

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM BAGI HASIL ANTARA
PEMILIK MODAL DAN PENGELOLA USAHA
BARBERSHOP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(STUDI KASUS WANI KLIMIS BABERSHOP KOTA
SEMARANG)**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

Candra Muhammad Shihab

NIM 1705026123

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2023**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM

PENGESAHAN

Nama : Candra Muhammad Shihab
NIM : 1705026123
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Antara Pemilik Modal Dan
Pengelola Usaha Barbershop Dalam Perspektif Mudharabah (Studi
Kasus Wani Klimis Babershop Kota Semarang)

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat
cumlaude/baik/cukup, pada tanggal: 28 Desember 2023 dan dapat diterima sebagai syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2023/2024

Semarang, 28 Desember 2023

Mengetahui

Ketua Sidang

MASHILAL M. Si
NIP. 198405162019031005

Sekretaris Sidang

Muyassarrah, M. Si
NIP. 197104292016012901

Penguji I

Dr. H. Nur fatoni, M. Ag
NIP. 197308112000031004



Penguji II

Ferry Khusnul Mubarak, M. A
NIP. 199005242018011001

Pembimbing I

Nurudin, S.E., M.M.
NIP. : 199005232015031004

Pembimbing II

Muyassarrah, M. Si
NIP. 197104292016012901

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp :

Hal : Naskah Skripsi

An.Sdr Candra Muhammad Shihab

Kepada Yth.

Dekam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr.Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Candra Muhammad Shihab

NIM : 1705026123

Judul Skripsi : ANALISIS PENERAPAN SISTEM BAGI HASIL ANTARA PEMILIK MODAL DAN PENGELOLA USAHA BARBERSHOP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS WANI KLIMIS BABERSHOP KOTA SEMARANG)

Dengan ini, saya memohon untuk sekiranya skripsi saudara tersebut dapat segera di munaqasahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualikum Wr. Wb.

Semarang, 18 Desember 2023

Pembimbing I,



Nurudin, S.E., M.M.
NIP: 199005232015031004

Pembimbing II



Muvassarrah, M.SI.
197104292016012901

Motto

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

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolonglah dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”[QS. Al-Maidah: 2].

Persembahan

Alhamdulillah. Dengan penuh rasa bersyukur kepada Allah SWT yang berbesar hati sudah membagikan kemudahan, rahmat serta hidayah kepada seluruh umatnya, sehingga dalam hal ini penulis sanggup menuntaskan skripsi ini dengan baik. Serta sholawat dan juga salam tidak lupa penulis curahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang sudah membagikan sinar dalam kehidupan di dunia ini, mudah- mudahan syaafa' at Beliau senantiasa menyertai penulis, aamiin.

Skripsi ini penulis persembahkan dengan rasa kasih sayang kepada:

1. Kedua orang tuaku, Bapak Munandir, serta Ibu Pudji Setyawati sebagai pembuktian, rasa hormat serta rasa terima kasih yang tidak terhingga ku persembahkan karya tulis ini untuk ibu dan ayah yang sudah memberikan kasih sayang dan dukungan hingga saya mampu ada dititik ini, senantiasa memberi motivasi dan nasihat yang tidak mungkin bisa kubalas hanya dengan selembar kertas putih ini. Mudah- mudahan ini jadi langkah kecil untuk dapat membuat abah serta ibu senang, walaupun saya sadar selama ini belum bisa jadi anak yang membanggakan.
2. Kakak saya Ratna Aulia dan Adik saya Najwa Amelia Putri yang sangat saya sayangi, dan senantiasa memberikan semangat dalam hal apapun dan tak pernah berhenti mendoakan saya. Semoga kelak kita menjadi anak dari ayah dan ibu yang bermanfaat bagi nusa dan bangsa.
3. Ibu Muyassarrah, M.SI. selaku wali dosen saya, terima kasih sudah selalumembimbing dan perhatian kepada mahasiswanya. Nasihat dan ilmu yang telah engkau berikan kepada saya selama ini akan selalu saya ingat dan kenang dalam menangi kehidupan selanjutnya.
4. Bapak Nurudin, S.E., M.M dan Ibu Muyassarrah, M.SI. selaku dosen pembimbing saya dalam pembuatan skripsi ini. Terima kasih atas kritis serta saran, nasihat, dukungan dan ilmu yang telah bapak dan ibu sampaikan kepada saya, sangat membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Kepada seluruh bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terima kasih telah membimbing, mengajari, serta memberi ilmu yang sangat bermanfaat untuk saya, hingga saya bisa melewati masa-masa perkuliahan dengan baik dan mendapatkan nilai yang baik juga yang sesuai dengan kemampuan saya.

6. Untuk seluruh teman-teman di kampus saya yang tercinta ini khususnya kelas EIC Angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Kalian menjadi pengiring dalam setiap langkah kehidupan di kampus. Tetap solid dan kompak seperti motto kelas kita. EIC 2017 Cerdas Cermat Ceria.
7. Sahabat-sahabat saya yang tergabung dalam WhatsApp Jomblo Strong yang selalu setia dalam kehidupan perkopian, terima kasih banyak.
8. Sahabat-sahabat saya yang tergabung dalam WhatsApp Mancing Handal yang selalu setia membuly saya hingga saya bisa tegar dan kokoh seperti sekarang :).
9. Tidak lupa untuk tim WANIKLIMIS Barbershop yang berkenan menjadi subyek penelitian dalam skripsi ini.
10. Untuk orang paling istimewa di hidup ku siapa saja yang nantinya jika menjadi istriku, ini adalah sedikit persembahanku untukmu.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Candra Muhammad Shihab

NIM : 1705026123

Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

”(ANALISIS PENERAPAN SISTEM BAGI HASIL ANTARA PEMILIK MODAL DAN PENGELOLA USAHA BARBERSHOP DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM STUDI KASUS WANI KLIMIS BABERSHOP KOTA SEMARANG)”

Dengan penuh kejujuran serta tanggung jawab, penulis melaporkan kalau Skripsi ini tidak berisi modul yang sudah sempat ditulis oleh orang lain ataupun diterbitkan. Demikian pula Skripsi ini tidak berisi pikiran- pikiran orang lain, kecuali data yang ada dalam rujukan yang dijadikan bahan referensi.

Semarang, 21 Desember 2023

Deklarator



Candra Muhammad Shihab

NIM. 1705026123

PEDOMAN TRANSLITERASI

Tranliterasi merupakan hal yang sangat penting dalam penulisan skripsi karena pada umumnya terdapat istilah arab, nama orang, judul buku, nama lembaga, dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf arab dan disalin ke dalam huruf latin. Dengan demikian, untuk menjamin konsistensi perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

ء= ‘	ز= z	ق= q
ب= b	س= s	ك= k
ت= t	ش= sy	ل= l
ث= ts	ص= sh	م= m
ج= j	ض= dl	ن= n
ح= h	ط= th	و= w
خ= kh	ظ= zh	ه= h
د= d	ع= ‘	ي= y
ذ= dz	غ= gh	
ر= r	ف= f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Doftalog

اِي = ay

اِو = aw

D. Syaddah (-)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda (◌◌)

E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al...* misalnya الصناعات = *al-shina'ah*. *Al* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطبيرة المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Wasyukurillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang sudah melimpahkan rahmat serta nikmat kepada seluruh hamba-Nya, sehingga hingga disaat ini kita masih memperoleh ketetapan Iman serta Islam.

Shalawat serta salam mudah-mudahan senantiasa tercurah kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW pembawa rahmat untuk makhluk sekian alam, keluarga, teman serta para tabi' in dan kita umatnya, mudah-mudahan kita menjadi golongan yang mendapatkan Syafaat-Nya.

Dalam penyelesaian tugas akhir ini tentulah tidak terlepas dari dorongan bermacam pihak, baik dalam inspirasi, kritik, masukan ataupun dalam wujud yang lain. Oleh sebab itu penulis mengantarkan terima kasih sebagai penghargaan ataupun peran sertanya dalam penataan skripsi ini kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nizar, M.Ag. selaku Plt.Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak Nurudin, S.E., M.M dan Ibu Muyassarah, M.SI. selaku dosen pembimbing I dan selaku dosen pembimbing II yang selalu sabar meluangkan waktunya, tenaga serta pikirannya untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi penulis.
4. Ibu Muyassarah, M.SI selaku Wali Dosen.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah banyak memberikan ilmu kepada penulis serta selalu memberikan arahan dan motivasi yang baik kepada penulis selam melaksanakan kuliah hingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
6. Orang tuaku Bapak Munandir dan Ibu Pudji Setyawati yang selalu menyayangi, membimbing dan mendukungku dalam setiap langkah hidup yang ku lalui.

7. Seluruh sahabat dan teman-teman seperjuangan ku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan dukungan yang luar biasa dan doa.
8. Segenap tim WANIKLIMIS Barbershop yang telah bersedia menjadi subyek penelitian dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini, semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda.

Akhir kata, penulis berharap semoga tujuan dari pembuatan skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Semarang, 21 Desember 2023

Penulis



Candra Muhammad Shihab
NIM. 1705026123

ABSTRAK

Salah satu bisnis Barbershop yang ada di kota Semarang yaitu menggunakan akad Mudharabah. Pelaksanaan *mudharabah* apabila dikerjakan atau dilaksanakan sesuai dengan yang ditentukan dalam Islam maka akan sangat membantu pihak-pihak yang kurang mampu, karena *mudharabah* ini kerjasama yang saling memanfaatkan atau kerjasama dengan upaya menyatukan potensi yang ada dengan tujuan saling menguntungkan. Dari pengamatan langsung di lapangan banyak mudharabah barbershop yang berjalan ditemukan berbagai macam problematika. Seperti pemilik modal yang idealnya hanya memberikan suplay modal kepada pihak pengelola terlalu ikut campur dalam menjalankan bisnis sehingga lini bisnis tidak berjalan secara efektif dan efisien. Fokus permasalahan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu Kerjasama ini diharapkan dapat menguntungkan semua pihak secara merata antara pemilik modal dan pengelola dalam Waniklimis Barbershop.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan spesifikasi penelitian adalah studi kasus dan lapangan (*field research*) serta metodologi yang digunakan dalam data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data secara langsung kepada pemilik modal dan pengelola usaha pada Waniklimis Barbershop. Dari penelitian yang dilakukan menghasilkan kesimpulan bahwa usaha Waniklimis Barbershop ini berprinsip tolong menolong dalam berbuat kebaikan antara pemilik dan pengelola modal dan penerapan sistem bagi hasil akad mudharabah pada Waniklimis barbershop belum sepenuhnya sesuai dengan akad mudharabah dikarenakan ada perubahan akad saat berlangsungnya akad. Data itu diperoleh melalui wawancara langsung dari pemilik modal dan pengelola usaha Waniklimis Barbershop.

Kata Kunci: Mudharabah, Barbershop, Ekonomi Islam.

ABSTRACT

One of the hair barbering businesses in the city of Semarang uses a mudharabah contract. If the implementation of mudharabah is carried out or carried out in accordance with what is determined in Islam, it will really help less fortunate parties, because mudharabah is cooperation that utilizes each other or collaboration with an effort to unite existing potential with the aim of achieving goals. mutual benefit. From direct monitoring in the field, many operating mudharabah barbershops found various kinds of problems. Like capital owners who ideally only provide capital supplies to managers who interfere too much in running their business so that their business lines do not run effectively and efficiently. The focus of the problem to be achieved in this research is that this collaboration is expected to provide equal benefits to all parties, including capital owners and managers at Waniklimis Barbershop.

This type of research is qualitative research with research specifications being case and field research as well as the methodology used in collecting data using interviews, observation, documentation and data analysis directly with capital owners and business managers at Waniklimis Barbershop. From the research conducted, it can be concluded that the Waniklimis Barbershop business has the principle of mutual cooperation in doing good between the owner and the capital manager and the implementation of the profit sharing system of the mudharabah contract at the Waniklimis barbershop is not fully in accordance with mudharabah. contract because there were changes to the contract at the time of the contract. Data was obtained through direct interviews with capital owners and business managers of Waniklimis Barbershop.

Keywords: Mudharabah, Barbershop, Islamic Economy.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
Motto	ii
Persembahan.....	iii
DEKLARASI.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. <i>Latar Belakang Masalah</i>	1
B. <i>Rumusan Masalah</i>	7
C. <i>Tujuan dan Manfaat Penelitian</i>	8
D. <i>Tinjauan Pustaka</i>	8
E. <i>Metode Penelitian</i>	11
F. <i>Sistematika Penulisan</i>	13
BAB II	15
KAJIAN TEORITIS SISTEM BAGI HASIL MUDHARABAH	15
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM	15
A. <i>Sistem bagi hasil</i>	15
B. <i>Akad Mudharabah</i>	23
C. <i>Barbershop</i>	40
BAB III.....	46
GAMBARAN UMUM WANIKLIMIS BARBERSHOP	46
A. <i>Sejarah Waniklimis Barbershop</i>	46
B. <i>Visi Misi Waniklimis Barber Shop</i>	48
C. <i>Kondisi Geografis</i>	49
D. <i>Kondisi Objektif</i>	50
BAB IV.....	53

ANALISIS EKONOMI ISLAM TERHADAP SISTEM MUDHARABAH PADA BARBERSHOP	53
A. <i>Pelaksanaan Sistem Mudharabah Pada Waniklimis Barbershop</i>	53
B. <i>Penerapan Sistem Mudharabah Pada Waniklimis Barbershop Dalam Perspektif Ekonomi Islam</i> 64	
BAB V	73
PENUTUP	73
A. <i>Kesimpulan</i>	73
B. <i>Saran</i>	73
DAFTAR PUSTAKA	75
Lampiran wawancara	78

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mudharabah adalah suatu bentuk kerjasama bisnis antara dua pihak dimana salah satu pihak (shahibul maal) menyediakan dana penuh (100%) dan pihak lain menjadi pengelola dan mendistribusikan keuntungan usaha sesuai kesepakatan kontrak, ditanggung oleh pemilik modal. Selama kerugian itu bukan karena penipuan atau kelalaian pengelola. Dikarenakan sebagian orang memiliki modal dan keahlian. Ada juga orang yang punya modal tapi tidak punya keahlian atau waktu untuk menjalankan bisnis.

Bisnis adalah usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha. Perkembangan dunia bisnis di Indonesia semakin tumbuh dengan cepat, salah satunya adalah bisnis di bidang jasa. Jasa atau servis merupakan perbuatan atau tindakan yang ditawarkan dari suatu pihak kepada pihak lainnya¹. Dan yang dilakukan secara terus menerus untuk mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut.

Dalam kegiatan komersial (bisnis), badan usaha atau pengusaha dan konsumen (pengguna barang dan jasa) mempunyai kebutuhan dan kepentingan. Badan usaha harus bertanggung jawab kepada konsumen, pegawai, pemegang saham, masyarakat, dan lingkungan hidup dalam segala aspek kegiatan usahanya. Untuk itu, sangat penting adanya aturan dan nilai-nilai yang mengatur kegiatan usaha agar tidak ada pihak konsumen, karyawan, atau siapapun yang terlibat dalam kegiatan usaha tersebut yang dirugikan atau dieksploitasi..²

Dalam ajaran Islam, segala bentuk aktivitas manusia mempunyai aturan yang harus dipatuhi. Bisnis syariah adalah serangkaian kegiatan usaha manusia dengan kepemilikan barang dan kepentingan dalam berbagai bentuk,

¹ Christopher, et al., *Pemasaran Jasa (terjemahan)*, Jakarta: Gramedia, 2005

² Norvadewi, N. (2015). *Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*. Al-Tijary, 33-46.

dimana adanya aturan Halal dan Haram membatasi cara memperoleh, mengolah, dan memanfaatkannya.³

Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Terciptanya kepuasan konsumen dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelanggan menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas menguntungkan bagi perusahaan.

Bisnis Syariah harus berpegang teguh pada ketentuan syariat Allah yang telah ditetapkan kepada hamba-hamba Nya tentang segala sesuatu perbuatan yang benar dan salah. Dalam syariat, bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal utama⁴ yaitu :

- 1) Target Hasil : Profit-Materi (nilai materi) dan Benefit-Nonmateri (manfaat) Dalam berbisnis tidak hanya mencari profit sebanyak-banyaknya, tetapi juga memperoleh serta memberikan benefit kepada internal dan eksternal perusahaan.
- 2) Pertumbuhan Jika profit materi dan benefit non-materi telah diraih sesuai target, maka diupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus meningkat dari setiap profit dan benefit tersebut. Upaya pertumbuhan itu akan dijalankan dalam koridor syari'at. Misalnya, dalam meningkatkan jumlah produksi seiring dalam perluasan pasar, peningkatan inovasi sehingga bisa menghasilkan produk baru.
- 3) Keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin Belum sempurna orientasi suatu perusahaan bila hanya berhenti pada perencanaan target hasil dan pertumbuhan. Karena itu, perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama.
- 4) Keberkahan atau Keridhaan Allah Faktor keberkahan atau orientasi untuk menggapai ridha Allah SWT adalah puncak kebahagiaan hidup manusia

³ Arifin, J, *Etika Bisnis Islami*: Walisongo Press, 2008

⁴ Djakfar, M, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, 2007

muslim. Jika tercapai, menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya elemen niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariat. Karena para pengelola bisnis perlu mematok orientasi keberkahan yang dimaksud pencapaian segala orientasi di atas senantiasa berada di dalam koridor syariat yang menjamin diraihnya keridhaan Allah SWT.

