

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Akibat globalisasi ekonomi dunia dan berkembangnya kerjasama di bidang ekonomi dan perdagangan dewasa ini, terutama sekali dengan berkembangnya era perdagangan bebas, otomatis hal tersebut juga menembus ke wilayah Republik Indonesia. Salah satu bentuk usaha yang sedang mengalami *booming* dan merupakan inovasi bisnis adalah bentuk kerjasama di bidang perdagangan dan jasa yang disebut dengan perjanjian *franchise* atau waralaba.¹ Usaha ini dipelopori oleh pengusaha-pengusaha Amerika yang memberi hak kepada partnernya misalnya di Indonesia untuk menjual atau mendistribusikan produk-produk Amerika di pasaran Indonesia.

Franchising merupakan kerjasama manajemen yang biasanya berkembang dalam perusahaan eceran. Adapun yang dimaksud *franchise* adalah suatu persetujuan lisensi menurut hukum antara suatu perusahaan (pabrik) penyelenggara dengan penyalur atau perusahaan lain untuk melaksanakan usaha perusahaan yang diberi lisensi disebut *franchisor* dan penyalur disebut *franchisee*.

Dalam *franchising*, perusahaan yang diberi hak monopoli menyelenggarakan perusahaan seolah-olah merupakan bagian dari perusahaan pemberi lisensi yang dilengkapi dengan nama produk, merk dagang dan prosedur

¹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 167-168.

penyelenggaranya secara standar. Perusahaan induk (*franchisor*) mengizinkan *franchisee* untuk menggunakan nama, tempat/daerah, bimbingan, latihan karyawan, periklanan, dan perbekalan material yang berkelanjutan.²

Pada umumnya, *franchisee* perlu membayar *initial fee* yang sifatnya sekali bayar, atau kadang-kadang sekali untuk sekali periode tertentu, misalnya 5 tahun. Hal tersebut *franchisee* membayar *royalty* atau membayar sebagian dari hasil penjualan.

Franchising adalah salah satu bisnis yang telah menjamur dalam kehidupan perekonomian sekarang, hal ini terlihat dari banyaknya masyarakat yang menjalankan bisnis *franchise* dalam berbagai bidang usaha. Adapun sepuluh *franchise* lokal yang mempunyai jaringan terbanyak adalah Edam Burger, Indomaret, Alfamart, Daily Fresh, Primagama, Es Teller 77, Bakmi Raos, Melia Laundry, Red Cripsy Fried Chicken dan Jhony Andrian.

Pada saat ini hampir semua cabang usaha menengah kecil dan besar masuk ke *franchise*, mulai dari usaha jasa kurir, *cleaning service*, laundry, studio foto, salon bengkel, resto, spa, travel, retail, hotel sampai dengan pendidikan. Namun demikian pengakuan dari beberapa *franchisee*, rata-rata dari mereka memilih *franchise* makanan dan pendidikan. Hal ini dikarenakan kedua bidang tersebut adalah kebutuhan yang selalu diperlukan.

Dalam pengembangan atau perluasan wilayah usaha, *franchise* memberi kesempatan kepada pemegang *franchise* induk untuk mengembangkan rantai

² Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Salemba, 2001), hlm. 79

usaha lebih cepat daripada biasa. Keahlian manajemen dan resiko finansialnya dibagi bersama oleh pemegang *franchise* induk dan sub pemegangnya. Pemegang induk pun menarik manfaat dari penambahan dalam royalti dan penjualan produk.³

Keuntungan yang paling utama dari pembelian *franchise* adalah bahwa *franchisor* dan *franchisee* tidak perlu menghadapi persoalan-persoalan pelik, terutama dari segi pembiayaan perusahaan (modal), yang biasanya dihadapi untuk membuka bisnis baru. Tidak dapat dipungkiri, bagi *franchisor*, perluasan pasar dengan membuka cabang atau *subdiary company* di suatu tempat baru sering kali menuntut modal yang sangat besar. Melalui *franchise* resiko ini dibagi bersama dengan *franchisee* yang mendapat bantuan atau keringanan dari segi pembiayaan tidak saja *franchisor*, tetapi juga pihak *franchisee*.⁴

