

**KONTRAK KERJASAMA DAN BAGI HASIL BISNIS *FRANCHISE*
AGEN TIKI SUMBER KABUPATEN CIREBON
DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM**

Kohari Amaludin, Dewi Fatmasari dan Abdul Fatakh
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon
Email: *arilanrmemorries@gmail.com, dewifatmasari73@gmail.com*
dan *abdulfatakh14@gmail.com*

Abstract

According to Indonesian Government Law, the franchise is an agreement which is given the right to use and or use Intellectual Property Rights or a meeting of business characteristics owned by another party with a reward based on the conditions stipulated by the other party in the context of providing and or selling goods and services. The method was proposed in this study is a qualitative method to utilize a legal perspective approach to Islamic Economics. Data collection techniques were conducted, namely observation, interviews and documentation. As the results of this study were concluded, the cooperation contract used by PT. TIKI with the TIKI Agent Source complies with Article 54 of Law No. 13 of 2003 concerning employment. The profit sharing system used by PT. TIKI with TIKI Source Agent uses a 75% percentage share (PT. TIKI): 25% (TIKI Agent). While the collaboration system used by PT. TIKI with the TIKI Source Agent is using the Musyarakah cooperation system.

Keywords: *Franchising, Cooperation Contracts, and Revenue Sharing.*

Abstrak

Menurut Hukum Pemerintah Indonesia franchise adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan Hak dari Kekayaan Intelektual atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan memanfaatkan pendekatan perspektif hukum Ekonomi Islam. Teknik pengumpulan data yang dilakukan, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menyimpulkan, Kontrak kerjasama yang digunakan oleh PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber, telah sesuai dan memenuhi pasal 54 UU No. 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 kerjasama yang digunakan oleh PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber adalah menggunakan sistem kerjasama musyarakah inân.

Kata Kunci: *Waralaba, Kontrak Kerjasama, dan Bagi Hasil.*

LATAR BELAKANG

Franchise atau waralaba secara umum didefinisikan sebagai hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Menurut Hukum Pemerintah Indonesia bahwa *franchise* atau waralaba adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan Hak dari Kekayaan Intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Pemberi waralaba (*franchisor*) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas usaha yang dimilikinya. Penerima waralaba (*franchisee*) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan, atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

Franchise fee atau biaya awal waralaba adalah biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum Agen waralaba anda mulai beroperasi. Pada prinsipnya biaya ini dibayarkan untuk *pertama*, Lisensi atau hak untuk menggunakan merek yang diwaralabakan selama jangka waktu waralaba, dan *kedua*, Hak untuk menggunakan (meminjam) pedoman operasional selama jangka waktu waralaba.

Franchise fee atau biaya awal waralaba adalah biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum Agen waralaba anda mulai beroperasi. Pada prinsipnya biaya ini dibayarkan untuk: *pertama*, Lisensi atau hak untuk menggunakan merek yang diwaralabakan selama jangka waktu waralaba, dan *kedua*, Hak untuk menggunakan (meminjam) pedoman operasional selama jangka waktu waralaba. Dari pemaparan diatas dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut: 1)

Bagaimana praktik kontrak kerjasama bisnis *franchise* antara Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon?, 2) Bagaimana praktik bagi hasil kerjasama bisnis *franchise* antara Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon?, 3) Bagaimana perspektif hukum ekonomi Islam terhadap praktik kontrak kerjasama dan bagi hasil bisnis *franchise* antara Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon tersebut?

LITERATURE REVIEW

Penelitian tentang Analisis Kontrak Kerjasama dan Bagi Hasil Bisnis *Franchise* di Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam, bukan suatu yang baru dan sudah dikaji oleh para peneliti sebelumnya. Meskipun demikian, saat ini belum ditemukan penelitian yang secara spesifik dikaji dari segi hukum ekonomi Islam. Berikut beberapa karya yang terdokumentasikan terkait permasalahan yang dikaji, yaitu *pertama*, penelitian yang dilakukan oleh Puji Sulistyarningsih.¹ Penelitian ini memfokuskan kepada *Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam*". Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, dan menggunakan spesifikasi penelitian deskriptif analitis. Adapun penarikan contohnya menggunakan purposive sampling.

