

ANALISIS PERHITUNGAN ROYALTY FEE FRANCHISE MENURUT KONSEP MUSYARAKAH: STUDI PADA JARIMATIKA DARUSSALAM

Nurjannah MR^{1*}

Nazaruddin A Wahid²

¹Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta

²IAIN Ar-Raniry, Banda Aceh

Email: *nurjannahmr@gmail.com

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan royalty fee pada franchise Jarimatika Darussalam dalam perpektif musyarakah, dan strategi yang digunakan dalam penyelesaian masalah *profit sharing* di Jarimatika tersebut. Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan studi dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan metode deskriptif analisis. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme perhitungan *royalty fee* pada Jarimatika Darussalam menggunakan sistem *profit sharing*, dimana total pendapatan dikurangi beban operasional sebesar 15%, dan sisanya dibagi dua bagian, *franchisor* 40% dan *franchisee* 60%. Dalam kenyataannya, penetapan biaya beban operasional yang fix sebesar 15 % ini yang menyebabkan *franchisee* mengalami kerugian atau *defisit* pendapatan, karena biaya operasional untuk setiap periode ternyata lebih banyak dari jumlah 15% yang telah ditentukan *franchisor*. Hal ini menyebabkan *franchisee* tidak dapat menunaikan kewajibannya untuk membayar *royalty fee* tepat pada waktunya bahkan macet. Dari kejadian ini kebijakan yang dilakukan pihak *franchisor* yaitu dengan memberikan waktu tenggang bagi *franchisee* untuk dapat membayar *royalty fee* tersebut. Selama masa tenggang tersebut, *franchisee* tidak dapat memesan perlengkapan yang dibutuhkan sehingga menyebabkan keadaan semakin sulit untuk menjalankan usaha tersebut.

Kata kunci: Royalty Fee, Franchise, Musyarakah, Jarimatika

ABSTRACT - This study aims to analyze the calculation of royalty fee at a franchise of Jarimatika in Darussalam Banda Aceh from musyarakah perspective and analyze the strategy employed in solving the dispute. Data was gathered through an in-depth interview and documentation study. The results indicated that in general the calculation of royalty fee was based on profit sharing system, where the total revenue minus 15% operating expenses for the franchisor, and the rest is shared 40% for the franchisor and 60% for the franchisee. Although the system seems normal, the determination 15% of operating cost, however, created a problem for the franchisee as the total income received was not cover the regular operational costs. Consequently, the franchisee unable to fulfill its obligation of paying the royalty fees on time. To solve this problem, the franchisor provide an extension for the franchisee to pay the royalty fee. However, during the grace period, the franchisee was not allowed to order the equipment needed to run the operation. As a result, it created another problem for the franchisee as it would not be able to run the operation due to insufficient equipment.

Keyword: Royalty Fee, Franchise, Musyarakah, Jarimatika



PENDAHULUAN

Royalty fee merupakan biaya yang harus dibayar secara periodik atas penggunaan konsep, sistem, penemuan, proses, metode, logo, merek atau nama berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum dari jumlah *royalty* tertentu atau tidak (Dewi, Ningsing, Barlinti, 2005). *Royalty fee* termasuk salah satu sumber pendapatan bagi seorang yang mempunyai hak cipta akan sesuatu yang dianggap bermanfaat dan digemari oleh orang banyak, sehingga seorang pencetus kreatifitas menetapkan *fee* atas apa yang telah diciptakan dengan tujuan agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik.

Sistem *royalty fee* dalam bisnis waralaba ditentukan berdasarkan suatu persentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi atau jasa yang diwaralabakan tersebut laku terjual. Tujuan dikenakan *fee* dari waralaba sendiri adalah agar suatu usaha dapat saling menguntungkan dan membantu demi kelangsungan usaha tersebut (Asyhadie, 2006). Pada umumnya, besar *fee* yang dibebankan pada *franchisee* sebesar 1% - 12% dari pendapatan kotor per periode. Jika dilihat dari bentuk perjanjiannya, waralaba dapat dikategorikan sebagai pembangan akad *Musyārahah*, yaitu bentuk kerjasama yang bersifat bagi hasil, terjadi di antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana sesuai dengan kesepakatan untuk mencapai keuntungan bagi kedua belah pihak, keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Antonio, 2001).

Pada bisnis *franchise*, kerjasama terbentuk karena adanya seorang pemilik kekayaan intelektual yang memberikan hak dan kewenangan khusus atas pemanfaatannya pada pihak lain. *Franchise* (Dewi, Ningsing, Barlinti, 2005) merupakan suatu perjanjian yang terjadi secara timbal balik karena pemberi *franchise*, maupun penerima *franchise* mempunyai kewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu dengan prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum Islam dan larangan transaksi “*Gharar*” (ketidakjelasan).

Pada saat ini perjanjian waralaba yang sangat diminati di Indonesia, agar tidak terjadi kecurangan di dalamnya, baik dari pihak *franchisor* maupun pihak *franchisee*, maka pemerintah mengatur hal-hal yang berkaitan dengan perjanjian waralaba di dalam Pasal 2 PP No. 16 tahun 1997 tentang waralaba. Bentuk *franchise* bukan hanya yang bersifat distribusi produk dan nama dagang saja, tetapi telah merambah kepada waralaba murni, yaitu penjualan



waralaba dalam bentuk lengkap. Salah satu bentuk waralaba murni adalah bimbingan belajar, mulai dari bimbingan belajar untuk usia dini sampai untuk persiapan menuju kelulusan UAN dan atau UMPTN.

Jarimatika merupakan salah satu bentuk bisnis yang memakai sifat waralaba dalam keseluruhan pakatnya, yang meliputi pelatihan, bimbingan dan sistem pengelolaan. Seperti pada waralaba lainnya, pembeli *franchise* Jarimatika ini juga dikenakan kewajiban membayar *franchise fee* dan *royalty fee* sesuai jangka waktu dan jumlah yang disepakati. Dalam praktiknya, mekanisme pembayaran *royalty fee* dilakukan berdasarkan prinsip *profit sharing*, yaitu berdasarkan pendapatan yang didapat atau produk yang terjual selama kurun waktu tertentu dikurang beban untuk memperoleh pendapatan. Dalam bisnis *franchise* kadangkala seorang *franchisee* tidak selalu mengalami keuntungan dan dapat memenuhi kewajibannya untuk menutupi *royalty* yang telah disepakati, bahkan terkadang tidak sanggup membayarnya sebagaimana mestinya. Berdasarkan kenyataan tersebut, maka tulisan ini bertujuan mengkaji mekanisme perhitungan *royalty fee* secara lebih mendalam khususnya pada *Franchise* Jarimatika Darussalam dan menganalisisnya menurut Konsep *Musyarakah*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus tentang mekanisme perhitungan *royalty fee* pada *franchise* Jarimatika cabang Darussalam. Dalam pengumpulan data primer yang berhubungan dengan objek kajian, digunakan metode *field research*, yaitu penelitian lapangan yang dilakukan dengan cara mendatangi Jarimatika Darussalam, menemui pengelola, serta staff pengajar di Jarimatika sendiri. Sedangkan untuk data sekunder, digunakan *metode library research*, yaitu penelaahan buku-buku tentang *franchise*, *musyarakah*, dan juga melihat pada artikel-artikel, referensi-referensi, dan karya-karya ilmiah yang menjelaskan tentang *royalty fee*. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dalam karya ilmiah ini adalah observasi, wawancara, dan data dokumentasi. Untuk menganalisis data yang dikumpulkan di atas, akan digunakan metode kualitatif, yaitu menganalisa data dengan mengumpulkan, mengolah dan menginterpretasikan data sehingga dapat memberikan suatu deskripsi tentang keadaan yang diteliti. Sedangkan metode deduktif digunakan untuk mengambil suatu kesimpulan secara khusus dari penjelasan yang bersifat umum dan menyeluruh. Selain kesimpulan juga memberikan pokok pikiran yang terakumulasi dalam saran-saran yang sifatnya positif konstruksi.



LITERATURE REVIEW

Royalty dalam bahasa Inggris berarti honorarium (Shadly, 2003), dan *fee* adalah biaya, ongkos, dan bayaran, merupakan biaya yang harus dibayar secara periodik atas penggunaan konsep, sistem, penemuan, proses, metode, logo, merek atau nama berdasarkan perjanjian waralaba, baik yang disertai dengan ikatan suatu jumlah minimum atau maksimum dari jumlah *royalty* tertentu atau tidak (Dewi, 2005).