Tabel di bawah ini adalah hal yang mendasari perbedaan proses bisnis konvensional dan bisnis syariah :

Tabel 1. 1 Perbedaan Proses Bisnis Konvensional dan Syariah

No	Syariah	Konvensional
1.	Manusia sosial namun religius	Manusia sosial
2.	Menangani masalah dengan menentukan prioritas	Menangani masalah sesuai dengan keinginan individu
3.	Pilihan alternative kebutuhan dituntun dengan nilai Islam	Pilihan alternative kebutuhan dituntun oleh kepentingan individu/egois
4.	Sistem pertukaran dituntun oleh etika Islami	Pertukaran dituntun oleh kekuatan pasar

Berdasarkan tabel diatas dijelaskan bahwasanya dalam ekonomi Islam tidak hanya mempelajari individu sosial tetapi juga bakat religius mereka. Perbedaan timbul berkenaan pilihan dimana ilmu ekonomi Islam dikendalikan oleh nilai-nilai dasar Islam sedangkan ekonomi konvensional dikendalikan oleh kepentingan individu.⁵

Di zaman yang modern ini kebutuhan jasa semakin meningkat salah satunya adalah jasa potong rambut. Dimana sekarang potong rambut bukan

⁵ Eksyar, Volume 01, Nomor 02, Desember 2014: h. 215 - 226

hanya sebatas untuk merapikan rambut, tetapi juga sudah menjadi trend dan kebutuhan dalam penampilan. Penampilan bukan hanya menjadi kebutuhan wanita, kini pria juga ingin selalu tampil rapi dan menarik disetiap kegiatan maupun acara. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh kaum pria agar terlihat lebih menarik, salah satunya adalah rambut.

Di zaman digital plus metroseksual ini, kian banyak pria yang mendambakan penampilan elok dan rapi. Hal ini terbukti dengan membludaknya barbershop untuk ketampanan para pria agar permintaan kaum adam tersebut dapat terpenuhi. Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tidak terkecuali bagi pria. Karena untuk seorang pria dalam hal potong rambut lebih sering dibandingkan dengan perempuan yang dimana setiap bulan bisa 1-3 kali.

Dalam memenuhi kebutuhan tersebut, bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan potongan rambut hingga perawatan rambut khusus pria. Bentuk bisnis layanan potong rambut khusus pria adalah barbershop. Barbershop merupakan sebuah inovasi atau perkembangan dari yang dulunya disebut sebagai tukang cukur atau pangkas rambut⁶.

Berbeda dengan salon, barbershop memiliki suasana yang lebih maskulin dibandingkan dengan salon yang memiliki suasana lebih feminin. Suasana maskulin dibentuk dengan desain interior dan eksterior yang bertema pria, tukang cukur juga pria dan hanya menerima konsumen pria. Dengan demikian barbershop menjadi tempat yang nyaman bagi kaum pria untuk memanjakan mahkota kepalanya tanpa harus malu.

Usaha barber ini untuk menjadi sukses tentu tidak mudah, karena untuk menarik minat konsumen harus mampu menyediakan fasilitas dan pelayanan terbaik. Dengan demikian, untuk menjadikan usaha ini semakin maju dan dikenal, barbershop dituntut harus mampu menciptakan inovasi-inovasi yang baru dan memberikan pelayanan terbaik yang dimiliki. Seperti

⁶ F. Yudiantma and R. Triastity, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfa Barbershop Di Surakarta*, J. Ekon. dan Kewirausahaan, vol. 15, no. 3, 2015, h. 346–353

contoh keramas, cukur jenggot, berkomunikasi yang baik untuk pelanggan dan lainnya. Dengan begitu mampu meningkatkan kepuasan pelanggan dan mampu memperoleh keuntungan lebih.

Sebagian besar usaha barber shop di kota Semarang menggunakan sistem bagi hasil. Bagi hasil dalam islam salah satunya adalah Mudharabah. Mudharabah adalah suatu bentuk kerjasama bisnis antara dua pihak dimana salah satu pihak (shahibul maal) menyediakan dana penuh (100%) dan pihak lain menjadi pengelola dan mendistribusikan keuntungan usaha sesuai kesepakatan kontrak, ditanggung oleh pemilik modal. Selama kerugian itu bukan karena penipuan atau kelalaian pengelola. Dikarenakan sebagian orang memiliki modal dan keahlian. Ada juga orang yang punya modal tapi tidak punya keahlian atau waktu untuk menjalankan bisnis. Di sisi lain, ada orang yang memiliki keahlian dan waktu, tetapi tidak memiliki modal usaha. Disitulah akad mudharabah bisa terlaksana apabila kedua belah pihak bertemu kemudian pemilik modal menyerahkan modalnya dan pengelola menerima dengan senang hati dan menjalankan usaha sesuai harapan pengelola modal.

Akad *mudharabah* merupakan suatu transaksi pendanaan atau investasi yang berdasarkan kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola. *Mudharabah* dalam istilah bahasa Inggris disebut *trust financing*. Pemilik dana yang merupakan investor disebut *beneficial ownership* atau *sleeping partner*, dan pengelola dana disebut *managing trustee* atau *labor partner*.

Kepercayaan yang sangat penting ini karena pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam manajemen perusahaan atau proyek yang dibiayai dengan pemilik dana tersebut, selain memberikan saran dan melakukan pengawasan pada pengelolaan dana, dan tidak boleh mensyaratkan sejumlah tertentu untuk bagiannya, karena dapat dipersamakan dengan riba, yaitu meminta kelebihan tanpa adanya faktor penyeimbang yang diperbolehkan dalam islam. Pada prinsipnya *mudharabah* tidak boleh ada jaminan atas modal, tetapi agar pengelola dana tidak melakukan penyimpangan, pemilik dana dapat meminta jaminan. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila pengelola melakukan

kesalahan yang disengaja atau melakukan pelanggaran dan tidak sesuai dengan yang sudah disepakati bersama dalam akad.⁷

Pelaksanaan *mudharabah* apabila dikerjakan atau dilaksanakan sesuai dengan yang ditentukan dalam Islam maka akan sangat membantu pihak-pihak yang kurang mampu, karena *mudharabah* ini kerjasama yang saling memanfaatkan atau kerjasama dengan upaya menyatukan potensi yang ada dengan tujuan saling menguntungkan.

Dari pengamatan langsung di lapangan banyak *mudharabah* barbershop yang berjalan ditemukan berbagai macam problematika yang ada. Seperti pemilik modal yang idealnya hanya memberikan suplay modal kepada pihak pengelola terlalu ikut campur dalam menjalankan bisnis sehingga lini bisnis tidak berjalan secara efektif dan efisien. Yang mana idealnya pihak pemilik modal terbatas pada pemberian modal dan menjalankan fungsi sebagai pengawas dalam usaha yang dijalankan. Selain itu banyak juga ditemukan sistem *mudharabah* yang dijalankan tidak sejalan dengan kaidah yang ada. Bahkan pembagian hasil yang telah disepakati diawal 50:50 atau 60:40 didalam prakteknya tidak terpenuhi. Dari sisi pelaku usaha sebagai orang yang diberi modal untuk menjalankan usaha di beberapa tempat enggan melakukan pengembangan diri supaya bisnis lebih bisa berkembang.

Agar tidak terjadi perselisihan di kemudian hari maka akad *mudharabah* ini sebaiknya dituangkan secara tertulis dan dihadiri para saksi. Dalam perjanjian harus mencakup berbagai aspek antara lain tujuan *mudharabah*, nisbah pembagian keuntungan, periode pembagian keuntungan, biaya-biaya yang boleh dikurangkan dari pendapatan ketentuan pengembalian modal, hal-hal yang dianggap sebagai kelalaian pengelola dana dan sebagainya. Apabila terjadi perselisihan diantara dua belah pihak maka dapat diselesaikan secara musyawarah oleh mereka berdua atau melalui Badan Arbitrase Syariah.⁸ Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa apabila pemilik

⁷ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2012, h. 218

⁸ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2012, h. 220

modal mensyaratkan bahwa kerugian harus ditanggung oleh kedua belah pihak, maka akadnya rusak, tetapi mudharabah tetap sah. Hal ini dikarenakan mudharabah, kerugian harus ditanggung oleh pemilik modal. Sedangkan apabila pemilik modal mensyaratkan laba harus diberikan semuanya kepadanya, hal itu tidak dikatakan mudharabah, tetapi pedagang. Sebaliknya, jika pengusaha mensyaratkan laba harus diberikan kepadanya, menurut ulama Hanafiyah hal itu termasuk qaradh, tetapi menurut ulama Syafi'iyah termasuk mudharabah yang rusak. Pengusaha diberi upah sesuai usahanya, sebab mudharabah mengharuskan adanya pembagian laba. Dengan demikian, jika laba disyaratkan harus dimiliki seseorang, akan menjadi rusak.⁹

Dengan di jelaskannya sedikit gambaran tentang barbershop yang notabene bisnis yang sedang naik daun dan mengikuti zaman, dan di sisi lain di kombinasikan dengan sistem mudharabah yaitu bisnis yang dijalankan sesuai aturan islam diharapkan dapat memberikan kenyamanan bagi masyarakat khususnya kaum laki-laki dalam hal bercukur. Kerjasama ini diharapkan dapat menguntungkan semua pihak secara merata antara pemilik modal dan pengelola. Berdasarkan itu yang menjadikan penulis berinisiatif menulis penelitian dengan judul “Analisis Sistem Mudharabah Usaha Barber Shop (studi kasus WANIKLIMIS Barber Shop Semarang).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah sebagaimana yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan sistem bagi hasil pada waniklimis barbershop?
2. Bagaimana analisis penerapan sistem bagi hasil pada waniklimis barbershop dalam perspektif ekonomi islam?

⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2004, h. 229.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, dapat diketahui tujuan dan manfaat penelitian, yaitu :

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem mudharabah pada waniklimis barbershop
- b. Untuk mengetahui analisis penerapan sistem bagi hasil pada waniklimis barbershop dalam perspektif ekonomi islam

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

yaitu untuk memberikan sumbangsih bagi khazanah pemikiran islam pada umumnya civitas akademik fakultas ekonomi bisnis islam jurusan ekonomi islam khususnya. Selain itu diharapkan menjadi stimulus bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung.

b. Manfaat Praktis

yaitu dapat memberikan manfaat bagi masyarakat umum sehingga mampu menumbuhkan rasa keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT, dan juga dapat dijadikan landasan bagi umat islam dalam acuan pelaksanaan kerja sama bagi hasil antara pihak pemiliki modal dengan pengelola barbershop sesuai syari'at Islam.

D. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari kesamaan penulis dan plagiasi maka dalam penulisan skripsi ini di antaranya penulis cantumkan beberapa hasil penelitian yang ada kaitanya dengan skripsi ini diantara penelitian-penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Pertama, skripsi Binti Fitriani yang berjudul “Pelaksanaan Kerjasama Bagi Hasil Peternakan Sapi di Desa Astomulyo III Kec. Punggur Lampung Tengah” Tahun 2015, Berdasarkan hasil penelitian yang ini mendeskripsikan

pelaksanaan kerja sama yang dilakukan pada peternakan sapi tersebut pelaksanaannya belum sesuai dengan teori Ekonomi Islam, Nisbah kerugian yang dilaksanakan belum sesuai dengan ketentuan jenis Kerjasama *Mudharabah*, kerugian yang dialami seluruhnya di tanggung oleh pemilik keahlian dan untuk pembagian hasil sendiri belum proposional karena keuntungan yang di peroleh tidak sebanding dengan tenaga yang dikeluarkan oleh pihak yang mengelola.

Kedua, skripsi Fatiha yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Di Bank Bni Syariah Cabang Makasar” Tahun 2020, berdasarkan penelitian yang ini mendeskripsikan tentang tujuan untuk mengetahui sistem bagi hasil menurut hukum islam dan perundang-undangan, untuk mengetahui praktek penerapan sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dan untuk mengetahui tantangan yang dihadapi bank syariah dengan UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang bank syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dimana peneliti turun langsung ke lapangan untuk melakukan wawancara kepada pegawai Bank BNI Syariah Ratulangi.

Ketiga, Skripsi Syauqas Qardhawi yang berjudul “Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil (Mawah) Dalam Akad Mudharabah Pada Peternak Sapi Di Gampong Pango Raya Kecamatan Ulee Kareng Banda Aceh” Tahun 2019, berdasarkan penelitian yang ini mendeskripsikan tentang Usaha peternakan sapi seperti di Gampong Pango Raya saat ini memang salah satu usaha terbesar di kota Banda Aceh dengan melibatkan dua pihak pemberi modal dan peternak. Berdasarkan hasil penelitian aplikasi akad mudhārabah pada peternak sapi di Gampong Pango Raya pola yang diterapkan keduanya mempunyai kesamaan dengan mawah. Dari hasil penelitian pelaksanaan sistem bagi hasil (mawah) dalam akad mudhārabah yang dilakukan antara shāhibul māl dan mudhārib di Gampong Pango Raya. Dengan pembagian nisbah dibagi dua atau 50:50. Hal ini telah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, yaitu antara shāhibul māl dengan mudhārib. Perbedaan pembagian nisbah untuk sapi jantan nilai harga jual dan untuk sapi betina dengan pembagian menurut jumlah kaki anak sapi, diumpamakan 3 bagian untuk peternak dan 1 bagian untuk pemilik modal.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Beni, Meriyati, Choiriyah Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah STEBIS IGM Palembang pada tahun 2021 dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA) yang berjudul “ANALISIS PENERAPAN SISTEM BAGI HASIL PADA PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI PT BPRS AL-FALAH BANYUASIN TAHUN 2021”. Dalam jurnal ini bertujuan Untuk mengetahui Penerapan sistem bagi hasil Pembiayaan di PT. BPRS Al-Falah Banyuasin Tahun 2021 dan Untuk mengetahui apa yang menjadi faktor penghambat penerapan sistem pembiayaan di PT. BPRS Al-Falah Banyuasin, karena Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal ini terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Dalam penelitian ini ada persamaan dengan apa yang penulis teliti yaitu menganalisa pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak terkait dalam melakukan perjanjian usaha yang dilakukan oleh keduanya.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Hisny Fajrussalam, Ananda, Khollic, Nida Nur Affisah pada September-Desember 2023 dalam Journal on Education yang berjudul “Analisis Praktik Mudharabah pada Pedagang di Kota Purwakarta”. Dalam penelitian tersebut penulis menjelaskan tentang sistem kerjasama bagi hasil yang diterapkan oleh pemilik modal dan pelaku usaha yang berada di kota purwakarta, dengan menggunakan akad mudharabah 100% modal diberikan oleh pemilik modal dan pemilik modal akan memberikan upah atau laba keuntungan dalam jangka waktu satu bulan. Dalam hal ini terjadi sebuah pembagian hasil antara pemilik modal dengan sang penjual sebesar 50 : 50. Sehingga pendapatan yang akan diterima tiap bulannya menjadi bervariasi. Dalam penelitian ini ada persamaan dengan apa yang penulis teliti yaitu menganalisa pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak terkait dalam melakukan perjanjian usaha yang dilakukan oleh keduanya.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Spesifikasi dalam penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan, keterlibatan penulis secara langsung di lapangan untuk melakukan penelitian berkaitan pada objek dengan masalah yang dibahas.¹⁰ Sedangkan pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memenuhi permintaan informasi yang bersifat menerangkan dalam bentuk uraian penjelasan, deskripsi atau penjelasan tentang proses dan keadaan tertentu, sehingga data yang disajikan tidak dapat diwujudkan dalam bentuk angka.¹¹ Sedangkan menurut Bogdan dan Taylor (1992) penelitian kualitatif diartikan sebagai salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa ucapan, tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati.¹² Studi kasus sendiri adalah uraian mengenai penjelasan komprehensif berbagai aspek seorang individu, akan suatu kasus secara terinci.¹³

2. Sumber Data

Jenis penelitian kualitatif yang bersifat riset lapangan dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data utama/primer diperoleh dari sumber wawancara dari penelitian ini meliputi pemilik modal dan pengelola usaha WANIKLIMIS barbershop, dan Data sekunder diperoleh dengan mempelajari literature-literatur yang berkaitan persoalan yang diteliti oleh peneliti.

¹⁰Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002, h. 231.

¹¹P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1991, h. 94.

