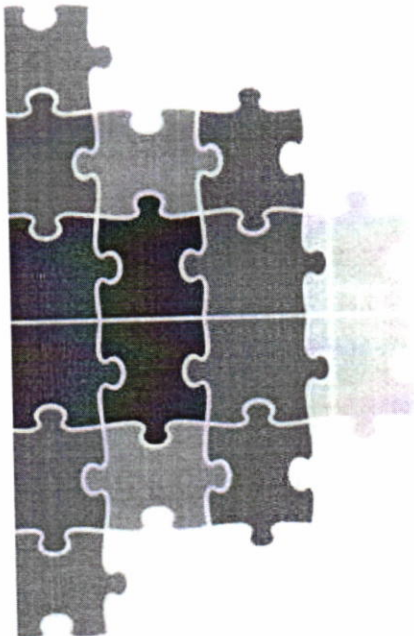


*Kasus-kasus*  
**Bisnis Syariah**  
Seri 1



**Penyunting:** ■ Heri Sudarsono ■ Hendy Mustiko Aji ■ Muamar Nur Kholid

# *Kasus-kasus* **Bisnis Syariah**

**Penyunting:**  
Heri Sudarsono  
Hendy Mustiko Aji  
Muamar Nur Kholid



Pusat Pengkajian dan Pengembangan  
Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia

# KASUS-KASUS BISNIS SYARIAH

Oleh:

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Penyunting:

Heri Sudarsono

Hendy Mustiko Aji

Muamar Nur Kholid

Hak cipta @ 2019, pada penulis

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari Penulis dan atau Penerbit Ekonisia

**Edisi Pertama**

Cetakan Pertama, Agustus 2019

Hak Penerbitan pada:

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta



Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

Condongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283

Telp (0274) 881546 ext: 1203, Fax. (0274) 882589


[www.p3ei.uii.ac.id](http://www.p3ei.uii.ac.id)

ISBN: 978-602-53995-0-3

# DAFTAR ISI

---

Sambutan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
Profile Penulis	vii
Batik Allusian: Melestarikan Batik Tradisional Sebagai Identitas Budaya	1 - 29
<i>Ari rudatin</i>	
<i>Rindang Nuri Isnaini N</i>	
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
Dilema Penjualan Ceraspon: Spons Hemostatik Halal	31-52
<i>Istiyakara Muslichah</i>	
<i>Gumilang Almas Pratama Satria</i>	
<i>Hendy Mustiko Aji</i>	
Tantangan Manajemen Rantai Pasokan Halal Rocket Chicken	53-78
<i>Siti Nurul Ngaini</i>	
<i>Sumadi</i>	
<i>Sri Sari Utami</i>	
Keberlanjutan BMT Beringharjo: Ketika Orientasi Sosial Bertemu Orientasi Bisnis	79-97
<i>Yunice Karina Tumewang</i>	
<i>Heti Nur Isnaini</i>	
KSPPS BMT BIMA: Saat Organisasi Berkembang, Bagaimana Seharusnya Evaluasi Kinerja Dilakukan?	99-112
<i>Abriyani Puspaningsih</i>	
<i>Maulidyati Aisyah</i>	
<i>Abdul Hadi Nashir</i>	
BMT Bina Ihsanul Fikri: Menjaga Semangat Pemberdayaan Untuk Masyarakat	113-138
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
<i>Rindang Nuri Isnaini N</i>	
<i>M Riduwan</i>	

Kepemimpinan dan Pengelolaan SDM untuk Keberlanjutan Usaha Firdausy _____	139-160
<i>Andriyastuti Suratman</i> <i>Farisa Rahma Himawati</i>	
Dilema Keputusan Sertifikasi Halal Jamu Gujati: Motif dan Tantangan _____	161-180
<i>Handrio Adhi Pradana</i> <i>Aini Syarifah Indriyani</i> <i>A. Agung Shusena</i>	
Potensi Konflik Kepentingan Pada Waralaba Kebon Ndhelik Yogyakarta _____	181-194
 <i>Murwanto Sigit</i> <i>Tania Feby Khairial</i>	
Teaching Notes _____	195-231



# Potensi Konflik Kepentingan Pada Waralaba Kebon Ndhelik Yogyakarta

Murwanto Sigit  
Tania Feby Khairial

---

## PENDAHULUAN

Suasana asri dan nyaman diiringi alunan tembang kenangan yang terdengar asik di telinga menemani Pak Bram di kursi depan dekat dengan meja kasir. Rupanya melihat banyaknya pengunjung datang menikmati makanannya dengan senyum dan pulang dengan puas menjadi hiburan tersendiri untuk Pak Bram. Memang, terlihat jelas di wajah pengunjung betapa mereka menyukai suasana yang asri di pinggir sawah yang cukup jauh dari bisingnya kendaraan bermotor. Sebaliknya yang terdengar hanyalah suara penampilan live music selain suara pengunjung lain yang sibuk bercengkrama satu sama lain.

Desain Warung Makan Kebon Ndhelik yang terdiri dari saung-saung (gubuk kecil) dilengkapi dengan segala hiasan yang berkesan tradisional namun juga dipadu-padankan dengan berbagai fasilitas penunjang yang berfungsi modern. Hal tersebut membuat Warung Makan Kebon Ndhelik menjadi pilihan tepat untuk orang-orang yang ingin memanjakan lidah sambil berdiskusi dengan rekan kerja ataupun menjadi tujuan bagi sebuah keluarga yang ingin menghabiskan waktu bersama.

