BAB III

IMPLEMENTASI AKAD *MUḌĀRABAH* PADA *FRANCHISE* SISTEM SYARIAH

A. Sejarah Berdiriya Kebab Turki Baba Rafi

Kebab Turki Baba Rafi merupakan usaha milik PT Baba Rafi Indonesia yang didirikan oleh Hendy Setiono, dan beliau kini juga presiden direktur dari PT Baba Rafi Indonesia. Dalam PT Baba Rafi Indonesia, terdapat beberapa bisnis yang dikelola, yaitu E-commerce (frozen), Warmie, dan Kebab Turki Baba Rafi.

Usaha Kebab Turki Baba Rafi dimulai ketika bapak Hendy Setiono berjalan-jalan ke Timur Tengah. Ketika sedang berjalan-jalan, banyak penjual kebab ditemui dipinggir jalan. Kemudian beliau mempunyai ide untuk berbisnis produk Kebab Turki. Kebab Turki Baba Rafi didirikan pada tanggal 18 september 2003.

Awal mula usaha kebab turki baba rafi hanya sebuah *home industri* dengan produk utamanya yaitu kebab. Usaha tersebut dioperasikan dengan gerobak didaerah Jalan Nginden Semolo no. 109 Surabaya.[1] Kemudian ditahun 2005, usaha Kebab Turki Baba Rafi mulai dikelola dengan sistem waralaba (*franchise*) yang bertujuan sebagai strategi pengembangan usaha dan penjualan produk Kebab Turki Baba Rafi.

[1] Juwita Puji Lestari, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Nama yang beliau pilih untuk bisnisnya adalah Kebab Turki Baba Rafi karena nama asli makanan ini adalah kebab dan berasal dari Timur Tengah (khususnya daerah Turki). Sedangkan Baba Rafi terdiri dari kata "Baba" dan "Rafi", "Baba" yang berarti ayah atau bapak dan "Rafi" diambil dari nama anak pertama bapak Hendy Setiono (Rafi Darmawan). Arti dari nama Kebab Turki Baba Rafi adalah bisnis makanan kebab yang berasal dari Turki milik bapak atau ayahnya Rafi.[2]

Usaha Kebab Turki Baba Rafi terus berkembang pesat di Indonesia, dan pada tahun 2008 Kebab Turki Baba Rafi memindahkan kantor pusat ke Jakarta, lebih tepatnya di Jalan RS. Fatmawati No. 33 Pondok Labu, Jakarta Selatan. Setelah kantor pusat berpindah ke Jakarta, kantor yang berada disurabaya kini menjadi kantor cabang. Kemudian Kebab Turki Baba Rafi memutuskan untuk go Internasional sekaligus membawa nama baik Indonesia ke mancanegara.

Selain kantor cabang yang berada di surabaya, terdapat pula kantor depo. Kantor depo Kebab Turki Baba Rafi terletak di Surabaya Barat, Sidoarjo, Mojokerto, dan Bali. Kini, Kebab Turki Baba Rafi memiliki lebih dari 1200 outlet yang tersebar selain di Indonesia juga di beberapa negara seperti Malaysia, Singapura, Brunei, Filipina, China, Srilanka dan Belanda.[3]

---

[2] Ibid.
[3] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Visi dan Misi Kebab Turki Baba Rafi

Kebab Turki Baba Rafi mempunyai visi berusaha untuk menjadi bisnis waralaba kebab yang terbesar, menguntungkan, dan paling berpengaruh. Sedangkan misi perusahaan adalah sebagai berikut:[4]

1. Kami berusaha untuk menjadi waralaba kebab terbesar didunia dengan menawarkan makanan berkualitas dengan harga yang terjangkau dan pelayanan yang memuaskan untuk para *franchisee* dan pelanggan.
2. Kami juga memiliki tujuan untuk meningkatkan sumber daya manusia dengan mengadakan program dan tanggung jawab sosial yang dapat mendukung masyarakat dan pemegang kepentingan.