Hendri E. Ramadhan (2009) mengatakan, *royalty fee* adalah *fee* bulanan dari penjualan kotor per bulan untuk membiayai dukungan *franchisor* pada *franchise*. Di bukunya yang lain, ia juga berpendapat bahwa *royalty fee* adalah *fee* bulanan yang dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* atas dukungan yang diberikan *franchisor*. Bentuknya berupa persentase terhadap penjualan kotor yang dibukukan oleh *franchisee* (Ramadhan, 2010). Sebab timbulnya *royalty fee* ini adalah karena seseorang telah memakai hasil cipta pemilik merek, sehingga telah menjadi kewajiban baginya membayar *royalty fee* dan telah menjadi hak bagi pencipta menerima hak atas ciptaannya. Sebagaimana yang tersebut di dalam pasal 2 ayat 1 Undang-Undang Hak Cipta (UUHC) Tahun 1997, disebutkan bahwa yang dimaksud dengan hak cipta adalah “hak khusus bagi pencipta maupun penerima hak untuk untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya maupun memberi izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku” (Saliman, 2005). Sedangkan pengertian hak cipta menurut Pasal 1 *Auteurswet* (Undang-undang Hak Milik) bahwa “hak cipta adalah hak tunggal dari para pencipta atau hak dari yang mendapat hak tersebut, atas hasil ciptaannya dalam lapangan kesusteraan, pengetahuan, dan kesenian, untuk mengumumkan dan memperbanyak dengan mengingat pembatasan-pembatasan yang ditentukan oleh Undang-undang (Saidin, 2005)”.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa *royalty fee* merupakan bagi hasil atau keuntungan atas hak pemanfaatan atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha itu diperoleh, dengan memberi imbalan kepada *franchisor* yang biasa disebut *royalty* (Kadir, 2006). *Royalty fee* sendiri berjalan dalam kurun waktu tertentu yang telah disepakati antara *franchisor* sebagai pemberi izin waralaba dan *franchisee* sebagai penerima hak pemanfaatan tersebut. Oleh karena itu *royalty fee* merupakan biaya berjalan atau periodik yang harus dibayar oleh *franchisee* kepada pihak *franchisor* atas penggunaan *brand* atau merk usaha *franchisor* serta dukungan/*support* dari pihak *franchisor* selama masih dalam kontrak. Sebagian besar *franchisor*



mengenakan *fee* ini dalam bentuk kotor per bulan dan beberapa yang lain dari penjualan kotor setelah dipotong pajak.

Perumpamaan hukum *royalty fee* banyak dijumpai di dalam nash-nash al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW, Undang-undang, serta dalam Ijma' para ulama serta Qiyas. Di dalam surat Az-Zukhruf ayat 32, Allah menjelaskan bahwa tentang kodratnya manusia diciptakan tidak sama dalam hal kekayaan dan keterampilan. Justru perbedaan yang membuat manusia saling membutuhkan dan saling membantu, baik bantuan tanpa imbalan maupun berupa imbalan. Ayat tersebut berbunyi sebagai berikut:

... وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا ...

Artinya: . . .dan kami Telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. . . (Az-Zukhruf : 32)

Dalam Peraturan hukum Indonesia, dikenal suatu asas yang disebut dengan asas kebebasan berkontrak. Maksudnya adalah para pihak bebas melakukan kontrak apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum. Bahkan, diakui oleh Undang-undang bahwa perjanjian yang dibuat secara sah mempunyai kekuatan yang berlaku seperti kekuatan berlakunya Undang-undang. Seperti yang tertera pada Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata tentang asas kebebasan berkontrak: "Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu (Fuadi, 2005).

Oleh sebab itu, suatu perjanjian *franchise* yang dibuat oleh para pihak (*franchisor* dan *franchisee*) berlaku sebagai undang-undang bagi mereka. Begitu halnya kesepakatan adanya kewajiban terhadap *royalty fee*. Selain itu, Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 15/DSN-MUI/IX/2000 juga menyatakan: "Dilihat dari segi kemaslahatan (*al-ashlah*), saat ini, pembagian hasil usaha sebaiknya digunakan prinsip Bagi Hasil (DSN-MUI, 2000). Maksud dari fatwa tersebut adalah, bahwa bentuk bagi hasil yang paling baik dari suatu kerjasama adalah dengan menggunakan sistem bagi hasil. Dengan demikian, dasar hukum *royalty fee* sudah jelas kebolehannya di dalam praktek perniagaan, dengan syarat saling ridha atau sepakat dan memenuhi janji yang telah disepakati di antara kedua belah pihak.



Macam-Macam dan Bentuk *Royalty Fee* dalam Aqad *Franchise*

Pada kenyataannya bentuk-bentuk *royalty fee* dari satu *franchise* dengan yang lain tidak mengalami perbedaan yang signifikan. Mekanisme yang digunakan hanya berdasarkan dua sistem, yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*, yang membedakan satu dan yang lain hanya dalam hal besar kecilnya bagian dari *royalty fee* yang harus dibayarkan kepada *franchisor*, sesuai akad yang disetujui oleh kedua belah pihak yang bersepakat. Menurut Karamoy, bahwa *fee* dan *royalty* merupakan sumber pendapatan utama dari suatu jenis usaha yang diwaralabakan. Jenis *fee* dan *royalty* yang biasa diminta oleh *franchisor* kepada *franchisee* adalah biaya waralaba, *royalty*, biaya iklan, pembelian bahan baku, biaya pelatihan, biaya konsultasi. Namun tidak semua jenis *fee* atau *royalty* disyaratkan oleh pewaralaba. Setiap pewaralaba mempunyai kebijakan sendiri dalam menentukan jenis *fee* dan *royaltynya* (Wibowo, 2008). Macam-macam *fee* disini dibagi menjadi beberapa macam, yaitu:

- a. *Franchise fee*, seringkali diberikan sekaligus pada awalnya. Biaya ini sebagai bentuk pembelian atas nama dagang, dan sistem dari *franchisor*.
- b. *Initial Assistance (training and services)*. Biaya ini merupakan suatu imbalan yang dibebankan bagi *franchisee* yang menggunakan jasa pelatihan dalam menjalankan usahanya.
- c. Biaya untuk *grand opening advertising fund*.
- d. *Royalty*, uang yang dibayar bulanan sekian persen dari omset.
- e. Biaya promosi atau iklan. Biaya bagi *franchisee* yang menggunakan bantuan *franchisor* dalam mempromosikan jasa atau produknya.

Munir Fuady (2005), mengatakan bahwa *fee* di dalam sistem *franchise* normal terbagi sebagai berikut:

a. *Royalty*

Merupakan pembayaran yang dilakukan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebagai imbalan dari pemakaian hak manfaat *franchise* oleh *franchisee*.

b. *Franchise fee*

Adalah bayaran yang harus dilakukan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*, yang merupakan biaya pembelian merk *franchise*, biasanya dilakukan dengan jumlah tertentu yang sudah pasti dan dilakukan sekaligus



hanya sekali saja di awal. Pembayaran dilakukan pada saat panandatanganan akta *franchise*.

c. *Direct expenses*

Ini merupakan biaya langsung yang harus dikeluarkan sehubungan dengan pembukaan atau pengembangan suatu bisnis *franchise*, biasa dikenal dengan *grand opening*.

d. Biaya sewa

Sebagian *franchisor* menyediakan tempat bisnis, sehingga *franchisee* harus membayar harga sewa tempat tersebut kepada pihak *franchisor*. Sehingga, pihak *franchisee* tidak perlu mencari tempat lagi dalam menjalankan bisnisnya.

e. *Marketing and advertising fees*

Karena pihak *franchisor* yang melakukan marketing dan iklan, maka pihak *franchisee* juga mesti ikut menanggung beban biaya tersebut. Perhitungan tersebut dihitung sesuai dengan persentase dari omzet penjualan atau pun jika ada marketing atau iklan tertentu.

f. *Assignment fees*

Adalah biaya yang harus dibayar oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* jika pihak *franchisee* tersebut mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain, termasuk bisnis yang merupakan objeknya *franchise* dengan kata lain pemindahan karakter sebagai *franchisee*.

Menurut Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, dan J. William Petty, *fee* yang terdapat di dalam bisnis *franchise* adalah:

- a. Upah *franchise* awal, yaitu total biaya *franchise* dimulai dengan upah awal *franchise* yang harus dibayar secara langsung dalam membeli sebuah *franchise*.
- b. Kas yang diinvestasikan, dalam hal ini *franchisor* membebankan kepada *franchisee* untuk mengeluarkan biaya dalam sewa-menyewa, membuka bisnis, asuransi, perlengkapan peralatan dan beban permulaan lainnya yang terkumpul dalam kas investasi.



- c. Pembayaran *royalty*, praktik yang umum terjadi adalah *franchisor* menerima bayaran *royalty* yang berkelanjutan berdasarkan persentase pendapatan kotor dari *franchisee*.
- d. Biaya periklanan, banyak *franchisor* meminta kontribusi dari pihak *franchisee* untuk dana periklanan untuk mempromosikan *franchisee*. Upah seperti ini biasanya sebesar 1% sampai 2% dari penjualan (Longenecker, Moore, dan Petty, 2001).

Dengan demikian, dari uraian *fee* yang dibebankan *franchisor* terhadap *franchisee* yang berlaku di Jarimatika cabang Darussalam hanya *fee* berupa *franchise fee*, yaitu biaya pembelian *franchisee* diawal dan *royalty fee* biaya imbalan berupa keuntungan per periode atau per bulan.

Royalty Fee Dalam Fiqh Muamalah

Bagi hasil adalah suatu prinsip penetapan imbalan yang diberikan kepada pihak lain sehubungan dengan adanya kerjasama (*musyarakah*), dimana kedua pihak saling memberikan kontribusi modal (dana/amal/*expertise*) dengan perjanjian bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan (Arifin, 2009).

Keuntungan di dalam transaksi muamalah harus dibicarakan dengan jelas dan sistem pembagian keuntungan harus tertuang dalam akad dengan transparan, untuk menghindari persengketaan yang mungkin terjadi. Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditetapkan di awal bagi seorang mitra. Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu dialokasikan sesuai dengan kesepakatan. Serta tidak boleh mengambil keuntungan dari barang yang belum ada di tangan (Arifin, 2009).