Franchisor dapat memperoleh keuntungan melalui ekstensifikasi dan ekspansi bisnisnya secara cepat (bahkan secara internasional) tanpa harus menempuh resiko-resiko finansial yang besar. Keuntungan itu terutama diperoleh dari pembayaran royalti oleh *franchisee*-nya. *Franchise* menjadi salah satu metoda untuk pembiayaan pertumbuhan bisnis *franchisor* dengan memanfaatkan modal-modal *franchisee* yang umumnya ditanamkan pada *real property*,

³ Moh. Faisal Salam, *Pertumbuhan Hukum Bisnis Syariah di Indonesia*, (Bandung: Pustaka, 2006). Hlm. 299

⁴ *Ibid.*

peralatan, tempat penyimpanan dan kebutuhan-kebutuhan yang biasa muncul dalam pembukaan suatu lokasi baru.⁵

Pada dasarnya, sistem bisnis *franchise* merupakan sistem yang baik untuk belajar. Namun dalam penelitian ini, fenomena yang sekarang terjadi pada umumnya adalah keacuhan *franchisor* terhadap pembebanan biaya *franchise* yakni *initial fee* yang sifatnya sekali bayar dan royalti atau membayar sebagian dari hasil penjualan yang cukup mahal. Variasi lainnya adalah bahwa *franchisee* perlu membeli bahan pokok atau peralatan (*capital goods*) dari *franchisor*. Hal ini menyebabkan pihak *franchisee* berkeinginan suatu saat berhasil dapat melepaskan diri dari *franchisor* dan dapat mendirikan usaha sendiri atau bahkan membangun bisnis *franchise* baru yang Islami.

Dalam konsep ekonomi Islam, untuk menciptakan sistem bisnis *franchise* yang Islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*). Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi 7 (tujuh) pantangan, yakni:⁶

1. *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.
2. *Asusila*, yaitu praktek usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.

⁵ *Ibid.*

⁶ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual: Jawaban tuntas masalah kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm. 52

3. *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
4. *Haram*, yaitu objek transaksi dan proyek usaha yang diharamkan syariah.
5. *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang mejadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit atau pinjaman dan pertukaran atau barter lebih antara barang ribawi sejenis. Pelarangan riba ini mendorong usaha yang berbasis kemitraan yang saling menguntungkan dan kenormalan (*sunatullah*) bisnis, di samping menghindari praktik pemerasan, eksploitasi dan penzaliman oleh pihak yang memiliki posisi tawar tinggi terhadap pihak yang berpotensi tawar rendah.
6. *Ikhtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.
7. *Berbahaya*, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan maslahat dalam *maqashidusy syariah*.

Dengan demikian berdasarkan prinsip dan kaidah syariah tersebut, hukum bisnis *franchise* sangat tergantung kepada kesesuaian bidang usaha bisnis *franchise* dan sistem serta mekanisme kerjasama syariah dalam bisnis. Selain itu, sangat penting diperhatikan sentimen pasar umat Islam yang terkait dengan pertimbangan *franchise* untuk bisnis yang memiliki ikatan dan kontribusi terhadap negara-negara yang menindas umat Islam sebagaimana fatwa ulama dunia seperti Dr. Yusuf al-Qardhawi dan Syekh Ahmad Yasin yang menyerukan

boikot masal secara sistemik, strategis dan realistis terhadap produk negara-negara yang menyokong penindasan umat Islam dunia selama masih ada alternatif lainnya.⁷

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian dengan yang diadakan dalam bisnis waralaba (*franchising*) dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerjasama (*syirkah*). Hal ini disebabkan dengan adanya perjanjian *franchising* itu, maka secara otomatis antara *franchisor* dengan *franchisee* terbentuk hubungan kerjasama untuk waktu tertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerjasama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.⁸

Berdasarkan prinsip-prinsip di atas penulis akan membahas tentang kerjasama bisnis *franchise* Primagama ditinjau menurut hukum Islam, apakah sistem kerjasama tersebut sesuai dengan fiqh muamalah ataukah tidak? Bertolak dari permasalahan di atas, penulis mengangkat judul "**KERJASAMA BISNIS FRANCHISE (WARALABA) DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Atas Bisnis Primagama Cirebon)**".