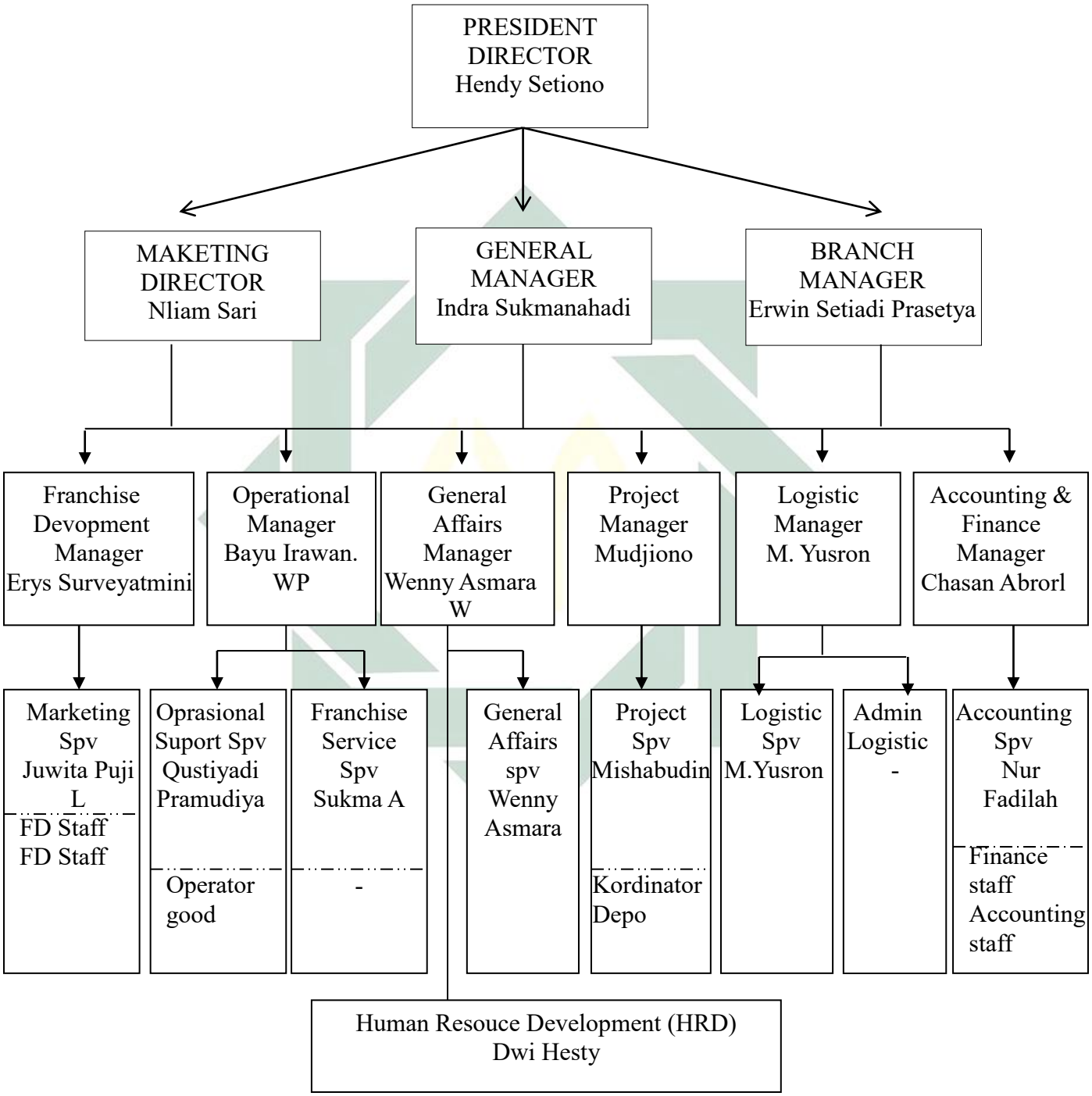
C. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Adapun struktur organisasi yang ada didalam Kebab Turki Baba Rafi adalah sebagai berikut:

[4] Dokumen Kebab Turki Baba Rafi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Struktur Organisasi Kebab Turki Baba Rafi[5]



Sumber: PT. Baba Rafi Indonesia

[5] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sedangkan deskribsi tugas masing-masing organisasi adalah sebagai berikut:

1. President Director

President director dalam PT Baba Rafi Indonesia dipegang oleh bapak Hendy Setiono selaku pemilik perusahaan. President tertinggi ini memiliki tangung jawab dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan, yaitu dalam hal:[6]

a. Menyusun strategi dan visi
b. Mengatur investasi, alokasi dan divestasi
c. Memimpin direksi
d. Memastikan bahwa prinsip tata kelola perusahaan benar-benar diterapkan dengan baik
e. Membuat rencaan pengembangan perusahaan dalam jangka pendek dan jangka panjang
f. Menjalin hubungan kerjasama dengan berbagai perusahaan

2. Marketing Director

Marketing Director bertugas mengambil kebijakan strategis dan teknis pemasaran perusahaan. Selain itu Marketing Director bertanggung jawab terhadap tugas sebagai berikut:[7]

