

IMPLEMENTASI *FRANCHISE* BERBASIS SYARI'AH DI SEKTOR UMKM

Dijan Novia Saka*

ABSTRACT

Franchise is a business which widely targeted by the businessmen. Small and Medium Enterprises (SMEs) in the field of franchise business has a very good prospect for the economy in Indonesia. Franchise business is very diverse types, we must be careful to choose the franchisor to assist us in starting a franchise business. Although we are under the guidance of the franchisor, we also need to be more innovative to find a new business form of this franchise business.

In Karangrejo Village Kandat Sub district Kediri Regency has the leading SMEs in the form of handicraft which called jaranan handicraft. But the craftsmen have not run a franchise in the field of jaranan handicraft. So it is very appropriate to apply sharia-based franchise for SMEs jaranan handicraft in the village. It is because by opening a sharia-based franchise business will provide many benefits, among others, the business will be more advanced, product marketing can be expanded, product quality can be improved, the price of its products can be stable and of course the income can increase.

From the results of existing data analysis, the sharia-based franchise is very appropriate run in the SME sector in order to improve the economy and reduce unemployment. Because the franchise that applies the basic principles of sharia economy has advantages that are not owned by franchise in general. Sharia-based franchises can survive in uncertain or uncertain economic conditions.

Keyword: Franchise, Franchise Syariah, UMKM Desa Karangrejo.

A. PENDAHULUAN

Bagaimana cara memulai menjadi seorang wirausaha? Hal ini seringkali ditanyakan oleh beberapa orang yang ingin menjadi wirausaha. Kita bisa mendapatkan banyak jawaban dari berbagai sudut pandang, kita tidak butuh kualifikasi tertentu, uang atau bahkan sebuah ide yang bagus sekali. Yang dilakukan seorang wirausaha adalah membuat “sesuatu” yang secara konsisten menghasilkan uang. Usaha kita pasti memiliki bagian-bagian tertentu, ada bagian yang menjual sesuatu kepada seseorang, kemudian ada bagian yang disimpan sebagian guna kelangsungan hidup usahanya di masa yang akan datang dan yang tersisa adalah keuntungan untuk kita. Jika kita bisa mendesain, membangun dan memelihara usaha kita ini, tentunya kita dapat menjadi kaya, namun hal ini tentu saja tidak mudah.

Tentu kita butuh ide, tetapi ketahuilah bahwa perusahaan yang sukses mendapatkan

pendanaan bukan hanya dari ide brilian yang liar. Nilai dari sebuah ide, karena sebenarnya ide itu murah. Ide bisnis itu bernilai lebih kecil daripada sebuah roti isi yang sudah dimakan separuh, setidaknya kita bisa makan roti isi tersebut dan yang terpenting adalah waktu. Memilih waktu yang tepat untuk membangun sebuah usaha. Kalau kita mau membuka sebuah usaha sekarang, tentu adalah waktu yang tepat untuk memulai usaha baru tersebut.

Kebanyakan orang takut memulai usaha ketika ada kompetisi, tetapi kompetisi bisa saja merupakan hal baik. Tempat terbaik membuka usaha baru adalah tepat di sebelah usaha lain yang sudah sukses. Banyak bisnis bagus mendompleng kesuksesan bisnis lainnya, lebih baik memiliki beberapa kompetitor daripada tidak sama sekali, kita hanya perlu menjadi 10% lebih baik dibandingkan dengan pesaing kita.

Memulai usaha sedikit banyak mirip dengan membesarkan anak, semua orang mengasumsikan kita tahu apa yang kita

*Dosen Program Studi Ekonomi Syariah – STAIN Kediri. Email: ajisakanova@gmail.com.

lakukan, tetapi si bayi dan usaha kita terlahir tanpa buku manual instruksi, kita melaluinya dengan jatuh bangun dan belajar sambil berjalan. Pada awalnya kemungkinan besar kita akan gagal. Tujuan kita adalah membangun mesin uang, tapi mungkin kita tidak memiliki keseluruhan bagian dari yang dibutuhkan. Ide kita mungkin saja separuh salah, tetapi kita tidak tahu dibagian mana yang salah, hal ini normal sekali. Bagian besar dari memulai usaha adalah dengan cara meyakinkan orang lain untuk mempercayai kita.

Jangan membuat kesalahan dengan mengasumsikan sebuah perusahaan besar itu seperti perusahaan kecil atau hanya saja lebih besar. Sejalan dengan perkembangan usaha, kebiasaan kita juga akan berubah. Bahkan kita bisa membenci usaha yang kita buat sendiri. Sebaiknya kita selalu ingat bahwa tidak ada bisnis yang bisa berkembang tanpa batas, karena beberapa bisnis lebih efisien dengan ukuran tertentu.