¹²Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya 2002, h. 3

¹³Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya 2010, h. 201

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari informan atau subjek baik melalui wawancara maupun cara lainnya. Data primer pada penelitian ini adalah data- data yang diperoleh secara langsung dari WANI KLIMIS BARBERSHOP Semarang.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan yang diperoleh untuk menunjang data-data yang penulis peroleh secara tidak langsung dari WANI KLIMIS Barbershop Semarang, seperti dari jurnal, artikel, hasil penelitian, buku-buku, internet dan tulisan-tulisan terkait dengan topik yang akan dibahas dalam penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam melengkapi penelitian ini adalah sebagai berikut.

a. Wawancara

Pengumpulan data melalui wawancara secara langsung kepada pihak-pihak terkait, wawancara digunakan untuk memperoleh informasi yang tidak mungkin dapat diperoleh melalui observasi. Melalui teknik wawancara peneliti bisa memperoleh informasi yang mendalam berkaitan dengan WANI KLIMIS Barbershop dalam upaya mengetahui tentang spesifikasi mudharabah. Dengan beberapa pihak yang menjadi narasumber antara lain, yaitu pemilik modal, pengelola usaha dan orang-orang yang terkait dengan program pemberdayaan ekonomi.

b. Observasi

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung dan pencatatan secara sistematis atas pelaksanaan sistem bagi hasil mudharabah di WANI KLIMIS Barbershop Semarang.

c. Dokumentasi

Metode pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum dan lain-lain yang terkait dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi digunakan untuk memperoleh data-data tentang praktek bagi hasil mudharabah di WANI KLIMIS Barbershop Semarang.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah mengatur secara sistematis bahan hasil wawancara, observasi, dan menafsirkannya dan menghasilkan suatu pemikiran, pendapatan, teori atau gagasan yang baru. Inilah yang disebut hasil temuan atau *findings*. *Findings* dalam analisis kualitatif berarti mencari dan menentukan tema, pola, konsep, insights dan *understanding*.

Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis secara Deskripsi Kualitatif, Penelitian ini bersifat Deskripsi Analisis, Untuk menggambarkan tentang praktek perjanjian bagi hasil dan pelaksanaan bagi hasil, kemudian dianalisis dengan teori bagi hasil dalam konsep hukum Islam.¹⁴

F. Sistematika Penulisan

Untuk menggambarkan rumusan masalah di atas, penulis berusaha secara sistematis mengembangkan kerangka penelitian yang membuat pembahasan penelitian lebih mudah dipahami dan lebih terarah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan serta supaya dapat menjadi arah pemahaman.. Penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bab, dengan isi khusus sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

¹⁴Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif dan Kuantitatif*, Jakarta : Erlangga, 2009, h. 62.

- Pada bab pertama terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian serta sistematika penulisan skripsi.
- BAB II** Tinjauan Umum tentang sistem bagi hasil, akad mudharabah, dan barbershop
- Pada bab kedua terdiri dari tiga sub judul, sub judul pertama berisi penjelasan tentang sistem bagi hasil, sub judul kedua berisi mengenai penjelasan akad mudharabah, dan sub judul ketiga berisi tentang penjelasan barbershop,
- BAB III** Gambaran Umum Tentang WANIKLIMIS BARBERSHOP Semarang.
- Pada bab ketiga tersusun atas empat sub judul. Pertama sejarah WANIKLIMIS BARBERSHOP Semarang, Kondisi Geografis , Kondisi Objektif, serta Visi Misi WANIKLIMIS BARBERSHOP Semarang
- BAB IV** Analisis Ekonomi Islam terhadap sistem Mudharabah
- pada bab keempat berisi analisis ekonomi Islam terhadap sistem Mudharabah antara pemilik modal dan pelaku usaha di WANIKLIMIS barbershop
- BAB V** Penutup
- Pada bab kelima terdiri dari kesimpulan penelitian kali ini dan saran-saran terkait dengan penelitian skripsi ini

BAB II

KAJIAN TEORITIS SISTEM BAGI HASIL MUDHARABAH DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Sistem bagi hasil

1. Pengertian Sistem

Sistem dapat diartikan sebagai cara atau metode yang diatur untuk melakukan sesuatu. Adapun bagi hasil menurut para ahli berbeda-beda meskipun dengan maksud yang sama. Untuk memperoleh pengertian yang luas disini penulis bermaksud untuk memberikan pengertian sistem menurut ahli :

- a. Menurut S. Prajudi Atmosudirdjo (Tahun) didalam bukunya dalam mengambil keputusan bahwa sistem adalah semua sesuatu yang terdiri atas obyek-obyek / unsur-unsur atau komponen-komponen yang bertata-kaitan dan bertata hubungan antara satu dengan yang lain sedemikian rupa sehingga unsur-unsur tersebut merupakan suatu kesatuan pemrosesan atau pengolahan yang tertentu.¹⁵

Disini S. Prajudi Atmosudirdjo menjelaskan bahwa sistem merupakan satu kesatuan yang saling berkaitan dan berhubungan satu sama lain hingga semuanya menjadikan suatu proses yang bersatu menjadi satu.

- b. Menurut AM. Kadarman dalam bukunya pengantar ilmu manajemen bahwa sistem adalah suatu kumpulan bagian yang saling berhubungan dan bergantung serta diatur sedemikian rupa sehingga menghasilkan suatu keseluruhan.¹⁶

Adapun sistem yang dimaksud oleh AM.Kadarman yaitu sesuatu yang diatur dalam sebuah kumpulan dari beberapa bagian dan gabungan dari bagian-bagian tersebut di satukan oleh sebuah peraturan

¹⁵ Moekijat, *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*, Bandung : PT. Remaja Rosdakayar, 1994, h. 3.

¹⁶ Kadarman dan Jusuf Udaya, *Pengantar Ilmu Manajemen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996, h. 8.

- c. Menurut Makkasau dalam bukunya metode analisa sistem bahwa sistem adalah merupakan totalitas yang efisien dalam efektif, terdiri dari bagian-bagian yang berstruktur dan berinteraksi teratur wadah (transformasi) yang dipengaruhi oleh aspek-aspek lingkungan guna mencapai tujuan.¹⁷

Dan yang dimaksud sistem menurut makkasau bahwa sistem itu beberapa bagian yang terkumpul di suatu tempat dan menjadikan tempat tersebut menjadi satu-kesatuan yang pengaruhi oleh lingkungan dan menjadikannya kumpulan tersebut mempunyai tujuan.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu himpunan bagian yang saling berkaitan, bekerja bersama-sama untuk mencapai suatu tujuan.

2. Bagi hasil

a. Pengertian Bagi hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan usaha bersama dalam melakukan kegiatan usaha. Didalam usaha tersebut dibuat perjanjian adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem Perbankan Syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan didalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada terjadinya kontrak (akad)

Sistem ekonomi Islam adalah masalah Pembagian hasil usaha harus diputuskan pada awal kontrak kerja (kontrak) ditentukan, misalnya oleh pihak kedua belah pihak 20:80, artinya hasil usaha yang diperoleh dibagi 20% untuk pemilik dana (Shahibul Mal) dan 80% untuk pengelola dana (Mudharib). Bagi hasil adalah salah satu bentuk pendapatan karena kontrak investasi terkadang tidak pasti dan tidak tetap¹⁸

¹⁷ Makkasau, *Metode Analisa Sistem*, Bandung: Sinar Baru, 1983, h. 37.

¹⁸ Ardiansyah et al., 2021

Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan dimasing – masing pihak tanpa adanya unsur paksaan, dan jika dipertengahan jalan kesepakatan yang telah di sepakati ada yang mengingkari maka akad tersebut di katakan rusak.

Bagi hasil biasa disebut dengan Profit Sharing, keuntungan Profit Sharing itu sendiri berarti membagi keuntungan, dan memang demikianlah menurut syarat-syaratnya pembagian sebagian keuntungan kepada karyawan suatu perusahaan dan perusahaan harus bekerja sama dengan badan yang mempunyai sistem bagi hasil dilakukan secara adil dan transparan atas dasar aturan Allah SWT dan Sunnah Nabi SAW yang tidak mungkin ada tentang penipuan, kecurangan saat penimbangan, kebohongan dan cedera janji Bagi hasil adalah salah satu bentuk pengembalian perjanjian investasi, kapan saja dan mungkin tidak memuaskan Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem dimana perjanjian kegiatan komersial dibuat dengan Adanya berbagi keuntungan yang bisa diperoleh diantara keduanya pihak-pihak yang telah mengadakan perjanjian dan berbeda beda metode konvensional yang hanya fokus pada keuntungan semata.

Ini seperti penelitian yang dilakukan Bagi hasil dalam perekonomian syariah khususnya di Indonesia perlu dilakukan secara berkualitas memberikan kekuatan yang sangat positif untuk mempercepat pembangunan perekonomian di Indonesia sendiri melalui (Mudharabah) atau kemitraan sejenis bisnis dengan pengusaha lain, baik di dunia bisnis pengusaha kecil dan menengah. Dalam rencana pembangunan Hal ini perlu diperkuat dan dilaksanakan untuk mendorong kemajuan upaya pembangunan dan perbaikan makroekonomi kesejahteraan ekonomi masyarakat Indonesia. Saat ini

Kita tentu berharap sistem bagi hasil dapat diperbaiki perekonomian secara nasional dan internasional berdasarkan hukum Syariah Islam¹⁹.

b. Mekanisme bagi hasil

Mekanisme perhitungan bagi hasil yang biasa diterapkan adalah sebagai berikut²⁰:

1) 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.

Adapun profit sharing yaitu keuntungan bersih pada suatu usaha dan setelah itu dibagi menjadi dua sebagaimana awal perjanjian kedua belah pihak, misalnya pada suatu usaha pemilik modal memberikan sepenuhnya modal, dan si pengelola usaha menjalankan usahanya dan kemudian mendapatkan total keseluruhan pemasukan, setelah itu dikurangi modal dan setelah dikurangi dibagi menjadi dua seperti akad yang telah disepakati di awal kesepakatan.

2) 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

¹⁹ Jurnal Ekonomi Syariah | ISSN Online 2808-7194 Volume 01, Nomor 02, Desember 2021

²⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002 h.101.

berarti bagi atau bagian. Revenue sharing berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. Jadi perhitungan bagi hasil menurut revenue sharing adalah perhitungan bagi hasil yang berdasarkan kepada revenue (pendapatan) dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan beban usaha mendapatkan usaha tersebut.

Adapun revenue sharing yaitu bagi hasil dari total keseluruhan pendapatan dan belum dikurangi dari biaya modal, jadi misalnya seperti ketika dalam suatu usaha selama satu bulan pemasukan keseluruhan dibagi menjadi dua tanpa harus dikurangi biaya modal dll.

Prinsip Revenue sharing didasarkan pada opini dari Syafi'i yang menjelaskan bahwa mudharib tidak diperbolehkan menggunakan harta mudharabah sebagai beban baik secara internal keadaan menetap atau bepergian karena telah terjadi mudharib menerima bagian dari keuntungan, maka ia tidak berhak mendapatkan sesuatu, misalnya hidup dari properti ini pada akhirnya dia akan mendapatkan keuntungan lebih besar dari bagian shahibul. Pada saat yang sama, Profit sharing dilakukan atas dasar pendapat Abu Hanifah Malik yang mengatakan bahwa mudharib dapat membelanjakan harta mudharabah pada saat bertransaksi itu hanya untuk perjalanan, baik untuk makanan, pakaian dan pengeluaran dll²¹.

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

²¹ Jurnal Ekonomi Syariah | ISSN Online 2808-7194 Volume 01, Nomor 02, Desember 2021

keadilan dalam berusaha betul-betul diterapkan. Apabila pengelola dana mendapatkan 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 ditolaknyua calon investor yang akan menginvestasikan dananya maka pengelola dana dapat memberikan porsi bagi hasil lebih besar dibandingkan dengan porsi bagi hasil menurut revenue sharing.²²

Untuk mengatasi ketidaksetujuan prinsip profit sharing karena adanya kerugian bagi pemilik dana maka prinsip revenue sharing dapat diterapkan, yaitu bagi hasil yang dapat didistribusikan kepada pemilik dana didasarkan pada revenue pengelola dana tanpa dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan. Dalam revenue sharing, kedua belah pihak akan selalu mendapatkan bagi hasil, karena bagi hasil, dihitung dari pendapatan pengelola dana akan mendapatkan bagi hasilnya. Tetapi bagi pengelola dana hal ini dapat memberikan resiko bahwa suatu priode tertentu pengelola dana mengalami kerugian, karena bagi hasil yang diperoleh lebih kecil dari beban usaha untuk mendapatkan revenue sharing tersebut. Disinilah ketidak adilan dapat dirasakan oleh pengelola dana karena terdapat resiko kerugian, sedangkan pemilik dana terbebas dari resiko.

Jalan keluar yang dapat dijalankan adalah pengelola dana harus menjalankan usaha dengan prinsip prudent atau usaha penuh kehati-hatian, sehinggann dengan revenue sharing resiko kerugian dapat ditekan sekecil mungkin agar pemilik dana (investor) tertarik

²² Slamet Wiyono, *Akutansi Perbankan Syariah*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2005, cet. Ke 1 h. 57-58

menginvestasikan dananya pada usaha yang dikelola Bank Syariah.²³

Dari uraian diatas dapat terlihat perbedaan mendasar yang membedakan antara kedua prinsip tersebut terletak pada hal – hal berikut. Pertama, dalam prinsip profit sharing pendapatan yang akan didistribusikan adalah pendapatan bersih setelah pengurangan total cost terhadap total revenue. Sedangkan dalam prinsip revenue sharing pendapatan yang akan didistribusikan adalah pendapatan kotor dari penyaluran dana, tanpa harus dikakulasikan terlebih dahulu dengan biaya-biaya pengeluaran oprasional usaha, kedua, pada prinsip profit sharing, biaya – biaya oprasionalkan akan dibebankan kedalam modal usaha atau pendapatan usaha, artinya biaya-biaya akan ditanggung oleh shahibul maal. Sedangkan dalam prinsip revenue sharing, biaya– biaya akan ditanggung mudharib, yaitu pengelola modal. Dan itu berat bagi pemilik modal dikarenakan akan mendapatkan hasil yang sedikit dikarenakan bagi hasil yang diambil dari total keseluruhan pendapatan.

Ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha. Beberapa prinsip dasar bagi hasil yang dikemukakan oleh Usmani adalah sebagai berikut:²⁴

- a) Bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha.
- b) Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung resiko kerugian usaha sebatas proporsi pembiayaanya.
- c) Para mitra usaha bebas menentukan dengan persetujuan bersama, rasio keuntungan untuk masing-masing pihak.

²³ Slamet Wiyono, *Akutansi Perbankan Syariah*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2005, cet. Ke 1 h. 56

²⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah 1*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2007, h.49.

d) Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasi mereka.

Pada beberapa prinsip di atas bisa di ambil beberapa pengertian bahwa modal yang telah diberikan kepada pemilik modal bukan merupakan uang pinjaman, melainkan uang dalam kontribusi usaha tersebut dan pemilik modal harus menanggung kerugian yang tidak disengaja dan kerugian tersebut ditanggung oleh kedua belah pihak sesuai kesepakatan diawal, dan keuntungan akan dibagi menjadi dua sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

c. Teori bagi hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan profit sharing. Profit sharing dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif profit sharing diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan.

Keuntungan bersih harus dibagi antara shahibul maal dan mudharib sesuai dengan proporsi yang telah disepakati sebelumnya disebutkan dalam kontrak awal. Pertama-tama, tidak ada pembagian keuntungan kerugian ditangani dan ekuitas shahibul mal dilunasi jika Bagi hasil akan dibagikan sebelum akhir kontrak sebagai uang muka keuntungan.

B. Akad Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah.

Mudharabah adalah kerja sama antara dua pihak, di mana satu pihak, pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah dananya kepada pihak lain, yaitu pengusaha (mudharib) untuk menjalankan suatu aktivitas atau usaha, jika memperoleh keuntungan dibagikan sesuai dengan kesepakatan di awal, dan jika mengalami kerugian, maka ketentuannya berdasarkan syarak bahwa kerugian dalam mudharabah di bebaskan kepada harta, tidak dibebankan sedikitpun kepada pengelola, yang bekerja.²⁵

Seperti pengertian di atas bahwasanya mudharabah merupakan akad kerjasama bagi hasil dari kedua belah pihak antara pemberi modal dan pengelola dana dan keuntungan di bagi menjadi dua seperti kesepakatan di awal perjanjian, dimana ketika ada kerugian selama tidak dari kecerobohan pengelola dana maka akan ditanggung 100% oleh pemilik modal dan pada akad tersebut pemilik modal tidak boleh ikut mencampuri urusan pada usaha tersebut kecuali hanya sebatas memantau.

Mudharabah dibagi menjadi 2 yaitu mudharabah Muthlaqah dan Mudharabah Muqayadah.

a. Mudharabah Muthlaqah

Mudharabah Muthlaqah adalah bentuk kerja sama antara penyedia modal (shahibul maal) dan pengelola modal (mudharib) yang cakupannya sangat luas dan lebih khusus seperti jenis usaha, waktu dan daerah yang akan digunakan untuk usahanya.

