-beli (ba'i)* artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Kata *ba'i* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *syira'* (beli). Dengan demikian kata *ba'i* berarti kata jual dan sekaligus juga berarti kata beli.¹⁰

Sedangkan menurut istilah, jual beli adalah sebagai berikut:¹¹

⁹ Wati Susiawati, "Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian," *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2017): 171–84.

¹⁰ M Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalat)* (RajaGrafindo Persada, 2003).

¹¹ Susiawati, "Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian."

- a. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan melepaskan hak milik dari satu pihak kepada pihak lain berdasarkan saling merelakan.
- b. Menurut Syekh Muhammad ibn Qasim al-Ghazzi, definisi jual beli yang paling tepat menurut syariah adalah memiliki suatu harta (uang) dengan menggantinya atas izin syariah, dengan hanya memiliki manfaatnya saja yang diperbolehkan syariah untuk selamanya, yang harus dilakukan dengan pembayaran berupa uang.
- c. Menurut Imam Taqiyuddin dalam Kitab Kiffayatul al-Akhyar, jual beli adalah saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab qobul, sesuai dengan syariah.
- d. Syeikh Zakaria al Anshari dalam kitabnya Fath Al-Wahab mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).
- e. Menurut Sayyid Sabiq dalam Kitabnya Fiqh Sunnah, jual beli adalah pertukaran benda dengan benda lain dengan cara saling atau memindahkan hak milik dengan penggantinya, yang diperbolehkan. Dari definisi-definisi tersebut maka dapat penulis jelaskan bahwa jual beli adalah kesepakatan untuk menukar barang atau benda dengan nilai tertentu antara dua pihak yang saling merelakan, di mana satu pihak menerima barang atau benda dan pihak lainnya menerima imbalannya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang disetujui dan diperbolehkan oleh syariah.

Dasar hukum jual beli

Jual beli sebagai bagian dari muamalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, as-Sunnah dan telah menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin.¹²

- a. Dasar dalam Al-Qur'an

وَاحَدَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَا

....."dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"..... (Q.S. Al-Baqarah: 275)

Ayat-ayat tersebut secara jelas menyatakan bahwa jual beli adalah diperbolehkan, tetapi tidak boleh dikaitkan dengan tujuan yang bertentangan. Ayat pertama menyinggung tentang larangan terhadap

¹² Hidayatul Azqia, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam," *Al-Rayad* 1, no. 1 (2022): 63–77.

riba, ayat kedua mengacu pada larangan memperoleh harta dengan cara yang tidak sah, dan ayat ketiga menggarisbawahi pentingnya memiliki saksi dalam transaksi jual beli untuk menghindari konflik dan perselisihan.

b. Dasar dalam Hadits

عَنْ خَالِهِ أَبِي بُرْدَةَ، قَالَ: سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ أَوْ أَفْضَلُ؟ قَالَ: «عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبُرُورٍ»

“Diriwayatkan dari khalid bin burdah bahwa ‘Rasulullah Saw. Bersabda ketika ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah Saw. ketika itu menjawab: Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati”¹³

Hadis tersebut menunjukkan pengakuan terhadap naluri manusia untuk mencari penghidupan. Saat ditanya tentang pekerjaan yang paling halal dan paling diberkahi, Rasulullah memberikan jawaban yang menyatakan bahwa pekerjaan yang melibatkan usaha dengan tangan sendiri dan jual beli adalah yang terbaik untuk dikerjakan. Dengan demikian, kedua jenis pekerjaan tersebut lebih disukai dan lebih memberkati.

Syarat dan Rukun jual beli

1. Syarat penjual dan pembeli

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat, yaitu:

- a. Berakal sehat maksudnya orang gila atau belum orang yang belum *mumayiz* tidak sah.
- b. Atas dasar suka sama suka.
- c. Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda.
- d. Orang yang mengucapkannya telah *baligh* dan berakal.
- e. Qabul sesuai dengan *ijab*. Apabila antara *ijab* dan *qabul* tidak sesuai maka jual beli tidak sah.
- f. *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama.¹⁴

¹³ حصة عبد العزيز محمد، “التسعير بين القانون القطري والمنظور الإسلامي،” 1999 and السويفي دار الكتب (Dar Al Kotob Al Ilmiyah) مقاصد الشريعة في أحكام البيوع، زهر الدين عبد الرحمن ¹⁴ العلمية، 2009.

2. Syarat-syarat barang yang diperjual belikan

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual belikan sebagai berikut:

- a. Tidak sah melakukan transaksi jual beli barang najis, seperti bangkai, babi, anjing, dan sebagainya.
- b. Barang yang diperjual belikan merupakan milik sendiri atau diberi kuasa orang lain yang memilikiinya.
- c. Barang yang diperjual belikan ada manfaatnya. Contoh barang yang tidak bermanfaat adalah semut, kalajengking, dan hewan buas yang tidak ada manfaatnya. Barang-barang seperti ini tidak sah diperjual belikan.
- d. Barang yang diperjual belikan jelas dan dapat dikuasai.
- e. Barang yang diperjual belikan dapat diketahui kadarnya, jenisnya, sifat dan harganya serta boleh diserahkan saat akad berlangsung.¹⁵

3. Rukun jual beli

Jual beli mempunya rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli tersebut dapat dikatakan sah menurut *shara'* bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu :

- a. Penjual.
- b. Pembeli.
- c. Sighat (lafad ijab dan qabul).
- d. Objek akad (Ma'qud alayh).

