



Sistem Kerja Sama Permodalan di Usaha Barbershop Donjoe Dalam Akad Mudharabah

Agung Wahyu Arifin¹, Faruq Ahmad Futaqi²

¹ Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia, kentwahyu0@gmail.com

² Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia, futaqi@iainponorogo.ac.id

Abstract :

In a business, trust is an important thing that must be considered, Donjoe's Barbershop business has two parties working together. The first party as the financier and the second party as the manager, in the process the second party as the manager is given full trust from the first party. Profit sharing in Donjoe's Barbershop business is 50:50 so that both parties benefit equally. The purpose of this study is to determine the system of capital cooperation in the Barbershop Donjoe business in a mudharabah contract. This study uses qualitative methods with descriptive analysis of Donjoe's Barbershop business object. Data collection techniques used are interviews and observation. By using inductive data analysis techniques, in which researchers make observations related to the capital cooperation system in the Barbershop Donjoe business in the mudharabah contract as a whole, so that researchers can draw overall conclusions. The results of this study are that the implementation of the collaboration is in accordance with the theory, seen from the business capital of Donjoe's Barbershop

that is owned by Edy as (shohibul mal). Where the capital owner provides an initial capital of Rp. 60,000,000 for all Barbershop business needs to the manager (mudharib), namely Reza. Business owners and managers enter into a cooperation agreement, namely 50:50, in which the profit earned after turnover is deducted by operational costs. In carrying out cooperation in the Barbershop Donjoe business, the capital owner gets a profit divided in half with the manager, the profit obtained from monthly turnover is reduced by operating costs, then the net profit is divided in half between the capital owner and the manager. 50:50 profit-sharing cooperation with an average monthly turnover of Rp. 14,000,000 minus monthly operational costs such as buying razor blades, powder, hair oil, electricity, employee expenses and other additional costs of Rp. 7,000,000, then the remaining net turnover is Rp. 7,000,000 divided by two. Net income of Rp. 7,000,000 divided by two, so the owner of the capital gets a profit of Rp. 3,500,000 per month, then the manager gets a profit of Rp. 3,500,000 per month.

Keywords : *Cooperation, Mudharabah Agreement, Capital.*

Abstrak:

Dalam sebuah usaha kepercayaan merupakan hal penting yang harus diperhatikan, usaha *Barbershop* Donjoe terdapat dua pihak yang melakukan kerja sama. Pihak pertama sebagai pemodal dan pihak kedua sebagai pengelola, dalam perjalanannya pihak kedua sebagai pengelola diberikan kepercayaan penuh dari pihak pertama. Pembagian hasil pada usaha *Barbershop* Donjoe adalah 50:50 sehingga kedua pihak sama – sama diuntungkan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui sistem kerja sama permodalan di usaha *Barbershop* Donjoe dalam akad *mudharabah*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis Deskriptif objek usaha *Barbershop* Donjoe.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Dengan menggunakan teknik analisis data secara induktif, dimana peneliti melakukan pengamatan terkait sistem kerja sama permodalan di usaha Barbershop Donjoe dalam akad *mudharabah* secara keseluruhan, sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan secara keseluruhan. Hasil dari penelitian ini adalah Pelaksanaan kerjasama sudah sesuai dengan teori, dilihat dari Modal usaha *Barbershop* Donjoe itu dimiliki oleh Edy sebagai (*shohibul mal*). Dimana pemilik modal memberikan modal awal sebesar Rp. 60.000.000 untuk semua kebutuhan usaha *Barbershop* kepada pengelola (*mudarib*) yaitu Reza. Pemilik usaha dengan pengelola melakukan kesepakatan kerja sama yaitu 50:50, dimana laba yang didapatkan setelah omset dikurangi dengan biaya operasional. Dalam pelaksanaan kerja sama pada usaha *Barbershop* Donjoe pemilik modal mendapatkan keuntungan yang dibagi dua dengan pengelola, keuntungan yang di dapat dari omset perbulan dikurangi biaya operasional kemudian keuntungan bersih dibagi dua antara pemilik modal dan pengelola. Kerja sama bagi hasil 50:50 dengan ketentuan omset rata-rata perbulan sebesar Rp. 14.000.000 dikurangi biaya operasional perbulan seperti pembelian silet, bedak, minyak rambut, listrik, beban karyawan dan biaya tambahan lainnya sebesar Rp. 7.000.000, kemudian sisa omset bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua. Pendapatan bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua, jadi pemilik modal mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya, kemudian pengelola mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya

Kata Kunci: Kerja Sama, Akad Mudharabah, Permodalan.

