BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Rahasia keberhasilan ekonomi Negara maju seperti Amerika Serikat, Inggris, Perancis, Jepang, Jerman yaitu kelas wirausahanya yang tangguh. etos kerja entrepreneurship rakyat Negara-Negara maju tersebut telah teruji. Hanya dari masyarakat dengan kelas wirausaha yang kuatlah akan muncul perekonomian yang kuat pula. Kondisi yang akan menciptakan sebuah perekonomian yang kompetitif adalah sebuah lingkungan yang menumbuhkan kewirausahaan. Tidak bisa dipungkiri bisnis bukanlah sebuah dunia yang ramah, bahkan bisnis adalah dunia terkejam tidak semua orang yang berniat menjadi pebisnis, akhirnya berhasil. Statistik menyebutkan bahwa 90% bisnis baru akan mati di tahun pertama.dari 10% yang masih hidup, hanya separuh yang masih bisa merayakan ulang tahun yang kelima.

Pembangunan di bidang ekonomi saat ini makin pesat dengan menjangkau berbagai aspek bisnis yang saat ini makin berkembang yaitu bisnis waralaba.di tahun 1972 sampai awal 1988 waralaba mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dan menjadi metode yang banyak di gunakan untuk memasuki dunia bisnis, bagi jutaan bisnis yang didirikan di Amerika Serikat, Eropa.³

¹ John naisbitt, 2008, Mind Set, Daras Books: Jakarta, hal.275

² Lukman Hakim, 2008, *Info Lengkap Waralaba*, Media Pressindo: Yogyakarta, hal.3

³ Salim, H.S, 2005, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Indonesia*, Sinar Grafika: Jakarta, hal.167

Waralaba (franchise) pada mulanya bukan di pandang sebagai suatu usaha bisnis melainkan suatu konsep metode ataupun system pemasaran yang dapat di gunakan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan pemasarannya tanpa melakukan investasi langsung pada *outlet* (tempat penjualan) melainkan dengan melibatkan kerjasama pihak lain (franchise) selaku pemilik outlet. Waralaba (franchise) merupakan suatu metode untuk melakukan bisnis yaitu metode yang memasarkan produk atau jasa kemasyarakat lebih spesifik.⁴

Ketika kita mendengar kata *franchise*, maka secara otomatis yang terlintas di benak kita adalah restoran siap saji ala Amerika, tidak selamanya pandangan ini salah, karna memang hampir di seluruh pelosok negri kita akan menjumpai restoran siap saji seperti KFC, McDonals, Pizza Hut, maupun Dunkin Donuts, kesemuanya itu terlahir dari etos entrepreneurship rakyat amerika yang berani tampil beda dalam meraih kesuksesan rakyat amerika yang berani tampil beda dalam meraih kesuksesan bisnis dengan berwirausaha melalui bisnis waralaba akan tetapi, sesungguhnya franchise tidak hanya di miliki restoran ala Amerika saja, secara spesifik franchise atau dalam istilah indonesianya adalah waralaba tak ubahnya sebuah pola bisnis maupun pola pemasaran yang melibatkan kerjasama kedua belah pihak.⁵

Franchise/waralaba merupakan suatu perikatan/perjanjian antara dua pihak. Sebagai perjanjian dapat dipastikan semua ketentuan dalam hukum

⁵ Darmawan budi suseno, 2008, *Waralaba Syariah*, Cakrawala: Jogyakarta, hal. 70

perdata (KUHPER) tentang perjanjian (Pasal 1313), yaitu suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain. Sahnya perjanjian (Pasal 1320) untuk sahnya suatu perjanjian di perlukan empat syarat:

- 1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- 2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- 3. Suatu hal tertentu;
- Suatu sebab yang halal dan ketentuan Pasal 1338 (pacta sunt servanda) semua perjanjian yang di buat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Konsep bisnis waralaba akhir-akhir ini telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang diwaralabakan adalah usaha-usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat "menjamin" mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi "magnet" untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik.

