

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang telah dikemukakan dalam Bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam mekanismenya bisnis franchise merupakan pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis di bidang perdagangan/jasa. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan terhadap *franchisee*, sebagai imbalannya *franchisee* membayar jumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.
2. Konsep kerja sama waralaba (*franchising*) dapat dikategorikan ke dalam perkembangan *syirkah mudharabah muqayyadah* dimana pihak penerima waralaba (*franchisee*) terikat oleh peraturan-peraturan yang diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) atau dalam *syirkah mudharabah* disebut dengan pemberi modal. Perkembangannya adalah masuknya hak milik atau HAKI ke dalam transaksi mungkin hal ini dapat dimasukkan *syirkah ikhtiyariyah* secara garis besar. Akan tetapi yang menjadi catatan di sini,

meskipun *franchising* ini diperbolehkan dengan alasan perkembangan *syirkah*, dalam waralaba harus mengikuti prinsip dasar transaksi dalam hukum Islam dan barang yang dibuat untuk transaksi tidak bertentangan dengan *syara'* atau obyek yang diharamkan untuk diperjualbelikan dalam Islam.

3. Dalam tinjauan hukum Islam, bahwa hukum bisnis waralaba (*franchise*) adalah boleh. Hal ini mengacu kepada dalil : "*Bahwasannya hukum muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya.*"

Secara umum berbisnis melalui waralaba adalah suatu jalan yang baik untuk dicoba. Karena metode ini, selain membawa keuntungan bagi para pihak, juga tidak bertentangan dengan nilai-nilai Islamnya.

B. Saran

1. Kepada pihak yang terlibat dalam Bisnis *Franchise* Primagama, hendaknya bisa lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas kinerjanya dan juga dapat menjaga kepercayaan yang diberikan oleh masyarakat luas.
2. *Franchisor* tidak memberikan pembebanan biaya *franchise* yang terlalu tinggi kepada *franchisee* yakni berupa *fee* dan *royalti*. Baik *faranchisor* dan *franchisee* diharapkan dapat menciptakan suatu kondisi hubungan kerja sama yang saling memberikan manfaat ekonomi dalam memperoleh keuntungan. Serta dapat menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.