Dalam aturan syari'ah, hal yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besar kecilnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak, ditentukan sesuai kesepakatan bersama dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*an-taradlīn*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan (Ibrahim, 2012). Menurut Didin Hafidhuddin, semua transaksi yang menggunakan skim bagi hasil sekurangnya harus memenuhi tiga syarat. *Pertama*, akad bagi hasil harus jelas. Di dalamnya dinyatakan secara jelas, jenis usaha yang akan dilakukan pun disebutkan, keuntungan maupun kerugian akan ditanggung bersama. Dalam hal ini, tidak boleh menjanjikan keuntungan yang pasti di muka. Karena suatu usaha belum tentu selalu dalam keadaan stabil, namun jika memperkirakan



besarnya keuntungan dibolehkan. Lebih lanjut Didin juga menyebutkan, bahwa bagi hasil dalam syariah tidak mengenal pemberlakuan keuntungan mutlak di muka kepada para investornya. Namun sebaliknya, diperjanjikan pula bila usaha tersebut mengalami kerugian, maka baik investor maupun pengelola dana yang menjalankan proyek akan menanggungnya secara bersama-sama (Hamidi, 2003). Dalam hal ini yang menyangkut masalah risiko yang harus ditanggung, baik pihak *franchisor* maupun *franchisee* juga harus jelas. Proporsinya ditentukan sesuai keadaan, jika kerugian disebabkan karena kelalaian *franchisee*, maka ia yang menanggung kerugian tersebut. Tapi bila karena gejala alam, maka resiko ditanggung bersama-sama. *Kedua*, objek usaha harus jelas, transparan. Tidak ada unsur *gharar* (tipuan), dan tidak boleh spekulasi. *Ketiga*, harus ada pengawasan. Langkah ini untuk memantau jalannya usaha agar bila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan sudah terdeteksi sejak dini.

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah* atau serikat atau kongsi). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Termasuk dalam golongan *musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel. Dari penjelasan di atas telah jelas bahwa *royalty fee* yang dikenal di dalam akad *franchise* merupakan persamaan dari bagi hasil (keuntungan) di dalam fiqh muamalah, yang besar kecilnya keuntungan tersebut belum bisa ditetapkan diawal kecuali nisbah keuntungannya saja.

Royalty Fee dalam Konsep Musyarakah

Royalty fee di dalam *franchise* sama bentuknya dengan bagi hasil di dalam akad *musyarakah*. *Musyarakah* atau *asy-syirkah* secara etimologi, berarti percampuran, yaitu percampuran antara sesuatu dengan yang lainnya perhimpunan, penyatuan dua dimensi atau lebih menjadi satu kesatuan (Haroen, 2007). Dalam *Ensiklopedi Hukum Islam*, *syirkah* berasal dari bahasa



Arab yang berarti persekutuan, perkongsian dan perkumpulan. Sedangkan dalam istilah Fiqih, *syirkah* berarti persekutuan atau perkongsian antara dua orang atau lebih untuk melakukan usaha bersama dengan tujuan memperoleh keuntungan (Dahlan, 1996).

Menurut terminologi, *syirkah* ialah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam bidang usaha atau ekonomi, bekerjasama dalam usaha perdagangan atau pada harta, untuk memperoleh keuntungan bersama dengan syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati bersama (Mujieb, 1994). *Musyārahah* juga dapat diartikan sebagai suatu akad yang menuntut adanya kepastian suatu hak milik dua orang atau lebih untuk suatu tujuan dengan sistem pembagian untung dan rugi secara merata (Zuhaili, tt). Ada juga yang mendefinisikan sebagai percampuran saham atau modal seseorang dengan orang lain sehingga tidak dapat dibedakan kedua modal tersebut, di dalam harta *syirkah* tersebut adanya penetapan bagian masing-masing pihak berdasarkan ketentuan yang telah disepakati bersama (Samad, 2007).

Menurut Mazhab Hanafi *syarikat* berarti: suatu kontrak antara dua orang yang berkongsi dalam hal modal dan keuntungan (Zuhaili, 2002). Menurut imam Maliki, *syirkah* adalah suatu kebolehan (keizinan) untuk bertindak secara hukum (*bertasharruf*) bagi dua orang yang bekerjasama dalam mengelola harta mereka. Sedangkan menurut Fatwa DSN NO: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyārahah*, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (DSN_MUI, 2003).

Menurut Habib Nazir dan Hassanuddin *musyārahah/syirkah* dibagi ke dalam dua bentuk, yaitu: *Syirkah al milk* atau *syirkah al amlak* (kemitraan dalam kepemilikan) dan *syirkah al 'uqud* (kemitraan berdasarkan suatu akad).

1. *Syirkah al amlak* terjadi apabila dua orang atau lebih memiliki harta bersama, tanpa didahului oleh akad *syirkah* atau suatu kepemilikan bersama atas suatu kekayaan (*common ownership of property*) untuk dibagikan, bukan berdasarkan kesepakatan akad untuk berbagi keuntungan dan kerugian. *Syirkah al amlak* ini pada esensinya bukan suatu kemitraan (*partnership*). Bentuk *syirkah amlak* terbagi dua:
 - a. *Syirkah Jabariyah*, yaitu terjadinya suatu kongsi secara otomatis dan paksaan. Otomatis berarti tidak memerlukan kontrak dalam



membentuknya, dan paksa tidak ada alternatif lain untuk menolak. Hal ini terjadi pada proses waris-mewarisi, dimana saat dua saudara atau lebih menerima warisan dari orang tuanya.

- b. *Syirkah Ikhtiari*, terjadinya kongsi yang otomatis tetapi bebas. Otomatis berarti tidak memerlukan adanya kontrak untuk membentuknya, dan bebas artinya ada pilihan lain untuk menolak (Haroen, 2007).
2. *Syirkah al 'uqud* adalah suatu kemitraan yang sesungguhnya (*contactual partnership*). Masing-masing membuat suatu akad perjanjian investasi bersama, berbagi keuntungan dan kerugian. Keuntungan dan kerugian tersebut ditanggung secara proporsional berdasarkan modal masing-masing yang diinvestasikan. Ulama Hanabilah mengklasifikasikan *syirkah* ini kedalam lima bentuk, yaitu:
 1. *Syirkah al-'inan*, adalah perserikatan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dalam modal untuk suatu usaha atau perdagangan tertentu dengan berbagi keuntungan dan kerugian. Dalam *syirkah* ini modal tidak ditentukan banyaknya, boleh jadi salah satu pihak lebih banyak atau pun lebih sedikit. Demikian juga halnya dalam tanggungjawab dan kerja, bisa saja salah satu pihak lebih memegang tanggungjawab penuh dan pihak yang lain tidak. Keuntungan dala akad ini dibagi sesuai kesepakatan, begitu juga jika mengalami kerugian.
 2. *Syirkah al-mufawadhah*, yaitu transaksi kerjasama antara dua orang atau lebih yang memiliki kesamaan dalam jumlah modal, penentuan keuntungan, dan pengelolaan.
 3. *Syirkah al-wujuh*, yaitu persekutuan dua orang atau lebih yang tidak mempunyai modal sama sekali, dengan membeli barang secara kredit dan menjualnya kembali dengan kontan. Keuntungan yang diperoleh dari hasil selisih penjualan barang tersebut. *Syirkah* ini seperti yang dikenal dengan sebutan makelar.
 4. *Syirkah al-abdan*, adalah kerjasama yang dilakukan oleh dua pihak untuk melakukan suatu pekerjaan, seperti ahli besi, tukang jahit. Hasil keuntungan yang diterima sesuai dengan kesepakatan mereka. *Syirkah* ini lebih kepada keahlian seseorang.
 5. *Syirkah mudlārabah*, yaitu perserikatan yang dilaksanakan oleh dua pihak atau lebih antara pemilik modal dengan seorang pekerja untuk mengelola uang dalam perdagangan tertentu, yang keuntungannya dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama, dan kerugian yang diderita ditanggung oleh pemilik modal saja (Haroen, 2007).



Musyārahah merupakan akad *natural uncertainty contract* yaitu kontrak atau akad yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. Tingkat *return*nya bisa positif, negatif atau nol. Selain itu *musyārahah* juga tidak bersifat *fixed and predetermined* (tidak tetap dan diluar prediksi), seperti halnya *murābahah*. Dalam definisinya disebutkan keuntungan yang tidak dapat diprediksi karakteristiknya dalam kontrak ini tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktunya (*timing*)-nya. Menurut Muh. Zuhri, *syirkah* atau kerjasama memiliki syarat-syarat (Zuhri, 1997):

1. Adanya perkongsian dua pihak atau lebih.
2. Adanya kegiatan dengan tujuan mendapatkan keuntungan materi.
3. Adanya pembagian laba atau rugi secara proporsional sesuai perjanjian.
4. Tidak menyimpang dari ajaran Islam.

Sedangkan syarat-syarat umum akad *syirkah* adalah:

1. Perserikatan itu merupakan transaksi yang boleh diwakilkan. Hal ini berarti, salah satu pihak bertindak hukum dengan objek kerjasama atas izin dari pihak lain, dan ini dianggap wakil dari seluruh pihak yang berserikat.
2. Persentase pembagian keuntungan untuk masing-masing pihak dijelaskan ketika berlangsungnya akad.
3. Keuntungan diambil dari hasil laba harta perserikatan, bukan dari harta lain.