PENDAHULUAN

Ekonomi Islam adalah suatu sistem yang berbeda dibandingkan sistem ekonomi lainnya. Sesungguhnya agama Islam telah

mengajarkan bagaimana bekerja sama secara benar, tidak membenarkan salah satu pihak serta saling menguntungkan serta terhindar dari riba. Salah satu bentuk kerja sama didalam Islam ialah *Mudharabah*, *Syirkah*, Musyarakah. Akad *Mudharabah* adalah suatu akad atau perjanjian antara dua orang atau lebih. Dimana pihak pertama memberikan modal usaha sementara pihak kedua sebagai pengelola. Dengan ketentuan dibagi antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang mereka tetapkan bersama. *Syirkah* merupakan persatuan atau persekutuan dua hal atau lebih hingga sulit untuk dibedakan. Musyarokah merupakan akad bagi hasil ketika dua orang atau lebih, pengusaha sebagai pemilik modal bekerjasama sebagai mitra usaha baru atau yang sudah berjalan.

Akad *Mudharabah* berasal dari kata *dharab* yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang menjalankan usahanya. Secara teknis *mudharabah* merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) yang menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua sebagai pengelola usaha (*mudharib*) yang bertanggung jawab atas usahanya. Keuntungan usaha yang didapatkan dari akad *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah. Rukun dan syarat akad *mudharabah* adanya pemilik barang, orang yang bekerja, kesepakatan kedua pihak, harta pokok dan modal, amal, dan keuntungan. Sedangkan syarat *mudharabah shahibul mal* dan *mudharib*, modal, keuntungan, dan pengelola.

Barbershop atau biasa disebut oleh kalangan masyarakat pangkas rambut, merupakan suatu bisnis yang berkembang dizamannya. Bisnis *barbershop* memiliki nilai yang sangat prospek untuk jangka panjang, dimana setiap orang dipastikan memiliki rambut yang selalu tumbuh dan selalu dipotong. *Barbershop* merupakan sebuah inovasi atas perkembangan fashion yang banyak diminati

kalangan muda. Zaman sekarang kian banyak orang yang mendambakan penampilan yang menarik dan rapi. Para pria kini juga ingin selalu tampil menawan dalam setiap kesempatan. Banyak hal para pria perhatikan terkait penampilannya salah satunya ialah gaya rambut. Hal ini membuat kebutuhan akan jasa pangkas rambut atau barbershop terus meningkat. Alhasil usaha barbershop pun semakin menjamur dan berkembang dikota besar maupun didaerah.

Usaha pangkas rambut ini diberi nama donjoe barbershop didirikan pada tahun 2018. Usaha *barbershop* donjoe didirikan oleh Edy dikelola oleh Reza karena beliau mempunyai keahlian dibidangnya. *Barbershop* donjoe beralamatkan di jl. Bhayangkara, Carat, Ds. Tamanan, Kec. Kauman, Kab. Ponorogo. Produk yang ditawarkan di *barbershop* meliputi potong rambut, *smoothing*, semir, rebonding, jual minyak rambut. Dalam usaha ini memiliki 4 karyawan yang bekerja mulai jam 10.00 sampai 21.00 wib. Harga yang ditawarkan di *barbershop* Donjoe untuk potong rambut Rp. 20.000, semir Rp. 50.000, *smoothing* Rp.200.000, *rebonding* Rp. 300.000, dan harga minyak rambut mulai Rp. 20.000 - Rp. 50.000. Omset perbulan di *barbershop* Donjoe mencapai +- Rp. 10.000.000, itu pun belum dipotong untuk beban karyawan, beban listrik, akomodasi dll.