Dan *kedua*, penelitian yang dilakukan oleh Eritha Indah Fauziyane pada tahun 2010 yaitu dengan judul "*Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Internasional di Indonesia Pada PT. Fastfood Indonesia Tbk*". Penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis sosiologis, dengan melakukan wawancara kepada pihak-pihak terkait dan mempelajari

¹ Puji Sulistyarningsih, "Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Magelang: Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017).

kontrak antara para pihak dapat dinilai sesuai dan benar menurut hukum Islam.

Dari kedua topik penelitian yang telah dipaparkan di atas, ternyata belum ada tinjauan secara khusus dan komprehensif tentang sistem kerjasama dan bagi hasil bisnis *franchise* Agen TIKI Sumber dalam perspektif hukum ekonomi Islam. Dengan menggunakan pendekatan hukum ekonomi Islam ini, selain nantinya akan tergambar karakteristik praktik kontrak kerjasama dan bagi hasil bisnis *franchise* di Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon, diharapkan penelitian ini juga akan mengungkapkan nuansa pembaharuan pemikiran hukum ekonomi Islam sesuai dengan perkembangan saat ini. Di sinilah letak perbedaan studi ini dengan studi-studi yang telah dilakukan sebelumnya.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan.² Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari atau kehidupan yang sebenarnya. Ide penting dalam penelitian lapangan ini adalah peneliti berangkat untuk mengadakan pengamatan terhadap suatu fenomena dalam suatu kejadian langsung yang ada di lapangan.³ Pada penelitian lapangan ini peneliti mengamati fenomena yang terjadi dalam praktik sistem kerjasama dan bagi hasil bisnis *franchise* di Agen TIKI Sumber dalam perspektif Hukum Ekonomi Islam pada bulan Agustus-Maret 2019 dengan membuat catatan yang ekstensif.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu peneliti bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lainnya, secara holistik dan dengan suatu konteks khusus

yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah pula.⁴

Pendekatan penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan hukum ekonomi Islam, yaitu melihat kejadian sesuai realita sebagai fenomena sosial. Pada praktiknya, hal ini dilakukan untuk mengetahui eksistensi perspektif hukum Islam dalam kerjasama dan bagi hasil bisnis *franchise* di Agen TIKI Sumber dalam perspektif hukum ekonomi Islam.

Sumber data yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara dengan informan diantaranya manajer dan karyawan. Adapun data sekunder yang digunakan di sini yaitu, skripsi, jurnal, dan website yang berkaitan dengan sistem kerjasama PT. TIKI, serta data dari Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. *Pertama*, dilihat dari segi proses pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi dua, yaitu observasi berperan serta dan observasi tidak berperan serta.⁵ Pada teknik pengumpulan data dengan observasi ini peneliti menggunakan observasi *non participant observation* (observasi tidak berperan serta), dalam teknik ini peneliti hanya sebagai pengamat independen tanpa ikut terlibat langsung dengan aktivitas orang-orang yang sedang diamati. Peneliti mengamati bagaimana sistem kerjasama Agen TIKI Sumber, kemudian mencatat, menganalisis dan kemudian dapat membuat kesimpulan.

Kedua, wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan panduan wawancara.⁶ Dalam hal

² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 26.

³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 27.

⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 27.

⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), 145.

⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 163.

ini peneliti mewawancarai beberapa informan yang aktif dalam kerjasama Agen TIKI seperti manajer Agen TIKI Sumber, dan karyawan Agen TIKI.

Dan *Ketiga*, dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, dan sebagainya.⁷ Maksud dari dokumentasi ini peneliti mencari sumber-sumber data yang lain selain wawancara dan observasi yang berkaitan dengan kajian yang dibahas. Seperti misalnya buku-buku yang relevan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter dan data yang relevan.

Penelitian ini menggunakan teknis analisis data yang bersifat induktif berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicarikan data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Apabila data yang dikumpulkan ternyata diterima, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori.