Entrepreneurship adalah bentuk dari kegiatan spekulasi yang mencerahkan, keahlian dan keuletan adalah faktor penentu yang sangat besar. Sepanjang kita pantang menyerah apabila terjatuh dan terus belajar, peluang kita menjadi orang sukses akan selalu ada karena kita hanya perlu untuk berani melakukannya. Menjadi *entrepreneur* diusia muda adalah dambaan sebagian besar orang, hanya saja proses untuk mencapai level tersebut tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Ada banyak faktor yang harus diperhatikan sejak bagaimana memulai sebuah usaha, bagaimana mengelola lalu mengembangkannya menjadi usaha yang produktif dan kompetitif serta hal-hal penting lainnya.

Franchise atau yang sering kita dengar dengan istilah waralaba adalah usaha yang sedang banyak dilirik oleh pelaku bisnis. Baik bagi mereka yang menciptakan *franchise* dalam skala kecil maupun skala besar. Saat ini banyak kita jumpai usaha *franchise* disekitar kita. *Franchise* beragam sekali jenisnya, mulai dari usaha makanan, minuman sampai pakaian dan kerajinan tangan. Usaha-usaha tersebut mempunyai prospek yang menjanjikan

bagi para pelaku bisnis. Apabila usaha ini berlanjut dan disertai dengan kondisi ekonomi yang bagus maka akan dapat mendorong perekonomian nasional menjadi lebih baik.

Banyak yang mensinyalir deregulasi dibidang perdagangan dan investasi tidak memberi banyak keuntungan bagi pengusaha kecil, bahkan justru pengusaha besarlah yang mendapatkan keuntungan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Pengembangan UMKM melalui usaha *franchise* banyak dilirik oleh para pebisnis, sehingga sangat mudah kita jumpai usaha *franchise* ini disekitar kita. *Franchise* di Indonesia beragam sekali jenisnya, mulai dari usaha makanan khas daerah, minuman tradisional sampai oleh-oleh khas masing-masing daerah di Indonesia. Usaha-usaha tersebut mempunyai prospek yang menjanjikan bagi para pelaku bisnis terutama di sektor UMKM. Apabila usaha ini berlanjut dan disertai dengan kondisi ekonomi yang bagus maka akan dapat mendorong perekonomian nasional menjadi lebih baik.

Namun kenyataannya masih banyak pelaku bisnis yang belum mampu mengelola *franchise* disektor UMKM ini dengan sistem perekonomian yang sesuai dengan rakyat. Palsanya pengangguran tetap saja meningkat setiap tahunnya dan perekonomian nasioanal melemah seiring peningkatan tersebut. Ekonomi syariah yang memiliki konsep sesuai dengan konsep ajaran islam sangat cocok diterapkan di Indonesia dalam berbagai bidang, seperti halnya *franchise*.

Franchise di sektor UMKM yang berbasis syariah akan menjadi senjata tangguh untuk meningkatkan perekonomian. Dengan membuka usaha *franchise* berbasis syariah di sektor UMKM akan membantu Indonesia melewati krisis ekonomi global yang diterima sebagai akibat penerapan sistem ekonomi konvensional. Para pelaku bisnis banyak yang belum mengetahui tentang prospek baik yang dimiliki *franchise* berbasis ekonomi syariah. Selain bisa menghasilkan keuntungan berupa

materi, penerapan ekonomi syariah dalam berbisnis juga dapat mendatangkan berkah dari Allah SWT. Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut, bagaimana implementasi *franchise* berbasis syariah di sektor UMKM?

B. LANDASAN TEORI

1. Ekonomi Menurut Hukum Islam

Ketika membahas masalah ekonomi tentunya akan berhubungan dengan masalah harta. Dimana harta yang melimpah menunjukkan perekonomian yang stabil dan bagus. Namun realita sebenarnya tidak seperti apa yang kita lihat dengan kasat mata. Harta yang kita miliki adalah amanah dari Allah SWT yang sengaja dititipkan kepada kita. Dalam islam pemilik mutlak harta adalah Allah SWT. Selama kita diberi titipan maka kita diberi wewenang untuk mengelolanya untuk hal kebaikan dan membantu sesama. Namun kenyataannya masih banyak manusia yang sengaja menimbun kekayaan atau harta mereka, membiarkan orang lain hidup susah serta kekurangan tanpa mau berbagi rejeki dan tidak mau memberi bantuan.

Ekonomi menurut islam itu adalah ekonomi yang sesuai dengan ajaran islam yang dibawa oleh nabi Muhammad SAW. Dalam melakukan kegiatan ekonomi menurut islam kita dilarang keras untuk menerapkan *riba* karena itu hukumnya haram. Selain *riba*, ketidakpastian dan spekulasi juga diharamkan dalam ekonomi islam. Ekonomi islam mengedepankan kesejahteraan bersama, dalam hal ini menrapkan prinsip bagi hasil yang sama antara pihak satu dengan pihak lainnya. Karena keadilan bagi islam itu mutlak. Ekonomi islam memiliki prinsip-prinsip yang tidak dimiliki ekonomi konvensional dan sistem ekonomi lainnya sehingga bisa dijadikan kunci untuk meningkatkan perekonomian nasional.