B. Perumusan Masalah

Untuk mempermudah mengenai kejelasan yang ada dalam skripsi ini, maka penulis membagi dalam tiga bagian, yaitu:

⁷ *Ibid.*, hal. 56

⁸ Suhrawardi K. Lubis. *Op. Cit.*, hlm. 169.

1. Identifikasi Masalah

a. Wilayah Penelitian

Wilayah penelitian dalam skripsi ini adalah wilayah kajian hukum ekonomi Islam (fiqh muamalah).

b. Pendekatan Penelitian

Untuk pendekatan penelitian, penulis menggunakan pendekatan empirik.

c. Jenis Masalah

Jenis masalah dalam skripsi ini adalah belum jelasnya kesesuaian sistem kerja sama konsep usaha *franchise* dengan hukum Islam yang dilakukan oleh bisnis Primagama Cirebon.

2. Pembatasan Masalah

Masalah dalam skripsi ini dibatasi pada bisnis *Franchise* Primagama Cirebon, dalam pandangan hukum Islam mengenai bisnis tersebut.

3. Pertanyaan Penelitian

Dari uraian di atas dapat dirumuskan pertanyaan pokok adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana mekanisme bisnis *franchise* (waralaba) di KC. Primagama Cirebon?
- b. Bagaimana konsep kerja sama (*syirkah*) bisnis *franchise* (waralaba)?
- c. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad kerja sama bisnis *franchise* (waralaba) KC. Primagama Cirebon?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme bisnis *franchise* (waralaba) di KC. Primagama Cirebon.
2. Untuk mengetahui tentang konsep kerja sama (*syirkah*) bisnis *franchise*.
3. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap akad kerja sama bisnis *franchise* (waralaba) KC. Primagama Cirebon.

D. Kerangka Pemikiran

Islam sebagai ajaran yang bersifat *rahmatan lil 'alamin*, semangatnya bertumpu pada kemaslahatan yang hakiki termasuk syariatnya dalam bidang muamalah (bisnis), dimana kaidah fiqih mengatakan bahwa pada prinsipnya hukum muamalah adalah boleh, selama tidak ada dalil yang mengharamkannya.⁹

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى التَّحْرِيمِ

"Bahwasannya hukum muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya."

Kebolehan bermuamalah diberikan Islam, dengan tujuan agar manusia memiliki kreativitas untuk menciptakan model-model interaksi sosial dan ekonomi untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam mempertahankan hidupnya, manusia diberi kebebasan dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Namun

⁹ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual: Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*. op.cit., hlm. 51

kebebasan manusia ini tidak berlaku mutlak, kebebasan itu dibatasi oleh kebebasan manusia lain.

Bila antara manusia melanggar batas kebutuhan antara sesamanya, maka akan terjadi konflik. Bila hal ini terjadi maka manusia akan kehilangan peluang untuk mendapatkan kebutuhan yang diharapkan. Kebutuhan kebebasan manusia ini menyebabkan bertemunya antara kebutuhan satu dengan kebutuhan yang lain, yang pada akhirnya akan menimbulkan pemikiran batas kerugian seminimal mungkin untuk mendapatkan keinginan semaksimal mungkin dari segala aktivitas yang berkaitan dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya.

Semua manusia mempunyai kebutuhan yang beraneka ragam dan kebutuhan ini harus dipenuhi, yaitu berupa kebutuhan akan makanan, pakaian dan perumahan. Dalam istilah populernya kebutuhan akan sandang, pangan dan papan, mulai dari bentuk sederhana sampai ke bentuk yang mewah, canggih dan sangat mahal dengan segala perlengkapannya. Dengan kata lain, manusia tidak terlepas dari aktivitas ekonomi, sehingga ekonomi merupakan bagian yang melekat dalam kehidupan manusia.

Kerja sama adalah bagian dari kegiatan bisnis. Bisnis dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.

Perintah Allah untuk melakukan kegiatan kerja sama bisnis dalam rangka mencari rizki untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia, terdapat dalam QS. Al-Maaidah ayat 2 berikut ini:¹⁰

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

شَدِيدُ الْعِقَابِ

"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."(QS. Al-Maaidah [5]: 21).

Fiqh muamalah bersifat fleksibel terhadap perkembangan keadaan manusia selama masih pada koridor ketentuan Islam. Begitu halnya dalam memandang bisnis *franchise* yang merupakan kreasi baru model kerja sama dalam bisnis masa kini yang berasal dari negeri barat dengan produk sistem kapitalis.