[6] Dwi Hesti, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.
[7] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Menyediakan perencanaan dan kepemimpinan untuk departemen pemasaran dengan memastikan bahwa ada struktur, sistem dan kompetensi.
b. Mengembangkan rencana pemasaran tahunan bagi PT Baba Rafi Indonesia seperti perencanaan pasar srtategis, program riset pasar, kegiatan kekuatan lapangan, dan pengendalian anggaran pemasaran.
c. Menyiapkan rencana pemasaran produk baru untuk pengenalan produk.
d. Mengembangkan hubungan yang berkelanjutan dengan para pemimpin, pelanggan dan pesaing lainnya untuk memastikan bahwa ada perkembangan yang signifikan dilapangan.
e. Memastikan bahwa strategi pemasarannya berada dijalur yang sesuai.
f. Mengatur pertemuan langsung untuk membahas strategi pemasaran secara teratur.
g. Bertanggungjawab untuk penilaian kinerja pemasaran dan manajer penjualan.
h. Menetapkan kebijakan harga

3. General Manager

General manager adalah manajer yang memiliki tanggung jawab kepada seluruh bagian / fungsional pada suatu perusahaan. General manager memimpin beberapa unit bidang fungsi pekerjaan yang mengepalai sebagian atau seluruh manajer fungsional. Bertugas untuk mengambil keputusan dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tanggungjawab atas tercapainya tujuan perusahaan serta sebagai pengendali seluruh tugas dan fungsi-fungsi dalam perusahaan. Selain itu tugas dan tanggungjawab General Manager adalah:[8]

a. Menetapkan kebijakan perusahaan dengan menentukan rencana dan tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang
b. Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal
c. Membuat prosedur dan standart perusahaan
d. Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi.
e. Merencanakan dan mengeksekusi rencana strategis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan
f. Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatiah
g. Membimbing bawahan dan mendelegasikan tugas-tugas yang dapat dikerjakan oleh bawahan secara jelas

4. Branch Manager

Branch manager adalah seorang manager cabang eksekutif yang mengawasi divisi atau kantor bisnis besar dengan fungsi tertentu. Tugas dan tanggungjawab dari Branch Manager adalah:[9]

[8] Ibid.
[9] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Bertanggungjawab atas operasional diarea sesuai dengan kebijakan / bisnis proses yang telah ditetapkan
b. Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya (anggaran, sarana pendukung, alat produksi, sdm) di area kerja yang ditugaskan
c. Memimpin kegiatan pemasaran
d. Memonitor kegiatan operasional perusahaan
e. Melakukan pengembangan kegiatan operasional
f. Observasi atas kinerja karyawan
g. Memberikan solusi terhadap semua masalah

5. *Franchise* Development Manager

Tugas dari *Franchise* Development Manager adalah bertanggungjawab untuk mengingkatkan nilai jual perusahaan, seperti mencari *investor* dan pembeli sebanyak mungkin. Tanggung jawabnya adalah :[10]

a. Menjaga dan meningkatkan volume penjualan
b. Memperluas jaringan pemasaran
c. Mengumpulkan dan menyediakan data dari kondisi pasar yang terbaru secara akurat dan mendetail
d. Membuat laporan perbandingan harga, produk, serta kondisi pasar terkini
e. Melakukan studi dan observasi secara menyeluruh terhadap harga serta

[10] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produk-produk dari competitor

f. Mengupayakan ikatan kerjasama dengan calon *franchisee*

6. Operational Manager

Operasional Manajer bertugas merencanakan program - program mengenai operasional (OPR) *franchisee*, mengomtrol dan memantau setiap operasional perusahaan. Selain itu, Operasional Manajer juga bertanggung jawab terhadap tugas sebagai berikut:[11]

a. Mengelola seluruh kegiatan operasional pabrik dan manajemen pasokan
b. Bertangungjawab untuk membuat perencanaan produksi, pengembangan tenaga kerja, proses perbaikan, pengiriman / distribusi, dan kualitas produk hasil produksi
c. Menganalisis permasalahan pada kegiatan operasional
d. Merekomendasikan program atau menyusun SOP baru dalam rangka meningkatkan produktivitas, efisiensi dan hasil produksi
e. Meningkatkan standart keamanan kegiatan produksi
f. Memantau dan menjaga pengeluaran biaya sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan
g. Menetapkan prioritas dan tujuan kerja sesuai dengan ketentuan
h. Turut serta dalam proses persiapan, pengkoordinasian dan perencanaan kegiatan produksi perusahaan

[11] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Logistic Manager

Fungsi utama Logistic Manager adalah menyediakan atau mengadakan keperluan perusahaan. Tugasnya adalah sebagai berikut:[12]

a. Melaksanakan tata administrasi penerimaan dan pengeluaran barang dari dan ke gudang sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang ditetapkan
b. Memberikan pengarahan kepada kepala bagian gudang, seperti melaksanakan tata penyimpanan barang digudang, menjaga keamanan, kebersihan dan ketertiban gudang serta melakukan stock secara berkala sesuai yang telah ditetapkan
c. Melakukan pengadaan barang dan / atau jasa yang diperlukan para unit kerja lain guna mendukung pelayanan dan operasional perusahaan.
d. Melakukan analisa kebutuhan pengadaan barang dan/atau jasa yang diminta para unit kerja lain.
e. Mengajukan permintaan penambahan stock kepada direktur utama.