2. Ekonomi Syariah

a. Definisi Ekonomi Syariah

Menurut Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (2012 : 17),

“Ekonomi Syariah adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islam, yaitu berdasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al Qur’an dan Sunnah Nabi.”

Menurut Monzer Kahf dalam Al-Arif, Rianto dan Amalia (2010 : 7), “Ekonomi Islam adalah bagian dari ilmu ekonomi yang bersifat interdisipliner dalam arti kajian ekonomi syariah tidak dapat berdiri sendiri, tetapi perlu penguasaan yang baik dan mendalam terhadap ilmu-ilmu syariah dan ilmu-ilmu pendukungnya juga terhadap ilmu-ilmu yang berfungsi sebagai *tool of analysis* seperti matematika, statistik, logika dan *ushul fiqh*.”

Kemudian menurut M.A. Mannan (1992:15), “Ilmu ekonomi syariah sebagai suatu ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai islam.”

Sedangkan definisi ekonomi syariah berdasarkan pendapat Muhammad Abdullah Al-Arabi dalam Al-Assal dan Karim (1980:11), “Ekonomi Syariah merupakan sekumpulan dasar-dasar umum ekonomi yang kita simpulkan dari Al Qur’an dan As-sunnah, dan merupakan bangunan perekonomian yang kita dirikan di atas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan tiap lingkungan dan masa.”

b. Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia

Meski sudah mengetahui ciri dan prinsip ekonomi syariah yang sangat berguna dalam perekonomian bangsa, masih sedikit di Indonesia yang menerapkan prinsip ekonomi syariat dalam kehidupan sehari-hari. Sebenarnya Indonesia sudah menganal prinsip syariah dalam aktivitas perbankan sejak tahun 1992, namun penerapannya masih belum optimal. Meski ekonomi syariah sudah diformalkan dalam pendidikan, namun masyarakat Indonesia pada umumnya belum memahami prinsip ekonomi syariah secara mendalam. Sehingga masih banyak diantara mereka yang menggunakan sistem konvensional maupun campuran.

Krisis keuangan belakangan ini bukan hanya melanda Indonesia melainkan sejumlah negara berkembang lainnya. Kemajuan teknologi dalam informasi merupakan salah satu faktor penyebab krisis keuangan dan mempercepat menyebarkan informasi. Suatu bangsa tentu menginginkan rakyatnya makmur dan terpenuhi kebutuhannya. Kenyataannya masih banyak masyarakat di Indonesia yang hidupnya berada di bawah garis kemiskinan. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah untuk mengurangi kemiskinan dan meningkatkan perekonomian.

Sistem perekonomian yang dianut di Indonesia beberapa tahun terakhir cenderung mengarah kepada sistem ekonomi campuran yang merupakan campuran dari berbagai sistem ekonomi yang ada, dan sebenarnya ada beberapa sistem ekonomi yang kurang cocok untuk dijalankan di Indonesia saat ini. Sistem ekonomi yang memihak pada kesejahteraan rakyatlah yang paling cocok diterapkan di Indonesia, yaitu sistem ekonomi syariah. Karena sistem ekonomi syariah berpedoman pada ajaran Al-Qur'an yang memberikan hal-hal positif bagi kita. Sistem ekonomi syariah menjadi perwujudan aturan-aturan islam yang telah diekstrak kedalam bidang perekonomian. Kepatuhan pada aturan agama islam menjadikan ekonomi syariah berbeda dengan sistem ekonomi lainnya. Prinsip yang hanya dimiliki ekonomi syariah tentu akan dapat meningkatkan perekonomian dan merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi krisis ekonomi global.

Ekonomi syariah akan menghadapi persaingan perekonomian global yang semakin memanas. Prinsip-prinsip ekonomi yang bersumber dari wahyu Allah SWT akan membawa pada kebahagiaan yang sebenarnya. Tidak hanya berdasarkan pada harta secara fisik namun yang terpenting adalah kebahagiaan rohani. Karena dengan seimbang kedua hal tersebut, kita akan mendapatkan kebahagiaan yang sebenarnya.

Ekonomi syariah mengajarkan kita untuk saling berbagi, berbagi resiko entah resiko laba

ataupun rugi. Jika ini berhasil diterapkan maka tidak akan ada karyawan atau buruh yang malas bekerja, mereka akan cenderung bekerja keras sehingga apa yang akan mereka dapatkan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup. Jika semua buruh atau karyawan berpikiran sedemikian rupa, maka hampir seluruh buruh atau karyawan tercukupi kebutuhannya dan meningkatkan pula perekonomian bangsa. Penerapan konsep ini dalam hidup membuat hidup jauh lebih tenang, lebih aman, berkah serta menguntungkan dunia akhirat demi kemajuan perekonomian suatu bangsa.