KONSEP DASAR

Jual Beli dalam Islam

Waralaba adalah terjemahan bebas dari kata *franchise* di mana menurut Peraturan Pemerintah RI No.16 tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997, sebagaimana dikutip oleh Pietra Sarosa, pengertian waralaba adalah suatu bentuk kerjasama di mana pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan izin kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk menggunakan hak intelektualnya, seperti nama, merek dagang produk dan jasa, dan sistem operasi usahanya. Sebagai timbal baliknya, penerima waralaba membayar

suatu jumlah seperti *franchisee fee* dan *royalty fee*.⁸

Franchise diterjemahkan sebagai “waralaba”, gabungan dari kata “wara” yang berarti istimewa dan “laba” yang berarti keuntungan sehingga dapat diartikan sebagai usaha yang dapat memberikan keuntungan secara istimewa. Selanjutnya berkembang kata *franchising* sebagai pewaralabaan dari suatu jenis usaha, *franchisor* berarti pemilik waralaba atau pemberi waralaba dan *franchisee* sebagai pihak penerima waralaba.⁹

Konsep *Franchisee*

Perjanjian atau perikatan *franchise* ini juga tunduk pada ketentuan hukum perjanjian atau perikatan yang ada dalam KUH Perdata seperti aturan tentang syarat sahnya perjanjian dan asas-asas perjanjian. Untuk mengetahui apakah suatu perjanjian sah atau tidak sah, maka perjanjian tersebut harus diuji dengan beberapa syarat. Pasal 1320 KUH Perdata menentukan empat syarat untuk sahnya suatu perjanjian, yaitu: 1) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya. 2) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan. 3) Suatu hak tertentu. 4) Suatu sebab yang diperkenankan.

Syarat pertama dan kedua disebut sebagai syarat subyektif karena kedua syarat tersebut harus dipenuhi oleh subyek hukum. Sedangkan syarat ketiga dan keempat disebut sebagai syarat obyektif karena karena kedua syarat ini harus dipenuhi oleh obyek perjanjian.¹⁰

Tidak dipenuhinya syarat subyektif akan mengakibatkan suatu perjanjian menjadi dapat dibatalkan. Maksudnya ialah perjanjian tersebut menjadi batal apabila ada yang memohonkan pembatalan. Sedangkan

⁸ Pietra Sarosa, *Mewaralabakan Usaha Andacet II* (Jakarta: ElexMedia Computindo, 2006), 2.

⁹ Deden Setiawan, *Franchise Guide Series* (Jakarta: Dian Rakyat, 2007), 3.

¹⁰ Komariah, *Hukum Perdata* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2009), 175-177.

⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 166.

tidak dipenuhinya syarat obyektif akan mengakibatkan perjanjian tersebut menjadi batal demi hukum. Artinya sejak semula dianggap tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah ada suatu perikatan.¹¹ Maksudnya ialah para pihak yang terlibat dalam perjanjian harus sepakat atau setuju mengenai hal-hal pokok dari perjanjian tersebut.¹² Pasal 1321 KUH Perdata menentukan bahwa kata sepakat tidak sah apabila diberikan karena kekhilafan atau diperoleh dengan paksaan atau penipuan. Pasal 1330 KUH Perdata menentukan bahwa setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan, kecuali undang-undang menentukan bahwa ia tidak cakap. Mengenai orang-orang yang tidak cakap untuk membuat perjanjian dapat ditemukan dalam Pasal 1330 KUH Perdata yaitu: 1) Orang-orang belum dewasa. 2) Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan. 3) Orang-orang perempuan yang telah kawin (ketentuan ini menjadi hapus dengan berlakunya Undang-undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang perkawinan) karena Pasal 31 Undang-undang ini menentukan bahwa hak dan kedudukan suami istri adalah seimbang dan masing-masing berhak untuk melakukan perbuatan hukum.¹³

Merupakan sebuah konsep kerjasama yang menguntungkan antara dua pihak dalam mengembangkan usaha masing-masing, baik *franchisor* maupun *franchisee*. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT dalam konsep *ta'awun* dan *syirkah*:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ. وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ. وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: ... dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan

pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.¹⁴

Akad Musyarakah (Syirkah)

Teori tentang sistem kerjasama *musyarakah* (*syirkah*) digunakan sebagai landasan teori dalam penelitian ini karena dalam operasional kerjasama yang dilakukan oleh Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber menggunakan sistem *musyarakah* (*syirkah*). Prinsip dari *musyarakah* adalah perjanjian antara pihak-pihak untuk menyertakan modal dalam suatu kegiatan ekonomi dengan pembagian keuntungan atau kerugian sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.¹⁵