Pandangan terhadap modal di dalam akad kerjasama mengalami perbedaan di antara masing-masing pihak. Menurut jumhur ulama modal tidak harus disatukan, karena transaksi perserikatan itu adalah kerja. Selain itu mereka mengatakan bahwa akad perserikatan mengandung makna perwakilkan dalam bertindak hukum dan dalam akad perwakilkan dibolehkan modal masing-masing pihak disatukan. Namun, menurut ulama malikiyah menyatakan bahwa pengertian tidak menyatukan harta bukan berarti berpisah, tetapi harus ada suatu pernyataan yang menunjukkan hukum terhadap penyatuan modal masing-masing pihak seperti tertuang di dalamsurat perjanjian atau surat transaksi (Haroen, 2007).

Konsep bagi hasil, dalam menghadapi ketidakpastian merupakan salah satu prinsip yang sangat mendasar dari ekonomi Islam, yang dianggap dapat



mendukung aspek keadilan. Keadilan merupakan aspek mendasar dalam perekonomian Islam (Antonio, 2001), karena semua perilaku harus didasarkan pada standar yang adil sesuai dengan yang ditentukan syariah. Ada tiga komponen keadilan dalam ekonomi Islam, yaitu: *Pertama*, kesamaan kebebasan dan peluang bagi semua elemen dalam memanfaatkan SDA yang ada. *Kedua*, keadilan dalam bertransaksi, dan yang *ketiga*, keadilan dalam distribusi (Iqbal dan Mirakhor, 2008).

Penetapan suatu hasil usaha di depan dalam suatu kegiatan usaha dianggap sebagai sesuatu hal yang dapat memberatkan salah satu pihak yang berusaha, sehingga melanggar aspek keadilan (Ibrahim dan Fitria, 2012). Sistem bagi hasil merupakan hal baru dalam kerangka mekanisme keuangan atau perbankan nasional pada umumnya. Konsep bagi hasil dalam akad *musyarakah* adalah :

1. Keuntungan atau pendapatan *musyarakah* dibagi di antara mitra *musyarakah* berdasarkan kesepakatan awal sedangkan kerugian *musyarakah* dibagi diantara mitra *musyarakah* secara proporsional berdasarkan modal yang disetorkan.
2. Laba diakui sebesar bagian bank sesuai nisbah yang disepakati.
3. Rugi diakui secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal.
4. Apabila *musyarakah* permanen melewati satu periode pelaporan:
 - a. Laba diakui sesuai nisbah yang disepakati, pada periode berjalan.
 - b. Rugi diakui pada periode terjadinya kerugian dan mengurangi pembiayaan *musyarakah*.
5. Apabila *musyarakah* menurun melewati satu periode pelaporan terdapat pengembalian sebagian atau seluruh modal:
 - a. Laba diakui sesuai nisbah saat terjadinya.
 - b. Rugi diakui secara proporsional sesuai kontribusi modal dengan mengurangi pembiayaan *musyarakah*, saat terjadinya.
6. Pada saat akad diakhiri, laba yang belum diterima dari mitra *musyarakah*:
 - a. Pada *musyarakah performing*, laba diakui sebagai piutang kepada mitra
 - b. Pada *musyarakah non performing*, laba tidak diakui tapi diungkapkan dalam catatan laporan keuangan.



7. Apabila terjadi kerugian dalam *musyarakah* akibat kelalaian atau penyimpangan mitra *musyarakah*, mitra yang melakukan kelalaian tersebut menanggung beban kerugian itu.
8. Rugi seperti tersebut dalam butir 7 diperhitungkan sebagai pengurang modal mitra, kecuali mitra mengganti dengan dana baru.
9. Apabila terjadi kerugian bank yang lebih tinggi dari modal mitra yang ada, maka bank mengakuinya sebagai piutang *musyarakah* jatuh tempo (IAI, 2004).

Berbicara masalah kerjasama, maka tidak terlepas di dalamnya akan adanya bagi hasil, imbalan, atau pun berbagi keuntungan diantara dua pihak yang berkongsi. Begitu halnya di dalam akad *franchise* yang dikenal adanya *royalty fee*, konsep yang berlaku di dalam *royalty fee* selama adanya kesepakatan diantara kedua belah pihak yang bertransaksi, maka semua hal tidak dilarang. Sebagaimana Allah berfirman di dalam Al-Qur'an surat An-Nisa : 29 yang Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.*

Dari pembahasan di atas dapat dilihat bahwa *franchise* Jarimatika Darussalam termasuk kedalam jenis *musyarakah 'inan*, yaitu suatu kerjasama yang dibangun atas dasar sama-sama mendistribusikan modal dari dua belah pihak tanpa dibatasi kesamaan modal itu sendiri, dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Pihak *franchisor* disini mempunyai modal berupa hak cipta, sedangkan *franchisee* mengeluarkan modal untuk pembelian hak cipta tersebut dengan ketentuan yang telah disepakati.

Sistem Perhitungan Royalty Fee Dalam Akad Musyarakah

Sistem bagi hasil merupakan hal baru dalam kerangka mekanisme keuangan atau perbankan nasional pada umumnya. Sebagai sistem baru biasanya memberikan peluang dan tantangan yang cukup berarti. Hadirnya sistem bagi hasil tentunya tidak akan memberi ruang gerak bagi sistem bunga. Mekanisme bagi hasil yang diterapkan di dalam lembaga keuangan syariah terdiri dari dua sistem, yaitu:

1. Profit sharing

Profit sharing secara etimologi Indonesia ialah bagi keuntungan. Sedangkan dalam kamus ekonomi dapat diartikan pembagian laba (Hamidi, 2003). *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total*



revenue) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*) (Pass dan Lowes, 2009). Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil bersih dari total setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut (Tim Pengembangan Perbankan Syariah, 2001). Pada lembaga keuangan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Sistem *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana di antara pihak terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi sesuai dengan nisbah kesepakatan di awal perjanjian (*aqād*) berdasarkan persentase tertentu bukan ditentukan dalam jumlah yang pasti dan begitu pula seandainya usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing. Keuntungan yang didapat dari bagi hasil usaha tersebut akan dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses usaha berjalan.

2. Revenue sharing

Revenue Sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu *revenue* dan *sharing*, *revenue* berarti hasil, penghasilan, pendapatan Sedangkan *sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian (Echols dan Shadily, 1995). Jadi *revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. *Revenue* (pendapatan) dalam *Kamus Lengkap Ekonomi* adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*service*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*) (Pass dan Lowes, 2009). Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *out put* yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut. Di dalam *revenue* terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi beban-beban.

Berdasarkan definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue sharing* pada prinsip ekonomi adalah total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat di dalam *revenue sharing* meliputi harga pokok penjualan ditambah dengan total



selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentu di dalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungan (*profit*). Sistem ini dilakukan dengan membagi dua total pendapatan tanpa dikurangi beban yang dikeluarkan selama operasional.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang prinsip distribusi hasil usaha dalam lembaga keuangan syariah adalah: “Pada dasarnya, lembaga keuangan syariah boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) dalam pembagian hasil usaha dengan mitra (nasabah)-nya”. Sedangkan, perhitungan bagi hasil *musyarakah* yang biasa terjadi di dalam bank, hanyalah berlaku pada pembiayaan dalam produk-produk pembiayaan yang berbasis *natural certainty contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*), maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *IMBT*, *salam*, dan *istishna'* (Karim, 2007). Maka pembagian dalam *musyarakah* di dalam bank tidak ditemui, karena pembiayaan *musyarakah* termasuk ke dalam bentuk NUC (*natural uncertainty contracts*).

Sistem yang terjadi di lapangan berlaku dalam bentuk pembagian atas kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang berserikat di dalam bentuk suatu usaha. Hasil keuntungan (bagi hasil) dari *musyarakah* juga diatur, seperti halnya pada akad *mudlarabah*, sesuai dengan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle* atau *PLS* atau seperti yang diistilahkan oleh Undang-undang No. 10 Tahun 1998 adalah prinsip bagi hasil (Sjahdeini, 2005).

Perjanjian bagi hasil disebut juga dengan *syirkah mudlarabah* atau *qirādl*, yaitu berupa kemitraan terbatas merupakan perseroan antara tenaga dan harta, seseorang (pihak pertama/*supplier*/pemilik modal/*mudlarib*) memberikan hartanya kepada pihak lain (pihak kedua/pemakai/pengelola/*dlarib*) yang digunakan untuk berbisnis, dengan ketentuan bahwa keuntungan (laba) yang diperoleh akan dibagi oleh masing-masing pihak sesuai kesepakatan. Bila terjadi kerugian maka ketentuannya berdasarkan syara' bahwa kerugian dalam *mudlarabah* tidak dibebankan sedikit pun kepada pengelola yang bekerja (Dewi, Wirnyaningsih, dan Barlinti, 2005).

Dalam pembagian laba pada akad kerjasama tergantung pada kesepakatan para pihak, sehingga boleh membagi keuntungan (laba) secara merata (*fifty-fifty*), dan boleh tidak sama. Ali Radhiaullahuanhu berkata: “*laba itu tergantung pada apa yang mereka sepakati bersama*”. (H.R. Abdurrazak, di dalam *Al-Jami'*).



Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antara *shāhib al-māl* dengan *mudlārib*.