Franchising merupakan suatu sistem pemasaran yang berkisar pada perjanjian sah antara dua pihak yang salah satunya (*franchisee*) diberi hak istimewa untuk menjalankan bisnis sebagai pemilik pribadi, tapi dengan syarat perusahaan dijalankan menurut metode dan terminologi yang dispesifikasikan oleh pihak yang lain (*franchisor*), serta pembayaran fee dari *franchisee* atas kerja sama tersebut. Nilai potensial dalam perjanjian *franchise* ini dibatasi oleh hak-hak yang ada di dalam perjanjian resmi ini dikenal sebagai kontrak *franchise*, dan hak

¹⁰ Abdul Sami' al-Mishri, *Pilar-pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), hlm. 238

hak ini mungkin dapat bervariasi tergantung jenis atau tipe *franchise* yang digunakan.¹¹

Kontrak *franchising* ini disebut pula *license agreement* atau *franchise contract*. Merek dagang merupakan aset yang paling berharga bagi *franchisor*, oleh sebab itu format bisnis *franchising* telah memberikan fasilitas jasa yang luas bagi para *franchisee* seperti pemasaran, periklanan, pelatihan, standar produksi, logo-logo, pengerjaan manual, bimbingan pengawasan kualitas, bentuk bangunan dan desain yang spesifik, desain perabot dan perlengkapan.

Dalam kerjasama *franchising*, perusahaan induk memberikan bantuan secara berkesinambungan. Keseluruhan citra (*goodwill*), pembuatan, dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan *franchisee*. Tidak sedikit bentuk *franchising* yang dilakukan antar negara, misalnya Mc. Donald, Kentucky Fried Chicken, Fitza Hut, Coca Cola, Pepsi. Di bidang lain, bentuk kerjasama ini adalah Indomaret, Alfamart, Ayam Bakar Wong Solo, Jhony Andrean, Primagama, MQ FM dan sebagainya.

Dari gambaran akad *franchise* terlihat adanya hubungan simbiosis mutualisme yang menarik diantara keduanya. Di satu sisi pemilik waralaba (*franchisor*) memiliki peluang mengembangkan usahanya tanpa harus mengeluarkan modal tapi berupa selain modal, bahkan mendapatkan *fee*. Di sisi

¹¹ Justin G. Longeker dkk, *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Salemba Empat, 2001), hlm. 60

lain *franchisee* dapat memanfaatkan popularitas yang sudah dibangun beserta sistem produksi dan pemasarannya.

Franchise yang baik biasanya bergabung di dalam AFI (Asosiasi *Franchise* Indonesia). Setiap perusahaan *franchise* yang ingin bergabung dengan AFI, diseleksi dan diteliti terlebih dahulu, telah memenuhi persyaratan atau tidak. Disamping itu, pelaku bisnis *franchise* harus melaksanakan pendaftaran usaha waralaba dengan cara mengisi Daftar Isian Permintaan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW), menurut Peraturan Pemerintah No. 16/1997 tentang Waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan tata cara pendaftaran perjanjian beserta keterangan tertulis kepada Dirjen Perdagangan Dalam Negeri, serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi.¹²

Dalam fiqih muamalah terdapat konsep akad kerja sama usaha yang mirip dengan *franchise* yakni syirkah. Syirkah secara etimologi berarti percampuran (الإختلاط). Artinya seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan. Sedangkan secara terminologi syirkah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*)

¹² Firdanianty, *Manis Pahit Bisnis Franchise*, SWA, (Nopember, 2005). hlm. 37

dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.¹³

Meskipun ketentuan-ketentuan pokok akad dalam fiqh muamalah tidak secara keseluruhan sama dengan akad *franchise* namun kesamaan konsep dapat didiskusikan untuk menjadikan *franchise* sebagai bentuk kerjasama yang diperbolehkan mengingat tujuan dari muamalah Islam adalah kemaslahatan untuk umat.

E. Metodologi Penelitian

Variabel dalam penelitian ini adalah hukum Islam dan keterkaitannya dengan konsep bisnis *Franchise* dan diungkapkan berdasarkan data-data pustaka atau bersifat kepustakaan, karena sumber datanya adalah buku-buku yang bertemakan sesuai dengan bahasan skripsi ini, makalah-makalah, serta sumber lain yang berkaitan dengan tema yang diangkat.