Cukup istimewa daripada hari biasanya siang itu seseorang yang bahkan jika hanya sekilas terlihat jelas beretnis Tionghoa mendekati Pak Bram untuk mendiskusikan suatu hal. Rupanya orang tersebut ialah teman lama

dari Pak Bram yang juga pelanggan di Warung Makan Kebon Ndhelik. Dengan santai orang tersebut menanyakan perihal kerjasama bisnis yaitu waralaba Rumah Makan Kebon Ndhelik.

Seketika banyak pertimbangan muncul di kepala Pak Bram mengenai berbagai kemungkinan yang mungkin terjadi.

*"Bagaimana keuntungan dan kerugian yang mungkin terjadi?"*

*"Bukankah waralaba menyangkut nama baik dan kualitas sebuah usaha?"*

*"Apakah mempercayakannya ialah pilihan yang tepat?"*

## AWAL MULA BERDIRINYA RUMAH MAKAN KEBON NDHELIK

Warung Makan Kebon Ndhelik berdiri sejak tahun 2010 dan didirikan oleh bapak Bramana Nanindya Putra atau yang lebih akrab disapa Pak Bram. Sesuai dengan namanya, warung ini terletak di desa dan tersembunyi, namun mudah ditemui dan cukup ramai dikunjungi pembeli. Warung Makan Kebon Ndhelik beralamat di Jalan Magelang Km 9, Jongke Lor Rt 01/Rw 26.

Sebelumnya Pak Bram memiliki pengalaman bekerja di bidang jasa pelayanan hampir 20 tahun lamanya. Dimulai dari tahun 1999 Pak Bram menjadi seorang karyawan di Sempati Air, namun setelah sekitar 9 tahun berada di sana kebangkrutan Sempati Air membuat Pak Bram tidak memiliki pilihan lain selain mencari sumber pendapatan lain. Tak berhenti di sana, Pak Bram setelahnya bekerja pada beberapa perusahaan lain hingga terakhir memutuskan untuk bekerja di Hotel Sahid Jaya Solo (2003-2009) walaupun rumah dan keluarga beliau berada di Jogja sehingga menuntut Pak Bram untuk melakukan perjalanan pulang pergi setiap harinya. Namun karena merasa perjalanan karir di perusahaan tersebut tidak terlalu banyak berkembang padahal saat itu usia Pak Bram sudah menginjak kepala 4 tepatnya di usia 46 tahun. Selain itu, munculnya berbagai tuntutan keuangan lain membuat Pak Bram mantap untuk mengambil pensiun dini dan berusaha mencari sumber penghasilan yang 'tak terbatas'.

*"Jika saya tetap menjadi seorang karyawan maka penghasilan yang akan saya dapatkan tidak akan bisa lebih daripada jumlah gaji dan sejumlah bonus yang telah ditentukan. Namun jika saya menjadi seorang wiraswasta pendapatan saya mungkin menjadi tidak terbatas."*

Tidak perlu melihat untuk lebih jauh nyatanya peluang sangat besar ada di hadapan Pak Bram. Jogja yang sedari dulu dikenal sebagai kota pendidikan dan memiliki penduduk cukup padat sangatlah cocok untuk perkembangan



sebuah rumah makan dan bisnis kuliner. Berbekal resep ayam goreng turun temurun dari keluarga, dimulailah tekad Pak Bram untuk merancang bisnis kulinernya. Pak Bram merasa ayam goreng adalah makanan yang disukai oleh umum mulai dari anak kecil, remaja, dewasa hingga orang tua, baik laki-laki maupun perempuan. Tidak sampai di sana, agar memiliki nilai lebih Pak Bram memilih untuk menggunakan ayam kampung karena ayam kampung memiliki cita rasa yang lebih gurih, kenyal, dan padat.



**Peraga 1.** Konsep kesederhanaan alam Kebon Ndhelik  
Sumber : Dokumentasi Penulis

Selanjutnya Pak Bram melakukan banyak survey lokasi di Jogja untuk mendirikan rumah makannya. Dari Jalan Gejayan, Jalan Kaliurang, hingga Jalan Janti nyatanya tidak ada satupun yang sesuai dengan keinginan Pak Bram. Dengan jumlah anggaran modal dari pesangon dari pekerjaan sebelumnya ternyata hanya cukup untuk menyewa tanah di lokasi yang cukup jauh dari keramaian yaitu lokasinya sekarang seharga 4 juta rupiah pertahun untuk luas 1000 m<sup>2</sup>. Namun, Pak Bram menemukan ide untuk



mengubah kelemahannya menjadi keunikan tersendiri dengan memberi nama Warung Makan Kebon Ndhelik (bahasa Jawa yang berarti kebun yang tersembunyi).

Hal tersebut juga membantunya membangun konsepnya tersendiri dengan menawarkan makanan khas ayam dan juga menu tambahan lainnya seperti sayur-sayuran desa, kopi, jus buah dan susu coklat. Warung Makan Kebon Ndhelik juga menampilkan tempat yang klasik dan seperti suasana desa yang rindang, berinterior bambu dan kayu dengan sejumlah koleksi foto Soekarno yang banyak terpajang di dinding saung, menjadikan tempat ini unik dan klasik seperti yang terlihat dalam peraga 1.