Syirkah disini termasuk dalam bentuk *syirkah al-uqūd* dengan sifat *syirkah mudlārabah*, dalam prakteknya dalam *syirkah* ini, para mitra dapat menyumbangkan bukan saja berupa uang, melainkan juga kerja, manajemen dan keterampilan, nama baik, dan *goodwill*, meskipun tidak harus sama. Kemudian dalam pembagian hasil keuntungan dilakukan dengan cara sesuai kesepakatan. *Syirkah* merupakan usaha patungan atau *join ventura* dengan para mitranya, sebagai suatu usaha patungan atau *join ventura*, maka dapat diberlakukan semua ketentuan yang biasanya berlaku bagi perjanjian usaha patungan atau *join ventura* di antara para mitra usaha. Ada sejumlah kode etik dalam sistem pembagian keuntungan dalam usaha berbasis penanaman modal sebagai berikut:

1. Keuntungan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak, namun kerugian hanya ditanggung oleh pemilik modal saja. Pembagian Keuntungan antara dua belah pihak yang terlibat usaha dengan penanaman modal itu adalah berdasarkan kesepakatan mereka berdua, namun hanya pemilik modal saja yang menanggung kerugian. Pengelola modal hanya mengalami kerugian kehilangan tenaga. Alasannya, karena kerugian itu adalah ungkapan yang menunjukkan berkurangnya modal, dan itu adalah persoalan pemilik modal, pengelola tidak memiliki kekuasaan dalam hal itu, sehingga kekurangan modal hanya ditanggung oleh pemilik modal saja, tidak oleh pihak lain.
2. Keuntungan dijadikan sebagai cadangan modal. Artinya, pengelola tidak berhak menerima keuntungan sebelum ia menyerahkan kembali modal yang ada, karena keuntungan itu adalah kelebihan dari modal. Kalau belum menjadi tambahan, maka tidak disebut keuntungan.
3. Pengelola tidak boleh mengambil keuntungan sebelum masa pembagian. Pengelola sudah berhak atas bagian keuntungan dengan semata-mata terlihatnya keuntungan tersebut. Akan tetapi hak tersebut tertahan sampai adanya pembagian di akhir masa perjanjian.
4. Hak mendapatkan keuntungan tidak akan diperoleh salah satu pihak sebelum dilakukan perhitungan akhir terhadap usaha tersebut (An-Nabhani, 2009).



HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Franchise Jarimatika Darussalam

Jarimatika dirintis oleh seorang ibu rumah tangga yang bernama Septi Peni Wulandari sebagai *franchisor*, dan memberikan nama Jarimatika yang merupakan singkatan dari jari dan matematika. Jarimatika merupakan pelatihan aritmatika untuk anak usia 4-12 tahun. Kursus ini melatih anak agar memiliki kemampuan berhitung hanya dengan jari-jari yang mereka miliki, mulai perhitungan dari satuan sampai ribuan tanpa perlu menggunakan alat bantuan lain. Dengan menggunakan ilmu metode Jarimatika, murid dapat mengoptimalkan otak kirinya, anak diajarkan bagaimana belajar berhitung Ka-Ba-Ta-Ku (Kali Bagi Tambah Kurang) selama 90 menit per sesi dengan dua kali pertemuan dalam seminggu. Motto dari Jarimatika sendiri adalah belajar sambil bermain, yakni mengajarkan kepada anak bahwa di dalam bermain dapat belajar matematika, sehingga anak-anak tidak akan takut dengan yang namanya matematika.

Rumus Jarimatika dianggap unik dan mudah, sehingga Jarimatika semakin digemari oleh masyarakat dan meluaslah proses belajar Jarimatika untuk anak-anak ke segala penjuru. Perkembangan ini tidak luput dari pantauan peminat pendidikan dunia anak di tanah rencong, maka berdirilah Jarimatika cabang Banda Aceh yang terletak di Darussalam.

Kehadiran Jarimatika di Darussalam disambut secara antusias oleh masyarakat setempat. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya permintaan untuk pembukaan kelas bagi murid baru. Kursus ini telah berdiri sejak tanggal 18 Maret 2008, lembaga ini hanya berjalan selama 5 tahun, berarti akan berakhir pada tanggal 18 Maret 2013.

Jarimatika Darussalam yang berpapasan dengan kampus IAIN Ar-Raniry ini diketuai oleh Nur Azmina Wahdiyani sebagai direktur atau yang disebut dengan *franchisee*. Dengan bantuan beberapa guru dan staff yang membantu menjalankan kegiatan kursus dengan baik, tenaga guru disini berjumlah 3 orang tetap dan 2 orang guru tidak tetap, hal ini dikarenakan minimnya murid yang ada, dan jumlah murid untuk saat ini adalah ± 40 orang, dan 1 orang staff administrasi. Alamat Jarimatika Darussalam secara lengkap terletak di Jl. Lingkar Kampus IAIN Ar-Raniry No.3 Darussalam Banda Aceh.



Perhitungan Royalty Fee pada Franchise Jarimatika Darussalam

Dalam waralaba Jarimatika, seorang penerima waralaba sebagai *franchisee* harus membeli merek dagang yang ditawarkan, dengan membayar sejumlah uang yang telah ditetapkan terlebih dahulu yaitu sebesar Rp. 9.500.000- per 5 tahun. Biaya ini dikenal dengan sebutan *franchise fee* dan wajib dibayar oleh penerima waralaba pada saat persetujuan pembelian waralaba yang disepakati. Waralaba ini dapat diperpanjang jika masa kontraknya telah jatuh tempo dengan harga yang disepakati oleh penerima dan pemilik.

Harga *franchise fee* di sini telah meliputi di dalamnya: pelatihan bagi dua orang pengajar sampai menjadi tenaga ahli, penyediaan baju, tas, buku panduan Jarimatika, dan lain-lain. Sedangkan, *royalty fee* adalah sejumlah uang yang harus dibayar dari hasil penjualan produk dan harus dibayar per bulan dengan sistem bagi hasil. Dengan demikian, hubungan antara pemilik waralaba Jarimatika dan penerima waralaba Jarimatika merupakan kerjasama dalam pengembangan suatu usaha pada periode tertentu yang bertujuan untuk mendapat keuntungan dari dua belah pihak. Dengan adanya ikatan antara kedua belah pihak, maka timbullah hak dan kewajiban di antara dua belah pihak yang harus dilakukan. Salah satu yang merupakan kewajiban penerima waralaba adalah membayar *royalty fee* setiap bulannya sesuai dengan produk yang telah terjual dalam satu periode dengan bagi hasil. Sistem pembayaran *royalty fee* di Jarimatika cabang Darussalam dihitung berdasarkan kelas, yaitu: *Pertama*, kelas reguler 5-8 anak, setiap anak dibebankan uang SPP Rp.150.000,- per bulan. *Kedua*, kelas ekstrakurikuler 20 anak, kelas ini hanya di gedung sekolah dimana Jarimatika dimasukkan menjadi mata pelajaran pendukung, setiap anak dikenakan beban SPP Rp.50.000/bulan. *Ketiga*, kelas privat 1-3 anak, jika 1 anak Rp. 500.000/bulan, 2 anak Rp.700.000 per bulan, dan jika 3 anak Rp.900.000 per bulan. Pembagian bagi hasil dihitung dengan cara: biaya total kurang gaji guru kurang dana pengelolaan cabang sebesar 15%. Setelah itu, kemudian dibagikan 60% bagi pemegang waralaba dan 40% bagi pemilik waralaba.

Franchise Jarimatika Darussalam diberikan izin untuk dapat membuka perluasannya berupa unit-unit Jarimatika di daerahnya lagi. Sistem bagi hasil dari unit ke cabang berbeda dengan cabang ke pusat. Sistem bagi hasil dari unit ke cabang dihitung dengan cara: pendapatan total - gaji guru - beban. Sisa pendapatan, bagi hasil unit 60%, dan 40% untuk cabang. Pembayaran *royalty fee* dilakukan pada tanggal 1-15 setiap bulannya, jika pemegang waralaba membayar *royalty fee* pada tanggal 1-5, maka pemilik waralaba akan memberikan diskon sebesar 15% dari *fee* yang harus dibayar. Begitu juga



sebaliknya, jika pemegang waralaba mengalami tunggakan (kemacetan), maka pihak pemilik waralaba memberikan sanksi berupa denda 15% dari jumlah yang harus dibayarkan. Namun, bagi pemegang waralaba yang membayar pada tanggal 5-10 tidak ada dikenakan diskon dan denda.

Perhitungan Pendapatan Pada Usaha Jarimatika Darussalam

Pendapatan Jarimatika Darussalam berasal dari uang SPP murid yang ada di Jarimatika, dimana murid tersebut berada pada kelas yang berbeda-beda. Berdasarkan kelas yang ada, kelas di Jarimatika terdapat tiga kelas, yaitu : *pertama*, kelas reguler yang terdiri dari 5-8 orang anak, setiap anak dibebankan uang SPP Rp.150.000- per bulan. *Kedua*, kelas ekstrakurikuler terdiri dari 20 orang anak, kelas ini hanya berlaku di gedung sekolah, di mana Jarimatika dimasukkan menjadi mata pelajaran pendukung, setiap anak dikenakan beban SPP Rp.50.000- per bulan. *Ketiga*, kelas privat 1-3 orang anak, jika 1 orang anak SPP per bulannya Rp.500.000- per bulan, 2 orang anak Rp.700.000- per bulan, dan jika 3 orang anak maka SPP Rp.900.000- per bulannya.