Untuk meneliti diperlukan sejumlah data kualitatif dan kuantitatif serta teknik pengumpulan data. Data tersebut dibutuhkan untuk memberikan nilai keilmiah penelitian ini, yang pada akhirnya data tersebut akan dianalisis secara logis sehingga dapat dipahami.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 90.

F. Langkah-langkah Penelitian

1. Menentukan Sumber Data

- a. Sumber data teoritis, yaitu sumber data yang diambil dari buku-buku kepustakaan yang ada relevansinya dengan pembahasan penelitian.
- b. Sumber data empirik, yaitu sumber data yang diperoleh berdasarkan penelitian langsung ke objek penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.

2. Jenis Data

Jenis data yang dikumpulkan berupa data yang bersifat kuantitatif dan kualitatif, serta terdiri dari data primer dan data sekunder.

Data primer diambil langsung dari objek penelitian yang terdiri dari :

- a. Gambaran umum kantor cabang Primagama Cirebon.
- b. Hasil wawancara
- c. Hasil pengamatan langsung.

Data sekunder diambil dari membaca buku dan literatur lainnya yang relevan dengan skripsi ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi digunakan untuk mengukur tingkah laku individu ataupun proses terjadinya bisnis *Franchise* Primagama baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu penulis mengadakan serangkaian pertanyaan secara langsung terhadap beberapa orang yang terkait dengan objek yang diteliti, dalam hal ini pimpinan Kantor Cabang Primagama Cirebon dan para pegawainya.

c. Teknik Kepustakaan

Yaitu mempelajari buku-buku *literature* yang ada relevansinya dengan masalah yang sedang diteliti atau dibahas.

4. Teknik Analisis Data

Dari data yang terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis dengan menggunakan penelitian teknik deskriptif analitik dengan metode pemikiran sebagai berikut:

- a. Metode Deduktif, yaitu proses pendekatan yang berangkat dari kebenaran umum mengenai suatu fenomena (teori) dan menggeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berciri sama dengan fenomena yang bersangkutan (prediksi). Dengan kata lain, deduksi berarti menyimpulkan hubungan yang tadinya tidak tampak, berdasarkan generalisasi yang sudah ada.
- b. Metode Induktif, yaitu proses logika yang berangkat dari data empirik lewat observasi menuju kepada suatu teori. Dengan kata lain, induksi adalah proses mengorganisasikan fakta-fakta atau hasil-hasil pengamatan yang terpisah-pisah menjadi suatu rangkaian hubungan atau generalisasi.¹⁴

¹⁴ Saifuddin Azwar. *Metode Penelitian*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajara, 1998). hlm. 40.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan skripsi ini, penulis menyusunnya dalam lima bab sebagai berikut:

- BAB I : Pedahuluan yang berisi tentang Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metodologi Penelitian, Langkah-langkah Penelitian serta Sistematika Pembahasan.
- BAB II : Bisnis *Franchise* sebagai Model Bisnis Modern dan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam yang berisi tentang Kontrak Kesepakatan Bisnis *Franchise*, Kerangka Kerja Bisnis *Franchise*, Kerangka Kerja Bisnis *Franchise*. Keuntungan dan Kerugian Sistem *Franchise*, serta Prinsip-prinsip Ekonomi Islam.
- BAB III : Kondisi Obyektif Kantor Cabang (KC) Primagama Cirebon yang berisi tentang Sejarah Berdirinya KC. Primagama Cirebon, Pembayaran *Fee* Bisnis *Franchise*, *Standart Operating Procedure* (SOP) Primagama Cirebon dan Susunan Kepengurusan KC. Primagama Cirebon.
- BAB IV : Analisis Hukum Islam terhadap Mekanisme Bisnis *Franchise* KC. Primagama Cirebon yang berisi tentang Mekanisme Bisnis *Franchise*, Konsep Akad Kerja Sama *Franchise* (*Syirkah*), dan Tinjauan Hukum Islam terhadap Akad Kerjasama *Franchise*.
- BAB V : Penutup, yang berisi tentang Kesimpulan dan saran.