Jumhur ulama untuk setiap akad menggunakan hal tertebut sebagai landasan rukun transaksi jual beli.¹⁶

Pengertian Franchise

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Franchise merupakan kerjasama dalam bidang usaha dengan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Secara sederhana, Franchise adalah jenis bisnis di mana seorang individu (Franchise atau pembeli lisensi franchise) membeli hak dari perusahaan lain (franchisor atau pemilik bisnis franchise) untuk menjalankan usaha menggunakan nama dan merek perusahaan pertama, sesuai dengan ketentuan dan sistem yang telah

¹⁵ Bahrudin Fuad, *Terjemah Fathul Qorib* (MOBILE SANTRI, 2020).

¹⁶ Rahayu Syafei, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka setia, 2000).

disepakati sebelumnya. Dari sini kedua belah pihak bisa mendapatkan keuntungan dengan menjual maupun membeli hak bisnis tersebut.

Dalam Franchise, terdapat dua jenis biaya utama: Franchise fee dan Royalty. Franchise fee adalah biaya yang harus dibayar oleh franchisee kepada franchisor untuk memperoleh hak menjalankan sebuah franchise. Biaya ini berlaku selama periode yang telah ditentukan dalam perjanjian awal. Sementara itu, royalty fee adalah pembayaran yang harus dilakukan oleh franchisee kepada franchisor selama masa berlakunya franchise. Biaya ini bisa dianggap sebagai pembagian hasil pendapatan antara kedua pihak dan umumnya dibayarkan sebelum tanggal tertentu berdasarkan kesepakatan antara franchisor dan franchisee.¹⁷

Bidang usaha franchise memiliki tiga komponen yaitu:¹⁸

- a. *Franchise* yaitu sistem atau cara-cara yang ada pada bisnis itu sendiri
- b. *Franchisor* yaitu pihak yang memiliki sistem atau cara – cara pada usaha usaha tertentu.
- c. *Franchisee* yaitu pihak yang membeli hak atas franchise yang dimiliki oleh *franchisor* sehingga memiliki hak untuk menjalankan bisnis sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh franchisor.

Dalam perjalannya, pengusaha yang akan memfranchisekan bisnisnya memiliki beberapa tahapan hingga akhirnya usaha tersebut bisa dinikmati oleh pasar yang ada. Beberapa tahapan tersebut antara lain:¹⁹

- a. Pengusaha harus membuat bisnis yang sederhana, mudah ditiru namun sudah terlindungi HAKI – nya. Produk dan sistem yang diberikan memiliki ciri khas yang tidak ada perusahaan yang lain atau bersifat original. Setelah melewati tahapan diatas, pengusaha harus memiliki pangsa pasar yang fanatik akan merk yang dibuat sehingga dalam waktu singkat sudah ada yang tertarik pada produk tersebut.
- b. Kemudian pengusaha tersebut mulai mengumpulkan keuntungan yang ada untuk diinvestasikan kembali untuk membuat cabang.

¹⁷ Walid Darmawan, “Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee Dan Royalty Fee Pada Franchise BRC,” *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* 2, no. 1 (2010).

¹⁸ James R Brown and Chekitan S Dev, “The Franchisor—Franchisee Relationship: A Key to Franchise Performance,” *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly* 38, no. 6 (1997): 30–38.

¹⁹ Suryono Ekotama, *Cara Gampang Bikin Bisnis Franchise* (Media Pressindo, 2008).

Pengusaha yang akan mefranchisekan bisnisnya harus memiliki kesadaran akan pertumbuhan usahanya, produksi yang dihasilkan makin lama semakin besar, pemasaran yang dilakukan juga semakin meluas, SDM yang dilibatkan semakin professional, dan keuntungan yang semakin lama semakin banyak. Pertumbuhan seperti ini bisa bisa dilihat minimal selama lima tahun, semakin tinggi tingkat pertumbuhannya maka semakin sehat juga usaha tersebut dan layak untuk ditawarkan kepada investor.

- c. Langkah berikutnya yaitu pengusaha membuat sarana untuk mefranchisekan usahanya, seperti data perusahaan untuk internal pengembangan perusahaan, sistem manajemen yang sudah baku dan professional, prospektus franchise dan perjanjian franchise itu sendiri.
- d. Melakukan penawaran propektus franchise kepada calon investor, setelah mendapatkan maka akan seleksi ataupun survey tempat usaha.
- e. Langkah kelima pengusaha melakukan kontrak franchise dan kelengkapan administrasi pada lembaga terkait dan membuka gerai. Dalam langkah ini biasanya Franchise membayarkan sejumlah biaya untuk memulai pembukaan gerai.
- f. Langkah terakhir yaitu melakukan supporting kepada Franchise dalam operasional gerai. Mulai dari sebelum opening— dan saat usaha tersebut berjalan selama kurun waktu perjanjian franchise.

Jenis Franchise

Secara umum terdapat tiga jenis franchise yang biasa kita temui selama ini. Namun sejatinya hanya terdapat dua Jenis franchise yang pertama yaitu franchise merk dan produk dagang (*Product and Trade Franchise*), franchise format bisnis (*Business Format Franchise*).²⁰

- a. Franchise merk dan produk barang (*Product and Trade Franchise*)

Dalam franchise merek dagang ini, pemberi franchise memberikan hak dan izin kepada penerima franchise untuk menjual, mengembangkan dan menggunakan merek dagang pemberi franchise.

Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya diperoleh pemberi franchise dari pembayaran royalty dimuka, dan selanjutnya pemberi franchise memperoleh keuntungan (yang sering

²⁰ Moh Erfan Arif, Rila Anggraeni, and Risca Fitri Ayuni, *Bisnis Waralaba* (Universitas Brawijaya Press, 2021).

juga disebut dengan royalty berjalan) melalui penjualan produk yang difranchisekan kepada penerima franchise. Dalam bentuk yang sederhana ini, franchise produk dan merek dagang sering kali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

b. Franchise format bisnis (*Business Format Franchise*)

Yaitu salah satu sistem *franchise* dimana seorang franchisor memberikan hak lisensi atas usahanya kepada pihak Franchise. Hak tersebut berupa sepaket keperluan untuk usaha tersebut berdiri. Dalam franchise format bisnis pihak franchisor selain memberikan merk dan produknya, juga memberikan keperluan sebelum saat sampai usaha tersebut berdiri.

Kontrak Franchise.

Kontrak Franchise berada diantara kontrak lisensi dan distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang Hak Milik Intelektual untuk menggunakan merek ataupun prosedur tertentu merupakan unsur perjanjian lisensi. Dengan mendapatkan Hak Milik Intelektual tersebut, mereka diharuskan membayar kepada Penguasa/pemberi hak, dan pembayaran tersebut diistilahkan Royalty, dan istilah ini masih dipakai hingga sekarang. Royalti kadang-kadang bukan ditetapkan dari persentase keuntungan melainkan dari beberapa unit. Dalam hal demikian pihak franchisor tidak peduli apakah pemegang Franchise untung atau tidak. Dalam hal demikian pemegang franchise perlu membayar fee tersendiri untuk asistensi tersebut. Tidak jarang pula franchisor dalam keperluan pembuatan produknya mewajibkan pemegang franchise untuk membeli bahan-bahan dari pemasok yang ditunjuk franchisor.²¹

Mekanisme kemitraan franchise dalam hubungan kerjasama (franchising) terwujud jika terdapat unsur sebagai berikut:

- 1) Ada paket usaha yang ditawarkan oleh franchisor.
- 2) Franchise adalah pemilik unit usaha.
- 3) Ada kerjasama antara Franchise dan franchisor dalam pengelolaan unit usaha.
- 4) Ada kontrak tertulis yang mengatur kerjasama antara Franchise dan franchisor.
- 5) Memberikan hak wilayah kepada Franchise untuk beroperasi di wilayah yang sudah ditetapkan.

²¹ Slamet, "Waralaba (Franchise) Di Indonesia."

- 6) Adanya imbal prestasi dari Franchise kepada franchisor yang berupa franchise fee dan royalty fee serta biaya lainnya yang disepakati kedua belah pihak.
- 7) Adanya standar mutu yang ditetapkan franchisor kepada Franchise.
- 8) Adanya pelatihan awal yang diselenggarakan oleh franchisor untuk meningkatkan ketrampilan dan kapasitas Franchise.

Hubungan franchise adalah hubungan yang terkait erat, mempunyai sifat antara lain ada kepentingan bersama, bersifat hubungan jangka panjang, meliputi hubungan yang cukup banyak segi, mempunyai interaksi hubungan yang tinggi, ada sistem yang mengatur kerjasama, ada keuntungan timbale balik, menuju hubungan saling tergantungan atau kemitraan. Hubungan keterkaitan franchise ini sangat berbeda dengan bentuk hubungan yang didasarkan hanya pada tanggung jawab sosial. Dalam hubungan keterkaitan berdasarkan tanggung jawab sosial akan muncul hubungan ketergantungan.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus, yaitu metode penelitian yang empiris, yang menyelidiki fenomena kontemporer dalam konteks kehidupan nyata. Awalnya metode penelitian studi kasus sering digunakan pada bidang ilmu sosial. Namun seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan, metode studi kasus mulai digunakan pada bidang lain. Metode penelitian studi kasus adalah strategi yang tepat untuk digunakan dalam penelitian yang menggunakan pertanyaan penelitian utama "bagaimana" atau "mengapa", diperlukan sedikit waktu untuk mengontrol peristiwa yang dipelajari, dan fokus penelitian adalah fenomena kontemporer. Dalam metode studi kasus, para peneliti fokus pada desain dan implementasi penelitian.²²

Lokasi penelitian adalah tempat atau wilayah dimana suatu penelitian dilakukan. Lokasi yang dipilih sebagai tempat penelitian ini yaitu di Kota Surabaya, di tempat Ibu Siti dan dua orang lainnya selaku penjual seblak kelurahan Wonokromo yang bekerja sama dengan franchise seblak kecamatan Wonokromo. Disini lokasi penelitian bertempat di kelurahan Wonokromo Kecamatan Wonokromo Kota

²² Ratna Dewi Nur'aini, "Penerapan Metode Studi Kasus YIN Dalam Penelitian Arsitektur Dan Perilaku," *INERSLA Informasi Dan Ekspose Hasil Riset Teknik Sipil Dan Arsitektur* 16, no. 1 (2020): 92–104.