Kerja sama yang digunakan di *barbershop* Donjoe atas kesepakatan bersama antara pemilik modal dan pengelola modal. Pembagian keuntungan kerja sama tersebut didasarkan pada kesepakatan bersama, atas dasar suka sama suka atau kepercayaan bersama tanpa adanya surat perjanjian. Namun dalam pelaksanaannya dapat menimbulkan perselisihan yang dapat mengganggu terpenuhinya hak dan kewajiban masing-masing. Dalam perjanjian diusaha *Barbershop* Donjoe keuntungan dibagi sesuai kesepakatan bersama, ialah pemilik modal 50% dan pengelola modal 50%. Tetapi kenyataan yang terjadi diusaha tersebut pengelola sering kali tidak tepat waktu dalam buka dan tutup toko. Terkadang pembagian hasil yang dilakukan

kedua belah pihak tidak konsisten. Hal ini akan memengaruhi keuntungan pembagian hasil dalam kesepakatan yang telah ditentukan diatas.

Oleh sebab itu dengan terjadinya masalah tersebut penulis tertarik membahas lebih lanjut. Penulis ingin mengadakan penelitian dan pembahasan secara langsung berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan teori yang ada. Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, hal itulah yang menjadi rujukan penulis untuk mengadakan penelitian dengan judul “Sistem Kerja Sama Permodalan di Usaha *Barbershop* Donjoe dalam Akad Mudarabah”. Kemudian ditinjau dalam persepektif Islam agar memperoleh status dengan jelas tentang pelaksanaan akad dan bagi hasilnya. Karena pemilik modal, pengelola dan pekerja usaha di *Barbershop* Donjoe mayoritas beragama Islam.

KAJIAN LITERATUR

1. Pengertian bagi hasil

Sistem dapat diartikan sebagai cara atau metode yang diatur untuk melakukan sesuatu. Sedangkan bagi hasil dalam kamus Bahasa Indonesia sebagai pemberian perolehan suatu usaha kepada mitra usaha atas keikutsertaan modal atau kerja pengelolaan dalam jumlah yang ditentukan bersama sebelumnya. Secara rinci pengertian kata hasil menunjukkan pada perolehan atau pendapatan.

Bagi hasil juga bisa diartikan sebagai pembagian keuntungan antara pihak yang bekerjasama dalam suatu usaha atas jerih payah yang dilakukan dalam menjalankan usaha. Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Dalam usaha

tersebut, adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah dilakukan berdasarkan nisbah yang telah dilakukan dan disepakati bersama pada awal akad. Bagi hasil dinyatakan dalam bentuk nisbah, pada teori bagi hasil diperbankan, bagi hasil pendapatan bank yang diperoleh dari investasi yaitu bank melakukan investasi dalam akad mudharabah. Pendapatan yang diterima harus dibagi hasilkan terlebih dahulu dengan pemilik dana dan pendapatan yang dibagi hasil adalah revenue sharing dibagi hasil berdasarkan nisbah yang disepakati dalam akad.

Mekanisme perhitungan bagi hasil yang biasa diterapkan adalah sebagai berikut:

a. *Profit Sharing*

Profit Sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*).

Dalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Jadi, dalam sistem profit and loss sharing jika terjadi kerugian maka pemodal tidak akan mendapatkan pengembalian modal secara utuh, sedang bagi pengelola tidak akan mendapatkan upah dari kerjanya. Sedangkan keuntungan yang akan dibagikan adalah seluruh pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional selama proses usaha.

b. *Revenue Sharing*

Revenue Sharing berasal dari Bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. Dalam kamus ekonomi *revenue* adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang dan jasa-jasa. Dalam prinsip ekonomi *revenue* dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi. *Revenue* meliputi total harga pokok penjualan (modal) ditambah keuntungan dari hasil penjualan (*profit*).

Aplikasi kedua dasar bagi hasil ini mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing. Pada *profit sharing* semua pihak yang terlibat dalam akad akan mendapat bagi hasil sesuai dengan laba yang diperoleh atau bahkan tidak mendapatkan laba apabila pengelola dana mengalami kerugian yang manual. Disini unsur keadilan dalam berusaha betul-betul diterapkan. Apabila pengelola dana mendapat laba besar maka pemilik juga mendapatkan bagian besar, sedangkan kalau labanya kecil maka pemilik dana juga mendapatkan bagi hasil dalam jumlah yang kecil pula, jadi keadilan dalam berusaha betul-betul terwujud. Untuk mengurangi resiko ditolaknya calon investor yang akan menginvestasikan dananya maka pengelola dana dapat memberikan porsi bagi hasil lebih besar dibandingkan dengan porsi bagi hasil menurut *revenue sharing*.