3. *Franchise* atau Waralaba

a. Definisi *Franchise* atau Waralaba

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-DAG/PER/ 3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, menyatakan bahwa "*Franchise* (waralaba) adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak waralaba untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba."

Dalam Fiqh Islam ada 2 (dua) hal yang menjadi penilaian pada konsep *franchise*/waralaba, yaitu :

- 1) Pembelian Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) berupa merek dagang, penemuan dan ciri khas produk atau manajemen usaha sebagai hak paten yang dimiliki Franchisor, sedangkan HAKI merupakan benda ma'nawi yang memiliki nilai jual. Ulama menjelaskan beberapa hal yang berkenaan tentang hak ma'nawi ini, seperti pada karya ilmiah, penemuan hasil riset, dsb merupakan hal yang boleh dijual dengan catatan bahwa franchisee yang

telah menerima lisensi harus mendapatkan pengarahan standarisasi mutu produk, agar konsumen tidak dirugikan karena mutu produk yang berbeda.

- 2) Konsep kerjasama pada Waralaba ada kaitannya dengan Syirkatu Uquud, yaitu kerjasama antara dua orang atau lebih dalam usaha untuk mendapatkan hasil yang dapat dinikmati bersama.

b. Syarat-syarat *Franchise*/Waralaba yang dilegalkan dalam Islam

(dikutip dari www.franchise.org dan www.waralaba.com)

- 1) Jenis produk atau jasa pada *franchise* harus halal, yakni tidak mengandung hal-hal yang diharamkan oleh syariah islam. Misalnya produk makanan dari hasil olahan babi, darah, bangkai, *khomr*, hewan bertaring, barang najis dan sebagainya, atau barang yang membahayakan untuk digunakan. Begitupula pada penyediaan layanan jasa haram, contohnya : panti pijat atau kolam renang yang bercampur antara laki laki dan wanita, penyewaan tempat dan alat untuk maksiat, dan sebagainya, karena ini semua berlawanan dengan firman Allah Taala.
- 2) *Franchise* yang akan dibeli ini merupakan bisnis yang sudah terbukti kesuksesannya, sehingga *franchisee* setelah membeli waralaba ini dapat mengambil manfaat untuk bisnisnya, karena telah memiliki merek yang terkenal. Dengan demikian maka, uang yang dibayarkan kepada *franchisor* merupakan pembelian manfaat atau hak intelektual. Dikarenakan islam melarang menjual sesuatu yang tidak memiliki manfaat *atau majhulul hal* (tidak jelas kondisinya) oleh karenanya produk yang belum sukses tentu tidak bermanfaat untuk calon *franchisee*, sehingga ia tidak perlu memulai usahanya dari nol lagi. Ketika Fanchisor menjual waralaba pada produk yang belum sukses ini maka sama halnya memakan harta dengan cara yang bathil.
- 3) Akad atau perjanjian kerjasama harus jelas dan transparan agar nantinya

tidak terjadi perselisihan dikemudian hari. Dalam akad yang jelas, transparan, dan penuh keterbukaan akan menghilangkan unsur penipuan dan lari dari kewajiban masing- masing, maka dari itu Rasulullah SAW melarang jual beli yang ada padanya *ghoror*. Diriwayatkan oleh Abu Hurairoh RA., “Rasulullah SAW melarang jual beli sistem *hashoot* (sejenis lotre) dan juga melarang jual beli *ghoror* (tidak jelas/ ada unsur penipuan).

- 4) Akad yang dicapai tidak boleh melanggar syariat dikarenakan semua perjanjian yang bertentangan dengan Islam adalah bathil. Dari Aisyah RA berkata, Rasulullah SAW bersabda : “setiap syarat yang tidak ada dalam kitabullah adalah bathil walaupun seratus syarat.” Syarat tersebut berupa kecurangan, atau mengandung perjudian atau bernuansa ribawi.

2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Definisi UMKM

Definisi UMKM sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), adalah sebagai berikut :

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriterianya adalah memiliki aset maksimal Rp 50.000.000,00 dan omzet maksimal Rp 300.000.000,00.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Kriterianya adalah memiliki aset sebesar Rp 50.000.000,00 s/d Rp 500.000.000,00 dan omzet sebesar Rp 300.000.000,00 s/d Rp 2.500.000.000,00.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriterianya adalah memiliki aset sebesar Rp 500.000.000,00 s/d Rp 10.000.000.000,00 dan omzetnya sebesar Rp 2.500.000.000,00 s/d Rp 50.000.000.000,00.

C. METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2013: 2), “Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.” Sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka penelitian ini tergolong penelitian deskriptif. Sedangkan menurut Arikunto (2010: 3), “Penelitian Deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Peneliti tidak mengubah, menambah, atau mengadakan manipulasi terhadap objek atau wilayah penelitian. Peneliti hanya memotret apa yang terjadi pada diri obyek atau wilayah yang diteliti, kemudian memaparkan apa yang terjadi dalam bentuk laporan penelitian secara lugas, seperti apa adanya.”