Perjanjian atau Kontrak Kerjasama Berdasarkan Hukum Positif

Dalam setiap kegiatan usaha yang berjalan di Indonesia, baik itu antara pemilik (pengusaha) dengan karyawan maupun kemitraan (antar mitra) harus terdapat kontrak kerjasama yang jelas sehingga dapat melindungi kedua belah pihak apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari. Karena begitu pentingnya kontrak kerja dalam suatu hubungan kerja, khususnya hubungan antara Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber yang akan diteliti. Maka dari itu penulis menggunakan landasan teori tentang kontrak kerjasama yang berlaku di Indonesia dalam penelitian ini. Di bawah ini akan dijelaskan lebih rinci mengenai kontrak kerjasama yang berlaku di Indonesia, antara lain *pertama*, kontrak kerja atau perjanjian kerja menurut Undang-undang No.13/2013 tentang ketenagakerjaan adalah perjanjian antara pekerja atau buruh dengan pengusaha atau pemberi kerja yang memuat syarat-syarat kerja, hak, dan kewajiban para pihak.¹⁶ Perjanjian kerja

¹¹ Komariah, *Hukum Perdata*, 175-177.

¹² P.N.H. Simanjuntak, *Pokok-pokok Hukum Perdata Indonesia* (Jakarta: Djambatan, 2009), 334.

¹³ Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata* (Jakarta: PT. Inermasa, 1989), 135.

¹⁴ QS. Al-Maidah (5): 2.

¹⁵ Achmad Baraba, "Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah", *Jurnal Ekonomi Moneter dan Perbankan*, Vol. 2, No. 3 (1999): 1-8.

¹⁶ Abdussalam dan Adri Desasfuryanto, *Hukum Ketenagakerjaan* (Jakarta: PTIK, 2016), 45.

menurut pasal 1601a ialah suatu persetujuan bahwa pihak kesatu, yaitu buruh mengikatkan diri untuk menyerahkan tenaganya kepada pihak lain yaitu majikan dengan upah selama waktu tertentu.¹⁷ Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa perjanjian atau kontrak kerja adalah suatu peristiwa di mana dua orang atau lebih berjanji untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu baik itu secara tertulis maupun lisan yang kemudian menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak.

Kedua, Syarat Sah Kontrak Kerja, Agar kontrak kerja itu bisa dianggap sah sesuai hukum yang berlaku, maka kontrak kerja harus memenuhi ketentuan yang tertera di dalam Undang-undang. Di bawah ini akan dijelaskan lebih rinci mengenai Undang-undang tentang syarat sah kontrak kerja.

Sistem Bagi Hasil (*Qiradh*)

Dalam teori tentang sistem bagi hasil terdapat beberapa poin yang akan saya jabarkan, yaitu mengenai pengertian bagi hasil, dasar hukum sistem bagi hasil, dan rukun yang harus ada pada sistem bagi hasil.

PEMBAHASAN DAN DISKUSI

Gambaran Umum tentang PT. TIKI

TIKI merupakan perusahaan asal Indonesia yang melayani pengiriman melalui jasa ekspedisi. Karena pengelola TIKI berdiri pada negara hukum, maka harus sesuai dengan Undang-undang yang berlaku pada daerah tersebut (hukum positif) yaitu di Indonesia. Indonesia menetapkan peraturan yang tegas dan tertera pada Undang-undang, sehingga bagian yang ada dalam ruang lingkungannya harus mematuhi segala peraturannya. Peraturan tentang ketenagakerjaan juga telah diatur dengan sedemikian rupa baiknya untuk

meminimalisir dan melindungi pihak-pihak yang ada di dalamnya.

Hak dan Kewajiban Para Pihak

Hal penting terkait hubungan antara prinsipal dan agen adalah menyangkut hak dan kewajiban masing-masing pihak. Apa yang menjadi hak dan kewajiban prinsipal maupun agen sangat bergantung pada jenis pedagang perantara masing-masing dan perjanjian di antara kedua pihak.¹⁸ Hak dan kewajiban para pihak telah dituangkan dalam ketentuan-ketentuan perjanjian keagenan untuk melakukan pekerjaan, khususnya pekerjaan yang berkaitan dengan keagenan itu. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor: 11/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan atau Jasa, sangat sedikit mengatur mengenai hak dan kewajiban para pihak. Dalam perjanjian keagenan ini para pihak senantiasa dituntut untuk mentaati dan memperhatikan hak dan kewajibannya selama pekerjaan keagenan berlangsung, agar para pihak memperoleh apa yang akan menjadi haknya dengan baik.