Pada mudharabah mthlaqah ini dijelaskan di awal akad bahwa kerjasama yang akan dilakukan dalam beberapa waktu kedepan harus jelas mulai dari jenis usaha, waktu dan daerah yang akan di gunakan untuk menjalankan bisnisnya secara spesifik. Seperti misalnya pihak pemilik modal dan pengelola bertemu untuk membicarakan bisnis

²⁵ Gemala Dewi dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Group, 2006, h.119.

kedepannya, pada mudharabah muthlaqah ini harus jelas misalnya mau mendirikan ayam geprek, usaha mulai dari bulan januari, lokasi usaha di ruko sebelah kampus uin walisongo ngaliyan.

Ketentuan umum dalam produk ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan cara pemberitahuan keuntungan dan pembagian keuntungan secara risiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan akad.
- 2) Untuk tabungan mudharabah, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan serta kartu ATM dan alat penarikan lainnya kepada penabung.

b. Mudharabah Muqayadah

Mudharabah Muqayadah yaitu kebalikan dengan Mudharabah Muthalaqah yaitu mudharib dibatasi batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usahanya. Dengan adanya pembatasannya tersebut seringkali cenderung umum shahibul maal dalam memasuki jenis usahanya.

Dalam mudharabah muqayyadah ini berbanding terbalik dengan mudharabah muthlaqah, dimana dalam usaha bagi hasil ini jenis usaha, waktu, tempat usahanya di batasi, dengan adanya pembatasan tersebut mudharib hanya melakukan usaha yang biasanya cenderung shahibul mal yang memasuki jenis usaha tersebut, dan lebih cenderung terbebani. Seperti contoh ketika pemilik modal dan pengelola usaha bertemu membicarakan usaha yang mau dilakukan contoh pihak pemilik modal yang menentukan jenis usaha yang akan dilakukan, misalnya pihak pemilik modal menentukan akan membuka ayam geprek, kemudian pihak pengelola modal tinggal menjalankannya.

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.
- 2) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad. Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus, bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya

Pada karakteristik akad ini bank selaku pihak yang bertanggung jawab untuk mengurus akad ini harus menjadi penengah, bank wajib memberitahu akad yang harus dilakukan dan memberi aturan yang sesuai tentang apa yang akan dikerjakan oleh kedua belah pihak dan pihak bank memberikan tanda bukti sebagai tercapainya akad.

2. Ketentuan Umum Mudharabah

Beberapa yang menjadi ketentuan umum mudharabah adalah sebagai berikut :

- a. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- b. Hasil dan pengelolaan modal pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan dua cara :
 - 1) Perhitungan dari pendapatan proyek (revenue sharing)
 - 2) Perhitungan dari keuntungan proyek (profit sharing)
- c. Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian, kecuali akibat kelalaian dan

penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewangan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

- d. Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan, namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/ usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, dapat dikenakan sanksi administrasi..

Pada ketentuan umum yang dibahas di atas bahwasanya mudharabah yang harus dikerjakan meliputi yang pertamajumlah modal keseluruhan harus diserahkan kepada pengelola modal secara tunai baik uang tunai ataupun berupa barang yang nilainya disebutkan dalam jumlah uang dan jika hal tersebut diserahkan secara bertahap harus dijelaskan tahapannya dan harus melalui kesepakatan kedua belah pihak dalam artian ketika barang-barang tersebut harus ada pada saat itu harus bisa dijelaskan secara berapa besaran harganya dan apabila diserahkan secara berangsur, mulai dari dalam bentuk apa, kapan diserahkan dan itu semua harus secara jelas baik waktu dan nominalnya

Adapun yang kedua hasil dan pengelolaannya dapat diperhitungkan dengan dua cara, yaitu melalui profit sharing ataupun revenue sharing, pada profit sharing dimana total keseluruhan keuntungan pada jangka waktu tertentu dihitung kemudian dikurangi dengan modal dan dibagi dua menurut kesepakatan awal antara pemilik modal dan pengelola usaha, adapun yang dimaksud revenue sharing yaitu total keseluruhan pemasukan dalam waktu tertentu dibagi menjadi dua tanpa dikurangi dengan biaya modal.

Yang ketiga yaitu pembagian hasil usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan di awal akad, yang dimaksud yaitu pada waktu diawal akad hasil kerjasama atau keuntungan dibagi sesuai kesepakatan diawal dan pemilik modal sepenuhnya yang menanggung kerugian apabila kerugian tersebut asli dari usaha yang tidak membuahkan hasil bukan dari kelalaian ataupun kecurang yang dilakukan oleh pengelola usaha, yang dimaksud

adalah jika kerugian memang murni dari usaha yang tidak ada unsur kecurangan dari pengelola usaha seperti ada uang yang diambil/digelapkan pengelola, ada barang-barang yang sengaja dirusak karena kelalaian pemilik modal.

Dan yang terakhir yaitu pemilik modal berhak melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha, bisa dijelaskan bahwa pada akad ini pemilik modal dibolehkan mengawasi usaha tersebut agar tidak terjadi kejanggalan yang menjadikan prasangka buruk dari pemilik modal terhadap pengelola usaha, akan tetapi pemilik modal tidak boleh ikut campur dalam hal ini dikarenakan hak sepenuhnya dalam pekerjaan ini hanya dilakukan oleh pengelola usaha akan tetapi jika pengelola usaha tidak melakukan kewajibannya atau mengingkari janji maka akan dikenakan sanksi dan akan dikenakan sanksi administrasi sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui kedua belah pihak.

3. Syarat dan Rukun Mudharabah

a. Syarat mudharabah

Adapun syarat-syarat mudharabah adalah sebagai berikut :

- 1) Bagi pihak yang berakad, harus cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil (bagi mudharib).
- 2) Yang terkait dengan modal, disyaratkan berbentuk uang, jelas jumlahnya, tunai, dan sepenuhnya diserahkan kepada mudharib
- 3) Yang terkait dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan diambil dari keuntungan, misalnya setengah.
- 4) Untuk syarat akad mengikuti syarat sebuah akad pada umumnya, yaitu harus jelas shigatnya dan ada kesesuaian antara ijab dan qobulnya.²⁶

²⁶ Abdurrahman Al-Zaziri, *Kitab Al-Fiqh 'ala al-Madzahib al-Arba'ah*, Jilid III, Dae alFikr, Beirut, 1986, h. 61.

Pada rukun mudharabah ada beberapa yang harus dipahami apabila salah satu rukun tidak terpenuhi maka bisa menyebabkan rusaknya akad ataupun bisa menyebabkan akad tersebut batal, yang pertama yaitu kedua belah pihak pandai dalam berakad adapun yang dimaksud adalah kedua belah pihak harus sudah dewasa yang berada diatas 18 tahun

Kedua yaitu terkait dengan modal, adapun yang dimaksud modal disini yaitu barang sepenuhnya yang diberikan dari pemilik modal kepada pengelola usaha yang bisa berupa uang tunai ataupun dalam bentuk barang asalkan barang tersebut diketahui jumlah dan bentuknya oleh kedua belah pihak adapun barang tersebut dapat ditakar nilainya dengan jelas dan pada saat barang diserahkan dari pemilik modal kepada pengelola usaha diserahkan secara langsung atau dalam kata lain tidak dalam diam-diam sehingga ada salah satu pihak tidak mengetahui datangnya barang darimana, disini modal harus diserahkan dari hasil mpemilik modal dan tidak boleh dalam bentuk piutang.

Yang ketiga yaitu terkait dengan keuntungan yang dimaksud keuntungan disini adalah jumlah total hasil usaha yang dikurangi jumlah modal, dan seluruh keuntungan harus dibagikan kepada kedua belah pihak dan keuntungan tersebut harus diketahui oleh kedua belah pihak adapun bila salah satu pihak ada yang tidak mengetahui maka bisa menyebabkan batalnya akad, dan presentase keuntungan harus disampaikan secara tegas di awal kontrak, contoh seperti apa yang telah di sebutkan dalam awal kontrak pembagian hasil dari pemilik modal dan pengelola usaha yaitu 50:50 disitu diartikan bahwa jumlah keuntungan bersih dari total keuntungan yaitu dibagi menjadi dua pemilik modal mendapatkan 50% dan pengelola usaha mendapatkan 50%.

Adapun yang terakhir yaitu yang ke empat harus jelas ijab qabulnya, dalam artian kedua belah pihak harus secara jelas

menyebutkan tujuan kehendaknya kedalam sebuah kontrak dengan syarat kedua belah pihak harus terus terang sesuai kehendaknya untuk menyebutkan tujuan diadakan kontrak tersebut dan negosiasi modal untuk usaha kedepannya dilakukan secara bersamaan pada saat pembuatan kontrak dan yang tidak boleh terlupakan yaitu akad harus dituangkan dalam bentuk yang jelas, seperti bentuk tulisan ataupun cara-cara modern dengan seiring berkembangnya zaman.

b. Rukun mudharabah

Akad mudharabah akan terlaksana apabila memenuhi rukun berikut ini:

a) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Pada dasarnya Rukun dari akad mudhārabah sama dengan rukun jual beli, dan ditambah satu faktor yaitu nisbah keuntungan. Transaksi dalam akan mudhārabah melibatkan dua pihak. Pihak pertama sebagai pemilik modal (shāhibul māl) dan pihak kedua sebagai pengelola usaha (mudhārib atau ‘amil). Jadi, tanpa dua pihak ini tidak akan terlaksana akad mudhārabah.

1) Pelaku harus cakap hukum dan baligh.

2) Pelaku akad mudhārabah dapat dilakukan sesama atau dengan non muslim.

3) Pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan usaha tetapi ia boleh mengawasi. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha) akad mudhārabah sama dengan rukun dalam akad jual beli ditambah satu faktor tambahan, yakni nisbah keuntungan. Dalam akad mudhārabah harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (shāhibul māl), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (mudhārib atau ‘amil)²⁷

²⁷ Karim, A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 193

Pada syarat mudharabah yang pertama yaitu pelaku, disini dijelaskan bahwa yang pertama yaitu pelaku harus sudah baligh dan cakap hukum dalam artian pelaku misalkan laki-laki sudah berumur 15 tahun dan mengalami mimpi basah/keluar mani, sedangkan kalau perempuan ia sudah mengalami haid dan yang di maksud cakap hukum yaitu kepatuhan seseorang dalam melaksanakan kewajibannya kemudian ia juga paham apa yang harus di tinggalkan atau larangannya serta apa yang dilakukan atau diperbuat itu menjadikan hukum, kemudian yang kedua yaitu akad mudharabah boleh dilakukan dengan sesama atau non muslim yang diartikan dalam transaksi mudharabah ini bahwa setiap orang dapat melakukan kerja sama ini bahkan dengan non muslim pun bisa asalkan mereka sudah baligh dan cakap hukum, dengan itu tidak ada batasan dengan siapapun melakukan kerjasama akad mudharabah dan yang terakhir dijelaskan bahwa pemilik modal tidak boleh ikut campur dalam hal pengelolaan usaha tetapi boleh mengawasi dalam artian pemilik modal hanya menyerahkan semua modalnya di awal dengan penuh kepercayaan kepada pengelola modal karena sebelum adanya persetujuan pemilik modal sudah tahu apa yang akan dilaksanakan usaha tersebut tapi disini pemilik modal boleh mengawasi proses berjalannya usaha agar mengetahui proses usaha tersebut dan terhindar dari rasa kekhawatiran.

Faktor selanjutnya adalah konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan pelaku. Pihak shāhibul māl menyerahkan modal sebagai objek mudhārabah dan keahlian (kerja) diserahkan oleh pelaksana usaha sebagai objek mudhārabah.²⁸

²⁸ Karim , A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 182.

Objek dalam akad mudhārabah merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudhārabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek mudhārabah. Modal yang diserahkan bisa berupa uang atau barang yang dirinci sesuai nilai uang. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, selling skill, management skill dan lain-lain²⁹.

- b) Objek Mudhārabah (modal/kerja) Objek mudhārabah merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudhārabah, modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, ketrampilan, selling skill, management skill, dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad mudhārabah pun tidak akan ada.
- c) Persetujuan kedua belah pihak (ijab qabul) Adalah pernyataan dan ekspresi saling ridha/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi, atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Ijab yaitu pernyataan pihak pertama dalam suatu akad yang menunjukkan kehendaknya untuk melakukan akad³⁰
- d) Nisbah keuntungan Nisbah adalah rukun yang khas dalam akad mudhārabah, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah. Mudhārib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan shāhibul māl mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah inilah yang akan mencegah terjadinya

²⁹ Karim , A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004,h. 194.

³⁰ Hidayat, M, *The Syaria Economic*. Jakarta: Zikrull Hakim. h. 349.

perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan³¹.

Nisbah keuntungan harus diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak. Jika memang dalam akad tersebut tidak dijelaskan maka porsi pembagiannya menjadi 50%:50%.

- 1) Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 2) Pemilik dana tidak boleh meminta pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat menimbulkan riba.

Pada dasarnya pengelola dana tidak diperkenankan untuk memudharabahkan kembali modal mudhārabah, dan apabila terjadi maka dianggap terjadi pelanggaran kecuali atas seizin pemilik pemilik dana. Apabila pengelola dana dibolehkan oleh pemilik dana untuk memudharabahkan kembali modal mudhārabah maka pembagian keuntungan untuk kasus seperti ini, pemilik dana mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan antara dia dan pengelola dana pertama. Sementara itu bagian keuntungan dari pengelola dana pertama dibagi dengan pengelola dana yang kedua sesuai dengan porsi bagian yang telah disepakati antara keduanya.

Apabila terjadi kerugian ditanggung oleh pemilik dana kecuali ada kelalaian atau pelanggaran kontrak oleh pengelola dana, cara menyelesaikannya adalah sebagai berikut:

- 1) Diambil terlebih dahulu dari keuntungan merupakan pelindung modal
- 2) Bila kerugian melebihi keuntungan, maka baru diambil dari pokok modal³²

³¹ Karim, A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 194.

³² Wasilah, S, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2011, h. 124-125

Para fuqaha sebenarnya tidak membolehkan modal *mudhārabah* berbentuk barang. Ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya modal *mudhārabah*³³

Namun menurut para ulama mazhab Hanafi membolehkan adanya nilai suatu barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat dilakukan sebuah akad oleh kedua belah pihak (*mudhārib* dan *shāhibul māl*). Dan para fuqaha telah sepakat tidak bolehnya *mudhārabah* dengan hutang. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shāhibul māl* tidak memberikan kontribusi apapun, padahal *mudhārib* telah bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad.

4. Dasar Hukum Mudharabah

Secara umum kegiatan *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melaksanakan usaha. Hal ini ulama fiqih sepakat bahwa *mudharabah* di syaratkan dalam Islam berdasarkan pada Al-Qur'an, Sunah, Ijma' dan Qiyas.

a. Berdasarkan Al-Qur'an:

Ayat-ayat yang berkenanan dengan *mudharabah* antara lain:

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“Dan yang lainnya, berpergian di muka bumi mencari karunia Allah (Al-Muzamil : 73 :20).³⁴

Yang menjadi argumen dari ayat diatas adalah kata *yadharibun* yang sama dengan akadnya *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha. Dan secara umum akad *mudharabah* dibolehkan dalam

³³ Karim , A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 194

³⁴ <https://tafsirq.com/73-muzamil/ayat-20> diakses pada tanggal 26 Mei 2022

agama islam dan seperti penjelasan diatas bahwa orang yang melaksanakan mudharabah diibaratkan seseorang yang sedang berpergian dan berkelana untuk mencari karunia / ridha Allah SWT.

b. As-Sunnah

Diantara hadist yang berkaitan dengan *mudharabah* sebagaimana hadist yang diriwayatkan oleh Ibn Majah dan Shuhaib bahwa Nabi SAW, bersabda:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : كَانَ الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ مَالًا مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَدِيًّا وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ ذَاتَ كَبِدٍ رُطْبَةٍ فَإِنْ فَعَلَ هُوَ ظَمِيمٌ فَرُفِعَ شَرْطُهُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجَّازَهُ (رواه البيهقي والدارقطني)

”Diriwayatkan dari Ibnu Abbas r.a ia berkata : Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan hartanmya kepada pengelola modal melalui akad mudharabah, ia mensyaratkan agar harta itu jangan diperdagangkan melalui lautan, jangan menempuh lembah-lembah dan tidak boleh dibelikan hewan ternak yang sakit. Jika ketiga hal tersebut dilakukan maka pengelola modal harus mengganti rugi. Kemudian syarat tersebut dilaporkan kepada Rasulullah, Saw. Dan beliau membolehkannya”. (HR. Al- Baihaqi dan Al-Daruqni).