8. Project Manager

Project manager adalah seorang yang bertugas langsung dan berhubungan dengan sebuah tim dalam suatu proyek. Selain itu ada beberapa Tugas dan tanggungjawabnya, yaitu:[13]

a. Melakukan analisa terhadap bagian-bagian yang berhubungan langsung dengan user dalam hal proyek

[12] Ibid.
[13] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Menyusun agenda secara rutin.

c. Memastikan dukungan teknik yang tersedia terhadap user untuk tim kerja.

d. Memfasilitasi sumber-sumber yang dibutuhkan user dan memastikan seorang user untuk menyetujui serta menandatangani proyek perjanjian.

e. Proyek yang dikerjakan harus sesuai dengan budget, spesifikasi, dan waktu.

9. Accounting and Finance Manager

Tugas wajib Accounting and finance manager adalah merencanakan, menganggarkan, memeriksa, mengelola dan menyimpan dana yang dimiliki oleh perusahaan. Tugas dan tanggungjawabnya yang lain adalah:[14]

a. Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat dan tepat waktu

b. Mengkoordinasikan dan mengontrol perencanaan, pelaporan, dan pembayaran pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu, dan sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku

c. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus kas perusahaan (cash flow)

[14] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan data secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan operasional perusahan

e. Mengkoordinasikan dan melakukan perencanaan analisa keuangan untuk dapat memberikan masukan dari sisi keuangan bagi pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis.

f. Melaporkan setiap saat saldo hutang usaha kepada pimpinan untuk dilakukan rencana pembayaran

g. Melakukan korespondensi terkait dengan konfirmasi piutang/hutang.

10. General Affairs Manager

General Affairs Manager bertugas mengkordinasi kelancaran pekerjaan bagian *office boy*, *technician*, *driver*, *human resource and development* (HRD) dan *Cashier*. Selain itu, General Affairs Manager juga bertanggung jawab terhadap tugas sebagai berikut:[15]

a. Memberikan solusi atas setiap permasalahan yang perlu penanganan di bagian *office boy, technician, driver, Human Resource and Development dan Cashier*

b. Merencanakan setiap pekerjaan berdasarkan skala prioritas

[15] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Mengevaluasi hasil pekerjaan bagian *office Boy, Technician, Driver, Human Resource and Development and cashier*

d. Bertanggung jawab dalam pengadaan aktiva tetap dan perlengkapan kantor

e. Bertanggung jawab dalam keamanan asset-asset perusahaan

f. Membuat laporan persediaan perlengkapan kantor tiap akhir bulan

g. Menangani setiap permasalahan yang terjadi dalam departemen yang menjadi tanggung jawabnya.

h. Konfirmasi langsung dengan supplier lama /baru mengenai pengembangan mutu bahan baku dan pelayanan

D. Sistem Waralaba Kebab Turki Baba Rafi

Sistem waralaba yang diterapkan dalam Kebab Turki Baba Rafi ada dua, yaitu:

1. Sistem reguler

Franchise sistem reguler adalah suatu bentuk kerjasama dimana Kebab Turki Baba Rafi memberikan ijin kepada *franchisee* (penerima waralaba) untuk menggunakan hak intelektualnya, seperti nama, merek dagang, produk/jasa, dan sistem operasi usahanya. Imbal prestasinya setiap bulan *franchisee* wajib membayarkan royalti fee kepada Kebab Turki Baba Rafi.[16]

[16] Imam Kurniawan, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Sistem syariah

Franchise syariah adalah sistem pengelolaan waralaba yang ditawarkan oleh Kebab Turki Baba Rafi menggunakan akad *muḍārabah* , dimana Kebab Turki Baba Rafi sebagai pengelola dan *investor* sebagai pemberi investasi.[17] Adanya *franchise* sistem syariah ini memudahkan para *investo*nya jika sibuk dan tidak sempat mengurus outlet sendiri.