Hak dan kewajiban para pihak telah diatur dalam Pasal 6 ayat (1) dan (2) pada Surat Perjanjian Kerjasama Keagenan antara PT. TIKI Dengan Phutut Wijanarto NO. 048/TIKI-CBN/DIRUT/AG. 147/2015.

Pemutusan Perjanjian Kerja Sama serta Sanksi-sanksi dalam Perjanjian Keagenan

Dalam melaksanakan pekerjaan kemungkinan dapat timbul halangan yang mengakibatkan para pihak tidak dapat melaksanakan isi dari perjanjian. Sebenarnya di dalam isi perjanjian selalu ditekankan mengenai sanksi atau denda yang akan dikenakan apabila terjadi pelanggaran perjanjian. Dan juga ketentuan mengenai pemutusan perjanjian kerja sama. Berdasarkan Pasal 16 Perjanjian Kerjasama

¹⁷ Tim Visi Yustisia, *KUHPerdata (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) dan KUHAperdata (Kitab Undang-Undang Hukum Acara Perdata)* (Jakarta: Visimedia, 2015), 400.

¹⁸ Agus Sardjono, *Pengantar Hukum Dagang* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 119.

Keagenan antara PT. TIKI Dengan Phutut Wijanarto NO. 048/TIKI-CBN/DIRUT/AG. 147/2015, mengatur mengenai sanksi-sanksi yaitu sanksi-sanksi yang diberikan oleh Pihak Pertama dalam perjanjian ini dapat berupa surat teguran hingga pemutusan hubungan kerjasama sesuai dengan berat tingkat kesalahan yang dilakukan oleh Pihak Kedua, yaitu 1) Teguran Lisan, 2) Teguran dan atau pemberitahuan teguran secara tertulis, 3) Surat Peringatan I, 4) Surat Peringatan II dan 5) Pemutusan hubungan kerjasama sepihak dengan pemberitahuan tertulis.

Perlindungan Hukum bagi Agen jika Terjadi Kerusakan dalam Pengiriman Barang

Pelaksanaan perjanjian pengiriman barang, tidak selamanya berjalan dengan lancar. Adakalanya pihak-pihak tersebut tidak melaksanakan isi dari perjanjian atau wanprestasi baik yang dilakukan secara sengaja dan atau kelalaian maupun karena keadaan memaksa dari pengangkut. Pelaku usaha berkewajiban untuk mengirimkan barang dan bertanggung jawab terhadap barang yang terlambat, rusak, atau hilang yang disebabkan oleh kelalaian.

Perlindungan hukum bagi agen jika terjadi kerusakan dalam pengiriman barang apabila ditinjau dari adanya klausula yang tercantum dalam perjanjian kerjasama keagenan antara PT. TIKI dengan Phutut Wijanarto NO. 048/TIKI-CBN/DIRUT/AG. 147/2015 tentang Maksud dan Tujuan Perjanjian tersebut yaitu,¹⁹ mengembangkan usaha di bidang jasa kiriman ekspres di wilayah Cirebon, dan memberikan pelayanan jasa penerimaan dan pengambilan dengan standar pelayanan yang telah ditetapkan oleh Pihak Pertama. Dalam hal ini berarti agen tidak langsung melakukan pengiriman barang akan tetapi hanya melakukan pelayanan penerimaan dan

pengambilan barang. Hal tersebut diperkuat dengan adanya Pasal 8 ayat (4) dikatakan bahwa selama terikat dalam perjanjian ini Pihak Kedua wajib mengirimkan kiriman barang atau dokumen yang diterima dari *customer* atau pelanggan hanya melalui Pihak Pertama.

Analisis Praktik bagi Hasil Bisnis Franchise antara Pengelola TIKI dengan Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon

Untuk memudahkan sistem bagi hasil dari pendapatan yang diperoleh, PT. Citra Van Titipan Kilat akan menambahkan tagihan pada *invoice* kepada agen TIKI yang memiliki tunggakan pembelian atribut pendukung atau lainnya. Apabila agen tidak mempunyai tunggakan maka *invoice* hanya berisikan tagihan yang harus dibayar kepada PT. Citra Van Titipan Kilat yang merupakan hasil bagi hasil.