Surabaya. Alasan peneliti mengambil tempat di Kelurahan Wonokromo Kecamatan Wonokromo Kota Surabaya karena dekat dengan tempat tinggal peneliti dan layak untuk diteliti.

Penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara yang bisa dilakukan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara yakni observasi dan wawancara dengan responden yaitu ibu Siti dan dua franchisee lainnya. Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah data yang diperoleh dari hasil interview (wawancara) dengan objek penelitian yaitu mitra bisnis franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya. Yang kedua adalah sumber data sekunder yaitu data yang dikutip dari data-data yang lain, seperti sumber dokumen dan buku-buku yang dikarang oleh para ahli. Peneliti mendapatkan data sekunder dari: Buku, Jurnal-jurnal, Dokumen-dokumen yang dibutuhkan yang berkaitan dengan penelitian yang merupakan data hasil dokumentasi, buku-buku, artikel-artikel, atau karya ilmiah lain sebagai penunjang atau pelengkap sumber primer.²³

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan induktif. Pendekatan ini dimulai dengan menguraikan teori-teori atau prinsip-prinsip umum mengenai pandangan hukum Islam terhadap bisnis franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya. Selanjutnya, dilakukan analisis terhadap transaksi jual beli bersyarat dan objek jual beli merek dagang dalam bisnis franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya. Proses analisis data dalam penelitian ini mengacu pada metodologi yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang terdiri dari beberapa tahapan, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.²⁴

Hasil dan Pembahasan

1. Produk Seblak Wonokromo

Bisnis Seblak Wonokromo merupakan salah satu bisnis makanan seblak yang baru menyebar di Surabaya. Untuk memulai kemitraan dengan masyarakat secara luas Seblak Wonokromo menawarkan paket kemitraan yaitu paket hemat dengan biaya sebesar Rp 10.000.000 .

²³ Diagram Alir, “Metodelogi Penelitian” (Jakarta: PT Rajawali Prees, 2005).

²⁴ Samiaji Sarosa, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Pt Kanisius, 2021).

Dalam Penelitian ini peneliti melakukan observasi dan wawancara terhadap tiga orang mitra Seblak Wonokromo di Surabaya, hasil wawancara mengenai praktik jual beli/bergabung dalam bisnis franchise Seblak Wonokromo adalah sebagai berikut:

Pertama, menurut Ibu Siti (23 tahun) Franchise bisnis Seblak Wonokromo di Kelurahan Wonokromo Kecamatan Wonokromo Kota Surabaya, mengatakan bahwa:

“Tidak ada persyaratan khusus untuk menjadi menjalankan bisnis Seblak, yang terpenting mempunyai modal untuk memulai bisnis. Setelah proses pembayaran selesai maka pihak pengelola Seblak akan memberikan pelatihan mengenai takaran penyeduhan Seblak”

Kedua, menurut Ibu Kartini (19 tahun) Franchise bisnis Seblak Wonokromo di jalan Pabrik Kulit Kota Surabaya, mengatakan bahwa:

“Tidak ada syarat khusus untuk menjalankan bisnis Seblak Wonokromo, yang terpenting mempunyai modal bisnis, dan mengikuti pelatihan dari pihak pengelola Seblak Wonokromo. Kemudian setelah menyelesaikan pelunasan pembayaran akan diberi pelatihan mengenai takaran komposisi seblak dari pihak pengelola Seblak Wonokromo.”

Dan ketiga, menurut Ibu Rahayu (22 tahun) Franchise bisnis Seblak Wonokromo di Gang Lebar Jemursari Kota Surabaya, mengatakan bahwa

“untuk menjalankan bisnis Seblak Wonokromo tidak ada persyaratan khusus cukup mempunyai modal, dan mengikuti pelatihan dari pihak pengelola Seblak Wonokromo. Kemudian setelah pelunasan pembayaran diberi pelatihan mengenai resep, takaran komposisi seblak dari pihak pengelola Seblak Wonokromo.”

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan para mitra Franchise Seblak Wonokromo mereka memiliki pendapat serta pandangan yang sama dengan satu sama lain terkait mekanisme bergabung dalam bisnis franchise Seblak Wonokromo, yaitu tidak ada persyaratan khusus untuk bergabung menjadi Franchise bisnis Seblak Wonokromo di Surabaya cukup mempunyai modal usaha dan melengkapi berkas administrasi untuk bergabung dengan bisnis Seblak Wonokromo. Setelah Franchisee menyelesaikan pembayaran, maka akan memperoleh peralatan, perlengkapan dan bahan baku yang menunjang pelaksanaan bisnis, selain itu Franchisee juga memperoleh pelatihan dari pihak franchisor, mengenai takaran

komposisi Seblak berdasarkan ketentuan dari franchisor Seblak Wonokromo.