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan peneliti secara langsung dari sumbernya, yaitu melalui wawancara/tanya jawab langsung dengan para pelaku usaha/bisnis di Desa Karangrejo. Sedangkan data sekunder adalah data yang penulis peroleh dari perangkat Desa Karangrejo dan beberapa konsumen (orang-orang di luar pelaku usaha/bisnis).

Menurut Sugiyono (2013: 224), “Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian,

karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.” Setelah data terkumpul selanjutnya adalah menganalisa data tersebut. Dalam menganalisis data tersebut penulis menggunakan metode analisa data kualitatif. Menurut Sugiyono (2013 : 244), “Analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.”

D. PEMBAHASAN

1. Penyajian Data

Desa Karangrejo yang berada di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri terdiri atas 3 (tiga) Dusun, yaitu Dusun Karangrejo, Dusun Sentul dan Dusun Tulungrejo. Dalam bidang Pemerintahan, Desa Karangrejo sudah tergolong baik dan maju. Hal ini perlu dipertahankan atau bahkan harus bisa ditingkatkan demi eksistensi masyarakat Desa Karangrejo terutama bagi perangkatnya dalam segala bidang. Desa Karangrejo memiliki 10 (sepuluh) orang Perangkat Desa dan beberapa sarana pendidikan, yaitu PAUD dan TK yang tersebar disemua dusun, serta SDN Karangrejo I dan SDN Karangrejo II.

Dalam bidang Kesenian, Desa Karangrejo memiliki seni Karawitan, Jaranan, dan Hadrah. Dalam Bidang Olah Raga terdapat lapangan sepak bola dan lapangan voli, senam lansia/posyandu lansia yang terdapat disemua dusun serta senam kebugaran yang dilaksanakan setiap hari Selasa sore dan Jumat pagi bertempat di Balai Desa Karangrejo.

Dalam pengembangan usaha, Desa Karangrejo memiliki usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang tersebar di 3 (tiga) dusun. Adapun UMKM tersebut sebagaimana tercantum dalam tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Data UMKM Desa Karangrejo Tahun 2016

No	Nama Pemilik	Lokasi	Produk Yang Dihasilkan
1	Bapak Handoyo	Dsn. Karangrejo	Peralatan Dapur
2	Ibu Nurlela	Dsn. Karangrejo	Busana Muslim dan Jilbab
3	Bapak Rudin	Dsn. Karangrejo	Jaranan
4	Bapak Abdul Aziz	Dsn. Sentul	Gawang Beton
5	Bapak Imam Roqani	Dsn. Sentul	Jaranan
6	Bapak Jaenuri	Dsn. Sentul	Meubelair
7	Bapak Joni Setiawan	Dsn. Sentul	Barongan
8	Bapak Kukuh Santoso	Dsn. Sentul	Jaranan
9	Bapak Mulyatin	Dsn. Sentul	Meubelair
10	Bapak Suharlin	Dsn. Sentul	Jaranan
11	Bapak Aris	Dsn. Tulungrejo	Budidaya Jamur
12	Bapak Afandi	Dsn. Tulungrejo	Krupuk Goreng Pasir
13	Bapak Bagi Nanto	Dsn. Tulungrejo	Pakan Ayam Organik
14	Bapak Imam Mustakim	Dsn. Tulungrejo	Sangkar Burung
15	Bapak Jaenuri	Dsn. Tulungrejo	Pagar Besi dan Teralis
16	Bapak Mujito	Dsn. Tulungrejo	Batako, Paving, Pilar
17	Bapak Priono	Dsn. Tulungrejo	Tahu
18	Bapak Saifudin	Dsn. Tulungrejo	Budidaya Jamur
19	Bapak Slamet	Dsn. Tulungrejo	Tahu
20	Bapak Sunarko	Dsn. Tulungrejo	Krupuk mentah
21	Bapak Supriyono	Dsn. Tulungrejo	Batako
22	Ibu Winartiyas	Dsn. Tulungrejo	Roti
23	Bapak Yanto	Dsn. Tulungrejo	Jok Mobil & Sepeda Motor

Sumber : Desa Karangrejo (2016)

Dari 23 (dua puluh tiga) UMKM yang ada di Desa Karangrejo, sebagaimana tercantum dalam tabel 1 di atas, ada 4 (empat) UMKM yang memiliki jenis usaha yang sama, yaitu pengrajin jaranan milik Bapak Rudin, Bapak Imam Roqani, Bapak Kukuh Santoso dan Bapak Suharlin. Diantara ke-4 (empat) pengrajin jaranan tersebut yang paling terkenal atau produknya sudah dikenal oleh masyarakat luas, bahkan sampai di luar wilayah Kediri adalah kerajinan jaranan milik Bapak Imam Roqani.