Warung Makan Kebon Ndhelik memiliki beberapa fasilitas, diantaranya adalah 12 saung, lesehan, toilet, mushola, dan taman. Fasilitas-fasilitas yang disediakan bertemakan tradisional dan alami. Bangunan terbuat dari bambu dan kayu memberikan kesan yang lebih alami dan memberikan rasa nyaman bagi pengunjungnya. Adanya mushola juga memberikan fasilitas bagi pengunjung yang akan melakukan ibadah saat waktu shalat, sekaligus menunjukkan bahwa pemilik Warung Makan Kebon Ndhelik sangat mementingkan pelaksanaan hukum Islam.

## MENU YANG DITAWARKAN

Untuk menu utamanya, Pak Bram menyediakan menu makanan ayam kampung dan jeroan sapi, namun menu yang lain juga ditawarkan untuk memberikan banyak pilihan bagi pelanggan seperti dalam peraga 2. Pak Bram yang merupakan seorang muslim tentunya hanya menjual makan halal. Al Quran sudah mengatur tentang hukum halalnya makanan. Halal disini berarti bahwa mulai dari penyembelihan sampai dengan proses memasak daging harus sesuai dengan aturan ajaran Islam. Namun demikian, menurut Pak Bram selain halal makanan juga harus thayyib yang berarti bahwa daging harus dipilih benar-benar daging yang sehat dan bersih, serta tidak berdampak buruk bagi yang memakannya.

*"Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. dan Hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan" (QS. Al-Mulk (67): 15)*





Peraga 2. Daftar Menu di Rumah Makan Kebon Ndhelik  
 Sumber : Dokumentasi Penulis



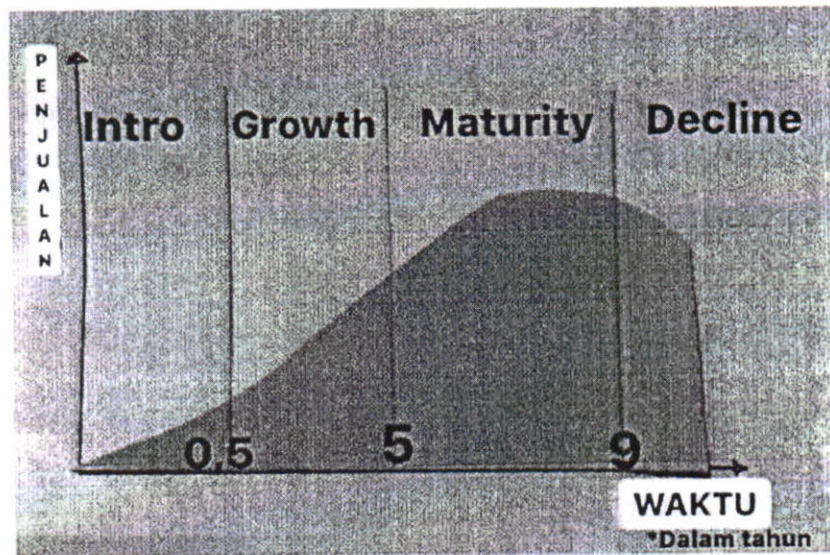
Peraga 3. Menu yang disajikan di Kebon Ndhelik  
 Sumber : Dokumentasi Penulis



Selain dari sisi etika, bahan baku yang segar juga menjadi penting demi menjaga kualitas produk yang dijual. Bagaimanapun, seorang konsumen akan dapat merasakannya sehingga bisa memutuskan apakah akan melakukan pembelian ulang atau tidak. Dengan komitmen menjaga kesegaran bahan baku menu yang ditawarkan, dapat menghasilkan berbagai menu makanan yang menggiurkan selera seperti dalam peraga 2 dan 3.

## PERJUANGAN MERINTIS KARIR BERBISNIS RUMAH MAKAN

Warung Makan Kebon Ndhelik Resmi di buka tanggal 18 April 2010. Dalam proses pertumbuhannya rumah makan ini memerlukan waktu sekitar 6 bulan hingga dapat dikenal orang dan mendapatkan siklus keuangan yang stabil. Dengan segala kondisi dan sumberdaya yang ada hal ini merupakan sesuatu yang wajar. Wajar bagi sebuah bisnis baru mengalami proses dimana penjualannya masih rendah karena belum dikenal masyarakat.