Waralaba bukanlah suatu industri baru bagi Indonesia, legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik

Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba ditegaskan bahwa Waralaba (*franchise*) adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas 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.⁶

Sejak zaman Nabi Muhammad SAW, berdagang merupakan hal lazim yang dilakukan. Islam mempunyai konsep dalam berbisnis, dimana bahwa dalam berdagang seorang penjual harus mempunyai etika bisnis yang baik seperti tidak menipu terhadap pembeli, menjual barang yang jelas kualitasnya, serta tidak

⁶Anak Agung Deby, Wulandari Dan Ida Bagus Putra Atmadja, 2008, *Perlindungan Hukum Bagi Franchise Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Bisnis Franchise*, Jurnal Hukum. vol.2 No. 3.

mengambil keuntungan yang diluar batas kewajaran. Islam juga mengatur tentang konsep syirkah atau kerjasama dalam berdagang.⁷

Konsep waralaba atau *franchise* di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam, sedikit banyak mempengaruhi bentuk perjanjiannya seperti: penggunaan system mudharabah. Dalam kompilasi hukum ekonomi syariah (KHES) buku II, bab I pasal 20, di kemukakan bahwa mudharabah adalah kerjasama antara pemilik dana atau penanam modal dan pengelola modal untuk melakukan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah. Mudharabah berasal dari kata dharb yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya untuk menjalankan usaha. 9

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerjasama usaha diantara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Secara mudharabah, keuntungan usaha di bagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian tersebut di tangggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. ¹⁰ Berdasarkan kewenangan yang di berikan kepada pengelola akad kemitraan

_

⁷ Lukman Hakim, *Op.cit*, Hal. 105

⁸ Neneng Nurhasanah, 2015, *Mudharabah Dalam Teori Dan Praktek*, Refika Aditama: Bandung, hal. 68

⁹ Ibid. Hal. 70.

¹⁰ *Ibid*. Hal. 71.

mudharabah ini dibagi menjadi dua macam yaitu: Mudhrabah Mutlaqoh yaitu pemilik modal memberikan kebabasan penuh kepada pengelola untuk menggunakan modal tersebut dalam usaha yang di anggapnya baik dan menguntungkan. Dan Mudharabah Muqayyad yaitu pemilik modal menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam menggunakan modal tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya.¹¹

Belum lama ini Indonesia melakukan perubahan yang lebih lengkap untuk peraturan *franchise*nya setelah di luncurkannya peraturan mentri perdagangan (permendag) No 31 tahun 2008 tentang waralaba. Peraturan menteri perdagangan ini adalah petunjuk pelaksanaan penerapan peraturan pemerintah (PP) No. 42 tahun 2007 tentang waralaba. Dengan adanya permendag No. 31 tahun 2008 ini maka sekarang usaha dengan system *franchise* sudah mempunyai kriteria yang baku. Saat ini sistem usaha *franchise* yang tidak sesuai dengan kriteria yang tercantum dalam peraturan pemerintah tidak dapat lagi mempublikasikan usahanya sebagai usaha *franchise*. 12

Dalam peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba memang tidak memberikan format baku untuk membuat perjanjian franchise, namun ada beberapa hal klausul yang harus termuat dalam perjanjian yang akan dibuat, diantaranya yang terdapat di dalam Pasal 5 disebutkan setidaknya harus memuat, Nama dan alamat para pihak, jenis hak kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak

¹ Ibid Hal 75

¹² Burang Riyadi, 2008, usaha system franchise semakin bergengsi, majalah info franchise, hal: 93-94

dan kewajiban para pihak, bantuan, fasilitas, bimbingan oprasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, penyelesaian sengketa, tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Dalam Pasal 7 tercantum pemberi waralaba harus memberikan *prospectus* penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran paling sedikit memuat data identitas pemberi waralaba, legalitas usaha pemberi waralaba, sejarah kegiatan usaha, struktur organisasi pemberi waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba, hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Salah satu usaha yang sukses meniti jalur *franchise* adalah Ayam Penyet Surabaya. Puspo Wardoyo yang merupakan pemilik Ayam Bakar Wong Solo yang sudah merintis bisnisnya sejak tahun 1991 ini banyak menciptakan inovasi dalam bidang kuliner, yang kini digandrungi masyarakat salah satunya ayam penyet Surabaya. Ayam penyet Surabaya sendiri di prakarsai puspo pada tahun 1993 dari nama salah satu menu ayam bakar wong solo yang sangat disukai masyarakat. Kini ia sukses mendirikan beberapa merek restoran dibawah payung Wong Solo Group dan memiliki sekitar 182 gerai tersebar di kota-kota besar di seluruh Indonesia salah satunya cabang di Surakarta.

Walaupun *franchise* atau waralaba telah menjadi kosakata sehari- hari dalam dunia bisnis, namun masih ada persilangan pendapat mengenai pelaksanaan perjanjian *franchise* berikut pula konsep konsep kerjasamanya. Hal inilah yang membuat penulis ingin mengangkat TINJAUAN YURIDIS PERJANJIAN FRANCHISE DENGAN KONSEP MUDHARABAH di Ayam Penyet Surabaya Cabang Surakarta.

B. Pembatasan dan perumusan masalah

Dari uraian latar belakang di atas, penulis membatasi masalah secara terfokus pada Tinjauan Yuridis Perjanjian Franchise dengan Konsep Mudharabah di ayam penyet Surabaya menurut peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba di Surakarta. Berdasarkan pembatasan masalah di atas, maka terumuslah permasalahan sebagai berikut :

- 1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise di ayam penyet Surabaya menurut peraturan pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba di Surakarta ?
- 2. Bagaimanakah penyelesaian perselisihan apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* di ayam penyet surabaya tersebut?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dalam suatu penelitian menunjukkan kualitas dan nilai penelitian tersebut. Berdasarkan atas latar belakang masalah dan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan dan manfaat sebagai berikut:

1. Tujuan

- a. Tujuan objektif mendeskripsikan tentang Bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise di ayam penyet Surabaya menurut peraturan pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba di Surakarta serta Bagaimanakah penyelesaian perselisihan apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian franchise di ayam penyet surabaya tersebut.
- b. Tujuan subjektif, menambah wawasan pengetahuan serta pemahaman penulis terhadap penerapan teori-teori yang penulis peroleh selama menempuh kuliah dalam menganalisis tentang perjanjain kerjasama dengan konsep mudharobah. Selain itu, untuk mengembangkan daya penalaran dan daya pikir penulis agar dapat berkembang sesuai dengan bidang penulis. Selain itu juga untuk memperoleh data yang penulis pergunakan dalam penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar kesarjanaan dalam ilmu hukum pada Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta.

2. Manfaat

a. Manfaat teoritis, mengembangkan pengetahuan dibidang hukum perkawinan, memberikan sumbangan referensi bagi pengembangan ilmu hukum yaitu hukum perdata dan hukum perjanjian yang disandingkan dengan hukum Islam. b. Manfaat praktis, mengembangkan penalaran, membentuk pola pikir, dinamis sekaligus untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menetapkan ilmu yang diperoleh. Di samping itu, memberikan sumbangan pemikiran dan wacana yang luas bagi para pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini,untuk melatih penulis dalam mengungkapkan masalah tertentu secara sistematis dan berusaha memecahkan masalah yang ada dengan metode ilmiah yang menunjang pengembangan ilmu pengetahan yang penulis dapat selama perkuliahan.