Legitimasi hukum *mudharabah* dapat pula dianalogikan dengan *Al-Musāqat* (perkongsian antara pemilik dan pengelola) karena kebutuhan manusia terhadapnya dimana sebagian orang memiliki dana dan tidak mempunyai keahlian untuk mengelolanya, sedangkan pihak yang lain memiliki keahlian tetapi tidak mempunyai modal untuk menopang usahanya.

c. Ijma' ulama

Ibnu Al-Mundzir berkata, “para ulama sepakat bahwa secara umum, akad (transaksi) *mudharabah* diperbolehkan”. Akad *mudharabah* adalah akad ja'iz (toleran), bukan akad lazim (mengikat). Untuk itu, kapan saja salah satu pihak menginginkan akad dihentikan maka akad tersebut dapat dihentikan (faskh). Pada saat itu, *mudharib* harus menyerahkan modal dalam bentuk mata uang (tunai).³⁵

Selain itu diantara ijma' dalam *mudharabah* adanya riwayat yang menyatakan bahwa jamaah dari sahabat menggunakan harta anak yatim untuk *mudharabah*. Perbuatan tersebut tidak ditentang oleh sahabat lainnya.

d. Qiyās

Mudharabah diqiyāskan kepada *Al-Musyāqah* (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun). Selain diantara manusia, ada yang miskin dan ada juga yang kaya. Disatu sisi, banyak orang kaya yang tidak dapat mengusahakan hartanya. Di sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi tidak memiliki modal. Dengan demikian adanya *mudharabah* ditunjukkan antara lain untuk memenuhi kebutuhan kedua golongan di atas, yakni untuk kemaslahatan manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka.

³⁵ Karim , A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004. h.24

5. Berakhirnya Mudharabah

Menurut para fiqih menyatakan bahwa suatu akad mudharabah menjadi batal dalam hal-hal sebagai berikut:³⁶

- 1.) Masing-masing pihak menyatakan akad batal. dalam perjanjian kerjasama sistem bagi hasil akad mudharabah ini dikatakan batal ataupun berakhir ketika pekerja bertindak hukum terhadap modal yang diberikan oleh pemilik modal, ataupun pemilik modal menarik kembali modalnya.

Ketika salah satu dari kedua belah pihak menyatakan batal pada akad tersebut dan yang dimaksud adalah ketika salah satu dari kedua belah pihak memutuskan untuk mengakhiri akad ini entah dari pemilik modal menarik semua modal yang diberikan kepada pengelola ataupun pihak pengelola melakukan pelanggaran pada peraturan yang telah disepakati.

- 2.) Salah seorang yang berakad telah kehilangan kecakapan bertindak hukum, seperti gila ataupun lupa ingatan. Disaat salah satu dari kedua belah pihak ada yang mengalami gangguan jiwa ataupun stres berlebih dalam bahasa lainnya gila maka bisa menjadikan akad tersebut batal.
- 3.) Modal habis ditangan pemilik modal sebelum dimanajemen oleh pekerja atau pengelola modal. Demikian juga halnya, akad mudharabah batal apabila modal dibelanjakan oleh pengelola modal sehinggalnya modal tersebut tidak ada yang tersisa.
- 4.) Akad dikatakan batal apabila pemilik modal ataupun pengelola meninggal dunia. Apabila pemilik modal meninggal dunia, maka mudharabah menjadi fasakh. Apabila mudharabah menjadi fasakh maka pengelola modal tidak berhak mengelola modal mudharabah lagi. Jika pengelola modal masih menggunakan modal tersebut, tetapi mengetahui pemilik modal sudah meninggal dunia dan

³⁶ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, Gaya Media Pratama, Jakarta, 2007, h. 180.

memakai modal itu tanpa seizin ahli warisnya, maka perbuatan tersebut ghasab (memakai barang tanpa izin). Pengelola modal wajib mengembalikan (menjaminnya, kemudian jika modal itu menguntungkan maka keuntungannya dibagi dua).

Jika mudharabah telah batal, sedangkan modal berbentuk barang dagangan, pemilik modal dan pengelola modal menjual atau membaginya karena itu adalah hak kedua belah pihak. Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa apabila pengelola modal setuju dengan penjualan sedangkan pihak pemilik maal (modal) tidak mau menjual, maka pemilik modal dipaksa menjual karena pengelola modal mempunyai hak dalam keuntungan dan keuntungan tidak dapat diperoleh kecuali dengan cara menjualnya.³⁷

6. Fatwa DSN Mudharabah

FATWA DSN MUI NO 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan mudharabah yaitu :

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibulmaal atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai mudharib atau penegelola dana.
- b. Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalam mudharabah dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening

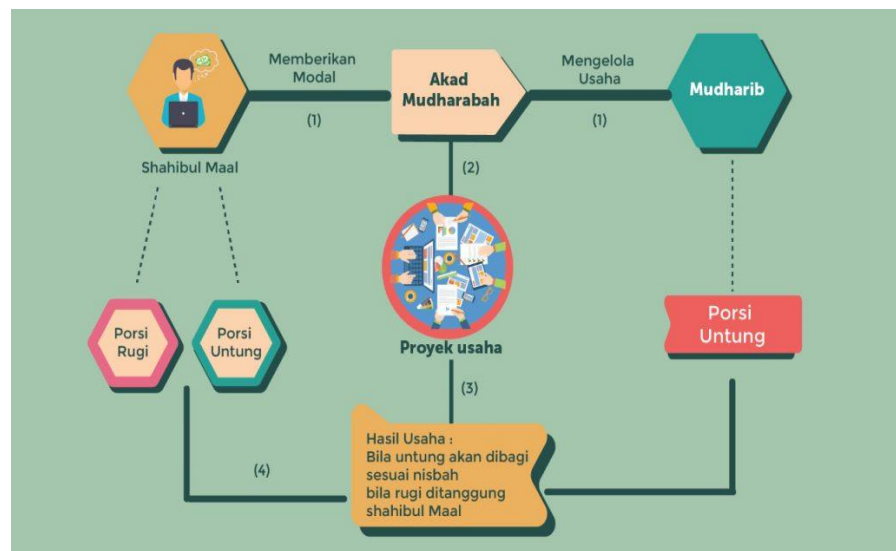
³⁷ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, Gaya Media Pratama, Jakarta, 2007, h.143

- e. Bank sebagai mudharib menutup operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang sudah menjadi haknya.
- f. Bank tidak di perkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.³⁸

7. Ketentuan lain

- a. Mudharabah dapat dibatalkan pada periode tertentu.
- b. Kontrak tidak dapat dibatalkan (mu'allaq) dengan kejadian di masa depan yang belum terjadi.
- c. Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi karena pada dasarnya akad ini amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dari kesalahan sengaja, kelalaian, atau dipertanyakan.
- d. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak kedua, maka diselesaikannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak disetujui melalui musyawarah.

e. Skema Pembiayaan Mudharabah



³⁸ Fatwa DSN NO : 02/DSN-MUI/IV/2000

Keterangan:

- 1.) Pemilik modal (shahibul maal) dan nasabah mudharib menandatangani akad pembiayaan mudharabah.
- 2.) Bank syariah menyerahkan dana 100% dari kebutuhan proyek usaha.
- 3.) Nasabah tidak menyerahkan dana sama sekali, namun melakukan pengelolaan proyek yang dibiayai 100% oleh bank.
- 4.) Pengelolaan proyek usaha dijalankan oleh mudharib. Bank syariah tidak ikut campur dalam manajemen perusahaan.
- 5.) Hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan mudharabah.

Presentase tertentu menjadi hak bank syariah dan sisanya diserahkan kepada nasabah. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh mudharib, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh bank syariah dan mudharib³⁹.

Pada skema mudharabah diatas bisa di jelaskan bahwa di awal pemilik modal dan pengelola usaha bertemu guna menandatangani kesepakatan antara kedua belah pihak dan kemudian dari pihak bank/pemilik modal memberikan modalnya 100% kepada pengelola baik mau diberikan secara tunai maupun bentuk barang dan pengelola usaha/mudharib tidak mengeluarkan dana sama sekali karena pada akad mudharabah hanya pemilik modal yang memberikan dana, akan tetapi pengelola usaha wajib melakukan pngelolaan 100% dengan maksimal dikaenakan sudah mendapat mandat dari pemilik modal dan setelah itu pengelola usaha harus bersungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya dikarenakan pihak pemilik modal tidak ikut campur dalam urusan

³⁹Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, h. 191.

menjalankan usaha akan tetapi masih dalam pengawasan pemilik modal, setelah terlaksana semua dan telah berjalannya usaha nantinya keuntungan akan dibagi menjadi dua sesuai kesepakatan di awal seperti contoh ketika perjanjian akan dibagikan dalam jangka bulanan, maka keuntungan setelah berjalannya satu bulan itu akan dibagi menjadi dua, akan tetapi jika dalam waktu tersebut mengalami kerugian maka pihak pemilik modal yang akan menanggung kerugiannya itu semua dalam kata lain jika tidak dari kesengajaan pengelola usaha.

C. Barbershop

1. Definisi Barbershop

Barber diambil dari kata Latin Barba (yang berarti janggut) adalah seseorang, kebanyakan pria, yang memiliki pekerjaan menggunting berbagai jenis rambut dan merapikan serta memangkas jenggot dan kumis para lelaki. Tempat di mana mereka bekerja biasanya disebut Barbershop, atau ringkasnya "Barber". Orang elit/ kelas atas pada waktu itu memiliki tukang cukur pribadi. Pada masa lalu, pekerjaan para pemangkas di Barber itu dikaitkan dengan pembedahan dan klinik gigi. Tapi sejalan dengan perkembangan sejarah, pada masa kini dengan pengembangan pisau cukur yang telah canggih, Barbershop sejak lama juga melayani pemotongan 27 rambut, bahkan para Barber di Amerika juga banyak yang melakukan perawatan rambut bila diminta.⁴⁰

Barbershop ialah salon khusus untuk laki-laki, hal ini dikarenakan bahwa bukan hanya perempuan saja yang selalu memperhatikan penampilan, tetapi laki-laki juga membutuhkan penampilan, mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat, dan perawatan lain yang sesuai dengan kebutuhan laki-laki. Barbershop juga merupakan inovasi atau

⁴⁰ Mohammad Abdilla & Erdasti Husni, "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Barberhop „X“ Kota Padang", Menara Ekonomi, Vol. IV, No. 1, April 2018,

perkembangan dari fashion, dimana dulunya Barbershop sering disebut dengan tukang cukur.⁴¹

2. Sejarah Barbershop

Perdagangan tukang cukur mempunyai sejarah yang panjang: pisau cukur telah ditemukan di antara peninggalan Zaman Perunggu (sekitar 3500 SM) di Mesir. Layanan pangkas rambut pertama dilakukan oleh orang Mesir pada tahun 5000 SM dengan alat yang mereka buat dari cangkang tiram atau batu api yang diasah. Dalam budaya Mesir kuno, tukang cukur adalah individu yang sangat dihormati, para pendeta dan ahli pengobatan adalah contoh tukang cukur yang paling awal tercatat. Selain itu, seni pangkas rambut memainkan peran penting di seluruh benua. Budaya Maya, Aztec, Iroquois, Norse, dan Mongolia memanfaatkan seni bercukur sebagai cara untuk membedakan peran dalam masyarakat dan masa perang. Pria di Yunani Kuno akan memotong janggut, rambut, dan kuku mereka dan ditata oleh *κουρεύς* (*cureus*), di agora (pasar) yang juga berfungsi sebagai tempat berkumpulnya perdebatan dan gosip.

Pemangkasan rambut diperkenalkan ke Roma oleh koloni Yunani di Sisilia pada tahun 296 SM, dan tempat pangkas rambut (bahasa Latin : *tonstrīna* , lit. "clipperies") dengan cepat menjadi pusat berita dan gosip harian yang sangat populer. Kunjungan pagi hari ke tukang cukur (*tonsor*) menjadi bagian dari rutinitas sehari-hari, sama pentingnya dengan kunjungan ke pemandian umum , dan pencukuran pertama seorang pemuda (*tonsura*) dianggap sebagai bagian penting dari upacara kedewasaannya. . Tukang cukur Romawi menggunakan cermin sederhana dan sisir, pisau cukur, gunting, alat pengeriting rambut, alat khusus untuk menghilangkan janggut dan pomata untuk menghilangkan rambut yang tidak diinginkan di tempat lain. beberapa tukang cukur Romawi menjadi kaya dan berpengaruh, menjalankan toko-toko yang merupakan tempat umum favorit masyarakat

⁴¹ Farizky Yudiantma & Rahayu Triastity, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfah Barbershop di Surakarta", *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 3, September 2015, h. 346.

kelas atas . Namun sebagian besarnya adalah pedagang sederhana yang memiliki etalase toko kecil atau bekerja di jalanan dengan upah rendah⁴².

Mulai dari Abad Pertengahan, tukang cukur sering kali berperan sebagai ahli bedah dan dokter gigi. Selain memotong rambut, menata rambut, dan mencukur, tukang cukur juga melakukan pembedahan , pertumpahan darah dan lintah , bekam api , enema , dan pencabutan gigi ; memberi mereka nama " ahli bedah tukang cukur ". Ahli bedah pangkas rambut mulai membentuk serikat yang kuat seperti Worshipful Company of Barbers di London. Tukang cukur menerima gaji lebih tinggi daripada ahli bedah sampai ahli bedah dimasukkan ke dalam kapal perang Inggris selama perang laut. Beberapa tugas tukang cukur antara lain memanipulasi leher, membersihkan telinga dan kulit kepala, mengeringkan bisul, fistula, dan menusuk kista dengan sumbu⁴³.

Pelayanan jasa perawatan pria sudah ada sejak 2000 tahun yang lalu. Praktek pemotongan rambut pada pria atau Barbershop berawal dari Wilayah Macedonia sekitar 400 tahun sebelum masehi lalu menyebar ke Mesir dan daerah-daerah lainnya. Kata Barber berasal dari bahasa latin Barba yang artinya janggut. Bangsa pertama yang mengklaim dirinya paling ahli dalam jasa pelayanan pemotongan rambut adalah bangsa Roma sekitar 296 tahun sebelum masehi. Akan tetapi baik pada bangsa Roma maupun Mesir, Barbershop memiliki reputasi yang kurang baik dikarena orang-orang elit atau kelas atas pada zaman itu kebanyakan memiliki tukang cukur pribadi. Industri Barbershop modern sendiri mulai sekitar awal abad ke 20 di wilayah Amerika Serikat. Pada tahun 1920 Associated Master Barbers of America dan Nacional Association of Barber School menjadi 2 organisasi formal yang mengatur profesi ini. Dengan adanya 2 organisasi ini perkembangan usaha Barbershop di wilayah Amerika semakin tumbuh pesat. Kecepatan dan efisiensi mencukur juga semakin baik seiring dengan

⁴² Chrisman, Oscar (1920), Anak Bersejarah, Boston: Richard G. Badger, hal. 235

⁴³ "Ahli Bedah dan Ruang Bedah #The Barber's Shop" . sciencemuseum.org.uk . Diakses pada 10-11-2023

berkembangnya teknologi, misalnya dengan penggunaan berbagai alat-alat elektronik pendukung seperti kliper maupun blowdryer.⁴⁴

Indonesia merupakan salah satu Negara yang dihiasi tukang cukur jalanan. Jejak mereka bisa ditemukan pada dokumentasi foto-foto zaman kolonial Belanda, misalnya dalam dokumentasi foto Indonesia tempo dulu milik KITLV (Koninklijk Instituut voor Taal-, Land- en Volkenkunde) yang bermarkas di Leiden, Belanda. Lembaga itu menyimpan banyak koleksi foto para tukang cukur rambut jalanan di beberapa kota besar Indonesia mulai periode 1911 hingga 1930-an. Salah satunya foto aktivitas orang Madura di Surabaya yang berprofesi sebagai tukang cukur rambut asal Cina di Medan pada tahun 1931.

3. Perkembangan Barbershop di Indonesia

Pada 1990-an, masih sering dijumpai tukang cukur yang keliling membawa kursi lipat dan tas berisi peralatan pemangkas rambut. Tukang cukur yang mangkal di sudut-sudut jalan pun, atau yang diistilahkan tukang cukur DPR alias “di bawah pohon rindang” masih bisa ditemui. Saat ini, tukang cukur seperti itu sudah tak ditemui lagi di kota besar seperti Jakarta. Kalau pun ada, hanya satu-dua saja di pinggiran kota.

Dahulu masyarakat hanya mengenal tempat cukur rambut di bawah pohon atau salon sebagai tempat memotong dan merapikan rambut pria, dimana para tukang cukur hanya bermodalkan cermin, gunting, dan sisir. Namun seiring berjalannya waktu, tempat cukur pria yang dikenal dengan sebutan barbershop mulai menjadi pilihan utama pria modern untuk penataan rambutnya. Di sana para pelanggan bisa mendapatkan layanan yang lebih nyaman dari segi tempat, serta ragam pilihan gaya rambut yang lebih kekinian. Di samping itu, para barberman (pemangkas rambut) juga lebih pandai berkomunikasi dengan pelanggan. Hal ini dianggap menjadi daya tarik utama barbershop yang sukses.

⁴⁴ https://docplayer.info/50855099-Bab-2-landasan-teori.html#download_tab_content (diakses pada Sabtu, 02 November 2022, pukul 08.11)

Tempat cukur rambut yang dulu kita kenal, kini telah semakin modern. Mungkin anda banyak melihat akun-akun barbershop modern yang berseliweran di Instagram, Tiktok, dan Youtube. Hal tersebut memvalidasi bawah telah terjadi perkembangan atau evolusi dalam industri barbershop di Indonesia.

Berhubung industri ini bergerak dari kesadaran online, maka pertumbuhan industri barbershop di Indonesia dapat kita analisa melalui frekuensi pencarian untuk beberapa kata kunci yang relevan, trend terhadap keyword terbanyak di wilayah mana di Indonesia atau negara lain, dan lain sebagainya⁴⁵.