Peraga 4. Grafik pertumbuhan warung makan kebon ndhelic  
Sumber : Ilustrasi oleh penulis

Namun, menurut Pak Bram hal tersebut tergolong lamban. Padahal usaha rumah makan tidak akan bisa bertahan lama jika penjualannya terus-terusan rendah, hal tersebut dikarenakan perputaran modal kas yang cepat. Setiap harinya mereka perlu modal untuk membeli bahan baku untuk dimasak, belum lagi berbagai kebutuhan lain seperti gaji karyawan. Dan jika tidak laku maka akan mengalami rugi karna produknya yang tidak bisa

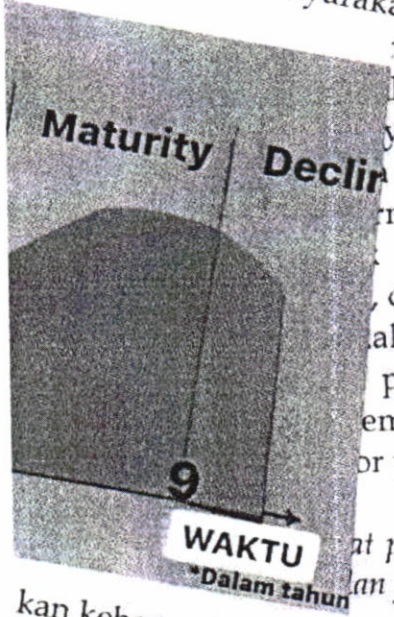


bahan baku yang segar juga ruk dijual keesokan harinya (cepat membusuk) demi ang dijual. Bagaimanapun, seo  
 ngga bisa memutuskan apak Bram sendiri, ada 5 faktor utama yang mempengaruhi k. Dengan komitmen menjapisnis kuliner, pertama adalah rasa. Rasa merupakan faktor n, dapat menghasilkan berbag untuk mendirikan suatu rumah makan. Rumah makan erti dalam peraga 2 dan 3. a rasa yang cocok dengan lidah masyarakat sekitar dan menyajikan rasa makanan meskipun disajikan berulang kali, lokasi tempat rumah makan tersebut jika rasanya enak maka orang pastinya akan tertarik dan akan kembali

**5 KARIR BERBISNIS RUMAH**

Resmi di buka tanggal 18 lah harga. Sebenarnya tingkat harga ialah relatif, sebuah makan ini memerlukan waja saja memberikan harga tinggi dan tetap ramai pengunjung n mendapatkan siklus keudapat menawarkan nilai lebih pada beberapa faktor lainnya berdaya yang ada hal ini mng ditentukan.

h bisnis baru mengalamak Bram persaingan harga di Jogja cukup kompetitif, karena a belum dikenal masyarakatJKM (unit kecil menengah) Pak Bram merasa strategi untuk a harga yang tidak terlalu tinggi berdasarkan fasilitas yang lah hal yang patut dicoba pada waktu itu.



ya menurut Pak Baram faktor ketiga adalah suasana dan kota yang semakin padat, dengan meningkatnya penggunaan motor dan stress karena pekerjaan membuat banyak orang menikmati suasananya asri di desa dengan pemandangan dan berbagai tanaman.

alah penting faktor keempat adalah tempat parkir. Pak Bram pentingnya desain parkir. Meskipun nampaknya sepele, empat parkir yang mampu menampung kendaraan pengunjung or penting bagi pelanggan.

at pengunjung datang dan ingin parkir saja sudah susah misalnya an jauh, yaa mereka malas untuk kembali lagi."

kan kebon ndhelik

r penting ke lima yaitu service (pelayanan). Tentunya ujung dari akhir adalah pada pelayanan. Pelayanan juga mencerminkan si Kebon Ndhelik dalam melayani pelanggan. Kesan yang baik pelayanan yang diberikan, akan membuat pengunjung merasa an ingin kembali.

sebut tergolong lambat pelayanannya selain kelima faktor tersebut, Pak Bram juga menambahkan ada erputaran modal kas faktor lain seperti, pertemanan atau relasi. Orang-orang terdekat k membeli bahan l karena mereka bisa membantu melakukan promosi, bahkan disaat seperti gaji karyawanarena mereka bisa membantu melakukan promosi, bahkan disaat ia produknya yangsebut belum diminati banyak orang dan orang-orang belum tertarik nencoba, kerabat dan orang-orang terdekat akan datang untuk



bertahan lama untuk dijual keesokan harinya (cepat membusuk) demi menjaga cita rasa.

Menurut Pak Bram sendiri, ada 5 faktor utama yang mempengaruhi kesuksesan dalam bisnis kuliner, pertama adalah rasa. Rasa merupakan faktor yang cukup penting untuk mendirikan suatu rumah makan. Rumah makan yang memiliki cita rasa yang cocok dengan lidah masyarakat sekitar dan konsisten dalam menyajikan rasa makanan meskipun disajikan berulang kali, walau dimanapun lokasi tempat rumah makan tersebut jika rasanya enak konsisten sama maka orang pastinya akan tertarik dan akan kembali berkunjung lagi.

Kedua adalah harga. Sebenarnya tingkat harga ialah relatif, sebuah rumah makan bisa saja memberikan harga tinggi dan tetap ramai pengunjung asalkan mereka dapat menawarkan nilai lebih pada beberapa faktor lainnya sesuai strategi yang ditentukan.

Menurut Pak Bram persaingan harga di Jogja cukup kompetitif, karena itulah sebagai UKM (unit kecil menengah) Pak Bram merasa strategi untuk menjual dengan harga yang tidak terlalu tinggi berdasarkan fasilitas yang ditawarkan adalah hal yang patut dicoba pada waktu itu.

Selanjutnya menurut Pak Bram faktor ketiga adalah suasana dan lokasi. Suasana kota yang semakin padat, dengan meningkatnya penggunaan kendaraan bermotor dan stress karena pekerjaan membuat banyak orang tertarik untuk menikmati suasananya asri di desa dengan pemandangan sawah, pohon, dan berbagai tanaman.