Ciri-ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha. Beberapa prinsip dasar bagi hasil sebagai berikut:

- 1) Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase, bukan dalam nominal uang tertentu.
- 2) Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.
- 3) Jaminan yang akan diminta terkait dengan risiko yang dimiliki pengelola karena jika kerugian diakibatkan keburukan pengelola, maka yang menanggung adalah pengelola tersebut. Namun jika kerugian diakibatkan oleh pemilik modal maka pemodal tidak diperbolehkan untuk meminta jaminan pada pengelola.
- 4) Angka besaran nisbah bagi hasil muncul sebagai hasil tawar-menawar yang dilandasi kata sepakat dari pihak pemodal dan pengelola
- 5) Jika terjadi kerugian, maka akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan merupakan pelindung modal, tetapi jika kerugian melebihi keuntungan, maka diambil dari pokok modal.

Akad Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

Akad Mudharabah berasal dari kata dharab yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang menjalankan usahanya. Secara teknis mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) yang menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua sebagai pengelola usaha (*mudharib*) yang bertanggung jawab atas usahanya. Keuntungan usaha yang didapatkan dari akad mudharabah dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah. Berdasarkan latar belakang masalah, perumusan masalah, maka mudharabah

atau qiradh termasuk salah satu bentuk akad syirkah (*perkongsian*).

2. Syarat Akad Mudharabah

Adapun syarat akad mudharabah antara lain:

- A. Syarat yang berhubungan 'aqid
 - 1) Bahwa 'aqid baik yang mempunyai modal maupun pengelola (mudharib) mestinya orang yang mempunyai kemampuan untuk menyerahkan kuasa dan melaksanakan wakalah. Urusan ini diakibatkan mudharib mengerjakan tasarruf atas perintah yang mempunyai modal, dan ini mengandung makna pemberian kuasa.
 - 2) 'Aqidain tidak disyaratkan mestinya muslim. Dengan itu, mudharabah bisa dilaksanakan antara muslim dengan dzimmi atau musta'man yang terdapat di negeri islam.
 - 3) 'Aqidain disyaratkan mestinya cakap mengerjakan tasarruf. Oleh sebab itu, mudharabah tidak sah dilaksanakan oleh anak yang masih dibawah umur, orang gila atau orang yang dipaksa.
- B. Syarat yang berhubungan dengan modal.
 - 1) Modal mestinya berupa uang tunai. Bilamana modal berbentuk barang, baik yang mobilitas maupun tidak, berdasarkan pendapat jumhur ulama mudharabah tidak sah. Alasan jumhur ulama ialah bilamana modal mudharabah berupa barang maka bakal ada unsur penipuan, karena dengan demikian keuntungan menjadi tidak jelas ketika bakal dibagi, dan ini bakal menjadi perdebatan diantara kedua belah pihak. tetapi, bilamana barang tersebut dijual dan uang hasil penjualannya digunakan untuk modal mudharabah, berdasarkan pendapat Imam Abu Hanifah, Malik, dan Ahmad

hukumnya dibolehkan. Sementara berdasarkan pendapat madzhab Syafi'i urusan tersebut tetap dibolehkan.

- 2) Modal mestinya jelas dan diketahui ukurannya. Bilamana modal tidak jelas maka mudharabah tidak sah.
- 3) Modal mestinya ada dan tidak boleh berupa utang, tetapi tidak berarti mestinya ada di majelis akad.
- 4) Modal mestinya diserahkan kepada pengelola, agar dapat dipakai untuk kegiatan usaha. Urusan ini dikarenakan modal tersebut ialah amanah yang berada ditangan pengelola.

C. Syarat yang berhubungan dengan keuntungan

- 1) Keuntungan mestinya diketahui kadarnya: Destinasi diadakannya akad mudharabah ialah untuk memperoleh keuntungan. Bilamana keuntungannya tidak jelas bakal akibatnya akad mudharabah menjadi fasid. Bilamana seseorang menyerahkan modal kepada pengelola sebesar 50.000.000 dengan ketentuan mereka bersekutu dalam keuntungan, maka akad semacam ini hukumnya sah, dan keuntungan dibagi rata sesuai dengan kesepakatan.
- 2) Keuntungan mestinya dimiliki bersama dengan pembagian secara persentase seperti: 30% : 70%, 50% : 60% dan sebagainya. Bilamana keuntungan dibagi dengan ketentuan yang pasti, seperti yang mempunyai mendapat Rp.50.000.000 dan sisanya untuk pengelola, maka syarat tersebut tidak sah dalam Mudharabah.