Sedangkan untuk tarif jenis layanan dan kota tujuan berbeda-beda. Layanan yang sering di gunakan oleh konsumen seperti REG (*Regular*) dengan pengiriman yang menjangkau seluruh wilayah Indonesia dalam waktu kurang dari 7 (tujuh) hari kerja. Layanan ONS (*Over Night Service*) yang memberikan layanan pengiriman dengan estimasi satu hari kerja. Yang terakhir yang merupakan layanan yang sering di gunakan oleh konsumen adalah ECO (*Economy*) yang merupakan layanan pengiriman paket dengan konsep ramah biaya dan disesuaikan dengan kebutuhan.²⁰

Pembayaran Franchise Fee Agen TIKI Sumber Kabupaten Cirebon Berdasarkan Hukum Ekonomi Islam.

Dalam pembayaran *franchise fee* bisnis waralaba pada agen TIKI, sesuai dengan kaidah *syirkah 'abdan* dan *syirkah 'inan* yang dalam akadnya pengambilan keuntungan dua mitra yang bekerjasama dalam hal ini pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*)

¹⁹ Lampiran Perjanjian Kerjasama Keagenan antara PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber NO. 048/TIKI-CBN/DIRUT/AG. 147/2015.

²⁰ <https://tiki.id/about/product>. Diakses pada 03 Juni 2016.

diperbolehkan setelah usaha berjalan, tidak boleh mengambil keuntungan jika usaha belum berjalan.²¹

Franchise fee yang ditetapkan oleh Agen TIKI sudah sesuai dengan *syirkah 'inan* dan *syirkah 'abdan* dimana dalam keduanya terdapat syarat bahwa pengambilan keuntungan diambil saat perjanjian sudah berlangsung, dengan kata lain prinsip *syirkah* dalam Islam juga melarang adanya kompensasi tidak langsung (*indirect monster compensation*) karena hal tersebut *mendzalimi* mitra usahanya.

Pembayaran *Royalty Fee* Agen TIKI Berdasarkan Hukum Ekonomi Islam

Pembayaran *royalty fee* ditinjau dari prinsip hukum ekonomi Islam. Hal ini bisa dilihat dari bagi hasil yang dibebankan kepada pihak *franchisee* dengan ketentuan jika dibawah 2 juta, maka *franchisee* tidak harus membayar *royalty fee* sebesar 15%. Karena hal itu keuntungan yang diperoleh pihak *franchisee* tidak banyak, sehingga pihak agen TIKI memaklumi dengan tidak membebankan *royalty fee* tersebut.

Dalam pembagian keuntungan dalam bisnis, biasanya didasarkan pada bagi hasil yaitu: *pertama*, Gross profit (keuntungan kotor yang belum dikurangi biaya yang dikeluarkan selama usaha).

Kedua, Net profit (keuntungan bersih yang sudah dikurangi biaya-biaya selama usaha, seperti untuk membayar gaji karyawan, pembelanjaan bahan baku, juga listrik, dll).

Dalam usaha bisnis agen TIKI, yang digunakan dalam pengambilan *royalty fee* adalah net profit. Pihak *franchisor* memilih dari keuntungan bersih agar tidak merugikan mitranya yaitu *franchisee*. Jadi, keuntungan yang diambil oleh *franchisor* adalah 15% dari keuntungan bersih yang diperoleh *franchisee*. Hal ini tentunya tidak akan merugikan kedua belah pihak dalam menjalin kerjasama.