Tidak kalah penting faktor *keempat* adalah tempat parkir. Pak Bram menjelaskan pentingnya desain parkir. Meskipun nampaknya sepele, keberadaan tempat parkir yang mampu menampung kendaraan pengunjung menjadi faktor penting bagi pelanggan.

*"Jika saat pengunjung datang dan ingin parkir saja sudah susah misalnya harus jalan jauh, yaa mereka malas untuk kembali lagi."*

Faktor penting ke lima yaitu *service* (pelayanan). Tentunya ujung dari penjualan akhir adalah pada pelayanan. Pelayanan juga mencerminkan representasi Kebon Ndhelik dalam melayani pelanggan. Kesan yang baik terhadap pelayanan yang diberikan, akan membuat pengunjung merasa nyaman dan ingin kembali.

Namun selain kelima faktor tersebut, Pak Bram juga menambahkan ada beberapa faktor lain seperti, pertemanan atau relasi. Orang-orang terdekat penting karena mereka bisa membantu melakukan promosi, bahkan disaat bisnis tersebut belum diminati banyak orang dan orang-orang belum tertarik untuk mencoba, kerabat dan orang-orang terdekat akan datang untuk



mencoba. Karena disaat bisnis telah ramai akan pengunjung maka secara alami orang-orang akan penasaran mengenai keistimewaan tempat makan tersebut. Di sini muncullah peranan masyarakat umum.

## KUALITAS PELAYANAN SEBAGAI KARTU AS

Dari latar belakang Pak Bram yang telah bekerja hampir 20 tahun di bidang pelayanan, membuatnya merasa jasa pelayanan memiliki peranan yang paling penting dalam usaha yang dia miliki.

*"Tamunya itu adalah raja, apapun kesalahan tamunya yang salah karyawannya"*

Pak Bram selalu menekan kepada semua karyawannya untuk bersikap ramah kepada setiap pengunjung, karena dengan begitu pelanggan akan tertarik untuk kembali. Pak Bram bahkan menerapkan 3S+1M (Sapa, Salam, Senyum, dan Melayani dengan hati yang ikhlas) sebagai motonya. Kualitas pelayanan juga dilihat dari segi kecepatan penyajian. Setiap menu di Rumah Makan Kebon Ndhelik telah didesain agar dapat disajikan dengan cepat. Selain itu, faktor lain yang telah diimplementasikan Pak Bram ialah berusaha sebisa mungkin untuk menuruti permintaan pelanggan.

*"Terkadang ada pelanggan yang request untuk kita masak apa, ya..kita terima aja. hal seperti itu jangan ditolak misal mereka mau nasi tumpeng, yaa kita buat. Atau minta ada juga yang mau bawa nasi sendiri, jadi cuman pesan lauknya di sini juga kita persilahkan saja gaada charge-nya. yahl pokoknya kita bikin mereka nyaman mungkin lah."*

## TAWARAN UNTUK WARALABA

Melihat perkembangan yang semakin maju menunjukkan bahwa Warung Makan Kebon Ndhelik memiliki pelanggan yang semakin bertambah. Pelayanan prima yang selalu diberikan kepada pelanggan merupakan salah satu hal penting yang diutamakan oleh pemilik warung. Pelayanan prima di sini termasuk dalam hal harga dan rasa.

Secara alami, rumah makan yang telah memiliki banyak pengunjung pasti akan ada yang tertarik untuk mengajak kerjasama, dengan kerjasama itu juga membantu mengembangkan usaha. Pak Bram menjelaskan ada 2 cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha Restoran Kebon Ndhelik



nya *pertama* dengan cara membuka cabang (modal sendiri / cari investor) atau *kedua* dengan menjalin kerjasama (salah satu yang populer, waralaba).

Penawaran waralaba pertama kalinya ialah pada tahun 2014 di Bausasran. Seorang teman lama, yang juga pelanggan tetap menyatakan keinginannya untuk menjalin kerjasama. Saat ini Warung Makan Kebon Ndhelik telah memiliki enam kerjasama waralaba. Sehingga Warung Makan Kebon Ndhelik saat ada di Bausasran, Wates, Klaten, Godean, Semarang, dan Magelang.

Sistem yang dipakai oleh warung maakan kebon Ndhelik ialah 'beli-putus'. Jadi, pihak yang ingin mengambil waralaba hanya perlu membayar sekali di awal dan akan mendapatkan:

1. Hak penggunaan nama 'Kebon Ndhelik'
2. Hak untuk membeli bumbu
3. Bimbingan manajerial dan pelatihan teknis untuk setiap karyawan
4. Rekomendasi pemasok
5. Bimbingan dalam memilih desain tempat, peralatan, dan perlengkapan

Biaya untuk mengambil waralaba Warung Makan Kebon Ndhelik berkisar sekitar 100-300 juta rupiah. Namun, tidak hanya dengan dengan sejumlah uang tersebut Pak Bram langsung menyetujui kerjasama tersebut ada beberapa faktor lain seperti lokasi, kondisi tempat, dan komitmen orang tersebut. Pak Bram mengaku telah ada beberapa orang yang tidak dapat ia setujui permintaan untuk waralabanya.