Sedangkan menu varian rasa yang ditawarkan oleh Seblak Wonokromo diantaranya adalah Seblak kerupuk, seblak makaroni, seblak ceker ayam, seblak tulang ayam, seblak mie basah, seblak tulang, seblak bakso, seblak basreng, seblak batagor, seblak aci, seblak siomay, seblak pangsit, seblak kikil dan seblak telur.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mitra Seblak Wonokromo di Surabaya tidak ada persyaratan khusus untuk menjadi Franchise Seblak Wonokromo, cukup mempunyai modal dan melengkapi berkas administrasi maka sudah dapat menjadi Franchise Seblak Wonokromo. Dalam hal ini sesuai dengan perkataan Ibu Siti;

“Dalam praktik jual beli Franchise Seblak Wonokromo tidak ada persyaratan Khusus, cukup punya modal sudah bisa jadi mitra Seblak Wonokromo”

Hal ini juga didukung oleh pernyataan Ibu Kartini yaitu:

“Untuk menjadi Mitra dalam Franchise Seblak Wonokromo cukup mudah Hanya melakukan administrasi lalu membayar sudah bisa jadi mitra”

Wawancara selanjutnya disampaikan oleh Ibu Rahayu yang mengatakan bahwa:

“Saya cukup lama dalam Bisnis franchise Seblak Wonokromo, untuk persyaratan menjadi mitra mudah kok, hanya mempunyai modal kemudian mengisi administrasi udah gitu aja, sudah bisa menjadi mitra Franchise Seblak Wonokromo”

Mitra Franchise Seblak Wonokromo memiliki ikatan dengan mitra Franchise Seblak Wonokromo yang telah bergabung. Uniknya Franchise Seblak Wonokromo tidak mempunyai kantor kemitraan, dan apabila bahan baku Seblak Wonokromo seperti seblak, mangkok maupun plastik penutup bisa melakukan pembelian ke kemitraan Seblak Wonokromo terdekat dengan lokasi tempat usaha. seperti yang sampaikan oleh Ibu Siti, sebagai salah satu mitra (freanchisee) Seblak Wonokromo yang mengatakan bahwa:

“Sering saya membeli Mangkok Seblak Wonokromo ketika bahan Mangkok Seblak Wonokromo di bot saya sudah menipis, biasanya saya membeli di mitra terdekat.”

Hal serupa juga dijelaskan oleh ibu Kartini, yang mengatakan bahwa:

“Biasanya kalo saya kehabisan stok bibit seblak, saya memesan di mitra Seblak Wonokromo terdekat.”

Wawancara selanjutnya disampaikan oleh Ibu Rahayu yang mengatakan bahwa:

“Klo saya biasanya pesan dari pemilik Franchise Seblak Wonokromo, jadi sering mitra Seblak Wonokromo yang beli ke saya ,soalnya saya memang memasok bahan banyak supaya mempermudah mitra Seblak Wonokromo yang lain, biar nggk perlu beli/pesan ke pemilik Franchise Seblak Wonokromot.”

Sedang dalam pelaksanaannya, bisnis franchise memiliki kelebihan yaitu mengenai pembayaran fee setiap bulan nya itu dengan cara membeli bahan Seblak Wonokromo di Franchishor dengan tujuan untuk tidak memberatkan kepada para mitra yang telah bergabung Franchise Seblak Wonokromo dan untuk mengembangkan bisnis franchise itu sendiri dan dalam franchise Seblak Wonokromo Franchisee diberi hak kebebasan oprasional, dan Franchisee bisa melakukan pemutusan hubungan sendiri. Dan tidak adanya kontrak tertulis dalam jual beli franchise

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi kepada mitra Franchise Seblak Wonokromo keuntungan setelah menjadi Franchise Seblak Wonokromo menjanjikan, karena dalam tiga bulan saja uang modal usaha sudah bisa kembali dan uang dapat berputar untuk keperluan pembelian bahan baku dan keperluan pribadi. Menurut para *mitra* Franchise Seblak Wonokromo dapat diketahui bahwa trik khusus dalam memasarkan produk Seblak Wonokromo adalah memanfaatkan media sosial baik Whatsapp maupun Instagram karena praktis dan banyak masyarakat yang menggunakan aplikasi Whatsapp maupun Instagram di handphone masing-masing. Selain itu Franchisee juga menyediakan banner tambahan yang diletakkan di depan outlet untuk menunjang pengenalan lokasi outlet Seblak Wonokromo kepada masyarakat maupun pengendara. Selain itu menurut para mitra Seblak Wonokromo rata-rata jumlah mangkok yang terjual dalam satu hari sekitar 20 sampai 50 mangkok, tergantung kondisi cuaca, untuk itu perkiraan keuntungan dalam satu bulan sekitar Rp 3.500.000 sampai Rp5.000.000.

A. Perspektif Hukum Islam terhadap praktik jual beli franchise produk Seblak Wonokromo di Kota Surabaya

Imam Nawawi dalam kitab Al-Majmu' menyatakan bahwa jual beli adalah proses pertukaran harta dengan harta untuk tujuan kepemilikan. Ini mencakup pertukaran barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan syarat saling melepaskan hak milik dengan sepakat.²⁵ Transaksi jual beli yang baik menurut prinsip syariah adalah yang tidak melibatkan unsur penipuan, kekerasan, ketidakjelasan, kerugian bagi salah satu pihak, atau riba. Hal ini, sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَا

"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". (Qs. Al Baqarah: 275).

Islam mendorong agar kegiatan jual-beli dilakukan dengan cara yang sah. Transaksi jual-beli seharusnya tidak dimanfaatkan untuk menjalankan bisnis yang tidak etis, dengan tujuan agar kedua belah pihak yang terlibat tidak merasa dirugikan. Dalam konteks ini, Allah SWT menyatakan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا.

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu". (QS. An-Nisaa : 29).