Berbeda dengan waralaba konvensional yang dalam praktiknya ada sebagian yang melakukan bagi hasil yang diambil dari omset. Hal ini tentu bisa merugikan *franchisee* karena belum jelas keuntungan yang didapat tetapi sudah harus membayar *royalty fee*.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan mengenai sistem bagi hasil yang diterapkan perusahaan PT. Citra Van Titipan Kilat dengan Agen TIKI di Sumber, melihat dari teori-teori yang digunakan dan data-data yang diperoleh dari hasil observasi yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa *pertama*, mengacu kepada Undang-undang nomor 13 tahun 2013 yang memuat tentang syarat-syarat kontrak kerja yang harus ada dalam perjanjian secara tertulis. Kontrak perjanjian kerja yang digunakan oleh PT. Citra Van Titipan Kilat dengan Agen TIKI Sumber telah sesuai. Tidak hanya itu, kontrak perjanjian kerja yang digunakan oleh PT. Citra Van Titipan Kilat dengan Agen TIKI Sumber juga telah memenuhi pasal 52 ayat 1 dan pasal 54 UU No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan dan pasal 1320, 1321, 1330 dan 1332 Kitab Undang-undang Perdata (KUH Perdata). Kontrak perjanjian kerja yang dibuat oleh perusahaan PT. Citra Van Titipan Kilat dengan Agen TIKI Sumber telah sesuai dengan Undang-undang yang berlaku (hukum positif) yang berkaitan dengan kontrak kerja.

Kedua, sistem bagi hasil yang digunakan oleh PT. Citra Van Titipan Kilat dengan Agen TIKI Sumber menggunakan pembagian prosentase 78% untuk PT. Citra Van Titipan Kilat dan 22% untuk Agen TIKI Sumber untuk penghasilan penjualan kurang dari Rp. 5.000.000,-. Pembagian prosentase 75% untuk PT. Citra Van Titipan Kilat dan 25% untuk Agen TIKI Sumber untuk penghasilan penjualan lebih dari Rp. 5.000.000,- dan kurang dari Rp. 10.000.000,-. Pembagian prosentase 73% untuk PT. Citra Van Titipan Kilat dan 27%

²¹ Balgis Bin Faruk Machrus, "Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah", *Jurnal Ilmiah*, Vol. 4, No. 2 (2015): 2.

untuk agen TIKI Sumber untuk penghasilan penjualan lebih dari Rp. 10.000.000,-.

Dan *ketiga*, dilihat dari sistem bagi hasil yang digunakan oleh PT. Citra Van Titpan Kilat dan memadukan dengan landasan filosofis sistem bagi hasil yang Islami, terdapat kesesuaian dari poin-poin keduanya. Sedangkan sistem kerjasama yang digunakan oleh PT. Citra Van Titpan Kilat dengan Agen TIKI Sumber adalah menggunakan sistem kerjasama *musyarakah inân*, hal ini dilihat dari kedua belah pihak yang semua mengeluarkan modal untuk usaha bersama. Sistem *musyarakah* yang dijalankan oleh PT. Citra Van Titpan Kilat dengan Agen TIKI Sumber telah sesuai dengan sistem *musyarakah* secara Islami baik itu secara syarat dan rukun *musyarakah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussalam dan Adri Desasfuryanto. *Hukum Ketenagakerjaan*. Jakarta: PTIK, 2016.
- Baraba, Achmad. “Prinsip Dasar Operasional Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Moneter dan Perbankan*, Vol. 2, No. 3 (1999).
- <https://tiki.id/about/product>.
- Komariah. *Hukum Perdata*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2009.
- Lampiran Perjanjian Kerjasama Keagenan antara PT. TIKI dengan Agen TIKI Sumber NO. 048/TIKI-CBN/DIRUT/AG. 147/2015.
- Machrus, Balgis Bin Faruk. “Prinsip Dasar Waralaba Berbasis Syariah”, *Jurnal Ilmiah*, Vol. 4, No. 2 (2015).
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014.
- Sardjono, Agus. *Pengantar Hukum Dagang*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- Sarosa, Pietra *Mewaralabakan Usaha Andacet II*. Jakarta: ElexMedia Computindo, 2006.
- Setiawan, Deden. *Franchise Guide Series*. Jakarta: Dian Rakyat, 2007.
- Simanjuntak, P.N.H. *Pokok-pokok Hukum Perdata Indonesia*. Jakarta: Djambatan, 2009.
- Subekti. *Pokok-pokok Hukum Perdata*. Jakarta: PT. Inermasa, 1989.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sulistyaningsih, Puji. “Sistem Bagi Hasil dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam”, *Skripsi*. Magelang: Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017.
- Tim Visi Yustisia. *KUHPerdata (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) dan KUHAperdata (Kitab Undang-Undang Hukum Acara Perdata)*. Jakarta: Visimedia, 2015.