Selain pendapatan yang diperoleh dari uang SPP, Jarimatika Darussalam juga mendapatkan *royalty* dari unit-unit, karena *franchise* Jarimatika Darussalam bertipe *multi-unit*, dimana Jarimatika Darussalam mempunyai dua unit perluasan, yaitu Jarimatika unit Seutui dan Jarimatika unit Lueng Bata. Dengan demikian, bertambahlah pendapatan Jarimatika Darussalam. Keduanya menggunakan sistem perhitungan *royalty fee* berbentuk bagi hasil, dengan cara hitungan yang sama, yaitu: Pendapatan total dikurang gaji guru, dikurang 15% untuk beban (listrik, aqua, *fotocopy*, dan lain-lain). Kemudian jika dari pihak Jarimatika cabang, maka sisa dari perhitungan tadi dibagikan 40% bagi pusat dan 60% untuk cabang. Sedangkan jika perhitungan dari pihak Jarimatika unit, maka 40% bagi cabang dan 60% untuk unit. Pembagian tersebut dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\sum P - B - G = K$$

Dimana:

- P : Pendapatan kotor
- B : Beban
- G : Gaji guru
- K : Pendapatan bersih

Sebagai contoh: Jika di dalam 1 kelas jumlah siswa 10 orang, maka perhitungannya sebagai berikut:



1. Uang SPP 10 orang $\text{Rp.}150.000 \times 10 = \text{Rp.} 1.500.000,-$
2. Dipotong 15% untuk operasional kantor $= 15\% \times \text{Rp.}1.500.000 = \text{Rp.}225.000,-$
3. Bayar gaji guru 1 bulan (8x pertemuan @30.000), $30.000 \times 8 = \text{Rp.}240.000,-$

Bentuk perhitungan tersebut dapat diilustrasikan sebagaimana berikut:

$$\sum P - B - G = K$$

$$= \text{Rp.} 1.500.000 - \text{Rp.} 225.000 - \text{Rp.} 240.000 = \text{Rp.} 985.000,-$$

Jumlah di atas merupakan pendapatan bersih yang akan dibagikan antara *franchisor* dan *franchisee* dengan persentase 40% : 60%. Jadi:

1. Pendapatan *franchisor* adalah: $40\% \times \text{Rp.} 985.000 = \text{Rp.}394.000,-$
2. Pendapatan *franchisee* adalah: $60\% \times \text{Rp.} 985.000 = \text{Rp.}591.000,-$

Begitu juga dengan yang dilakukan di unit, hasil penjumlahan dibagikan untuk pihak Jarimatika cabang dan Jarimatika unit dengan nisbah 40% untuk Jarimatika cabang, dan 60% untuk Jarimatika unit. Berarti:

1. Pendapatan Jarimatika cabang adalah: $40\% \times \text{Rp.}985.000 = \text{Rp.} 398.000,-$
2. Pendapatan Jarimatika unit adalah: $60\% \times \text{Rp.} 985.000 = \text{Rp.} 591.000,-$

Dari contoh di atas dapat kita pahami, bahwa jika di dalam satu kelas Jarimatika terdapat 10 orang murid, maka 10 murid dikalikan dengan uang SPP per bulannya. Hasil tersebut dipotong untuk keperluan kantor dalam suatu periode atau di sebut dengan beban, beban disini bisa berupa: biaya listrik, aqua, *fotocopy*, dan lain-lain. Begitu juga yang dilakukan oleh pihak Jarimatika unit, setelah perhitungan tersebut, baik perhitungan dari Jarimatika cabang ke Jarimatika pusat atau dari Jarimatika unit ke Jarimatika cabang, maka sisa hasilnya kita bagi sesuai bagian porsi pusat dan cabang, yaitu 40% untuk *franchisor* dan 60% untuk *franchisee*. Adapun jika dari Jarimatika unit ke Jarimatika cabang, 40% untuk Jarimatika cabang, 60% untuk Jarimatika unit.

Keuntungan yang menjadi hak milik Jarimatika cabang Darussalam yang dari keuntungan cabang, dibagikan kembali untuk investor 50% dan untuk pengelola 50%, karena Jarimatika Darussalam mempunyai 4 orang investor



dan 4 orang pengelola. Setiap investor dan pengelola Jarimatika dibagi sesuai kesepakatan. Maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

1. Jika Jarimatika cabang Darussalam mendapat keuntungan sebesar Rp.591.000,- maka cabang Jarimatika Darussalam membagi dua terlebih dahulu yaitu, 50% untuk pengelola dan 50% untuk penanam saham (investor). Sehingga $\text{Rp. } 591.000 : 2 = \text{Rp. } 295.500,-$
2. Kemudian bagi pengelola dibagi sama, yaitu $\text{Rp. } 295.500 : 4 = \text{Rp. } 73.875,-$
3. Keuntungan bagi penanam saham (investor) dibagi sama juga karena banyak saham yang diinvestasikan sama, yaitu $\text{Rp. } 295.500 : 4 = \text{Rp. } 73.875,-$

Begitu juga keuntungan yang didapat dari Jarimatika unit dibagikan kembali untuk kas 1/3, 1/3 untuk empat orang investor, dan 1/3 untuk pengelola. Maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

1. Jika keuntungan yang didapat dari Jarimatika unit adalah Rp. 398.000,-
2. Untuk kas Jarimatika cabang 1/3, berarti: $1/3 \times \text{Rp. } 398.000 = \text{Rp. } 132.600,-$
3. Untuk empat orang investor 1/3, yaitu: $1/3 \times \text{Rp. } 398.000 = \text{Rp. } 132.600$, berarti $\text{Rp. } 132.600 : 4 = \text{Rp. } 33.160,-$ per 1 orang investor.
4. Untuk pengelola empat orang 1/3, yaitu: $1/3 \times \text{Rp. } 398.000 = \text{Rp. } 132.600$, berarti $\text{Rp. } 132.600 : 4 = \text{Rp. } 33.160,-$ per 1 orang pengelola.

Dengan demikian yang menjadi kas atau simpanan dari Jarimatika cabang Darussalam hanyalah sisa 15% biaya operasional yang telah ditetapkan dari pusat, hal ini pun didapat jika kost (pengeluaran) lebih sedikit daripada pendapatan. Selain itu juga keuntungan yang didapat dari Jarimatika unit. Pembayaran *royalty fee* dilakukan pada tanggal 1-15 setiap bulannya, jika *franchisee* membayar *royalty fee* pada tanggal 1-5, maka *franchisor* akan memberikan diskon sebesar 15% dari *royalty* yang dibayar. Apabila *franchisee* membayarkan *royalty* sesuai jadwal, yaitu tanggal 5-10, maka baginya tidak dikenakan diskon dan denda. Namun, jika *franchisee* mengalami kemacetan, yaitu membayar di atas tanggal 10 setiap bulannya, maka pihak *franchisor* memberikan sanksi berupa denda 15% dari jumlah yang harus dibayarkan. Maka perhitungannya adalah:



1. Apabila membayar pada tanggal 1-5, mendapatkan diskon 15%.

Jika jumlah yang harus dibayar adalah Rp. 394.000, maka $15\% \times \text{Rp.}394.000 = \text{Rp.} 59.100,-$

Sehingga, *franchisee* hanya membayar sebanyak Rp. 394.000 - Rp. 59.100 = Rp. 334.900,-

2. Jika melakukan pembayaran tepat pada waktunya, maka yang dibayar tetap berjumlah Rp. 394.000,-
3. Kemudian, apabila terlambat melakukan pembayaran atau lewat waktu, maka dikenakan denda 15%, dan perhitungannya adalah: $15\% \times \text{Rp.}394.000 = \text{Rp.} 59.100,-$

Jadi, $\text{Rp.} 394.000 + \text{Rp.} 59.100 = \text{Rp.} 453.100,-$, maka yang wajib dibayar oleh pihak *franchisee* adalah Rp. 453.100,-

Perhitungan di atas dapat dipahami bahwa, jika pembayaran *royalty fee* dilakukan diantara tanggal 1-5, maka *franchisee* akan mendapat (diskon) 15% dari jumlah yang dibayarkan, dan jika membayar tepat waktu tidak dikenakan apapun dengan arti jumlah yang dibayarkan tetap. Namun, jika terjadi keterlambatan di pihak *franchisee*, maka ia harus menambahkan 15% dari jumlah *royalty fee*.

Dengan demikian, kesimpulan yang dapat diambil dari uraian di atas adalah bahwa sistem perhitungan yang digunakan oleh Jarimatika cabang Darussalam adalah sistem perhitungan *profit sharing*, yaitu seluruh total pendapatan dikurang beban, dan dikurang gaji guru. Sisa pendapatan dibagi antara *franchisor* dan *franchisee* dengan nisbah yang telah disepakati, yaitu 60:40. Pada kenyataannya Jarimatika Darussalam tidaklah menggunakan akad *musyarakah* dengan sebenar-benarnya disebabkan pihak *franchisor* tidak menjalankan kewajibannya sebagai pemantau jalannya roda usaha *franchisee*, karena salah satu kewajibannya adalah melakukan *survey* ketempat usaha, sehingga *franchisor* dapat mengetahui keadaan *franchisee*.