3. Rukun Akad Mudharabah

Berdasarkan pendapat Ulama Syafi'iyah bahwa rukun mudharabah ada lima, yakni:

- a. Modal
- b. Shighat
- c. Aqidain (kedua orang yang akad).
- d. Tenaga (pekerjaan)
- e. Keuntungan

4. Hal-hal yang dapat membatalkan kontrak Mudharabah

Bagi hasil *mudharabah* dianggap batal apabila terdapat hal-hal berikut:

- a. Pembatalan, larangan berusaha, dan pemecatan.

Mudharabah menjadi batal dengan adanya pembatalan *mudharabah*, larangan untuk mengusahakan (*tasyaruf*), dan pemecatan. Semua ini jika memenuhi syarat pembatalan dan larangan, yakni orang yang melakukan akad mengetahui pembatalan dan pemecatan tersebut, serta modal telah diserahkan ketika pembatalan atau larangan. Akan tetapi jika pengusaha tidak mengetahui *mudharabah* telah dibatalkan, pengusaha (*mudharib*) dibolehkan untuk tetap mengusahkannya.

- b. Salah seorang akid meninggal dunia.

Jumhur ulama berpendapat bahwa *mudharabah* batal jika salah seorang akid meninggal dunia, baik pemilik modal maupun pengusaha. Hal ini karena *mudharabah* berhubungan dengan perwakilan yang akan batal dengan meninggalnya wakil atau yang mewakilkan. Pembatalan tersebut dipandang sempurna dan sah, baik diketahui salah seorang yang melakukan akad atau tidak.

- c. Salah seorang akid gila.

Jumhur ulama berpendapat bahwa gila membatalkan *mudharabah*, sebab gila atau sejenisnya membatalkan keahlian dalam *mudharabah*.

d. Pemilik Modal Murtad.

Apabila pemilik modal *murtad* (keluar dari Islam) atau terbunuh dalam keadaan *murtad*, atau bergabung dengan musuh serta telah diputuskan oleh hakim atas pembeloknya, menurut Imam Abu Hanifah, hal itu membatalkan *mudharabah* sebab bergabung dengan musuh sama saja dengan mati. Hal itu menghilangkan keahlian dalam kepemilikan harta, dengan dalil bahwa harta orang *murtad* dibagikan diantara para ahli warisnya.

e. Modal Rusak Ditangan Pengusaha.

Jika harta rusak sebelum dibelanjakan, *mudharabah* menjadi batal. Hal ini karena modal harus dipegang oleh pengusaha. Jika modal rusak, *mudharabah* batal.

Begitu pula, *mudharabah* dianggap rusak jika modal diberikan kepada orang lain atau dihabiskan sehingga tidak tersisa untuk diusahakan.

Mudharabah tidak jadi apabila si pengelola melakukan pelanggaran yang *disengaja* atau tidak berhati-hati dalam menjaga harta atau melakukan sesuatu yang bertentangan dengan tujuan akad dan pelaksanaan penanggungan harta maka ditanggung sepenuhnya oleh si pengelola.

Modal *mudharabah* yang rusak dihitung dari keuntungan bukan dari modal, karena keuntungan itu mengikuti modal, karena keuntungan itu mengikuti modal dan modal adalah asal bagi keuntungan. Sesuatu yang mengikut tidak dianggap sebelum adanya asal. Oleh karenanya, mengembalikan kerusakan pada yang sesuatu

mengikuti (keuntungan) adalah lebih utama. Jika jumlah kerusakan itu melebihi jumlah keuntungan, maka tidak ada kewajiban bagi *mudharib* untuk memberikan tanggungan, karena dia sebagai amin (orang yang menerima amanah).