Berdasarkan ayat tersebut, Islam melarang manusia untuk memperoleh harta dengan cara yang tidak benar yang dapat merugikan orang lain. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk mencari nafkah dengan cara yang baik dan benar, serta tidak merugikan orang lain. Setiap umat Islam diperbolehkan mencari nafkah melalui jual beli, asalkan dilakukan sesuai dengan prinsip syariat Islam, tanpa unsur penipuan dan paksaan.

Dalam memulai bisnis, penting untuk memahami tata cara yang baik. Bisnis dalam dunia usaha mungkin sudah umum di

²⁵ Shobirin Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239–61.

masyarakat, namun ada jenis bisnis seperti sistem franchise yang belum familiar bagi sebagian orang. Sebagai contoh, bisnis franchise yang sebagian besar mengharuskan calon pengusaha memahami segala hal terkait dengan franchise tersebut, mulai dari prosedur transaksi atau akad, objek yang diperdagangkan, hingga isi surat perjanjian. Hal ini penting agar kedua belah pihak dapat menghindari risiko atau masalah yang tidak diinginkan di masa mendatang.

Di Kota Surabaya, salah satu bentuk transaksi jual beli franchise yang populer adalah jual beli franchise produk dan merek Seblak Wonokromo. Praktik jual beli franchise ini merupakan kegiatan ekonomi yang diminati banyak orang. Namun demikian, dalam praktik jual beli franchise ini perlu dilakukan analisis yang sesuai dengan ketentuan hukum Islam, menggunakan akad jual beli yang sah. Hal ini penting agar masyarakat tidak terjerumus ke dalam transaksi jual beli yang melanggar prinsip-prinsip Islam.

Dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya, semua syarat yang diperlukan untuk akad telah terpenuhi. Akad ini melibatkan penjual (franchisor) dan pembeli (mitra) yang melakukan transaksi berdasarkan kesepakatan yang mereka buat sendiri. Mereka yang terlibat dalam akad ini adalah orang dewasa yang telah mencapai usia baligh dan memiliki akal sehat. Akad tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian mereka sendiri, dengan kesepakatan yang dilakukan secara sukarela tanpa adanya paksaan dari pihak lain.

Hukum bisnis dengan sistem franchise dianggap halal dan diperbolehkan dalam Islam dengan syarat-syarat dan batasan berikut:

Pertama, kontrak yang digunakan harus jelas, terutama terkait dengan pendapatan yang diterima oleh pemberi franchise. Apakah transaksi ini melibatkan jual beli franchise, ataukah melibatkan pembayaran atas penggunaan merek dagang atau sistem bagi hasil, harus dipastikan secara detail sebelum memulai kesepakatan bisnis. Penelitian yang dilakukan terhadap praktik jual beli franchise di Surabaya menunjukkan bahwa transaksi ini dilakukan melalui akad jual beli, sesuai dengan pendapat yang diungkapkan oleh Ibu Siti:

“Dalam praktiknya ya menggunakan akad jual beli, dengan adanya pihak franchisor yang menjual franchise kemudian saya sebagai pembeli, dan

tidak ada bentuk bagi hasil dalam transaksi akad ini untuk margin nya masuk pada saya sendiri”

Kedua, halal dan legal Bisnis franchise yang dijual tersebut halal (tidak bertentangan dengan *prinsip-prinsip syariah*) dan legal (tidak bertentangan dengan perundang-undangan). Hasil penelitian yang di temukan dalam praktik Jual Beli Franchise di Surabaya barang atau franchise yang di perjual belikan merupakan barang dengan kepemilikan sendiri, bisa di manfaatkan, dapat dikuasai, serta jelas barangnya. Dalam hal tersebut sesuai dengan perkataan ibu Kartini:

“saat transaksi jual beli, itu saya mendapatkan beberapa barang salah satunya merek, kemudian both, bibit seblak, mangkok, sedotan, tremos, dan semua barang tersebut bisa kuasai dan saya manfaatkan, sedangkan untuk brand masih”

Ketiga, jelas transaksinya Jika pendapatan pemberi franchise itu adalah fee pemanfaatan franchise, maka itu adalah sebagai fee (ujroh) dan berlaku ketentuan *akad* sewa di mana salah satunya ialah harus ditentukan besarnya di awal transaksi baik dibayarkan di awal atau di akhir transaksi Namun di luar itu, royalty fee yang dibayar berdasarkan besaran hasil pendapatan bisnis yang dikelola bisa menggunakan transaksi bagi hasil. Di mana keuntungan berbentuk persentase berdasarkan realisasi bagi hasil atau berbentuk ju’alah yaitu fee yang diberikan berdasarkan hasil bisnis. Hasil penelitian yang di temukan dalam praktik Jual Beli Franchise di Surabaya tidak *terdapat* kontrak tertulis serta bebas dari franchise fee dan biaya royalty fee, Dalam hal tersebut sesuai dengan perkataan ibu Rahayu:

“Salah satu kelebihan dalam franchise (frinchise) seblak Wonokromo ya itu, tidak terdapat biaya franchise fee dan royalty fee, makanya untuk keuntungan nya 100% masuk pada franchise”

Keempat, penting untuk tidak ada unsur penindasan. Besaran fee dan royalti harus adil dan saling menguntungkan kedua belah pihak, tanpa menyalimi. Oleh karena itu, disarankan untuk diatur oleh regulasi yang memastikan keadilan bagi kedua belah pihak. Kehalalan bisnis franchise ini didasarkan pada pandangan ulama dari masa lampau dan masa kini, serta berdasarkan keputusan standar syariah seperti AAOIFI no. 42, keputusan dari lembaga Fiqih OKI No. 43, dan keputusan No. 1 MUNAS VII MUI tahun 2015.