D. Kerangka Teori

Pasal 1313 KUH Perdata menyatakan suatu perjanjian adalah "suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih. Pengertian tersebut mirip dengan apa yang dikemukakan oleh R. Subekti, yaitu "suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal". ¹³

Menurut Abdulkadir Muhammad, Perjanjian adalah "suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan."Di dalam Pasal 1319 KUH Perdata menyatakan "semua perjanjian, baik yang mempunyai suatu

-

¹³ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Intermasa, 1987, hal. 1. 7 Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 1990, hal. 78 (Selanjutnya disebut dengan Abdulkadir II)

nama khusus, maupun tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum, yang termuat di dalam bab ini dan bab yang lalu". Suatu perjanjian yang mempunyai nama khusus atau yang sering disebut dengan perjanjian bernama (nominaat) maksudnya adalah suatu perjanjian yang dikenal dalam KUH Perdata seperti jual beli, sewa menyewa, pinjam pakai, tukar menukar. Sementara perjanjian yang berada di luar KUH Perdata yang tumbuh dan berkembang dalam masyarakat seperti waralaba, leasing, joint venture, kontrak karya biasanya disebut dengan perjanjian tidak bernama (innominat).

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai "hak istimewa (privilege) yang terjalin atau diberikan oleh pemberi waralaba (franchisor) kepada penerima waralaba (franchisee) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran." ¹⁴ Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah "pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (Pemberi Waralaba) memberi hak pada pihak independen atau Penerima Waralaba untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba." Dari pengertian tersebut, maka terlihat bahwa perjanjian waralaba termasuk dalam perjanjian yang berada di luar KUH Perdata atau yang sering disebut dengan perjanjian innominat.

.

Heri Lumoindong, *Waralaba dan Perkembangannya*, http://www.paroki teresa.tripod.com/Tonikum_WARALABA, 5 Februari 2009 diakses pada tanggal 23 Juni 2016, pada pukul 18.36.

Dalam Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, waralaba (franchise) dirumuskan sebagai berikut: Franchise adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekaayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Pengertian waralaba menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa:

"Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba"

Waralaba terbukti sukses memacu perekonomian di berbagai negara maju seperti Amerika, Inggris, dan Perancis. Tidak hanya itu adanya usaha waralaba ini juga mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi cukup banyak tenaga kerja karena pengusaha kecil tidak perlu mengeluarkan dana yang besar untuk membuka usaha waralabanya.

Perdagangan dengan menggunakan konsep waralaba dibangun atas dasar perjanjian, yaitu antara Pemberi Waralaba sebagai pemberi hak dan Penerima Waralaba sebagai penerima hak. Perjanjian waralaba selain berkaitan dengan Pasal 1319 KUH Perdata, dan berkaitan pula dalam Pasal 1320 KUH Perdata mengenai syarat sahnya perjanjian dan Pasal 1338 KUH Perdata mengenai asas kebebasan berkontrak yang menyatakan bahwa setiap

orang bebas untuk membuat perjanjian dan bebas menentukan isi suatu perjanjian asal tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Hal ini berarti, KUH Perdata memberikan kebebasan kepada para pihak yang mengadakan perjanjian untuk menentukan isi perjanjian dengan syarat tidak bertentangan dengan undang-undang kesusilaan dan ketertiban umum. Di dalam suatu perjanjian terdapat hubungan-hubungan yang terjalin antara para pihak. "Hubungan ini tidak timbul dengan sendirinya. Hubungan hukum itu tercipta dari tindakan hukum yang menimbulkan hubungan hukum dan melahirkan hak dan kewajiban para pihak. Satu pihak berhak memperoleh prestasi sedangkan pihak yang lain berkewajiban memenuhi prestasi." Hal ini menuntut perhatian keterlibatan hukum dalam upaya memberikan kerangka jaminan perlindungan masing-masing pihak.