*"Dalam kerjasama ini (waralaba) tidak ada yang kita tutup-tutupi, semuanya di berikan, kita ajarkan, dari sebelum dia membuka warung hingga sesudahnya. Supaya jangan sampai ada salah satu pihak yang mengalami kerugian."*

Pak Bram menjelaskan bahwa ketika mereka telah menyetujui kesepakatan untuk bekerjasama (waralaba) maka ia akan siap membantu dari awal (seperti rekomendasi pemilihan lokasi), saat grand opening (pembukaan), bahkan setelahnya jika masih ada yang belum dimengerti atau muncul masalah baru.

*"Saat grand opening juga biasanya kita kirim beberapa orang, kan mungkin mereka kekurangan orang, bahkan kalau setelah sudah beberapa waktu berjalan lalu masih ada masalah mereka bisa minta pelatihan lagi, gapapa..kita berikan pelatihan lagi."*

## ASAS KEKELUARGAAN YANG TERUS DIPERTAHANKAN

Usaha mencapai kesepakatan mengenai kerjasama waralaba di Warung Makan Kebon Ndhelik, Pak Bram melakukan nya berdasarkan asas kekeluargaan dan kepercayaan. Pak Bram mengaku tidak menggunakan SOP (standar operasional prosedur) maupun MOU (nota kesepahaman). Pak Bram merasa hal tersebut masih belum diperlukan, selama Pak Bram yakin dengan perjanjian yang telah dilakukan secara lisan maka itu sudah cukup.

Namun, Pak Bram juga mengungkapkan kekhawatirannya jika seandainya terjadinya hal yang tidak diinginkan karena beliau tidak memiliki dasar hukum (dari SOP maupun MOU yang tertulis) untuk mengendalikannya.

*"Selama kita tidak mempersulit orang lain, Insyaallah kita juga tidak akan dipersulit orang lain".*

## POTENSI KONFLIK PADA KASUS WARALABA & KAITAN DENGAN HUKUM ISLAM

Perlu diketahui sebelumnya, tiga dari enam pemegang waralaba Rumah Makan Kebon Ndhelik bukan penganut agama Islam. Bekerjasama dengan non muslim disebutkan dalam surah Al-Mumtahanah ayat 8 hukumnya "boleh". Namun, syarat - syarat yang harus dipatuhi sebagai calon Franchisor tidak boleh memperjualkan barang - barang yang dilarang dalam Al-Qur'an dan Hadits.

*"Allah tiada melarang kamu untuk berbuat baik dan berlaku adil terhadap orang-orang yang tiada memerangimu karena agama dan tidak (pula) mengusir kamu dari negerimu. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berlaku adil." (QS. Al Mumtahanah: 8)*

Era modern sekarang ini, makanan halal menjadi tren atau menjadi bisnis yang sangat menguntungkan bagi restoran/rumah makan di seluruh dunia. Namun pada kenyataannya, walaupun restoran sudah membuka banyak cabang dan sudah menyediakan label halal belum tentu semua memiliki proses yang sama. Banyak yang mempunyai pemahaman jika makanan halal adalah makanan yang tidak mengandung unsur babi dan terbebas dari alkohol, padahal sebenarnya tidak hanya itu dikategorikan halal. Tanpa memperhatikan bagaimana caramendapatkan bahan-bahan yang mereka olah, terlebih jika bahan-bahan diambil dari lebih satu tempat. Contohnya seperti supplier daging ayam, mereka menyebut halal akan tetapi



bisa jadi ada supplier daging ayam yang disembelih tidak sesuai dengan syariat Islam, maka hal itu dikatakan tidak halal.

Pak Bram mengatakan, teliti dalam membeli bahan baku dari tempat yang dijamin halal adalah hal yang penting. Pak Bram sendiri sering melihat langsung proses penyembelihan ayam karena Islam mensyaratkan bahwa proses penyembelihan haruslah disertai dengan nama Allah agar halal. Selain itu beliau menambahkan pentingnya akad. Akad sendiri maksudnya ialah transaksi jual beli (produk halal) dengan syarat kedua belah pihak (penjual dan pembeli) dengan senang hati melakukannya tanpa paksaan serta dilafalkan secara lisan dan jelas. Dalam proses transaksi jual beli, Pak Bram percaya dalam transaksi jual beli, akad dapat menghindari mudharat karena jelas dan menjadikannya halal seutuhnya.

Secara umum terdapat masalah lain yang dihadapi oleh restoran-restoran halal beserta cabang-cabangnya. Masalah yang paling berat, selain mengambil lebih dari satu supplier daging, terletak pada keyakinan bahwa daging yang mereka peroleh sudah dipastikan halal atau belum karena tidak ada yang mengetahui pasti bagaimana daging yang mereka peroleh disembelih sesuai syariat Islam atau tidak. Hal ini menjadi dilema utama yang dihadapi restoran tersebut karena di sisi lain ingin memastikan produknya halal namun tidak bisa menyaksikan sendiri bagaimana daging yang mereka peroleh disembelih. Apalagi jika daging yang diperoleh ternyata daging yang diimpor langsung dari negara asal restoran tersebut, bukan tidak mungkin jika daging tersebut tidaklah halal. Jika ditarik kesimpulan, hal ini dikarenakan pihak restoran ataupun pegawai tidak ada yang ditugaskan dalam hal menyaksikan penyembelihan. Mereka masih mengutamakan kualitas daging lebih penting daripada hal lain.