Franchisee atau *investor* menyerahkan investasi kepada *franchisor*, dan selanjutnya *franchisor* yang mengurus outlet tersebut. Pengurusan tersebut meliputi penjualan, penggajian pegawai, dan lain sebagainya. Setiap bulannya *franchisee* akan mendapatkan bagi hasil sesuai perjanjian awal.[18]

E. Syarat-Syarat Calon *Franchisee*

Syarat menjadi *franchisee* dengan sistem syariah, yaitu:[19]

1. Investasi

   Nilai investasi *franchisee* dengan outlet tipe gerobak adalah seharga Rp 75.000.000,-.

2. Fotokopi ktp
3. Mengisi form *franchisee*
4. Harus suka kuliner

---

[17] Didik, *Wawancara*, Surabaya, 19 Maret 2017.
[18] Ibid.
[19] Imam Kurniawan, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

F. Pandangan *Investor* Mengenai Perjanjian *Franchise* Sistem Syariah

Kebab Turki Baba Rafi memberikan inovasi-inovasi terbarunya, inovasinya tidak hanya dalam produk milik Kebab Turki Baba Rafi, melainkan adanya *franchise* sistem syariah. *Franchise* sistem syariah ini lain daripada *franchise* sistem regular, *investor* tidak perlu mengelola outlet miliknya. Dengan adanya *franchise* sistem syariah, *investor* yang selalu sibuk dengan pekerjaannya dapat membuka usaha.

Beberapa *investor* menanggapi baik *franchise* sistem syariah ini. Salah satunya bapak Abdul Rachman, beliau sudah 3 tahun bekerjasama dengan Kebab Turki Baba Rafi. Outlet yang dipilih adalah transformer outdoor. Alasan beliau memilih *franchise* sistem syariah ini karena beliau sangat sibuk dengan pekerjaannya, namun beliau tetap ingin mempunyai usaha. Dengan berbisnis *franchise* sistem syariah, beliau tetap bisa berbisnis tanpa mengganggu pekerjaannya, dan setiap bulannya beliau juga mendapatkan penghasilan dari berbisnis *franchise* sistem syariah.[20]

Selama berlangsungnya perjanjian dengan Kebab Turki Baba Rafi, setiap bulannya beliau mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Bapak Abdul Rachman mendapatkan nisbah sebesar 50%. Kini modal yang diinvestasikan ke Kebab Turki Baba Rafi sudah balik modal sebelum 3 tahun.

[20] Abdul Rachman, *Wawancara*, Surabaya, 19 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Balik modal tersebut dengan perhitungan pembagian nisbah setiap bulannya.

G. Aplikasi Akad *Franchise* Sistem Syariah

Aplikasi *franchise* sistem syariah ini menggunakan akad *muḍārabah* dimana *franchisee/investor* memberikan investasi kepada *franchisor* dan *franchisor*lah yang menjalankan bisnis tersebut. Peran *franchisee* disini sebagai *investor* yang ingin membuka usaha *franchise* tetapi tidak punya cukup waktu, sedangkan peran *franchisor* sebagai pengelola dari outlet yang dimodali oleh *investor*.

Sebelum *franchisee* dan *franchisor* melakukan kesepakatan, ada tahap-tahap menjadi *investor* Kebab Turki Baba Rafi, yaitu:[21]

1. Presentasi bisnis

   Presentasi bisnis dilakukan oleh babarafi dengan tujuan agar *franchisee* mengerti mengenai perusahaan Kebab Turki Baba Rafi.

2. Mengisi formulir calon *franchisee*

   Calon *franchisee* wajib mengisi formulir yang berisikan biodata calon *franchisee*

3. Pembayaran *commitment fee*

   Pembayaran *commitment fee* untuk biaya administrasi pengalihan investasi.

[21] Didik, *Wawancara*, Surabaya, 19 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Survey lokasi

Tujuan adanya survey lokasi ini untuk mendapatkan tempat yang strategis, seperti daerah kampus, perumahan, pusat perbelanjaan, dan lain-lain. Setelah mendapatkan lokasi, pihak babarafi memberitahu kepada *investor* apakah setuju outletnya ditempatkan didaerah tersebut.

5. Penandatangan MoU

Jika calon *franchisee* sepakat untuk melakukan perjanjian *franchise* system syariah, maka tapah selanjutnya adalah Penandatanganan MoU (perjanjian).

Setelah melakukan perjanjian, *franchisee* menyerahkan investasi sebesar 100%, dan *franchisor* mulai melakukan bisnis *franchise*nya. *Franchisor* memberikan training untuk karyawan-karyawannya. *Franchisor* juga mulai mempersiapkan grand opening outlet, seperti pembangunan outlet, seragam, bahan baku, karyawan, dan lain-lain. Jika semua sudah siap, maka *franchisor* melakukan grand opening.