Asosiasi Barbershop Indonesia yakin bahwa pertumbuhan bisnis potong rambut di Indonesia tumbuh 30% pada tahun 2022. Hal ini dikarenakan hampir semua kalangan masyarakat di Indonesia semakin peduli terhadap penampilan khususnya tatanan rambut. Tak terkecuali bagi kaum pria. Dengan perkembangan tren gaya rambut, diyakini bahwa pelaku usaha barbershop akan terus bertambah. Tercatat pada tahun 2023, ada sekitar 4.000 sampai 5.000 brand barbershop di Indonesia. Diperkirakan tahun 2024 brand barbershop akan tumbuh 20%-30%. Hal ini sekaligus merupakan tantangan bagi industri penata rambut untuk bisa mengembangkan sayap di kancah internasional.⁴⁶

Kehadiran barbershop di Indonesia belakangan ini menjadi tren tersendiri. Banyak kaum Adam yang kini lebih memilih memangkas rambutnya di barbershop. Bahkan jika dibandingkan dengan negara tetangga, Indonesia menjadi salah satu negara dengan pertumbuhan jumlah barbershop tercepat. Hal ini di perkuat juga dengan adanya data yang diperoleh sebagai berikut:

“Okky Andries (owner Chief Barbershop) menyatakan bahwa, barberman di negara tetangga belum begitu diminati, padahal peluang pasar

⁴⁵ <https://studiopotong.com/prospek-bisnis-barbershop-di-indonesia-semakin-berkembang/> diakses pada 12-11-2023

⁴⁶ <http://industri.kontan.co.id/news/bisnis-barbershop-optimistis-tumbuh-30>

dari bisnis ini tergolong besar. Sebagai contoh di Singapura dan Thailand, di sana pekerjaan sebagai barberman belum menjadi pekerjaan aspiratif meskipun market-nya terbilang banyak.⁴⁷

Peluang pasar yang besar itulah yang membuat bisnis barbershop di Indonesia semakin diminati dari hari ke hari. Hanya saja dengan semakin bertambahnya barbershop sekarang ini sudah seharusnya diikuti dengan standar pelayanan yang sama seperti barbershop yang ada di Eropa dan Amerika. Inilah juga yang menjadi tantangan berikutnya bagi para pelaku bisnis barbershop. Jika berbicara mengenai standar pelayanan, maka hal tersebut sudah pasti terkait dengan kualitas. Suatu usaha bidang jasa, seperti barbershop, perkembangannya sangat dipengaruhi oleh kualitas pelayanan. Para pelanggan akan senang hingga berlangganan di suatu salon atau barbershop jika mereka merasa dilayani dengan baik. Memahami keinginan dan kenyamanan pelanggan merupakan hal penting dalam pelayanan di bidang jasa. Saat ini tingkat keinginan masyarakat terhadap pelayanan yang berkaitan dengan trend fashion seperti barbershop sangatlah tinggi. Masyarakat mengharapkan suatu pelayanan yang memuaskan tanpa memikirkan tarif dari setiap barbershop yang berlaku.

⁴⁷http://www.gohitz.com/article/ragam/7075/wow_indonesia_jadi_negara_dengan_pertumbuhan_barbershop_tercepat diakses pada 12-11-2023

BAB III

GAMBARAN UMUM WANIKLIMIS BARBERSHOP

A. Sejarah Waniklimis Barbershop

Berdasarkan wawancara dengan pemilik modal dan juga pengelola, Waniklimis Barber Shop merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pelayanan jasa usaha yang telah beroperasi selama 4 tahun di Kota Semarang. Usaha ini beralamat di Jl. Malangsari No.23, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang, Jawa Tengah. Pemilik modalnya bernama Azmi dan pengelola usaha bernama Pramantya, usaha barber shop ini berdiri tahun 2019 dengan modal mula-mulanya sebesar Rp. 70.000.000,00. Jumlah nominal tersebut untuk membeli semua peralatan dan sewa tempat barber shop. Hal yang melatarbelakangi usaha ini dirintis adalah dikarenakan peluang usaha Barber Shop dengan fasilitas lengkap masih jarang ditemukan di Kota Semarang.

Usaha barbershop ini berdiri berawal dari Bapak Pramantya, beliau menyelesaikan pendidikannya dari s1 sastra inggris di UNDIP, sebelumnya beliau menekuni usaha dari fashion, yaitu jual beli pakaian dan sampai menciptakan brand pakaian sendiri, yang diberi nama Rockahell, mulai dari zaman kuliah ia sudah memulai bisnisnya dari kecil-kecilan, hingga lambat laun beliau mencoba bisnisnya di bidang barbershop, karena dinilai ada peluang besar di bisnis tersebut, dikarenakan di daerah semarang masih belum bnyak usaha barbershop yang menyediakan fasilitas lengkap untuk kebutuhan rambut.

Usaha Barber Shop ini memiliki 2 cabang usaha yang masih berlokasi di Kota Semarang, Barber shop tersebut mempunyai fasilitas yang sama akan tetapi berbeda sumber daya manusia nya, dikarenakan ada yang bekerjasama dengan orang lain, karena yang satu segmentasi pasarnya di sasarkan menengah kebawah dan satunya segmentasi pasarnya menengah, barbershop yang segmentasi pasarnya menengah kebawah di

kelola sendiri oleh pramannya, dan yang segmentasinya mnengah di bangun kerjasama dengan orang lain.

Adapun dalam hal fasilitas barber shop ini berbeda dengan fasilitas pangkas rambut biasa. Salah satu nya dengan difasilitasi ruangan ber-AC dan menggunakan alat-alat lengkap barbershop, dengan begitu sudah membedakan dengan pangkas rambut biasa. Ditambah dengan kursi dan alat cukur dengan merk ternama dan berkualitas. Dengan adanya fasilitas tersebut dapat menarik perhatian pelanggan.

Tahun pertama membuka Waniklimis Barber shop ini tidak langsung mengalami perkembangan yang pesat. Tetapi dari tahun ke tahun usaha ini mulai menunjukkan eksistensinya, dan usaha ini memberikan suatu keuntungan bagi pelanggan. Usaha Barber Shop ini semakin hari semakin berkembang karena sudah banyak masyarakat yang mengetahui bahwa Waniklimis Barber Shop ini berkualitas.

Karena tempatnya nyaman dan strategis Waniklimis Barber Shop ini setiap hari dikunjungi oleh pelanggan, dengan harga yang terjangkau untuk kalangan anak muda sampai orang tua pun tidak mengecewakan dan sesuai dengan hasil potongan rambut yang diinginkan. Pelanggannya pun bukan hanya dari masyarakat sekitar Kota Semarang saja, bahkan luar kota seperti Demak, Kendal dan sekitarnya pun sudah sangat cocok dengan potongan rambut yang dihasilkan oleh Waniklimis Barber Shop ini.

Usaha Barber Shop ini juga tidak ingin ketinggalan untuk menguasai gaya rambut yang sedang menjadi *trend* saat ini, pemilik Barber Shop ini selalu mengevaluasi karyawannya untuk menguasai potongan rambut yang baru. Selain itu juga, Waniklimis Barber Shop ini menyediakan produk yang berhubungan dengan rambut, seperti minyak kemiri, dan juga *pomade*. Produk-produk yang dijual ini tidak ada ikut campur dari pemilik Barber Shop ini, tetapi hanya sampingan dari pengelola saja.

Usaha Waniklimis Barber Shop ini mempunyai komitmen untuk menjadi perusahaan pelayanan jasa yang kompetitif dengan menguasai potongan rambut dan menyediakan fasilitas yang menarik agar menjaga kesetiaan pelanggan dan meningkatkan omset.

Waniklimis Barber Shop bisa tetap eksis dan bersaing dengan beberapa Barber Shop lainnya itu semua berkat dukungan dan kerjasama dari semua pelanggan setia Barber Shop yang selalu mengembangkan kreatifitasnya dan telah merekomendasikannya kepada teman-teman pelanggan Barber Shop lainnya. Karena tanpa adanya dukungan dari pelanggan setia Waniklimis Barber Shop maka usaha ini tidak akan bertahan sampai saat ini dan tidak akan sampai sebesar ini.⁴⁸

B. Visi Misi Waniklimis Barber Shop

1. Visi Barber Shop

Waniklimis Barber Shop bertekad menjadi Barber Shop terbaik di Kota Semarang dengan pelayanan maksimal, fasilitas dan produk yang berkualitas, harga yang kompetitif, dan diakui kualitasnya oleh masyarakat luas.

Menurut Bapak Pramantya ia bertekad untuk menjadikan Waniklimis Barbershop ini menjadi barbershop yang terbaik di kota semarang baik dari segi pelayanan, fasilitas, harga, dan lain sebagainya. dan menjadikan barbershop yang bersaing di kalangannya, sehingga mampu di kenal oleh masyarakat luas dan bisa mewujudkan mimpinya menjadikan barbershop yang bisa dikenal dikalangan umum bahkan kalau bisa sampai mancanegara.

2. Misi Barber Shop

- a. Memberikan pelayanan terbaik untuk kepuasan pelanggan dengan kecepatan dalam pelayanan, harga yang kompetitif, kenyamanan dalam fasilitasnya dengan mengutamakan profesionalisme,

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Pemilik Usaha Waniklimis Barber Shop Bapak Pramantya, tanggal 12 Desember 2021

keramahan, kebersihan kenyamanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

- b. Selalu mempererat hubungan sosial dengan pelanggan setianya.
- c. Mengembangkan SDM dan budaya kerja secara beretika dan profesional.
- d. Meningkatkan jangkauan konsumen bukan hanya di Kota Semarang saja dengan memanfaatkan media sosial yang berkembang.
- e. Mengoptimalkan strategi pertumbuhan bisnis secara menguntungkan untuk meningkatkan nilai pemodal serta meningkatkan kesejahteraan pengelola dana.⁴⁹

Pada misinya Waniklimis barbershop tetap yang diutamakan adalah memberikan hasil yang baik dan pelayanan yang terbaik, karena pada dasarnya pada usaha jasa pelayanan merupakan salah satu hal yang sangat di fokuskan oleh pemilik usaha, karena bukan hanya hasil yang di inginkan kustomer, ketika kustomer merasa puas pada pelayanan tersebut bukan hanya kustomer tersebut yang merasa puas, tapi dia akan mengabarkan ke orang di sekitarnya, dan menjadikan itu salah satu promosi yang gratis, dan itu merupakan salah satu promosi jangka panjang, maka usaha jangka panjang yang akan menghasilkan keuntungan di masa mendatang.

C. Kondisi Geografis

Dilihat dari kondisi geografis Waniklimis Barber Shop secara administrasi masuk ke dalam wilayah Kecamatan Tlogosari Kota Semarang Jawa tengah lengkapnya adalah di Jl. Malangsari No.23, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan, Kota Semarang sebelah warung makan geprekku Tlogosari. Usaha ini berada di sekitaran kampus USM dan berada di sebelah Timur berhadapan dengan Zidna Laundry , sebelah Barat Shakila cellular, di sebelah Utara Eskotel, dan sebelah Selatan chanisa kosmetik. Letaknya sangat strategis untuk menjangkau para konsumen yang ingin memangkas

⁴⁹ Dokumen Usaha di Waniklimis Barber Shop di kutip pada tanggal 12 Februari 2023

rambutnya. Selain strategis, kawasan ini sangat cocok untuk membuka usaha karena letaknya ramai dan sudah dilakukan pelebaran jalan, sehingga banyak masyarakat yang mengunjungi tempat tersebut.

Untuk lokasi secara detailnya Waniklimis Barber Shop juga sudah dapat diakses melalui *Google Map*, sehingga dapat mempermudah dalam menggunakan navigasi *GPS* untuk para pelanggan yang belum mengetahui lokasi tepatnya, atau bagi para pelanggan yang dari luar Kota Semarang juga dapat menggunakan *Google Map* dengan bantuan navigasi *GPS*.

Akses untuk menuju lokasi tersebut sudah mudah dilakukan karena tempatnya yang strategis, bisa di akses menggunakan motor bahkan mobil, dan jika tidak ada kendaraanpun masih bisa di akses menggunakan kendaraan umum, seperti bus trans semarang, grab, gojek dll.

Usaha Barber Shop ini juga dilengkapi dengan fasilitas lainnya tempat beribadah, parkir kendaraan sepeda motor. Dan juga bisa digunakan untuk penelitian praktek kerja lapangan atau yang serupa dengan itu, baik untuk pengumpulan data atau untuk karya ilmiah

D. Kondisi Objektif

Berdasarkan sejarah usaha Barber Shop ini, keadaan pengelola modal sangatlah penting bagi Barber Shop ini, karena dengan adanya pengelola modal akan menentukan maju mundurnya usaha, pengelola modal dalam Barber Shop ini mendapatkan pekerjaan yaitu mencurahkan semua fikirannya tentang usaha barbershop yang telah di idam-idamkan dari dahulu.

Setiap perusahaan mempunyai cara masing-masing untuk penetapan karyawan ataupun dalam penerimaan karyawan, termasuk juga yang dilakukan pemilik Waniklimis Barber Shop ini, yaitu dengan cara membuka lowongan kerja khusus pria yang sudah mempunyai keahlian dibidang pangkas rambut, setelah itu calon pengelola dana Waniklimis Barber Shop melakukan proses seleksi selama seminggu, setelah pelaksanaan penerimaan, karena waniklimis Barber Shop mempunyai program

ketenagakerjaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sesuai kebutuhan yaitu keahlian.

Setelah calon pengelola modal tersebut telah selesai melakukan proses seleksi selama seminggu, kemudian dari hasil seleksi yang telah memenuhi kualifikasi yang telah ditentukan oleh sang pemilik usaha, kemudian calon pengelola dana dipanggil untuk dijelaskan peraturan-peraturan yang telah ditentukan.

Tenaga kerja yang disiplin dan bertanggung jawab akan membantu dalam memajukan usaha Barber Shop ini. Dan pemilik modal tidak ingin usahanya sebagai ajang coba-coba untuk mencari kerja oleh setiap calon pengelola modal, oleh karena itu pemilik modal mencari pengelola modal yang giat dalam bekerja.

Menurut Bapak azmi dalam proses pekerjaan, pemilik usaha Barber Shop selaku pemberi modal mempunyai kewajiban terhadap karyawannya yaitu:⁵⁰

- a. Menyediakan segala perlengkapan yang diperlukan dan dipergunakan dalam menjalankan usaha Barber Shop.
- b. Wajib mengawasi, mengontrol dan memberikan bimbingan atau petunjuk-petunjuk kepada karyawan sehubungan dengan pelaksanaan usaha Barber Shop.

Disamping kewajiban tersebut, maka pemilik usaha juga memperoleh hak yaitu, setiap waktu yang diperlukan pemilik usaha berhak meminta keterangan tentang pembukuan yang telah dirincikan oleh pengelola modal. Sebagaimana yang telah dikemukakan mengenai hak dan kewajiban yang timbul karena adanya perjanjian kerja, maka kebalikan.

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Pemilik Usaha Waniklimis Barber Shop Pramantya, tanggal 12 desember 2021

Dari uraian yang telah diuraikan diatas, maka hak dan kewajiban dari karyawan kepada pemilik usaha yaitu:

- a. Wajib menjaga dan merawat semua barang atau peralatan milik Waniklimis Barber Shop.
- b. Wajib mengikuti petunjuk-petunjuk dan peraturan yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha.
- c. Wajib melaporkan sesuatu yang terjadi terhadap usaha yang dijalankan dalam waktu yang secepat-cepatnya, apabila terjadi hal-hal diluar dugaan dari perjanjian kerja.

Kewajiban-kewajiban tersebut timbul karena adanya perjanjian kerja sedangkan hak karyawan yang lahir perjanjian kerja tersebut adalah:

- a. Berhak menerima bimbingan dan petunjuk dari pemilik usaha sehubungan dengan kegiatan peningkatan usahanya.
- b. Berhak menerima kuitansi yang merupakan bukti atas sistem bagi hasil yang dilaksanakan oleh pemilik usaha

BAB IV

ANALISIS EKONOMI ISLAM TERHADAP SISTEM MUDHARABAH PADA BARBERSHOP

A. Pelaksanaan Sistem Mudharabah Pada Waniklimis Barbershop

Dalam praktik mudharabah antara Khadijah dengan Nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual Nabi Muhammad Saw. keluar Negeri. Dalam hal ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (shahibul maal) sedangkan nabi Muhammad Saw. berperan sebagai pelaksana usaha (mudharib). Bentuk kontrak antar keduanya yaitu dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal serta mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua yakni si pelaksana usaha, akad mudharabah adalah persetujuan kongsi antara salah satu pihak yang kerjasama dengan pihak lain.