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian yang dilakukan di lapangan (*Field Research*). Jadi penelitian ini dilakukan secara langsung di usaha Barbershop Donjoen untuk memperoleh data yang valid mengenai sistem kerjasama yang dilakukan pada Barbershop Donjoe. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Peneliti memperoleh data yang bersumber dari data primer yaitu pengelola barbershop Donjoe. Dalam hal ini data sekunder/ pendukung bersumber dari penelitian yang meliputi buku-buku bacaan yang berkaitan dengan judul penelitian dan data-data yang terkumpul.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik pengolahan data dengan teknik editing, klasifikasi, memberi kode. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode berfikir induktif dalam menganalisis data. Keabsahan data dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kredibilitas (derajat kepercayaan). Dalam penelitian ini uji kredibilitas datang dilakukan dengan teknik triangulasi. Peneliti menggunakan 3 macam triangulasi yaitu: triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Pelaksanaan Kerja Sama Permodalan Diusaha Barbershop Donjoe

Sistem dapat diartikan sebagai cara atau metode yang diatur untuk melakukan sesuatu. Sedangkan bagi hasil dalam kamus

Bahasa Indonesia sebagai pemberian perolehan suatu usaha kepada mitra usaha atas keikutsertaan modal atau kerja pengelolaan dalam jumlah yang ditentukan bersama sebelumnya. Secara rinci pengertian kata hasil menunjukkan pada perolehan atau pendapatan.

Bagi hasil juga bisa diartikan sebagai pembagian keuntungan antara pihak yang bekerjasama dalam suatu usaha atas jerih payah yang dilakukan dalam menjalankan usaha. Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Dalam usaha tersebut, adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Mekanisme perhitungan bagi hasil yang biasa diterapkan adalah sebagai berikut:

a. *Profit Sharing*

Profit Sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*).

b. *Revenue Sharing*

Revenue Sharing berasal dari Bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. Dalam kamus ekonomi *revenue* adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang dan jasa-jasa. Dalam prinsip ekonomi *revenue* dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi. *Revenue*

meliputi total harga pokok penjualan (modal) ditambah keuntungan dari hasil penjualan (profit).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada usaha Barbershop Donjoe bahwa sistem bagi hasil yang dilakukan pada usaha Barbershop Donjoe adalah 50:50, bagi hasil yang digunakan adalah *profit sharing*. Dimana pemilik modal melakukan akad lisan dengan pengelola yang nantinya pembagian keuntungan setelah biaya kebutuhan usaha *Barbershop* terpenuhi, meliputi biaya pembelian silet, bedak, minyak rambut, listrik dan biaya tambahan lainnya. Pemilik modal melakukan kesepakatan terkait jam operasional mulai pukul 10.00-21.00 WIB, hal ini dilakukan agar pengelola dapat mencapai target yang ditentukan oleh pemilik modal.

Modal usaha *Barbershop* Donjoe itu dimiliki oleh Edy sebagai (*shohibul mal*). Dimana pemilik modal memberikan modal awal sebesar Rp. 60.000.000 untuk semua kebutuhan usaha *Barbershop* kepada pengelola (*mudarib*) yaitu Reza. Awal mula pemilik modal mendapatkan modal untuk usahanya dari bekerja di korea, sehingga dapat mengumpulkan modal untuk membuka usaha *barbershop* donjoe. Pemilik modal memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada pengelola untuk mengelola usaha *barbershop* donjoe, sehingga pengelola hanya menerima keuntungan setiap bulannya. Pengelola menginginkan setiap bulannya dapat memenuhi target dari pemilik modal, sehingga kedua pihak saling diuntungkan tanpa ada salah satu pihak yang dirugikan.

Biaya yang dikeluarkan untuk usaha *Barbershop* Donjoe mulai dari biaya untuk pembelian silet, bedak, minyak rambut, listrik, beban karyawan dan biaya tambahan lainnya sebesar Rp. 7.000.000. Pemilik modal mengharapkan dalam satu bulan dapat mencapai Rp. 14.000.000, yang dimana

dipotong untuk kebutuhan usaha *Barbershop* Donjoe kemudian laba bersih dibagi dua dengan pengelola. Hal ini dilakukan agar pengelola tidak merasa dirugikan, begitu pun pemilik modal juga tidak dirugikan. Semua biaya operasional tersebut yang bertanggung jawab adalah pengelola modal yaitu reza. Jadi pengelola modal harus menggunakan biaya operasional dengan sebaik-baiknya, agar biaya yang dikeluarkan lebih sedikit sehingga tidak terjadi pembengkakan biaya.