Jika bisnis sudah berjalan 1 bulan, maka *franchisor* melakukan analisa keuangan. Dari analisa keuangan tersebut *franchisor* mengetahui apakah bisnis yang dijalani mendapatkan laba atau malah merugi. Apabila bisnis mendapatkan keuntungan, maka *franchisor* membagi keuntungan secara *profit sharing* (keuntungan bersih dari penjualan).

Analisa keunangan dari Kebab Turki Baba Rafi, untuk outlet tipe gerobak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

nilai investasinya sebesar Rp 75.000.000,- dengan analisis keuangannya sebagai berikut:

Investasi awal	Rp 75.000.000,-
Pemasukan	
Omzet rata-rata perhari	Rp 650.000,-
Omzet rata-rata perbulan (30 hari)	Rp 19.500.000,-
Pengeluaran	
Pemakaian bahan baku 55%	Rp 10.725.000,-
Biaya usaha 17%	Rp 3.315.000,-
Total pengeluaran	**Rp 14.040.000,-**
Keuntungan bersih	Rp 5.460.000,-
Pembagian keuntungan 50% : 50%	Rp 2.730.000,-

Dalam mengelola outlet milik *investor* apabila mengalami kerugian, terlebih dahulu Kebab Turki Baba Rafi mengamati penjualan di outlet tersebut selama 6 bulan. Kemudian dianalisa apakah penjualan dioutlet tersebut sudah maksimal atau belum. Jika belum, maka cara mengatasi kerugianya adalah :[22]

1. Menganalisa bagaimana kerugian dapat terjadi. Public control menganalisa mengenai apa saja kekurangan yang ada didalam outlet tersebut dan disesuaikan dengan *Standart Operational Procedure*.
2. Jika memang sudah sesuai dengan *Standart Operational Procedure* milik

[22] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kebab Turki Baba Rafi, namun penjualan masih kurang maksimal, penyelesaian yang terakhir adalah melakukan relokasi.

3. Sebelum merelokasi tempat, pihak Kebab Turki Baba Rafi mencarikan tempat yang rencananya akan dipindahkan. Jika sudah mendapatkan tempat, maka outlet tersebut segera dipindahkan.

Masa perjanjian *franchise* sistem syariah ini untuk semua jenis outlet adalah sama, yaitu 5 tahun. Apabila *franchisee* tertarik untuk memperpanjang perjanjian *franchise*, *franchisee* dapat memperpanjang perjanjian tersebut. Persyaratannya adalah adanya pembayaran kedua. Biaya kedua ini untuk tahun kedua, dan biaya kedua ini sebesar 50% dari biaya kewajiban sebagai *franchisee* awal. Dengan adanya biaya kedua, fasilitas untuk outlet Kebab Turki Baba Rafi diperbarui, seperti stiker, cat, seragam karyawan, dan lain-lain.[23]

Jika *franchise* ingin memperbarui outlet, maka syaratnya adalah adanya tambahan biaya sebesar Rp 10.000.000,- sampai Rp 15.000.000,- tergantung jenis outlet. Tambahan biaya ini tidak termasuk investasi sebesar 50% dari investasi awal.[24]

H. Realisasi Akad *Franchise* Sistem Syariah

Pada kenyataan yang ada, adanya bisnis *franchise* sistem syariah tersebut *investor* dapat membuka usaha meskipun tidak memiliki cukup waktu untuk

[23] Ibid.
[24] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengelola usahanya. Dan jika setiap bulannya usaha tersebut mendapatkan keuntungan, maka *investor* mendapatkan bagi hasil.

Sebelum bisnis *franchise* sistem syariah dikelola, ada beberapa tahapan yang harus ditempuh, seperti:

1. Presentasi bisnis

   Pembahasan dalam presentasi ini mengenai keuntungan maupun resiko bergabung *franchise*, profil singkat Kebab Turki Baba Rafi, fasilitas-fasilitas apa saja yang didapat *franchisee* dan lain-lain yang bersangkutan dengan perusahaan. Selain itu dalam tahap ini, babarafi juga mempresentasikan mengenai *franchise* sistem syariah.

2. Isi formulir calon *franchisee*

3. Pembayaran *commitment fee*

   Biasanya *commitment fee* yang diterapkan babarafi berkisaran Rp 10.000.000,-

4. Survey lokasi

   Survey lokasi dilakukan oleh Kebab Turki Baba Rafi. Setelah mendapatkan lokasi yang strategis, pihak Kebab Turki Baba Rafi memberitahu kepada *investor* apakah setuju outletnya ditempatkan didaerah tersebut.