Mayoritas ulama dalam masalah jual beli mengatur persyaratan tentang jelasnya waktu pembayaran, sesuai kesepakatan, jumlah angsuran, pembayaran setiap angsuran, dan jelasnya batas waktu pembayaran yang tidak boleh diungkari oleh salah satu pihak. Namun, mayoritas ulama juga memberikan toleransi jika waktu pembayaran setiap cicilan ditetapkan misalnya pada akhir setiap bulan. Menurut kesepakatan ulama, penentuan waktu semacam itu sah karena memberikan kepastian kepada kedua belah pihak terkait waktu pembayaran dan menghilangkan ketidakjelasan di antara mereka.

Kegiatan muamalah harus selaras dengan hukum syariah, artinya ada yang boleh dilakukan dan ada yang tidak boleh dilakukan, atau dengan kata lain, harus mematuhi etika. Kegiatan ekonomi dan kegiatan lainnya yang bertujuan untuk kehidupan dunia dan akhirat dianggap sebagai ibadah kepada Allah SWT. Islam memperbolehkan jual beli karena manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan mereka sendiri. Namun, pertukaran barang atau bantuan dari orang lain harus diganti dengan barang yang setara. Secara umum, orang sering membutuhkan barang milik orang lain yang dapat dimiliki dengan mudah; jual beli menjadi cara untuk memenuhi keinginan tersebut tanpa melakukan kesalahan.²⁶

Dalam transaksi franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya, semua syarat akad telah terpenuhi saat terjadinya transaksi. Kedua belah pihak adalah orang dewasa, objek transaksi jelas dan dapat dilihat saat akad berlangsung. Kedua belah pihak melakukan akad ini dengan sukarela dan sepakat mengenai harga yang telah disepakati. Waktu pembayaran juga telah ditentukan saat akad berlangsung. Dalam proses transaksi franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya, mitra langsung datang ke lokasi untuk menyatakan keinginan dan kebutuhannya, tanpa adanya paksaan dari penjual maupun pembeli, untuk menghindari praktik jual beli yang dilarang agama, seperti penipuan, kecurangan, atau penyamaran barang dagangan. Keuntungan dari transaksi jual beli yang mengandung unsur-unsur tersebut diharapkan dapat dicapai tanpa perselisihan.

Franchise Seblak Wonokromo merupakan bentuk perjanjian di mana salah satu pihak diberi hak untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pihak lain, dengan imbalan

²⁶ Syafei, *Fiqih Muamalah*.

berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut, dalam rangka menyediakan atau menjual barang dan jasa (sesuai Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Franchise).

Ditinjau dari segi syarat (ijab qabul), ini menunjukkan adanya kesepakatan dari kedua belah pihak yang dilakukan secara lisan, perbuatan, isyarat, dan tulisan dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Surabaya. Praktik ini sesuai dengan prinsip jual beli yang diatur dalam Quran Surah Al-Baqarah ayat 275, di mana Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dengan demikian, persyaratan jual beli franchise Seblak Wonokromo telah terpenuhi.

Ditinjau dari segi objek transaksinya, barang yang diperdagangkan dari pemilik (franchisor) kepada pembeli (franchise) dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Surabaya diserahkan saat akad berlangsung. Namun, berdasarkan hasil penelitian dan wawancara dengan para mitra, ditemukan bahwa tidak ada kontrak tertulis, tidak ada pembayaran royalty dan franchise fee yang dilakukan, serta percabangan franchise tanpa sepengetahuan franchisor.

Dari praktik franchise ini, terdapat beberapa temuan. Pertama, tidak adanya kontrak tertulis dalam akad jual beli. Secara hukum Islam, praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo dianggap sah karena telah dilakukan secara lisan. Namun, dari perspektif konsep franchise, praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Surabaya dianggap tidak sesuai karena kurangnya kontrak tertulis. Sebagaimana yang disebutkan dalam hadits riwayat Abu Hurairah *Rodhiyallahu 'anhu*:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَمَّى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَّاءِ،
وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ. رَوَاهُ مُسْلِمٌ

“Bahwasannya Nabi saw milarang kita menjual sesuatu benda yang ditimpa batu (bila sengaja ditimpakan) dan penjualan yang mengandung unsur gharar (penipuan) terhadap pembeli”. (HR. Muslim).²⁷

Berdasarkan data yang telah diuraikan sebelumnya, Islam telah mengatur hubungan antar manusia dengan cara yang terbaik. Cara melakukan transaksi jual beli yang baik, di mana tidak ada pihak

²⁷ Syiekh Abu Abdullah bin Abd al-Salam ‘Alausy, “*Ibanatu al-Abkam Syarbu Bulughu al-Maram*”, jilid III, (t.t: t.p, t.th.), 3.

yang dirugikan, dan bagaimana hak serta kewajiban saling dipenuhi, semuanya diatur dalam Islam melalui muamalah.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa dalam praktik jual beli franchise Seblak Wonokromo di Kota Surabaya, secara hukum Islam, akad dalam transaksi tersebut dianggap sah. Namun, dari perspektif konsep bisnis franchise, jual beli franchise Seblak Wonokromo dianggap kurang sempurna karena tidak ada kontrak tertulis dan tidak adanya pembayaran royalti yang harus diberikan kepada franchisor selama masa berlaku bisnis franchise. Penting untuk dicatat bahwa syarat dan rukun adalah satu kesatuan yang tak terpisahkan dalam transaksi tersebut, karena hal ini yang menjadi latar belakang terjadinya transaksi jual beli. Menurut Madzhab Hanafi, jika rukun sudah terpenuhi tetapi syarat tidak terpenuhi, rukun menjadi tidak lengkap sehingga transaksi tersebut dianggap fasid (rusak).