Jika para pengrajin jaranan tersebut bergabung atau bekerja sama membuka usaha *franchise* dalam bidang kerajinan jaranan, maka dapat dipastikan usaha para pengrajin

jaranan tersebut akan semakin maju, pemasaran produknya dapat diperluas, mutu produknya dapat ditingkatkan, harga produknya dapat stabil dan tentunya pendapatannya dapat meningkat. Dengan adanya kondisi yang demikian, maka sangatlah penting untuk menerapkan *franchise* berbasis syariah bagi para pengrajin jaranan di Desa Karangrejo tersebut. Hal ini dapat diasumsikan bahwa usaha/bisnis masyarakat Desa Karangrejo akan terus berkembang di masa yang akan datang.

2. Peluang Usaha *Franchise* di Sektor UMKM

Peluang usaha *franchise* di sektor UMKM dengan segala kekurangannya akan mampu

berkembang pesat. Misalnya para pelaku usaha di sektor UMKM memanfaatkan nama-nama yang unik untuk memulai bisnis *franchise*-nya, UMKM dapat dengan mudah mempromosikan usahanya kepada konsumen maupun mitra bisnisnya. Mengingat kemajuan teknologi saat ini sangat berperan penting dalam segala hal termasuk dalam berbisnis.

Peluang usaha yang dimiliki dari usaha *franchise* ini terbagi menjadi 3 (tiga) manfaat, yaitu :

- a. Bagi *Franchisor* (Pewaralaba atau pemilik sistem waralaba atau yang memberi waralaba)

Franchisor adalah mereka yang memiliki hak penuh terhadap usaha *franchise*. Sebagai contoh kita mengambil *franchise* kedai mamin (makanan dan minuman). Peluang yang dimiliki *franchisor* adalah mereka bisa mengelola sendiri usahanya maupun membuka *franchise* kepada *franchisee*. Karena makanan minuman selalu dicari oleh konsumen disegala jam dalam sehari, membantu pemerintah mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Dalam proses perkembangan usaha dan pemberdayaan sumber daya manusia, dengan memanfaatkan konsep usaha *franchise* makanan dan minuman, kalangan *franchisor* UMKM dapat mendapatkan banyak sekali keuntungan. UMKM mampu mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah menjadi usaha yang lebih besar dan siap berkompetensi di dunia bisnis.

- b. Bagi *Franchisee* (Terwaralaba atau pihak yang menerima hak waralaba)

Peluang usaha *franchise* kedai mamin ini tidak hanya dirasakan pemilik usaha *franchise* saja, namun bagi mereka para *franchisee* juga memiliki peluang usaha yang tak kalah menguntungkan. Makanan minuman adalah salah satu kebutuhan pokok kita, dimana hal ini membuktikan bahwa usaha *franchise* ini tepat dijalan bagi pelaku bisnis pemula atau *franchisee*. *Franchisee* juga membantu pemerintah

dalam pengurangan pengangguran. *Franchisee* bisa memanfaatkan teknologi untuk menunjang kelangsungan usahanya terutama teknologi komunikasi.

- c. Bagi Karyawan

Peluang usaha juga dirasakan oleh para karyawan, peluang usaha *franchise* makanan minuman ini tentu membutuhkan karyawan untuk membantu proses berjalannya usaha sehingga akan mengurangi jumlah pengangguran.

Untuk menunjang keberhasilan usaha *franchise* makanan dan minuman ini, UMKM yang juga berlaku sebagai *franchisor* dan mengajarkan bisnis uniknya kepada mereka yang berminat menjadi mitra bisnisnya. Sebagai *franchisor* membuka sendiri kedai makanan dan minuman dan juga membuka *franchise* bagi para *franchisee* yang berminat. Selain itu, sebagai *franchisor* juga harus siap memberikan informasi yang akurat mengenai tata cara berbisnis *franchise* dan memberikan peraturan yang tegas agar usaha berjalan lancar. Cita rasa produk juga menjadi poin yang sangat penting, sebelum membuka usaha ini kita harus memikirkan apa dan bagaimana produk yang kita miliki. Selain itu, *franchisee* harus siap mengikuti semua program pelatihan yang diberikan oleh *franchisor*. serta *franchisee* dengan *franchisor* harus bisa menjalin hubungan yang harmonis guna meningkatkan keberhasilan usaha *franchise* mereka.