5. Penandatanganan MoU

   Jika semua tahap sudah dilalui, dan *investor* sepakat berbisnis

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

franchise dengan sistem syariah, maka tahap selanjutnya adalah penandatanganan MoU. Penandatanganan perjanjian *franchise* sistem syariah dilakukan oleh *investor*, Direktur Utama Kebab Turki Baba Rafi dan saksi-saksi.

6. Pelunasan investasi

Kemudian jika sudah melakukan perjanjian, maka selanjutnya adalah pelunasan investasi sebesar 100%. Atas penerimaan pelunasan investasi tersebut diberikan tanda terima (kuitansi) dari Kebab Turki Baba Rafi.

7. Penyerahan *Standart Operational Procedure* (SOP), pembuatan outlet dan training karyawan

Investor mendapatkan SOP dari perusahaan, namun apabila sudah pembukaan outlet, maka SOP ditarik kembali oleh perusahaan, karena bisnis yang dikelola adalah *franchise* system syariah. Dan peran *franchisee* dalam bisnis *franchise* sistem syariah sebaia *investor*, bukan yang mengelola outlet.

8. Persiapan opening

Kebab Turki Baba Rafi menyiapkan untuk pembukaan outlet, seperti pembuatan outlet, pembuatan paket perlengkapan outlet dan penyerahan software keuangan.

9. Grand opening

Jika semua sudah siap, maka tahap selanjutnya adalah grand opening

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang dihadiri *investor* dan kebab turki baba rafi.

Tahapan selanjutnya adalah mulai beroperasinya outlet, seperti penjualan produk milik Kebab Turki Baba Rafi. Apabila dalam sebulan ini mengalami keuntungan, maka Kebab Turki Baba Rafi membagi keuntungan dengan *investor* menggunakan cara *profit sharing* (keuntungan bersih dari penjualan).

Untuk bagi hasilnya menggunakan prosentase sebesar 50% : 50%, yang artinya 50% untuk *franchisee* / *investor*, sedangkan 50% lainnya untuk pihak Kebab Turki Baba Rafi atau *franchisor*. Bagian keuntungan milik *investor* diberikan melalui rekening *investor*. Selain pembagian keuntungan, Kebab Turki Baba Rafi juga memberikan laporan laba rugi selama 1 bulan berjalannya usaha *franchise* tersebut. Laporan laba rugi dikirim Kebab Turki Baba Rafi melalui email *investor*. Berikut adalah contoh laporan laba rugi selama 1 bulan :[25]

[25] Dokumen Kebab Turki Baba Rafi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Omzet (Penjualan)			12.957.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)			
1. Biaya pemakaian bahan baku		7.118.576	
2. Uang kehadiran, komisi dan bonus operator outlet		2.312.070	
3. Lain-lain :			
Sewa lokasi		1.000.000	
Perlengkapan Outlet :			
LPG 3 Kg 4 tabung @ Rp 18.000	72.000		
Kain majun 3 @500	1.500		
Lighter tembak	17.000		
Sabun cair isi ulang (CP) 1 @ 2.600	2.600		
Nota penjualan harian KTBR	7.500		
Spon cuci piring	2.900		
Cairan pembersih kaca	4.000		
Tissue 3 @2.200	6.600		
Total Perlengkapan Outlet		114.100	
Total HPP			10.544.746
Total Laba			2.412.254
Laba Bersih Franchisee (50%)			1.206.127
Satu Juta Dua Ratus Enam Ribu Seratus Dua Puluh Tujuh Rupiah			

Kebab Turki Baba Rafi menggunakan sistem *payback period* dalam pengembalian investasi. *Payback period* outlet tipe gerobak nilai investasi sebesar Rp 75.000.000,-, dengan analisis keuangannya sebagai berikut :

Investasi awal Rp 75.000.000,-

Pemasukan

Omzet rata-rata perhari Rp 650.000,-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Omzet rata-rata perbulan (30 hari)	Rp 19.500.000,-
Pengeluaran	
Pemakaian bahan baku 55%	Rp 10.725.000,-
Biaya usaha 17%	Rp 3.315.000,-
Total pengeluaran	**Rp 14.040.000,-**
Keuntungan bersih	Rp 5.460.000,-
Pembagian keuntungan 50% : 50%	Rp 2.730.000,-

Perhitungan *payback period*nya :[26]

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\textit{Proceed}}$$

Dengan keterangan :

Nilai investasi: investasi awal

Proceed : penerimaan yang dihasilkan usaha Kebab Turki Baba Rafi per tahun.