Masalah lain yang dihadapi juga terletak pada cabang (waralaba) yang menyediakan alat-alat yang digunakan untuk menyajikan makanan, dimana jika terjadi kesalahan proses dalam pembelian bahan baku makanan daging ayam maka alat-alat yang telah terkontaminasi dengan daging tersebut menjadi dipertanyakan sifat halal-nya pula, apalagi jika peralatan tersebut tidak dicuci sesuai dengan anjuran dalam Islam jika terkena hal-hal yang haram. Beberapa alasan menjadi hal yang paling penting untuk diketahui karena rata-rata baik pemilik restoran maupun pegawai beragama non-Muslim dimana mereka tidak memiliki ilmu yang tepat tentang Islam sehingga akan secara sembarangan dalam mencuci barang/alat yang telah terkontaminasi dengan daging haram. Ditambah lagi karena mereka adalah non Muslim sehingga mereka mempunyai persepsi bahwa tidak akan ada yang mengetahui jika barang/alat yang digunakan telah terkontaminasi daging haram kecuali sesama pegawai yang lain. Belum lagi jika ternyata bahan-bahan lain yang digunakan juga telah terkontaminasi daging haram



tersebut. Hal ini menjadi kesulitan tersendiri bagi restoran tersebut karena tidak dapat memonitor bahan-bahan yang digunakannya apakah benar-benar halal atau tidak.

Warung Makan Kebon Ndhelik sendiri yang pada awalnya juga menghadapi masalah tersebut, tetapi Pak Bram mengatasinya dengan rutin melakukan inspeksi dan memastikan semuanya berjalan sesuai perjanjian yang telah disetujui kedua belah pihak dan berdasarkan Syariat Islam. Pada teorinya hal tersebut memanglah efektif, tetapi masalah lainnya muncul yaitu apakah Pak Bram terus bisa menjamin secara pasti bahwa semua pemegang waralabanya selau bersikap seperti itu? Karena hanya pihak pemegang waralaba dan tuhanlah yang tahu setiap tindakannya. Karena itulah hingga kini Pak Bram hanya memberikan waralabanya kepada orang-orang terdekat yang dia percayai terus dapat menjalankan waralabanya sesuai kesepakatan sekaligus syariat Islam walaupun tidak memandang agama yang orang tersebut anut melainkan karakter yang dimiliki orang tersebut.

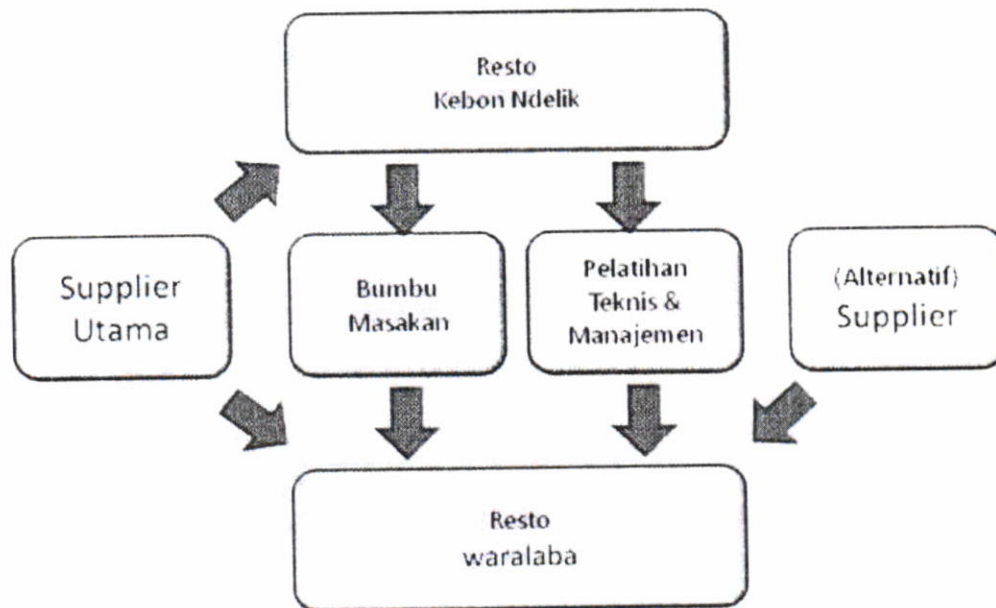
Hal lain yang sebaiknya dimiliki setiap usaha kuliner di Indonesia ialah sertifikasi halal. Mengingat bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia adalah Muslim yang sangat sensitif terhadap makanan haram, pencantuman label halal sangat penting bagi kedua pihak, yaitu produsen dan konsumen.

Dengan adanya pencantuman label halal, konsumen lebih merasa aman dalam mengkonsumsi dan menggunakan produk atau makanan tersebut. Selain itu, konsumen juga mendapatkan jaminan bahwa produk tersebut tidak mengandung sesuatu yang tidak halal dan diproduksi dengan cara yang halal dan beretika. Sedangkan bagi produsen, pencantuman label halal dapat membangun kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap produk tersebut. Produk yang bersertifikat halal memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan produk yang tidak mencantumkan label tersebut.