3. *Franchise* Berbasis Ekonomi Syariah

Usaha *franchise* semakin hari semakin digemari oleh pelaku bisnis baik para *franchisor* yang semakin banyak juga *franchisee* yang menguasai pasar. Apabila sektor UMKM mampu menjadi *franchisor* sebuah usaha, tentunya hal itu akan menyumbang presentase besar dalam peningkatan perekonomian bangsa. *Franchise* disektor UMKM harus dikelola dengan sistem ekonomi yang tepat supaya keberadaannya selalu stabil dan tidak sampai gulung tikar. Penyebab dari banyak *franchise* yang gulung tikar karena kendala promosi mereka. Mereka cenderung hanya

diam menunggu dari *franchisor* tanpa memiliki inisiatif sendiri untuk memperkenalkan usaha *franchise* yang dimilikinya. Hal ini terjadi sebagai akibat dari kesejahteraan karyawan yang kurang terpenuhi, sehingga mereka hanya bekerja demi gaji semata tanpa ada keikutsertaan untuk meningkatkan penjualan.

Untuk mengatasi hal tersebut ekonomi syariah sangat cocok diterapkan dalam usaha *franchise* di sektor UMKM. *Franchise* seperti ini dinamakan *franchise* berbasis syariah. *Franchise* ini memiliki hubungan lini baik *franchisor* dengan *franchisee* maupun *franchisee* dengan karyawannya. Dengan sistem ekonomi syariah maka akan ada pembagian resiko yang adil diantara mitra bisnis dan pembiayaan harus didasarkan atas aset riil. Dalam hal ini seolah-olah *franchisee* dan karyawan memiliki usahanya sendiri.

Adapun beberapa keuntungan yang dapat diperoleh dari *franchise* berbasis syariah, adalah sebagai berikut :

- a. Aturannya bersumber dari Allah SWT yang tertuang dalam kitab suci Al-Qur'an, sehingga membuat *franchise* ini menerapkan sistem yang benar-benar diridho'i oleh Allah dan berlaku sebagaimana mestinya bagi umat muslim dan dapat diterima dengan baik.
- b. Dalam ekonomi syariah diharamkan *riba* dalam berbisnis, *riba* dalam hal ini adalah menguntungkan satu pihak dan pihak lainnya dirugikan. Dalam *franchise* berbasis syariah ditiadakan *riba* yang dalam segi bahasa disebut 'kelebihan'. Hal ini akan memicu semangat bekerja bagi setiap orang yang terlibat dalam usaha tersebut.
- c. Menambah pahala, dengan membuka lapangan pekerjaan yang baru maka kita membuka kesempatan bagi mereka yang memerlukan pekerjaan. Karena kita sudah menyadari bahwa kita hidup di dunia ini tidak sendiri dan perlu bantuan orang lain. Begitu juga dalam berbisnis, kita membutuhkan tenaga orang lain untuk menjalankan bisnis kita.

- d. Konsep *franchise* syariah ini memang tidak menawarkan keuntungan yang fantastis bagi salah satu pihak, melainkan mereka memiliki konsep berbagi resiko. Apabila usaha *franchise* mengalami kerugian, mereka akan membagi kerugian tersebut sesuai dengan aturan yang adil, dan apabila mereka mendapat keuntungan mereka juga akan membagi keuntungan sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan secara adil.
- e. Kemajuan bisnis lebih menjanjikan, dengan *franchise* berbasis syariah ini membuat pelaku bisnisnya baik *franchisor*, *franchisee* dan karyawan sama rata merasakan memiliki usaha itu sendiri dan tentunya akan bertanggung jawab penuh terhadap kelangsungan usaha. Karyawan yang bekerja cenderung akan meningkatkan promosi mereka guna meningkatkan penjualan bisnis dan mendatangkan keuntungan juga bagi mereka. Karena konsepnya adalah membagi hasil secara adil sesuai aturan yang telah ditetapkan. Ini akan mempermudah bisnis kita dikenal orang dan memiliki prospek yang sangat baik. Sebab setiap karyawan merasa memiliki usaha sendiri dan bertanggung jawab penuh untuk menaikkan penjualan demi kesejahteraan mereka.

Dari berbagai uraian di atas menunjukkan bahwa *franchise* berbasis syariah sangat cocok dijalankan di Indonesia yang mayoritas penduduk kita adalah beragama islam. Apabila *franchise* tersebut sukses dilaksanakan, tentunya kita bisa menguatkan perekonomian nasional.

4. Memulai Usaha *Franchise* Berbasis Syariah

Bagi *franchisor* dan *franchisee* perlu memperhatikan beberapa hal dalam memulai bisnis *franchise* ini, yaitu :

- a. Bagi *Franchisor*
 - 1) Ide, produk atau jasa apa yang hendak kita produksi atau jalankan. Usaha kita haruslah memiliki sesuatu yang unik baik dari sisi rasa dan nama. Termasuk didalamnya letak dan segala hal mengenai bangunan tempat kita berbisnis.