Pembagian laba dari pemilik usaha dengan pengelola adalah 50:50, dimana laba yang didapatkan setelah omset dikurangi dengan biaya operasioal. Dalam satu bulan pengelola mengharapkan omset yang didapat sebesar Rp. 14.000.000 yang nantinya dipotong untuk biaya operasional sebesar Rp. 7.000.000 dan sisahnya dibagi dengan pengelola. Pembagian 50:50 di dapat dari omset satu bulan di kurangi biaya operasioal, jadi omset rata-rata diusaha *Barbershop* Donjoe sebesar Rp. 14.000.000 dikurangi Rp. 7.000.000 untuk biaya operasioal, kemudian laba bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua. Jadi pemilik mendapatkan keuntungan setiap bulannya sebesar Rp. 3.500.000, dan pengelola mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 3.500.000.

Kerja sama yang dilakukan pada usaha *Barbershop* Donjoe adalah bagi hasil 50:50. Sebelumnya sistem kerja sama yang dilakukan saat awal usaha adalah 70:30, kemudian pengelola merasa keberatan karena keuntungan yang di dapat tidak sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. Sehingga kerja sama yang disepakati oleh pihak pertama dengan pihak kedua adalah 50:50. Dalam pelaksanaan kerja sama pada usaha *Barbershop* Donjoe pemilik modal mendapatkan keuntungan yang dibagi dua dengan pengelola, keuntungan yang di dapat dari omset perbulan dikurangi biaya operasional kemudian

keuntungan bersih dibagi dua antara pemilik modal dan pengelola.

Menurut hasil analisis yang dilakukan pada usaha *Barbershop* Donjoe pelaksanaan kerja sama sudah sesuai dengan teori, dilihat dari sistem kerja sama yang menggunakan *profit sharing* dimana pemilik modal melakukan bagi hasil 50:50 dengan ketentuan hasil tersebut sesuai dengan pendapatan setiap bulannya. Hasil keuntungan diperoleh dari omset setiap bulannya dikurangi biaya operasinal, kemudian sisa omset bersih dibagi dua antara pemilik modal dan pengelola.

2. Analisis Perubahan Bagi Hasil Di Usaha Barbershop Donjoe Menurut Konsep Mudharabah.

Akad Mudharabah berasal dari kata *dharab* yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang menjalankan usahanya. Secara teknis mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) yang menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua sebagai pengelola usaha (*mudharib*) yang bertanggung jawab atas usahanya. Keuntungan usaha yang didapatkan dari akad mudharabah dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah.

Adapun syarat yang berhubungan dengan modal mestinya berupa uang tunai. Modal mestinya jelas dan diketahui ukurannya, modal mestinya ada dan tidak boleh berupa utang, modal mestinya diserahkan kepada pengelola, jelas kadarnya, pembagian keuntungan harus sesuai akad. Untuk rukun yang perlu diperhatikan memiliki modal, *Shighat*, *Aqidain* (kedua orang yang akad), tenaga pekerja, keuntungan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada usaha *Barbershop* Donjoe bahwa sistem awal kerja sama yang dilakukan 70:30 yang tidak ada akad yang tertulis. Kemudian pengelola merasa keberatan karena keuntungan yang di dapat tidak sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. Sehingga kerja sama diubah menjadi 50:50 yang telah disepakati oleh pihak pertama sebagai pemilik modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal. Hal ini dilakukan agar tidak ada kedua pihak yang dirugikan, sehingga tidak menimbulkan kecurigaan antara satu dengan yang lain dan hal ini untuk mencegah unsur *gharar* yang dilarang dalam akad mudharabah. Serta rukun yang dijalankan dengan modal bukan dari hasil hutang dan modal sepenuhnya diberikan oleh pengelola.

Akad mudharabah yang dilakukan pada usaha *Barbershop* Donjoe merupakan bagi hasil 50:50, pemilik modal memberikan modal secara keseluruhan sebesar Rp. 60.000.000 dan mempercayakan sepenuhnya modal kepada pengelola untuk mengelola usahanya. Kerja sama bagi hasil 50:50 dengan ketentuan omset rata-rata perbulan sebesar Rp. 14.000.000 dikurangi biaya operasional perbulan seperti pembelian silet, bedak, minyak rambut, listrik, beban karyawan dan biaya tambahan lainnya sebesar Rp. 7.000.000, kemudian sisa omset bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua. Pendapatan bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua, jadi pemilik modal mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya, kemudian pengelola mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya.