Jika hal tersebut dilakukan oleh pihak *franchisor*, maka akan berdampak baik tentang penetapan biaya operasional yang telah ditetapkan diawal akad berjumlah 15%. Dengan adanya *survey* ke tempat seorang *franchisor* dapat mengetahui kebutuhan yang sebenarnya yang dialami *franchisee*. Penetapan biaya operasional yang *fix* setiap periode terkadang tidak memadai dengan kebutuhan yang harus ditunaikan, sehingga pengeluaran lebih banyak daripada



pemasukan dan *franchisee* sudah pasti mengalami kerugian. Padahal prinsip *musyarakah* adalah keunggulan dalam kebersamaan dan keadilan berbagai keuntungan maupun kerugian, sehingga kerjasama ini lebih cocok disebut dengan kerjasama dengan sewa merek atau jual beli merek. Dan denda tersebut jika ditinjau menurut syari'ah adalah merupakan riba nasi'ah, yaitu kelebihan terhadap pembayaran terhadap lewatnya tempo pembayaran hutang.

Strategi Penyelesaian *Profit Sharing* Pada Jarimatika Darussalam

Pada praktiknya, mekanisme yang terjadi selama ini adalah pembayaran yang dilakukan berdasarkan sistem *profit sharing*, yaitu laba bersih (total pendapatan dikurang beban). Berdasarkan pendapatan yang didapat atau dengan kata lain, produk yang berhasil dijual selama kurun waktu tertentu. Dalam hal ini kadangkala seorang *franchisee* tidak selalu dapat memenuhi kewajibannya, bahkan tak sanggup untuk membayar. Hal ini disebabkan karena penetapan persen biaya operasional diawal, sehingga terkadang beban operasional per bulannya lebih banyak daripada 15% biaya yang telah ditetapkan pihak *franchisor*. Sebagai contoh:

1. Jika pendapatan untuk biaya beban operasional yang didapat per bulan ditambah keuntungan dari Jarimatika unit adalah Rp.225.000 + Rp.132.600 = Rp. 357.600,-
2. Biaya sewa gedung per bulan adalah Rp.800.000,-
3. Biaya *fotocopy* per bulan adalah Rp.20.000,-
4. Biaya listrik per bulan adalah Rp.50.000,-
5. Biaya aqua per bulan adalah Rp.18.000,-
6. Biaya perlengkapan seperti: tisu, pembersih lantai, baygon, adalah Rp.50.000,-
7. Biaya gaji administrasi per bulan adalah Rp.400.000,-

Maka, pendapatan untuk beban dikurang seluruh biaya di atas dapat diilustrasikan sebagai berikut:

$$\text{Rp. } 357.600 - \text{Rp. } 800.000 - \text{Rp. } 20.000 - \text{Rp. } 50.000 - \text{Rp. } 18.000 - \text{Rp. } 400.000 = \text{Rp. } -930.400,-$$

Dari contoh di atas dapat dipahami, bahwa jumlah pendapatan 15% untuk beban operasional yang didapat dikurangi semua beban, dapat kita lihat sudah jelaslah kerugian yang dialami oleh pihak *franchisee*. Untuk memenuhi atau menutupi beban ini maka para investor juga ikut menyumbangkan pendapatannya. Jika Jarimatika cabang dalam keadaan *defisit* maka mereka



(para investor) tidak mendapatkan keuntungan, karena pendapatannya telah digunakan untuk menutupi beban. Sehingga, yang mengalami kerugian disini tidak hanya pihak *franchisee* tetapi juga pihak investor.

Jarimatika cabang Darussalam sendiri beberapa kali mengalami hal tersebut, hal ini dikatakan suatu yang wajar karena kejadian ini merupakan perjalanan suatu usaha, tidak ada usaha yang diawal perjalanannya bisa langsung untung atau pun stabil. Bahkan berdasarkan banyak pengalaman orang-orang yang sudah sukses berbisnis di dunia pendidikan baru bisa stabil pada usia 5 tahun.

Sikap dari *franchisor* sendiri sangat tegas dalam menanggapi masalah yang dialami oleh *franchisee*, bila telat mengirim bagi hasil akan dikenakan denda. Namun, penemu Jarimatika sendiri yang sekaligus direktur Jarimatika Indonesia, cukup bijaksana dalam menyikapi hal ini, dan mau memberi keringanan dan *delay* waktu untuk kemudian bisa mengirim bagi hasil pada saat kita mampu. Pihak *franchisor* selalu memberikan *support* dan semangat yang tinggi untuk Jarimatika Darussalam agar terus bangkit dan bergerak.

Namun, dikarenakan susahnyanya untuk bangkit kembali layaknya semula. Jarimatika mengalami *defisit* anggaran sampai beberapa bulan, sehingga untuk beberapa bulan *franchisee* Jarimatika Darussalam tidak sanggup membayar *royalty fee* ke *franchisor*. Hal ini menyebabkan segala bentuk kebutuhan perlengkapan yang diminta oleh *franchisee* tidak dipenuhi. Pesanan barang perlengkapan akan dipenuhi setelah pihak *franchisee* melakukan pembayaran *royalty fee* yang telah tertunda. *Defisit* pendapatan ini disebabkan oleh beberapa faktor, yang telah terangkum sebagai berikut:

1. Jumlah murid yang masih belum maksimal.

Dikarenakan pendapatan pokok yang didapat oleh Jarimatika sendiri berasal dari SPP murid, maka banyak tidaknya murid sangat berpengaruh bagi kelangsungan pendapatan Jarimatika sendiri. Jika murid yang diterima banyak, maka pendapatan Jarimatika akan meningkat. Begitu juga sebaliknya, jika jumlah murid yang diterima hanya sedikit, maka pendapatan Jarimatika juga mengalami penurunan, sampai bisa mengalami *defisit* anggaran.

2. Uang pendaftaran yang belum cukup.

Salah satu penyebab lain, yaitu terlalu murahnyanya uang pendaftaran penerimaan murid baru di Jarimatika. Hal ini menyebabkan hasil uang



pendaftaran tersebut tidak cukup untuk dialokasikan dalam melengkapi peralatan-peralatan Jarimatika. Sehingga, terkadang untuk memesan barang sebahagiannya menggunakan uang SPP murid.

3. Marketing yang belum konsisten.

Di lain hal yang sangat mempengaruhi pendapatan Jarimatika yaitu marketing yang masih belum maksimal dalam bekerja. Marketing disini meliputi promosi Jarimatika kepada masyarakat yang sangat kurang, sehingga mengakibatkan ketidaktahuan calon konsumen pengguna jasa Jarimatika.

4. Sewa kantor yang cukup mahal.

Tempat yang strategis sangat mempengaruhi harga suatu tempat tersebut, demikian juga halnya dengan penyewaan gedung yang dialami oleh Jarimatika cabang Darussalam. Penyewaan gedung yang mahal membuat Jarimatika sulit dalam *manage* pendapatan apalagi meraih keuntungan. Sehingga untuk bisa menyewa kantor tahun berikutnya terpaksa mencari suntikan dana lagi. Itu sebabnya investor yang awalnya hanya dua orang menjadi 4 orang. Dengan jumlah investor sebanyak ini keuntungannya juga sedikit. Oleh karena itu pihak Jarimatika Darussalam tidak menerima tambahan investor lagi. Solusi untuk mengurangi beban dalam penyewaan gedung pada tahun ini, Jarimatika *join* dengan lembaga lain, sehingga harga sewa kantor bisa lebih murah.

Dengan masalah-masalah yang dialami Jarimatika Darussalam yang sangat rumit, maka pihak Jarimatika sendiri berusaha menjalankan beberapa kiat agar kelangsungan Jarimatika tetap stabil dan mendapatkan keuntungan yang banyak. Kiat tersebut adalah:

1. Melakukan inovasi produk. Salah satu yang dapat membuat ketertarikan calon konsumen untuk membeli sebuah produk adalah dikarenakan sebuah inovasi produk yang bagus. Produk yang selama ini dikenal di Jarimatika Darussalam hanyalah produk Jarimatika sendiri, padahal selain produk Jarimatika, masih banyak produk yang ditawarkan seperti les Bahasa Inggris, Membaca, dan lain-lain. Oleh karena itu diperlukan sebuah inovasi produk agar lebih baik.
2. Melakukan marketing berkala. Pemasaran yang terjadi selama ini adalah pemasaran yang berbentuk membagikan selebaran-selebaran atau brosur



Jarimatika, yang dilakukan tidak tentu waktunya. Oleh karena itu, agar marketing selanjutnya lebih baik, maka perlu dilakukan marketing berskala, mempunyai waktu-waktu tertentu, yang sesuai dengan keadaan dalam memasarkan atau memperkenalkan produk Jarimatika.

3. Menyiapkan SDM yang siap pakai. SDM atau sumber daya manusia yang dimaksud disini yaitu kecakapan pihak pengajar dalam memberikan pelayanan. SDM siap pakai diperlukan karena pada waktu yang tidak disangka-sangka diperlukan SDM secara tiba-tiba, dan agar Jarimatika tidak terkesan kurang profesional, maka diperlukan adanya SDM yang siap pakai kapan pun.
4. Mengevaluasi sistem pengelolaan keuangan tahun sebelumnya dan mencari metode yang lebih menguntungkan tahun berikutnya. Agar menjadi yang lebih baik memerlukan adanya evaluasi dalam segala hal secara bertahap, demikian juga dengan Jarimatika. Dalam rangka pembenahan keuangan diperlukan evaluasi sebelum dan perencanaan yang akan datang agar mendapatkan yang lebih baik.