Pelaksanaan suatu perjanjian, dapat terjadi suatu perselisihan antara para pihak yang disebabkan oleh adanya pihak yang tidak memenuhi prestasi. Prestasi adalah "sesuatu yang wajib dipenuhi oleh debitur dalam setiap perikatan." ¹⁶ Menurut Pasal 1234 KUH Perdata adalah memberi sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu maka, apabila salah satu pihak tidak memenuhi prestasi maka ia dinyatakan wanprestasi. Seperti yang dikemukakan oleh Abdulkadir Muhammad, wanprestasi ialah "tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam

¹⁵ M. Yahya Harahap, Segi-Segi Hukum Perjanjian, Bandung: PT. Alumni, 1986, hal. 7.

¹⁶ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1990, hal.201. (Selanjutnya disebut Abdulkadir III)

perikatan." ¹⁷ Jika terjadi wanprestasi maka pihak yang dirugikan dapat memberikan sommatie (teguran) kepada pihak yang telah wanprestasi. "Sommasi berarti peringatan agar debitur melaksanakan kewajibannya sesuai dengan teguran/pernyataan kelalaian yang telah disampaikan kreditur kepadanya."

Penyelesaian perselisihan di Indonesia biasanya, dilakukan dengan musyawarah/mufakat sebagai kultur "orang Timur". 18 Bila suatu perselisihan tidak dapat diselesaikan melalui musyawarah/mufakat, maka para pihak menyerahkan perkaranya kepada lembaga peradilan, dalam hal ini adalah Pengadilan Negeri sebagai pengadilan tingkat pertama. Selain penyelesaian melalui lembaga peradilan, dapat juga diselesaikan di luar pengadilan melalui Alternative Dispute Resolution dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli yang dilakukan secara damai atau dapat pula diselesaikan melalui badan arbitrase.¹⁹

Kata yuridis yang diidentikkan dengan hukum dapat diartikan secara umum berkaitan dengan kaidah, peraturan-peraturan, tata aturan baik tertulis maupun yang tidak tertulis yang mengatur hubungan anggota masyarakat. Secara yuridis, usaha waralaba diatur dalam PP No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba yang telah dicabut dan digantikan dengan PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.

¹⁷ Ibid

¹⁹ H.R. Daeng Naja, 2009, *Pengantar Hukum Bisnis Indonesia*, Pustaka Yustisia: Yogyakarta, hal.105.

259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang telah diganti dengan keluarnya Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba pada tanggal 21 Agustus 2008.

E. Metode Penelitian

Adapun metode dalam penelitian hukum ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis penelitian yang digunakan ini adalah deskriptif analitis, yakni: "Suatu penelitian yang berusaha memberikan gambaran secara menyeluruh, mendalam, tentang suatu keadaan atau gejala yang diteliti." ²⁰ Dimana dalam hal ini penulis memberikan gambaran serta uraian secara terperinci tentang bagaimana hal-hal proses terjadinya perjanjian waralaba dengan konsep mudharobah.²¹

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini penulis menggunakan metode Pendekatan Yuridis Empiris adalah suatu pendekatan penelitian hukum dikonsepkan sebagai pranata sosial yang secara riil dikaitkan dengan variabel-variabel sosial yang lain. Apabila hukum sebagai gejala sosial yang empiris sifatnya, dikaji sebagai variabel bebas/sebab (independent variabel) yang

²⁰ Ronny Hanitijo Soemitro, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia: Jakarta, hal.58

²¹ Ibid

menimbulkan pengaruh dan akibat pada berbagai aspek kehidupan sosial, kajian itu merupakan kajian hukum yang sosiologis (*socio-legal research*). ²² yang kemudian dikaji secara mendalam berdasarkan hukum perdata di Indonesia yang disandingkan dengan hukum perjanjian dan hukum islam.