Maka cara menghitung payback periodnya:

Proceed = Rp 2.730.000,- x 12 (bulan) = Rp 32.760.000,-

$$\textit{Payback Period} = \frac{\text{Rp } 75.000.000,-}{\text{Rp } 32.760.000,-} = 2.3$$ (yang artinya 2 tahun 3 bulan)

Jadi *payback period* untuk outlet gerobak selama 2.3 tahun diawal

[26] Juwita Puji Lestari, *Wawancara*, Surabaya, 28 Juli 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perjanjian. Dan dalam bagi hasil 50% untuk *investor* adalah murni bagi hasil, tanpa ada pencampuran mengenai cicilan balik modal.[27]

Perencanaan oleh Kebab Turki Baba Rafi belum tentu prakteknya *payback period* akan kembali sesuai dengan perhitungan. Hal tersebut karena bisnis *franchise* sistem syariah adalah bisnis yang belum tentu mendapatkan keuntungan. Apabila keuntungan yang didapat lebih kecil dari perencanaan analisa keuangan, maka *payback period* akan lebih lama dari perencanaan yang sudah dianalisa.[28]

Jika dalam mengelola outlet tersebut mengalami kerugian, maka pihak-pihak berhak atas bagian kerugian masing-masing pihak sebesar 50% dari total kerugian outlet. Pembagian kerugian sebesar 50% untuk masing-masing pihak dikompensasikan (diperhitungkan) dengan laba yang diperoleh pada bulan berikutnya. Jadi apabila bulan berikutnya pengelolaan outlet mendapatkan keuntungan, maka terlebih dahulu keuntungan tersebut digunakan untuk menutupi kerugian bulan lalu. Jika masih ada sisa, maka sisa tersebut adalah keuntungan, dan dibagi sesuai kesepakatan nisbah bagi hasil. Kerugian yang terjadi dapat berupa pendapatan yang diperoleh lebih kecil dari pengeluaran untuk outlet.[29] Selain itu cara mengatasi kerugiannya adalah :

1. Kebab Turki Baba Rafi mengamati penjualan di outlet tersebut selama 6

[27] Ibid.
[28] Imam Kurniawan, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.
[29] Juwita Puji Lestari, *Wawancara*, Surabaya, 28 Juli 2017

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bulan. Kemudian dianalisa apakah penjualan dioutlet tersebut sudah maksimal atau belum.

2. Jika belum, maka Kebab Turki Baba Rafi mulai menganalisa bagaimana kerugian dapat terjadi. Public control menganalisa mengenai apa saja kekurangan yang ada didalam outlet tersebut dan disesuaikan dengan SOP.
3. Jika memang sudah sesuai dengan SOP babarafi, namun penjualan masih kurang maksimal, penyelesaian yang terakhir adalah melakukan relokasi.
4. Sebelum merelokasi tempat, pihak babarafi mencarikan tempat yang rencananya akan dipindahkan. Jika sudah mendapatkan tempat, *franchisor* segera memindahkan outlet tersebut.

Masa perjanjian *franchise* sistem syariah ini untuk semua jenis outlet adalah selama 5 tahun. Tetapi *franchisee* dapat memperpanjang perjanjian *franchise*. Sebelum jatuh tempo perjanjian pertama, *investor* memberikan pemberitahuan perpanjangan perjanjian secara tertulis kepada babarafi. Jika *investor* tidak memberikan pemberitahuan secara tertulis, maka *investor* dianggap tidak memperpanjang perjanjian.

Persyaratan perpanjangan perjanjian adalah adanya pembayaran kedua. Biaya kedua ini untuk tahun kedua, dan biaya kedua ini sebesar 50% dari biaya kewajiban sebagai *franchisee*. Seperti contohnya ditahun 2017 nilai investasi sebesar Rp 75.000.000,-. Biaya keduanya sebesar Rp 75.000.000,- x 50% = Rp 37.500.000,-. Maka apabila *investor* tertarik memperpanjang perjanjian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

franchise sistem syariah, *investor* wajib membayar biaya kedua sebesar Rp 37.500.000,-. Dengan adanya biaya kedua, fasilitas untuk outlet Kebab Turki Baba Rafi diperbarui, seperti stiker, cat, seragam karyawan, dan lain-lain.[30]

Jika franchise ingin memperbarui gerobak, maka syaratnya adalah adanya tambahan biaya sebesar Rp 10.000.000,- sampai Rp 15.000.000,- tergantung jenis outlet. Tambahan biaya ini tidak termasuk investasi sebesar 50% dari investasi awal

[30] Imam Kurniawan, *Wawancara*, Surabaya, 7 Maret 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id