Para fuqaha tidak membolehkan modal mudharabah berbentuk barang. Ia harus uang tunai, karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan megakibatkan ketidakpastian (gharar) besarnya modal mudharabah. Namun para ulama mazhab Hanafi membolehkannya modal dengan barang, dengan kata lain, nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh mudharib dan shahibul maal, sehingga keduanya sama-sama mengetahui.⁵¹

Hasil penelitian dan wawancara dengan pengelola usaha Waniklimis Barbershop yaitu Bapak Pramantya, beliau mengatakan bahwa pemilik modal atau *shahibul māl* memberikan dana 100% kepada pengelola dana atau *mudharib* yang berupa tempat dan semua peralatan Barber Shop tersebut dan seluruh mekanisme tentang cara pengelolaan barbershop diserahkan semuanya kepada pengelola dana atau *mudharib*.

⁵¹ Adiwarman A. Karim, Bank Islam “Analisis Fiqih dan Keuangan” (Jakarta: Rajawali Pers, 2014, Cet. 10), h. 204.

Selain itu, bapak azmi selaku pemilik modal juga mengatakan hal yang sama dengan bapak pramantya bahwa dana 100% diberikan kepada pengelola dana atau *mudharib* yaitu berupa tempat dan semua peralatan BarberShop serta mekanisme tentang cara pengelolaan barbershop diserahkan semua kepada bapak Pramantya selaku pengelola dana atau *mudharib*⁵².

1. Pemahaman sistem mudharabah antara pemilik modal dan pengelola usaha Waniklimis Barbershop

Pada dasarnya, sistem mudharabah melibatkan dua pihak yaitu pihak pemberi modal dan pengelola usaha. Pemilik modal memberikan modal untuk usaha dan pihak pengelola memberikan seluruh kemampuannya dalam kelangsungan usaha mereka.

Setiap ketentuan hukum rukun dan syarat sesuai dengan syariat selalu mengatur tentang aturan yang Allah tetapkan sama halnya dengan cara bermuāmalah, dalam mudhārabah selalu dituntun agar dilakukan dengan cara verbal dan tertulis. Dengan demikian adanya aturan yang terdapat pada rukun mudhārabah ini diharapkan mampu mengatur masyarakat untuk hidup bermuāmalah dengan baik.

Dalam rukun mudhārabah tidak akan terlaksana tanpa kedua pilar yang terdapat dalam akad tersebut. Rukun-rukun mudhārabah sebagai berikut:

- a) Pelaku harus cakap hukum dan baligh.
- b) Pelaku akad mudhārabah dapat dilakukan sesama atau dengan non muslim.
- c) Pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan usaha tetapi ia boleh mengawasi⁵³.

⁵² Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

⁵³ Karim, A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 193

Sedikit penjelasan rukun mudharabah diatas untuk terlaksananya mudharabah, adalah sebagai berikut :

1) Pemilik modal

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti lakukan dengan saudara Bapak Azmi, ia mengemukakan bahwa “bagi hasil merupakan kerjasama untuk memperoleh keuntungan yang bisa untuk membantu sesama. Saya memiliki sebagian harta yang belum terpakai (modal), kemudian saya mencari pengelola modal untuk di jadikan suatu bisnis, sedangkan di era sekarang salah satu bisnis yang menjanjikan yaitu di bidang style, salah satunya dibidang cukur, oleh karena itu saya mencari pengelola modal yang kompeten untuk menjalankan bisnisnya”⁵⁴. (wawancara dengan Bapak Azmi).

2) Pengelola usaha

Menurut Pramantya “usaha bagi hasil Mudharabah ini dapat meningkatkan perekonomian keluarga, terutama dapat menjadikan bisnis yang di impikan ddari dulu, berhubungan ada yang memberi modal, semoga menjadikan hal ini menjadi bisnis yang bersaing di kota Semarang”⁵⁵

Disini Bapak Azmi adalah salah seorang pelaku pelaku yang terlibat dalam akad ini dan bapak Azmi disini berperan sebagai pemilik modal, sebelum menjalankan usaha ini dalam kesehariannya bapak Azmi adalah seorang pengusaha tambak udang di Pati jawa tengah, dalam pendidikannya Bapak Azmi lulusan S1 manajemen di unversitas wahid hasyim semarang, dalam rukun mudharabah bapak azmi sudah memenuhi rukun tersebut diantaranya bapak azmi sudah cakap hukum dan baligh, bapak azmi dikatakan sudah cakap hukum dikarenakan bapak azmi lulusan S1 dimana itu sudah ditunjukkan dari

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

ijazah yang ia tunjukkan dan dikatakan sudah baligh yaitu Bapak azmi sudah berumur 45 tahun dalam keadaan sehat dan waras.

Adapun Bapak Pramantya, beliau menyelesaikan pendidikannya dari s1 sastra inggris di UNDIP, disini bapak pramantya juga sudah dikatakan cakap dalam hukum dan baligh, dengan dibuktikannya tadi bahwa bapak pramantya merupakan lulusan S1 sastra inggris, dan dikatakan baligh dikarenakan beliau sudah berumur 40 tahun.

2. Pembagian keuntungan (nisbah) mudharabah Waniklimis Barbershop

Pada dasarnya keuntungan merupakan pilar yang sangat penting karena manusia selalu mencari keuntungan. Dalam keadaan seperti apapun manusia ingin mendapat semua yang menyangkut dengan timbal balik dari apa yang di lakukan. Dalam hal ini berusaha menjadikan usahanya sebagai ladang keuntungan seperti bagi hasil yang diharapkan selalu memberikan laba/keuntungan.

Prinsip perhitungan yang digunakan adalah persentase dari hasil sebagaimana Nurhayati Wasilah menjelaskan bahwa usaha yang belum jelas hasilnya di masa depan atau tidak dapat dipastikan maka dilarang meminta hasil yang besarnya tetap dan ditentukan terlebih dahulu⁵⁶. Hal ini juga sesuai dengan sebuah hadits dari Ibnu Umar yang dikutip oleh Suyanto (2008:17).

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَلَ أَهْلَ خَيْبَرَ بِشَطْرٍ مَا يَخْرُجُ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ ثَمَرٍ أَوْ زَرْعٍ) (رواه البخاري)

Artinya : "Diriwayatkan oleh Ibnu Umar R.A. sesungguhnya Rasulullah Saw. Melakukan bisnis atau perdagangan dengan penduduk Khaibar untuk digarap dengan imbalan pembagian hasil berupa buah-buahan atau tanaman"(HR. Bukhari).

Keuntungan pada perjanjian harus jelas dinyatakan dalam persentase (%) pembagian yang dihasilkan dan baru dapat dilakukan setelah

⁵⁶ Wasilah, S. (2011). Akuntansi Syariah di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat

muḏhārib mengembalikan seluruh modal atau sebagiannya kepada shāhibul māil tujuannya agar terhindar dari kemudharatan pada sebelah pihak sehingga menimbulkan riba dan unsur gharar. Proporsinya menurut perjanjian yang telah disepakati di awal akad.

Menurut Karim , nisbah adalah rukun yang khas dalam akad mudhārabah, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah. Mudhārib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan shāhibul māil mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.

Nisbah keuntungan harus diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak. Jika memang dalam akad tersebut tidak dijelaskan maka porsi pembagiannya menjadi 50:50.

- a) Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak
- b) Pemilik dana tidak boleh meminta pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat menimbulkan riba⁵⁷ .

Pembagian nisbah/keuntungan dari pengelolaan Barbershop Menurut Bapak Azmi “Pembagian dilakukan dengan menghitung keuntungan bersih dari Barbershop, selanjutnya dibagi dua sesuai dengan kesepakatan diawal penetapan proporsi 50:50” (wawancara dengan Bapak Azmi). Misalnya ketika dalam waktu satu bulan pendapatan barbershop Rp. 15.750.000 dikurangi dengan gaji karyawan Rp.6.000.000, listrik 500.000, barang-barang jual diluar modal Rp.500.000, biaya promosi Rp.500.000, Dll Rp.500.000 dengan keuntungan bersih Rp,7.250.000. itulah yang dibagi pihak pemilik modal dan pengelola⁵⁸ (wawancara dengan Bapak Azmi).

3. Hak dan kewajiban pemilik modal dan pengelola usaha Barbershop

⁵⁷ Karim , A. (2004). Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. Hal 194

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

Kebiasaan setiap manusia memerlukan interaksi dengan orang lain maupun lingkungan sekitar hal yang lumrah bahwa manusia tidak bisa hidup sendiri, harus hidup bersama dalam suatu masyarakat yang terorganisasi untuk mencapai tujuan bersama. Agar tujuan mereka tersebut tercapai sepiantasnya dalam usahanya tidak selalu berbentur kepentingan maka diperlukanlah suatu norma yang mengaturnya. Dengan adanya kerjasama yang saling mengisi satu dan yang lain maka perkongsian ini akan maju secara menjanjikan.. Dalam usaha kerjasama memerlukan adanya pembagian hak dan kewajiban agar saling berkontribusi antara satu dan lain nya.

a) Hak dan Kewajiban shāhibul māl

Menyediakan dana yang akan digunakan untuk berbisnis. Semua keperluan dan dana yang dibutuhkan berasal dari pemilik modal. Apabila usaha mengalami kerugian (secara wajar) maka kerugian ini ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal dan apabila kesalahan bukan karena pihak pengelola maka yang menanggung kerugian adalah pengelola.

Menurut Bapak Azmi “kewajiban saya adalah memberikan perlengkapan untuk memenuhi kebutuhan barbershop, dan hak saya ketika barbershop ramai maka akan menguntungkan juga untuk saya” (wawancara dengan Azmi). Hak shāhibul māl adalah hak untuk mengetahui catatan kegiatan usaha maupun peminjaman uang pada proses peminjaman. Dan melihat perkembangan usaha yang dijalankan. Pemilik dana juga boleh menetapkan persyaratan-persyaratan tertentu yang dibutuhkan selama pelaksanaan usaha tersebut⁵⁹.

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

b) Hak dan Kewajiban mudhārib

Kewajiban pengelola usaha adalah menjalankan usaha yang diamanahkan dari pemilik modal dengan sebaik-baiknya untuk mendapatkan laba/keuntungan usaha seperti rencana bisnis yang telah dibuat. Pengelola harus mempunyai keahlian dalam bisnis atau investasi yang dijalankan. Pengelola/mudhārib juga harus memenuhi syarat yang ditetapkan pemilik modal seperti memberikan semua kemampuan untuk membesarkan Barbershop nya. Hak pengelola usaha adalah kebebasan menjalankan usaha sesuai dengan keahliannya, dan memperoleh keuntungan setelah melakukan usaha bagi hasil tersebut tanpa ada gangguan dari pihak manapun.

Menurut Bapak Pramantya, “kewajiban saya menjalankan usaha barbershop ini dengan sepenuh hati dan akan menjadikan barbershop ini besar, ramai dan di kalangan masyarakat umum, khususnya masyarakat Semarang, dan hak saya mendapatkan hasil keringat saya⁶⁰” (wawancara dengan Pramantya).

4. Resiko/kerugian yang sering terjadi pada usaha barbershop

Perjanjian pada akad mudharabah shāhibul māl dan mudhārib tidak menyebutkan resiko yang kemungkinan dihadapi pada saat berlangsungnya usaha, hal ini dikarenakan pemilik modal sudah sepenuhnya percaya kepada pengelola. Risiko kerugian yang diketahui hanya berupa finansial ditanggung oleh pemilik modal dan risiko bagi pengelola modal adalah tenaga, waktu istirahat berkurang, padahal dalam sistem bagi hasil seperti ini sangat mudah terjadinya beberapa hal yang tidak diinginkan seperti musibah, alat-alat barbershop rusak, karyawan keluar ataupun kejadian yang mungkin merugikan kedua pihak tersebut.

Kerugian ataupun kerusakan bisa diminimalisir dengan keahlian dari pihak pengelola, karena pemilik modal mempercayakan usaha tersebut

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

kepada pengelola. Apabila memang kerugian mutlak terjadi karena kesalahan pihak pengelola maka yang menanggung kerugian adalah pemilik modal. Tetapi jika kesalahan diluar kesengajaan pengelola sehingga menyebabkan kerugian Barbershop maka yang harus menanggung yaitu pemilik modal.

Apabila terjadi kerugian ditanggung oleh pemilik modal kecuali ada kelalaian atau pelanggaran kontrak oleh pengelola dana, cara menyelesaikannya adalah sebagai berikut:

- a) Diambil terlebih dahulu dari keuntungan merupakan pelindung modal.
- b) Bila kerugian melebihi keuntungan, maka baru diambil dari pokok modal⁶¹.

Seperti yang dikatakan Bapak Azmi sebagai pemilik modal, “beliau memberikan kebebasan dalam pengelolaan Barbershop kepada pengelola. Saya tidak memberikan pendapat yang membuat pengelola pusing dan juga tidak mencampuri kewajiban pengelola. Yang saya butuhkan nantinya pengelola bisa menjalankan tugas nya dan memberikan keuntungan bagi saya⁶²” (wawancara dengan Azmi).

Seperti yang telah penulis katakan kerugian ataupun kerusakan tidak dapat di hindari karena semua perilaku manusia tergantung pada tuhan semesta alam yaitu Allah. Kita hanya dapat meminimalkan kerugian dengan berusaha dan segala risiko yang terdapat pada bisnis seperti bagi hasil dalam prinsip Mudharabah tersebut.

Dalam masa berlangsungnya usaha terdapat beberapa musim yang harus di khawatirkan seperti musim penghujan. Pengelola sering disibukkan ketika melewati musim ekstrim seperti ini. Dikarenakan jam operasional barbershop dari jam 10.00 – 21.00 dan jam ramainya itu antara sore sampai malam dan ketika jam-jam tersebut hujan maka pelanggan lebih mengurungkan niatnya untuk ke barbershop dan ketika hujan reda di jam-

⁶¹ Wasilah, S. (2011). Akuntansi Syariah di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat, h. 124-125

⁶² Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

jam tersebut maka terjadi penumpukan pelanggan dan ketika mau ditambah jam operasionalnya maka itu akan keluar dari jam operasional barbershop dan karyawan tidak setuju dengan hal tersebut.

Berikut cerita dari pengelola usaha, “jika dalam musim hujan kami sudah was-was karena barbershop cenderung sepi dikarenakan pelanggan biasanya datang ke barbershop itu di jam-jam tertentu seperti sepulang kerja sampai malam hari, ketika jam-jam tersebut sedang tidak hujan maka kadang menjadi penumpukan pelanggan dan itu membuat pemasukan di barbershop tidak stabil.⁶³” (cerita pengelola usaha Bapak Pramantya).

Dari sinilah tugas berat para pengelola dalam meminimalkan terjadinya kerugian atau sepi nya barbershop, pengelola harus pintar dalam memberikan promosi agar pemasukan di barbershop tetap stabil.

5. Kelanjutan praktik mudharabah jika terjadi perselisihan dan salahsatu pihak meninggal

Permasalahan dalam muāmalah sesama manusia memang biasa terjadi diantara kedua pihak, hal tersebut sering dihadapi oleh pihak-pihak yang melakukan bagi hasil. Dalam penyelesaian masalah tersebut sering terjadi ketika sedang berlangsung nya perjanjian ataupun telah berakhirnya proses bagi hasil dalam perjanjian. Penyelesaian tersebut telah diatur dalam agama Islam.

Berdasarkan uraian diatas, bahwa beberapa masalah perselisihan terkait hubungan antara kedua pihak terdapat aturan yang berlaku sesuai dengan nilai-nilai hukum. Aturan tersebut berfungsi untuk memproteksi atau menyelesaikan suatu konflik sosial kemasyarakatan yang terjadi di dalam masyarakat.

Menurut Bapak Pramantya,” kami dalam melakukan kerjasama tidak terjadi perselisihan yang menimbulkan pertengkaran, tetapi jika itu

⁶³ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

terjadi kami selesaikan dengan cara kekeluargaan agar masalah itu selesai⁶⁴” (wawancara dengan Pramantya).

Terjadinya perselisihan ini pada umumnya karena adanya penipuan atau ada orang yang mengingkari janji dari pihak-pihak yang tidak menepati janji seperti dalam kerjasama bagi hasil yang terdapat yaitu shāhibul māl dan mudhārib. Oleh karena itu kemungkinan timbul salah satu pihak yang dirugikan karena masalah tersebut.

Perselisihan diantara manusia telah telah berlangsung selama jutaan tahun namun tidak pernah menemukan mekanisme yang sempurna untuk menyelesaikan sengketa mereka. Karenanya pilihan untuk menyelesaikan sengketa dengan menggunakan hukum non formal adalah merupakan kesetiaan masyarakat untuk melaksanakan konsekwensi dari negara hukum. Sistem hukum yang diciptakan sebagai harapan solusi untuk penyelesaian perselisihan atau kadang kekerasan. diharapkan menjadi alternatif penyelesaian sengketa yang mandiri sehingga mencapai keadilan yang substantif bukan artifisial⁶⁵

Hal tersebut mengacu pada penyelesaian kelanjutan praktek bagi hasil, dikarenakan hal-hal seperti ini kemungkinan terjadi dalam proses usaha Barbershop. Menurut hukum mudhārabah terdapat hal yang membatalkan akad mudhārabah. Jika salah satu pihak meninggal dunia, maka akad mudhārabah dapat di wariskan.