3. Sumber dan Jenis Data

Sumber dan jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yaitu:

- a. Data primer, berupa bahan-bahan hukum yang mengikat dan berasal dari peraturan perUndang-undangan yang terkait dengan hukum perjanjian Mudharobah di Indonesia:
 - 1) Al-Quran;
 - 2) Kitab Undang-undang Hukum Perdata;
 - 3) HIR;
 - 4) Undang-Undang Hak Paten dan Merek;
 - 5) Wawancara;
 - 6) Riset Data.
- b. Data sekunder, yakni merupakan suatu bahan hukum yang membantu pemahaman dalam menganalisis serta memahami suatu permasalahan yang dalam penulisan ini penulis mempergunakan bahan hukum

²² Ibid

sekunder berupa literature-literatur tentang studi hukum tentang perjanjian Mudharobah;

c. Bahan hukum Tersier, yakni karya-karya ilmiah, bahan-bahan seminar dan hasil-hasil penelitian para sarjana yang berkaitan dengan pokokpokok permasalahan yang dibahas.

4. Metode Pengumpulan Data

Penulis dalam melakukan penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan terbagi menjadi 2 yaitu data primer yang dilakukan dengan cara wawancara dan riset data dan data sekunder yang dilakuan dengan cara studi pustaka yaitu:

a. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan cara pewawancara mengajukan pertanyaan yang di rancang untuk memperoleh jawaban yang benar dan pasti dengan masalah penelitian kepada seseorang responden. Dalam penelitian ini yang dijadikan responden adalah Pemilik Restaurant Ayam Penyet Surakarta.

b. Studi Kepustakaan

Studi pustaka dilakukan dengan cara mencari dan mengumpulkan serta mempelajari bahan-bahan yang berupa buku-buku, makalah-makalah, peraturan perUndang-undangan serta dokumen lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian tersebut dan kemudian dilakukan analisa data.

5. Metode Analisis Data

Penganalisaan bahan hukum yang terkumpul, baik dari data primer maupun data sekunder, dipergunakan teknik deskriptif kualitatif, yaitu dengan mendeskripsikan bahan hukum terlebih dahulu kemudian menganalisa.²³

Teknik deskriptif kualitatif, yaitu uraian apa adanya terhadap suatu kondisi atau posisi dari preposisi-preposisi hukum atau non hukum dimana dalam hal ini penulis ingin menguraikan tentang suatu perjanjian waralaba dengan konsep Mudharobah.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk lebih mempermudah dan mengetahui dalam melakukan pembahasan, menganalisis, serta penjabaran isi dari penelitian ini maka penulis menyusun sistematika dalam penulisan penelitian ini sebagai berikut:

Bab Pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka teorietik, metode penelitian, sistematika penulisan skipsi.

Bab Tinjauan Pustaka, dalam bab ini penulis menguraikan tentang tinjauan umum tentang perjanjian yang meliputi, perjanjian menurut Kitab Undang Undang Hukum Perdata, asas-asas dalam hukum perjanjian, syarat sahnya perjanjian, subyek dan obyek perjanjian, saat dan tempat lahirnya perjanjian, saat berakhirnya perjanjian.

²³ Soerjono Soekanto, 2008, *Pengantar Penelitian Hukum*, Universitas Indonesia (UI-Press): Jakarta, hal: 5,

Tinjauan umum tentang *franchise* meliputi, pengertian *franchise* dengan konsep mudhrarabah, elemen-elemen pokok *franchise*, perbedaan *franchise* dengan *license*, jenis jenis *franchise*, dasar hukum perjanjian *franchise*, bentuk perjanjian *franchise*. tinjaun umum tentang perjanjian *franchise* dengan konsep mudharobah meliputi, pengertian mudharobah, rukun dan syarat pembiayaan mudharobah, jenis mudharobah.

Bab Hasil Penelitian dan Pembahasan berisi tentang Pelaksanaan perjanjian franchise dengan konsep mudharabah di gerai ayam penyet Surabaya cabang Surakarta menurut peraturan pemerintah No. 42 Tahun 2007, penyelesaian perselisihan apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian franchise di ayam penyet Surabaya tersebut.

Bab Kesimpulan dan Saran yang berisikan kesimpulan yang diambil berdasarkan hasil penelitian dan saran sebagai tindak lanjut dari simpulan tersebut.