Simpulan

Berdasarkan pengamatan peneliti pada praktik jual beli Seblak Wonokromo di Kota Surabaya, dapat dilihat bahwa ini adalah bisnis franchise. Franchisor memberikan izin kepada mitra untuk menggunakan dan mengembangkan merek dagangnya. Mitra franchise ini memperoleh hak menggunakan merek dagang dengan membayar royalti di muka. Franchisor kemudian memperoleh keuntungan dari penjualan produk yang dibeli oleh mitra franchise (franchisee). Dalam konteks jual beli franchise Seblak Wonokromo, tidak ada persyaratan khusus yang harus dipenuhi oleh calon franchisee terkait berkas administratif.

Dari segi syarat dan rukun praktik akad jual beli franchise Seblak Wonokromo di Surabaya dilakukan secara lisan dan perbuatan. Praktik ini sudah sesuai dengan ketentuan jual beli yang diatur dalam hukum Islam. Dengan kata lain persyaratan untuk jual beli franchise Seblak Wonokromo telah terpenuhi. Namun demikian praktik tersebut menunjukkan bahwa tidak ada kontrak tertulis dalam praktik jual beli Franchise Seblak Wonokromo di Surabaya. Hal ini perlu diperbaiki karena dalam konsep bisnis franchise, diperlukan kontrak tertulis yang jelas untuk melindungi Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) dan menghindari masalah di masa mendatang.

Daftar Pustaka

- Alir, Diagram. "Metodelogi Penelitian." Jakarta: PT Rajawali Prees, 2005.
- Arif, Moh Erfan, Rila Anggraeni, and Risca Fitri Ayuni. *Bisnis Waralaba*. Universitas Brawijaya Press, 2021.
- Aspan, Henry, and Etty Sri Wahyuni. "PERJANJIAN NOMINEE DALAM PRAKTIK JUAL BELI TANAH." *Journal of Syntax Literate* 8, no. 6 (2023).
- Azqia, Hidayatul. "Jual Beli Dalam Perspektif Islam." *Al-Rasyad* 1, no. 1 (2022): 63–77.
- Brown, James R, and Chekitan S Dev. "The Franchisor—Franchisee Relationship: A Key to Franchise Performance." *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly* 38, no. 6 (1997): 30–38.
- Budiantoro, Risanda Alirastra, Riesanda Najmi Sasmita, and Tika Widiastuti. "Sistem Ekonomi (Islam) Dan Pelarangan Riba Dalam Perspektif Historis." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 4, no. 01 (2018): 1–13.
- Darmawan, Walid. "Analisis Sistem Penetapan Franchise Fee Dan Royalty Fee Pada Franchise BRC." *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* 2, no. 1 (2010).
- Ekotama, Suryono. *Cara Gampang Bikin Bisnis Franchise*. Media Pressindo, 2008.
- Fuad, Bahrudin. *Terjemah Fathul Qorib*. MOBILE SANTRI, 2020.
- Hasan, M Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*. RajaGrafindo Persada, 2003.
- Maksum, Muhammad. *Dasar-Dasar Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013.
- Munib, Abdul. "HUKUM ISLAM DANMUAMALAH (Asas-Asas Hukum Islam Dalam Bidang Muamalah)." *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ke Islam* 5, no. 1 (2018): 72–80.

- Nur'aini, Ratna Dewi. "Penerapan Metode Studi Kasus YIN Dalam Penelitian Arsitektur Dan Perilaku." *INERSIA Informasi Dan Ekspose Hasil Riset Teknik Sipil Dan Arsitektur* 16, no. 1 (2020): 92–104.
- Sarosa, Samiaji. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Pt Kanisius, 2021.
- Shobirin, Shobirin. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam." *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam* 3, no. 2 (2016): 239–61.
- Slamet, Sri Redjeki. "Waralaba (Franchise) Di Indonesia." *Lex Jurnalica* 8, no. 2 (2011): 18075.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian : Teori Dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Susiawati, Wati. "Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian." *Jurnal Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2017): 171–84.
- Syafei, Rahmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka setia, 2000.
- Taufik, Abdullah. "Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syariah." *Qawaniin* 2, no. 1 (2018): 20–36.
- Widodo, Selamat. "Karakteristik Yuridis Perjanjian Waralaba." *Kosmik Hukum* 16, no. 1 (2017).
- الرحمن, زهر الدين عبد. *مقاصد الشريعة في أحكام البيوع* Al Dar Al Kotob Al Ilmiyah دار الكتب العلمية, 2009.
- السويدi and حصة عبد العزيز محمد. "التسعير بين القانون القطري والمنظور الإسلامي." 1999.