Keuntungan melakukan strategi yang tersebut diatas adalah kerugian yang pernah dialami dengan antisipasi tersebut, maka *defisit* pendapatan akan terhindar jika solusi yang telah ada dijalankan dengan maksimal.

Dari uraian yang telah dijelaskan di atas dapat ditarik sebuah kesimpulan, bahwa penerapan yang terjadi bahwa pihak Jarimatika Darussalam diwajibkan membayar *royalty fee* dalam keadaan apapun, baik mengalami keuntungan maupun kerugian. Kerugian disini dilihat jika biaya operasional yang harus dikeluarkan lebih banyak daripada pendapatan yang ditetapkan sebesar 15% per bulannya, maka pihak *franchisee* akan mengalami kerugian. Hal ini tidak sesuai dengan prinsip yang seharusnya dipakai di dalam kerjasama menurut Islam, karena terdapat unsur yang tidak keadilan dalam distribusi pendapatan.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah dipaparkan dalam bab-bab sebelumnya, maka dalam bab penutup ini penulis akan merangkum beberapa kesimpulan yang dirincikan sebagai berikut:

1. Bahwa mekanisme perhitungan *royalty fee* yang digunakan oleh pihak Jarimatika Darussalam adalah dengan menggunakan sistem *profit sharing*, dimana total pendapatan dikurangi beban, dan sisanya dibagi dua untuk *franchisor* 40% dan *franchisee* 60%.



1. Jarimatika Darussalam merupakan bentuk kerjasama yang dikenal dengan *syirkah*. Jarimatika merupakan *syirkah uqūd*, yaitu kerjasama yang berbentuk *aqad* atau kontrak yang disepakati dua orang atau lebih untuk mengikatkan diri dalam perserikatan modal dan keuntungan. Dua pihak disini yaitu, *franchisor* (pemilik waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba). Adapun *syirkah* disini berbentuk *syirkah mudlārabah*, yaitu kerjasama dalam harta, harta yang dimaksud dalam Jarimatika ini yaitu harta kekayaan intelektual yang berbentuk sistem perhitungan matematika dengan menggunakan jari. Di samping itu, Jarimatika bersifat *franchise multi-unit*, yaitu pihak *franchisee* Jarimatika Darussalam diberikan izin untuk membuka gerai lebih dari satu lokasi dengan membentuk unit baru di daerahnya, jumlah unit yang telah dibuka oleh pihak Jarimatika Darussalam ada 2 unit, yaitu unit Jarimatika Seutui dan unit Jarimatika Lueng Bata.
2. Dengan menggunakan sistem bagi hasil (*profit sharing*), Jarimatika yang harus membayar *royalty* per bulannya. Beberapa kali Jarimatika Darussalam mengalami *defisit* pendapatan, karena biaya operasional berbentuk beban untuk per periodenya telah ditetapkan persennya, sehingga jika beban lebih banyak daripada biaya yang tersedia, mengakibatkan *franchisee* tidak dapat membayar *royalty* ke *franchisor*. Dengan kejadian tersebut, *franchisor* sangat bijak dalam menangani, dengan memberikan penundaan pembayaran sampai pihak Jarimatika Darussalam mampu membayar, selain itu *franchisor* juga selalu memberikan *support* dan semangat agar Jarimatika Darussalam bangkit kembali.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul ‘Azhim bin Badawi al-Khalafi, *Al-Wajiz: Panduan Fiqih Lengkap* (terj.Ma’ruf Abdul Jalil), Bogor: Pustaka Ibnu Katsir, 2007.
- Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996.
- Abdul R. Saliman, *Hukum Bisnis Untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, edisi ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.



- Ahmad Izzan, *Referensi Ekonomi Syariah*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006.
- Ahmad shalaby, *Kehidupan Sosial Dalam Pemikiran Islam*, Amzah, 2001.
- Al-Bukhari, *Shahih Bukhari jilid I*, Beirut: Maktabah Atsqaafiyah, t.t.
- Azharsyah Ibrahim dan Fitria. (2012). Implikasi Penetapan Margin Keuntungan pada Pembiayaan Murabahah (Suatu Studi dari Perspektif Islam Pada Baitul Qiradh Amanah). *Share: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 1(2), 142-162.
- Baihaqi A. Samad, *Konsepsi Syirkah dalam Islam, Perbandingan Antar Mazhab*, Banda Aceh: Yayasan Pena dan Ar-Raniry, 2007.
- Christopher Pass dan Briyan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Cut Asmaul Husna, *Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Di Kota Banda Aceh*, Fakultas Hukum Unsyiah, 2000.
- Eko wibowo, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, 5 April 2008.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 15/DSN-MUI/IX/2000, 16 September 2000, diakses pada tanggal 17 Juni 2011 dari situs: <http://www.badilag.net/data/fatwa%20mui%20edit/15%20%20prinsip%20distribusi%20hasil%20usaha%20dalam%20lembaga%20keuangan%20syari%27ah.htm>
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Gunawan Widjaja, *Seri Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Hadi Setia Tunggal, *Dasar-dasar Pewaralabaan (Franchising)*, Jakarta: Harvarindo, 2006.
- Hamka, *Tafsir Al-azhar*, jilid 9, Malaysia: Kerja Karya Print Pte Ltd, 2007.
- Hassan Shadly, *Kamus Inggris Indonesia*, cet xxv, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1995.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.



- Hendry E. Ramadhan, *Franchise Untuk Orang Awam*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Hendry E. Ramadhan, *Jitu Membeli Franchise*, Jakarta: Penebar Swadaya, 2010.
- IAI, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- Ibnu 'Abidin, *Rad al-Muhtar 'ala ad-Dur al-Muhtar*, Jilid II, Mesir: Al-Amiriyah, t.t.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid: Analisa Fiqih Mujtahid* (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah), jilid III, Jakarta: Pustaka Amani, 2002.
- Ibrahim, Azharsyah. (2012, 26-28 March). *Praktik Ekonomi Masyarakat Aceh dalam Konteks Ekonomi Islam*. Paper presented at the Aceh Development International Conference, Kuala Lumpur, Malaysia
- Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, dan J. William Petty, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta : Salemba Empat, 2001.
- Kamus Bahasa Indonesia Online, diakses pada tanggal 12 Juli 2011 dari situs: <http://kamusbahasaindonesia.org/mekanisme>.
- M. Abdul Mujieb, *Kamus Istilah Fiqh*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994.
- Muh. Zuhri, *Riba Dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan: Sebuah Tilikan Antisipasif*, Jakarta; Raja Grafindo Persada, 1997.
- Muhammad Hasbi Ash-shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 1999.
- Muhammad Luthfi Hamidi, *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta: Senayan Abadi Publishing, 2003.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam: dari teori ke praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhyiddin Athiyah, *Kamus Ekonomi Islam: indeks hadist tentang perniagaan & perekonomian Islam* (terj. Fitri Zakiyyah & Lilik Nurcholisho), cet. Pertama, Solo: Ziyad Visi Media, 2009.



- Munir Fuadi, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, Jakarta: Citra Aditya Bakti, 2005.
- Munir Fuadi, *Pengantar Hukum Bisnis*, Bandung; PT. Citra Aditya Bakti, 2005.
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratamas, 2007.
- Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES), *Buku Saku Perbankan Syariah*, Jakarta: Gd. Arthaloka, 2006.
- Pustaka Yustisia, *KUHper (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata)*, *KUHP (Kitab Undang-Undang Hukum Pidana)*, *KUHAP (Kitab Undang-Undang Hukum Acara Pidana)*, Yogyakarta: 2008.
- Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2004.
- Rai Widjaya, *Hukum Perusahaan*, Jakarta: KBI, 2005.
- Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Saidin, *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1995.
- Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an* (terj. As'ad Yasin, dkk) Jilid 10, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (terj. Nor Hasanuddin), jilid 12, 13, 14, Bandung: al-Ma'arif, 1987.
- Shahih bin Fauzan al-Fauzan, *Ringkasan Fikih Lengkap*, Jakarta: PT. Darul Falah, 2005.
- Shalah ash-Shawi, Abdullah al Muslih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2008.
- Sudargo Gautama, *Himpunan Peraturan-peraturan Baru Bidang Hukum Ekonomi yang Penting untuk Praktek Sehari-hari*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2001.



- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam: dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 2005.
- Syeikh Muhammad Ghazali, *Tafsir Tematik Dalam Alquran*, Jakarta; Gaya Media Pratama, 2004.
- T. Agus Kudrizal, *Implementasi Waralaba Wong Solo Meulaboh Ditinjau Dari Konsep Syirkah*. Fakultas Syari'ah, IAIN Ar-Raniry 2010.
- Taqyuddin An-Abhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Persfektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 2009.
- Thomas W., Zimmerer dan Norman M. Scarborough, *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Jakarta: PT Penebar Swadaya, 2005.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah IBI, *Konsep, Produk dan Implementasi dan Operasional Bank Syariah*, Jakarta: Djambatan, 2001.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Bank Syariah: Konsep, Produk dan implementasi Operasional*, Jakarta: Djambatan, 2001.
- Tim Penulis Dewan Syari'ah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, cet. II, Jakarta: PT. Intermas, 2003.
- Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh dan Perundangan Islam* (terj. Syed Ahmad Syed Hussain), jilid IV. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2002.
- Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i* (terj. Muhammad Afifi Abdul Hafiz), Beirut: Darul Fikr, t.t.
- Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*,
- Zamir Iqbal, Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam: Teori Dan Praktik*, Jakarta: Kencana, 2008.