## PROSES PENDISTRIBUSIAN BAHAN BAKU UNTUK WARUNG CABANG

Peraga 5 menampilkan bagaimana proses bahan baku untuk cabang-cabang Kebon Ndhelik disediakan dari beberapa *supplier*. Dalam proses pengadaan bahan baku pada setiap cabang Warung Makan Kebon Ndhelik ini dilakukan oleh Warung Makan Kebon Ndhelik pusat. Jadi bahan baku untuk cabang - cabang yang ada tidak boleh membeli sendiri. Proses pengadaannya dimulai ketika pengurus warung memesan barang ke Manajer Pengadaan kemudian bagian pengadaan akan memesan barang ke pasar maupun *supplier* yang sudah ditentukan yang berpedoman secara syar'i atau hukum Islam. Pada saat barang diterima, maka akan dikirimkan ke Gudang dan Produksi. Pada

bagian gudang menerima barang mingguan sedangkan bagian produksi menerima barang harian. Setelah barang diterima maka dikirimkan ke bagian quality control untuk mengecek kesesuaian barang dengan standar kualitas.



**Peraga 5.** Proses Penyaluran Bahan Baku  
**Sumber:** Ilustrasi oleh Penulis

Apabila barang lolos cek kualitas tersebut, barang akan dikirimkan ke pihak waralaba yang membutuhkan. Sedangkan barang yang tidak lolos akan dikembalikan ke bagian pengadaan. Kegiatan distribusi setiap harinya dari Warung Makan Kebon Ndhelik Pusat menuju ke-6 cabang area yang ada di area Yogyakarta. Selain itu ada 6 cabang mandiri yang disuplai maksimal 1 kali dalam seminggu. Enam warung cabang ini tersebar di luar kota Yogyakarta, diantaranya Klaten, Magelang dan Semarang. Perkembangan berikutnya, saat ini warung-warung cabang maupun waralaba diperkenankan untuk menentukan pengadaan bahan baku makanan dari suatu tempat atas izin dari Warung Makan Kebon Ndhelik pusat.

Proses distribusinya langsung dilakukan dari Warung Makan Kebon Ndhelik Pusat. Hal ini dilakukan untuk memastikan ke-halal-an bahan baku yang digunakan. Karena sistem waralaba ini juga bisa dibeli oleh pengusaha non muslim yang bisa saja mereka mengganti bahan baku. Padahal tujuan halal yang diharapkan adalah semisal ayam atau jeroan sapi dengan proses penyembelihan sesuai dengan aturan Islam, dan tidak boleh diganti dengan ayam atau bahkan daging yang lain yang meragukan ke-halal-annya. Sesuai



dengan prinsip ekonomi islam yaitu membuka bisnis yang halal dan juga *thayyib* (baik). Dengan proses distribusi seperti itu maka selain dijamin kehalalan produk Warung Makan Kebon Ndhelik dijamin juga kualitas bahan bakunya maupun produk-produknya. Pihak Staf Pengadaan, Gudang dan Distribusi melakukan standarisasi untuk produk - produk yang bisa masuk.

*"Kami melakukan banyak kerjasama dengan berbagai macam pemasok, namun juga banyak syarat - syaratnya. Seperti bahan baku ayam, daging, sayur dan bumbu dapur harus lulus uji dari pihak Warung Makan Kebon Ndhelik sendiri. Jadi, Pemasok bahan baku sudah kami uji sesuai standar di setiap franchise maupun yang terkait dengan pedoman hukum Islam"*

## **AKANKAN WARUNG MAKAN KEBON NDHELIK TETAP MEMPERTAHANKAN SISTEM YANG ADA?**

Pikiran Pak Bram semakin menjauh mengingat sampai saat ini dirinya yang masih mempercayakan sistem kekeluargaan dan kepercayaan pada Warung Makannya dan waralaba yang telah dia kembangkan. Kelemahannya mungkin bisa terlihat namun kelebihanannya jauh lebih terasa. Dengan mengurangi birokrasi yang ada membuat Pak Bram jauh lebih leluasa untuk mengatur dan mengembangkan Warung Makan dan waralabanya, namun dari sudut lain dengan perubahan yang mungkin terjadi di masa depan, akankah Warung Makan Kebon Ndhelik bisa tetap mempertahankan sistem yang sekarang?

Tanpa hitam diatas putih, tanpa peraturan yang terlalu mengikat, juga tanpa ada ketegasan yang tercatat secara lantanag. Kekhawatiran Pak Bram memang dia sadari belum menimbulkan efek nyata pada saat ini.

*Namun, Bagaimana saat usahanya mulai berkembang lebih jauh lagi di masa depan?*

*Bagaimana jika penawarannya berasal dari kota yang jauh?*

*Akankan masih bisa diatasi hanya dengan kepercayaan?*

Sebenarnya pemikiran itu sudah timbul cukup lama, namun Pak Bram merasa untuk usaha yang sudah dijalankannya selama lebih dari 9 tahun itu mengatakan *"kok rasanya bikin peraturan-peraturan seperti itu masih belum perlu"* imbuh Pak Bram. Jawaban Pak Bram pun diperkuat dengan adanya 6 waralaba beliau yang masih berjalan lancar sampai sekarang.