- 2) Modal, untuk menjadi *franchisor* yang memiliki *franchise* itu membutuhkan modal yang tidak sedikit. Jika kita memiliki masalah dalam kemandirian, bank syariah adalah alternatif yang tepat untuk membantu permodalan usaha kita. Karena bank syariah menerapkan sistem ekonomi syariah yang meringankan nasabahnya dalam pembayaran hutang.
 - 3) Peraturan, jika suatu bisnis tidak memiliki aturan yang kuat dan tepat maka bisnis tersebut akan dianggap main-main oleh para pelaku bisnisnya. Memulai usaha *franchise* berbasis syariah juga harus memiliki peraturan yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Karena pada ekonomi syariah pembagian harus didasarkan atas aset riil, berarti awalnya kita sudah menentukan berapa presentase perbandingan modal dari hasil penjualan. Sehingga peraturan mengenai bagi hasil sudah ditetapkan di awal dan wajib dipatuhi oleh para *franchisee*.
 - 4) Sumber Daya Manusia (SDM), sumber daya manusia juga sangat berperan penting dalam usaha. Jika kita kaitkan dengan islam dan kondisi SDM di Indonesia yang rata-rata para pengangguran adalah mereka yang tidak memiliki ijazah tinggi untuk melamar pekerjaan. Dalam bisnis ini, kita tidak membatasi tingkat pendidikan untuk mencari karyawan, kita bisa memberikan pendidikan dan pelatihan sebelum mereka siap bekerja di lapangan. Selain memberi lapangan pekerjaan kita juga akan mendapat pahala dengan memberikan mereka pengetahuan dan pengalaman baru.
- b. Bagi *Franchisee*
- 1) Memilih *franchisor* itu bukanlah hal yang mudah, sebab ada juga *franchisor* yang aturannya justru merugikan kita selaku *franchisee* dari usahanya. Sehingga dibutuhkan kejelian dan ketelitian dalam memilih mitra bisnis. Untuk memulai usaha *franchise* selain kita melihat laporan perkembangan usaha kita juga perlu melihat aturan yang telah ditetapkan oleh

franchisor. Pastikan aturan tersebut tidak memberatkan satu pihak. Dalam konteks ekonomi syariah, kita harus melihat aturan yang dimiliki *franchisor*, yaitu harus sesuai dengan konsep atau prinsip ekonomi syariah.

- 2) Modal, diperlukan untuk membeli *franchise* dari para *franchisor*.
- 3) Peraturan, sama seperti halnya *franchisor* peraturan bisnis yang kita miliki haruslah sama seperti yang telah ditetapkan oleh pihak *franchisor*. Kita harus mematuhi peraturan tersebut dan melaksanakan guna kemajuan usaha dan terjalannya kerja sama yang baik antara pihak *franchisor* dengan mitra bisnisnya yaitu kita.
- 4) Kita pastikan memperoleh pelatihan yang lengkap dalam menjalankan *franchise* yang dibimbing oleh *franchisor*, sehingga *franchise* yang kita jalankan bisa berkembang sesuai dengan yang kita harapkan.
- 5) Promosi, karena pada dasarnya konsep kita adalah pembagian hasil maka untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam usaha, kita harus melakukan usaha yang maksimal untuk memperoleh hasil tersebut, antara lain dengan cara melakukan kegiatan promosi dengan berbagai cara melalui semua media yang ada. Sehingga usaha kita mudah dikenal dan memiliki daya tarik tersendiri.

Dengan mempelajari hal-hal dasar dalam berbisnis *franchise* berbasis syariah ini, diharapkan para *franchisor* dan *franchisee* memiliki hubungan yang baik, usahanya dapat berjalan sesuai tujuan dan membawa kebahagiaan lahir maupun batin.

E. PENUTUP

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis dapat memberi kesimpulan bahwa masih banyak pelaku bisnis yang tidak ingin menjalankan sistem ekonomi syariah karena kekurangpahaman mengenai hal tersebut. Demikian juga halnya dengan adanya keengganan untuk membuka usaha *franchise*

berbasis syariah di sektor UMKM. Dimana *franchise* berbasis syariah di sektor UMKM ini merupakan usaha yang memiliki prospek yang baik, karena mampu berkembang dalam kondisi perekonomian yang tidak menentu. Selain itu, usaha *franchise* berbasis syariah merupakan peluang bisnis yang prospektif di sektor UMKM dan tentunya sangat menguntungkan bagi para pelakunya, karena adanya prinsip bagi hasil atau tidak adanya salah satu pihak saja yang diuntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Arif, Rianto, M. Nur dan Amalia, Euis. *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Al-Assal, Ahmad Muhammad dan Karim, Fathi Ahmad Abdul. *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip-Prinsip Dan Tujuan-Tujuannya*. Surabaya: PT Bina Ilmu. 1980.
- Arikunto, S. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Edisi Revisi). Jakarta: Rineka Cipta. 2010.
- Mannan, M. A. *Ekonomi Islam: Teori dan Praktek*. Jakarta: PT Intermedia. 1992.
- Peraturan Menteri Perdagangan Nomor Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 tentang *Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba*.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2012.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.
- www.franchise.org
- www.waralaba.com