Menurut hasil analisis yang dilakukan peneliti bahwa perubahan pelaksanaan akad mudharabah sudah sesuai dengan teori dilihat dari awal penerapan bagi hasil yang dilakukan 70:30 yang tidak ada akad yang tertulis, sehingga saat ini pembagian yang dilakukan 50:50 dengan keuntungan dibagi antara pemilik

modal dengan pengelola. Untuk syarat – syarat yang dilakukan usaha *Barbershop* Donjoe seperti mempertimbangkan kemampuan pengelola, wajib beragama islam, dan sudah dewasa atau berumur, hal ini dilakukan sesuai dengan syarat yang berlaku. Seharusnya akad yang dilakukan secara tertulis agar tidak ada kesalahan pahaman antara dua pihak tersebut.

KESIMPULAN

1. Modal usaha *Barbershop* Donjoe itu dimiliki oleh Edy sebagai (shohibul maal). Dimana pemilik modal memberikan modal awal sebesar Rp. 60.000.000 untuk semua kebutuhan usaha *Barbershop* kepada pengelola (mudharib) yaitu Reza. Kemudian pemilik usaha dengan pengelola melakukan kesepakatan kerja sama yaitu 50:50, dimana laba yang didapatkan setelah omset dikurangi dengan biaya operasioal. Dalam pelaksanaan kerja sama pada usaha *Barbershop* Donjoe pemilik modal mendapatkan keuntungan yang dibagi dua dengan pengelola, keuntungan yang di dapat dari omset perbulan dikurangi biaya operasional kemudian keuntungan bersih dibagi dua antara pemilik modal dan pengelola.
2. Perubahan pelaksanaan bagi hasil sudah sesuai dengan teori dilihat sistem awal kerja sama yang dilakukan 70:30 yang tidak ada akad yang tertulis. Kemudian pengelola merasa keberatan karena keuntungan yang di dapat tidak sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. Sehingga kerja sama diubah menjadi 50:50 yang telah disepakati oleh pihak pertama sebagai pemilik modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal. Kerja sama bagi hasil 50:50 dengan ketentuan omset rata-rata perbulan sebesar Rp. 14.000.000 dikurangi biaya operasional perbulan seperti pembelian silet, bedak, minyak rambut, listrik, beban karyawan dan biaya tambahan lainnya sebesar Rp. 7.000.000, kemudian sisa omset bersih sebesar Rp. 7.000.000 dibagi dua. Pendapatan bersih sebesar Rp. 7.000.000

dibagi dua, jadi pemilik modal mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya, kemudian pengelola mendapat keuntungan sebesar Rp. 3.500.000 perbulannya.

REFERENSI

- Abdul, Aziz Muahmmad Amzah, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Amzah, 2014.
- Ahmad Syaiful Umam, *Implementasi Sistem Bagi Hasil Ternak Sapi Ditinjau dengan Akad Mudharabah, Studi Kasus Kelompok Ternak di Dsn. Pilanggot Ds. Wonokromo Kec. Tikung Kab. Lamongan, Skripsi* Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Ahmad Wardhi Muslih, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010).
- Aji Damanuri, *Metode Penelitian Muamalah*, (Ponorogo: STAIN PO PRESS, 2010).
- Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah dari Klasik Hingga Kontemporer*, (Malang: UIN Maliki Press, 2018).
- Andi Prastowo, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Ar-Ruz Media, 2015).
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015).
- Edy, *Wawancara*, 8 Maret 2023.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013).
- J.R Raco, *Metode Penelitian Kualitatif, Karakter dan Keunggulannya*, (Yogyakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010).
- Reza, *Wawancara*, 11 Maret 2023.
- Paulus Wardoyo, *6 Alat Analisis Manajemen*, Semarang : Semarang University Perss, 2011.

Wahyudiono, JFX. Sukiman S, dkk. *Perekayasaan Sosial Model Pengelolaan Sentra UMKM Kawasan Wisata Religi di Jawa Timur*. Surabaya : Narotama University Press. 2020.