Akad mudhārabah dinyatakan batal (berakhir), apabila:

- a) Masing-masing pihak menyatakan bahwa akad itu batal, atau pekerja dilarang bertindak untuk menjalankan modal yang diberikan, atau pemilik modal menarik modalnya. Dan kurang etis apabila pembatalan itu datangnya dari sepihak.
- b) Salah seorang yang berakad meninggal dunia. Menurut Jumhur ulama jika pemilik modal meninggal dunia, maka akad tersebut

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

⁶⁵ Abshori, at. All. (2008). Model Penyelesaian Sengketa Lingkungan Melalui Lembaga Alternatif Vol.2, no.2., Jurnal Mimbar Hukum

batal, karena akad mudhārabah sama dengan akad wakalah (perwakilan) yang gugur disebabkan wafat orang yang mewakilkan. Disamping akad mudhārabah tidak dapat diwariskan (jumhur ulama). Namun, mazhab ulama Maliki berpendapat, bahwa jika salah seorang yang berakad meninggal dunia, maka akadnya tidak batal dan dilanjutkan oleh ahli warisnya, karena menurut mereka akad mudhārabah dapat diwariskan. Pada umumnya dalam masyarakat pada saat ini, pendapat mazhab Maliki yang dipergunakan.

- c) Salah seorang yang berakad gila, karena orang gila tidak dapat bertindak atas nama hukum.
- d) Pemilik modal murtad (keluar dari agama Islam). Menurut Imam Abu Hanifah, akad mudhārabah menjadi batal, karena kemurtadan itu. Berdasarkan pendapat ini berarti tidak dibenarkan mengadakan akad mudhārabah dengan non-muslim.
- e) Modal telah habis terlebih dahulu, sebab dihabiskan oleh pengelola (pelaksana). Misalnya setelah dibuat perjanjian akad, modal tidak jadi diserahkan, apakah karena dibelanjakan, dicuri atau sebab-sebab lainnya.⁶⁶

Menurut Bapak Azmi, ada kalanya pada saat berlangsungnya kerjasama pasti ada perbedaan pendapat menurutnya hal tersebut sudah biasa dikarenakan dalam usaha tidak ada yang secara mulus dalam mencapai keberhasilan, disini ketika bakal terjadi sesuatu yang tidak diinginkan maka akan diadakan evaluasi, dan apabila masalah tersebut semakin membesar dan dirasa sudah tidak ada jalan tengah maka dipastikan akad tersebut akan rusak ataupun batal, karena jika tetap dilnjut maka yang terjadi hanya menimbulkan permasalahan-permasalahan terus dan tidak ada perkembangan dalam usaha tersebut dan menjadikan kerugian⁶⁷.

⁶⁶ Hasan, M. (2004). Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. Hal. 175

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

Menurut Bapak Pramantya, umur manusia tidak ada yang mengetahui hanya Allah yang dapat menentukan kapan saya meninggal (pengelola) dan tidak tau nantinya kalau toke meninggal. Jika hal tersebut terjadi, maka kami serahkan kepada ahli waris⁶⁸” (wawancara dengan Pramantya).

Mewakikan kepada pihak keluarga merupakan jalan pintas supaya akad tersebut berlanjut. Dari uraian diatas dapat dilihat adanya persamaan antara teori mudhārabah dengan pelaksanaan mudharabah pada Waniklimis barbershop.

B. Penerapan Sistem Mudharabah Pada Waniklimis Barbershop Dalam Perspektif Ekonomi Islam

1. Sistem perjanjian mudharabah pemilik modal dan pengelola usaha waniklimis barbershop

Sebelum dilaksanakan usaha Barbershop yang diberikan oleh pemilik modal kepada pengelola usaha, kedua pihak bermusyawarah ataupun saling berkomunikasi dalam hal pelaksanaan mudharabah tersebut. Mereka membahas mengenai masalah modal ataupun perjanjian sedang berlangsungnya usaha Barbershop, berapa keuntungan/laba yang harus dibagi dan hal-hal diluar dugaan pihak pemilik modal dan pengelola usaha tersebut.

Perjanjian kerjasama antara shāhibul māl dan mudhārib seharusnya disebutkan dalam perjanjian tertulis yang telah disepakati oleh masing-masing pihak. Akan tetapi, akad dalam bagi hasil “mudharabah” ini tidak dijelaskan dalam bentuk tertulis melainkan hanya dengan lisan. Contoh: shāhibul māl berkata: saya berikan modal untuk dijalankan dan di kelola, mudhārib menjawab: saya menerima modal ini untuk saya kelola jelas disini tidak ada perjanjian tertulis hanya berdasarkan asas tolong menolong dan tidak terikat kontrak dengan sebuah akad mudhārabah.

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

Syaratnya terkait dengan Aqid, bahwa Aqid (pemilik dan pengelola modal) haruslah orang-orang yang mempunyai kompetensi memberi wewenang dan melakukan wakalah. Sebab, mudharib melaksanakan tasharruf atas perintah pemilik modal, dan ini menyangkut pemberian surat kuasa.

Namun, Aqid tidak harus beragama Islam. Mudharabah dapat dilakukan antara Islam dan dhimmi atau musta'min di negara-negara Islam. Aqidnya harus cakap untuk melakukan tasarraf, mudharabahnya tidak sah jika dilakukan oleh anak di bawah umur, orang gila atau orang yang terpaksa. Dalam pembagian keuntungan ini, Aqid memenuhi syarat, yaitu orang yang cakap secara hukum⁶⁹.

a) Seperti wawancara berikut dengan pemilik modal (shāhibul māl)

Bapak Azmi mengatakan, “pada perjanjian kerjasama antara saya dan pengelola usaha saling membicarakan modal dan laba yang di peroleh dari usaha ini, jika nantinya diperlukan dana untuk proses berjalannya usaha akan dibicarakan lagi⁷⁰” (wawancara dengan Azmi).

Berdasarkan wawancara dengan pemilik modal tidak ditentukan nominal berapa modal ataupun keuntungan (nisbah) yang dibagi setelah usaha barbershop ini berakhir. Jika nanti sedang berlangsung pelaksanaan Mudharabah akan menimbulkan kemudharatan dan pertikaian antara keduanya. Maka yang seharusnya dipraktikkan dari salah satu cara bermuamalah oleh shāhibul māl dan mudhārib demi kemaslahatan yaitu dengan menggunakan teori dan landasan hukum mudhārabah agar keduanya tidak saling menyalahkan. Oleh karena itu semua masalah ini tidak akan terjadi jika keduanya menyepakati dengan menggunakan akad mudhārabah yang mempunyai aturan untuk kemaslahatan manusia.

⁶⁹ Ismail Nawawi, Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 138

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Pemilik modal Waniklimis Barbershop Bapak Azmi, tanggal 13 November 2023

b) Seperti wawancara berikut dengan pengelola modal (mudhārib)

Bapak Pramantya mengatakan, “pada saat melaksanakan perjanjian dengan Pemilik modal saya tidak menentukan peminjaman jika disaat berlangsungnya Mudharabah saya perlukan untuk keperluan pribadi saya. Tetapi nanti saya akan menulis berapa yang telah saya pinjam⁷¹” (wawancara dengan Pramantya).

Berdasarkan perkataan dari pengelola usaha dalam hal bagi hasil jika sedang berlangsungnya pelaksanaan Mudharabah terdapat kebutuhan yang harus di pinjam dari pemilik modal, pemilik modal boleh memberikan pinjaman walaupun nanti setelah penghitungan bulanan dipotong pinjaman yang telah diberikan.

2. Hasil dan pengelolaan modal mudharabah Waniklimis Barbershop

Pelaksanaan sistem bagi hasil pada usaha waniklimis barbershop ini menggunakan sistem bagi hasil profit sharing, dimana dalam pembagian keuntungan berdasarkan pendapatan yang diperoleh oleh pengelola dengan mengakulasikan terlebih dahulu biaya-biaya yang dikeluarkan. Jika pendapatannya besar maka bagi hasilnya juga besar, tapi jika pendapatannya kecil maka bagi hasilnya juga akan kecil.

Waniklimis barbershop menggunakan jenis mudharabah muthlaqqah, yaitu kerja sama antara shahibul māl dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha. Waktu dan daerah bisnis, dalam mudharabah muthalaqqah, mudharib mendapat kebebasan dalam menyusun rencana dan mengatur kegiatan usaha mudharabah sebagaimana yang ia inginkan tanpa intervensi dari pemilik modal.

Bapak Pramantya adalah seorang pengelola usaha Waniklimis Barbershop milik Bapak Azmi, dengan kesepakatan keuntungan 50:50.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

Dalam usaha ini, Bapak Azmi (shahibul māl) sebagai pemilik dan Bapak Pramantya (mudharib) sebagai pengelola usaha Barber Shop memiliki kesepakatan dalam perhitungan bagi hasilnya dilakukan setiap satu bulan sekali dengan beroperasi mulai dari jam 10.00-21-00 WIB. Dimana Waniklimis Barbershop dalam perharinya mendapatkan pelanggan sekitar 5-15 orang, jika ramai bisa lebih dari 15, jika sepi bahkan hanya mendapat 2-3 pelanggan saja. Dalam setiap bulan beroprasional Waniklimis Barbershop menghabiskan bahan-bahan yang habis pakai seperti: silet, bedak, minyak rambut dan ditambah biaya lain-lain seperti listrik sekitar lebih kurang Rp. 8,500.000 dalam setiap bulannya. Sebagai contoh perharinya Waniklimis Barbershop mendapatkan 15 pelanggan, jadi perhitungan dalam satu bulannya yang diperoleh adalah $15 \times 30 \text{ hari} = 450$ pelanggan. Jika harga per potong rambutnya Rp. 35.000 Penghasilan yang didapat oleh Waniklimis Barbershop dalam perbulannya yaitu Rp. 15.750.000.

Tetapi berdasarkan data yang penulis peroleh dari dokumen keuangan perbulan milik Waniklimis Barbershop, ada beberapa bulan mendapatkan penghasilan dibawah Rp. 15.750.000, paling sedikitnya hanya mendapatkan Rp. 10.000.000 perbulannya.

Jadi perhitungan bagi hasil antara Bapak Azmi dengan Bapak Pramantya adalah penghasilan Rp. 15,750.000 dikurangkan dengan biaya operasional plus gaji karyawan Rp.8.500.000 yaitu Rp. 7.250.000 perbulan. Jadi uang Rp. 7.250.000 itu dibagi dua sesuai dengan kesepakatan awal. Yaitu Bapak Azmi memperoleh $50\% \times \text{Rp } 7.250.000 = \text{Rp. } 3.625.000$ dan hasil untuk Bapak Pramantya adalah $50\% \times \text{Rp. } 7.250.000 = \text{Rp. } 3.625.000$. Itulah hasil yang mereka dapatkan dari keuntungan usaha tersebut. Tapi itu ketika sedang taraf diatas normal, ketika barbershop sedang sepi orang yang datang untuk bercukur, maka akan jauh di bawah hasil tersebut.

Dalam sistem bagi hasil yang mereka buat adalah perjanjian tidak tertulis, jadi akad yang terjalin dalam usaha ini hanyalah akad lisan saja yang berarti didasari unsur kepercayaan dan kejujuran antara kedua belah

pihak, dengan kata lain perjanjian ini berbentuk kekeluargaan. Tetapi sistem bagi hasil ini tidak berjalan dengan baik, karena Bapak Azmi sebagai pemilik modal memiliki beban sewa tempat yang tidak dapat ditutupi apabila Barber Shop sedang sepi pelanggan. Sewa tempat Waniklimis Barbershop ini dibayar setiap tahunnya sebesar Rp. 25.000.000 dan sewa tempat tersebut menjadi tanggung jawab Bapak Azmi sebagai pemilik modal. Untuk mensiasati hal tersebut Bapak Azmi mengganti sistem bagi hasilnya dengan mentargetkan penghasilan untuk dirinya sendiri sebesar Rp. 170.000 perharinya. Jadi Bapak Azmi mendapatkan penghasilan Rp $170.000 \times 30 \text{ hari} = \text{Rp. } 5.100.000$. Dan penghasilan untuk Bapak Pramantya yaitu sisa dari penghasilan Bapak Azmi. Apabila dalam satu bulan mendapatkan Rp. 15.750.000 dan dikurangi gaji karyawan dan biaya operasional sebesar Rp. 8.500.000 yaitu menjadi Rp. 7.250.000, dan dikurangi uang untuk Bapak Azmi Rp.5.100.000 maka Bapak Pramantya hanya mendapatkan penghasilan sebesar Rp 2.150.000. Apabila sedang sepi pelanggan, paling sedikit penghasilan Barber Shop ini sekitar Rp.14.000.000, maka nisbah keuntungannya yaitu: $\text{Rp } 14.000.000 - \text{Rp } 8.500.000 = \text{Rp } 5.500.000$, untuk Bapak Azmi sudah mentargetkan Rp. 5.100.000 perbulan, maka Bapak Pramantya hanya mendapatkan Rp. 400.000 saja.

Hal ini tentu saja mendapat protes dari Bapak Pramantya, akan tetapi Bapak Azmi tetap bersikeras ingin bagi hasil seperti itu. Bapak Pramantya hanya bisa mengiyakan tetapi dengan syarat ia diperbolehkan menjual produk seperti minyak rambut, minyak kemiri, vitamin rambut dan lainnya di Waniklimis Barbershop untuk menambah pemasukannya sendiri, dan itu disetujui oleh Bapak Azmi sebagai pemilik modal. Dalam mengikuti usaha Waniklimis Barbershop, keadaan ekonomi Bapak Pramantya bertambah baik, dikarenakan oleh beberapa faktor, salah satunya yaitu dukungan dari Bapak Azmi yang setiap bulannya mengevaluasi dan memberikan saran tentang jalannya usaha Barber Shop sehingga dapat meminimalisir Bapak

Pramantya mengalami kendala dalam mengelola usaha ini agar terus berkembang dan makin banyak peminatnya.

Dalam pembagian nisbah keuntungan berdasarkan kesepakatan dari kedua belah pihak yang berakad, dimana nisbah harus dinyatakan dalam persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Seperti 50%:50%, 60%:40%, 99%:1% tetapi tidak boleh sebesar 100%:0%. Dalam usaha bagi hasil pada usaha Waniklimis Barbershop, sistem bagi hasil yang digunakan berdasarkan konsep mudharabah. Secara teoritis mudharabah ini terbagi menjadi dua bentuk yaitu mudharabah muthalaqah dan mudharabah muqayyadah. Penulis menuliskan bahwa sistem usaha ini berdasarkan konsep mudharabah muthalaqah (bebas), dimana pemilik modal memberikan kebebasan dan kekuasaan kepada pengelola yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis, waktu, tempat, daerah maupun yang lainnya dalam mengelola, dan melakukan apa saja yang dipandang dapat mewujudkan kemaslahatan. Sedangkan penulis tidak menyebutkan dengan mudharabah muqayyadah (terikat) karena secara teori mudharabah muqayyadah merupakan suatu bentuk kerjasama antara pemilik modal dan pengelola modal yang mempunyai cakupan dibatasi dengan spesifikasi jenis, waktu, tempat daerah maupun yang lainnya.

3. Modal yang harus dikeluarkan pemilik modal Waniklimis Barbershop

Modal merupakan kontribusi yang dimiliki oleh pemilik modal, sehingga modal sangat penting untuk kelangsungan bisnis. Modal awal dibutuhkan untuk mendirikan Barbershop. shāhibul māl sebagai pihak pertama yang memberikan modal.

Pihak shāhibul māl menyerahkan modal sebagai objek mudhārabah dan keahlian (kerja) diserahkan oleh pengelola usaha sebagai objek mudhārabah. Objek dalam akad mudhārabah merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudhārabah sedangkan pelaksana usaha

menyerahkan kerjanya sebagai objek mudhārabah modal yang diserahkan bisa berupa uang atau barang yang sesuai dengan nilai uang. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, ketrampilan, selling skill, management skill dan lain-lain⁷².

Berdasarkan uraian diatas, singkatnya Jumlah modal pada waniklimis barbershop ini seluruh modal diberikan 100% dari pemilik modal yaitu dari bapak azmi dan diberikan kepada bapak pramantya selaku pengelola usaha, pada pemberian modal sepenuhnya tidak di berikan secara tunai, tapi diberikan secara bertahap dalam bentuk barang, mulai dari tempat usaha Rp.25.000.000/tahun kemudian interior dan alat-alat barbershop Rp.30.000.000 dan keperluan-keperluan lain sambil berjalannya usaha, misal seperti ketika dalam pertengahan jalan ada beberapa barang yang memang menjadi kebutuhan barbershop bapak pramantya selaku pengelola usaha meminta kepada bapak Azmi selaku pemilik modal untuk melengkapi kebutuhan tersebut, akan tetapi ketika bapak azmi tidak sempat membelikan barang tersebut terkadang bapak azmi memberikan uang kepada bapak pramantya sesuai harga beli barang tersebut dengan syarat memberikan bukti pembelian. Akan tetapi ketika dipertengahan jalan ada beberapa barang yang harus di belikan secara mendadak dan bapak azmi sedang sulit dihubungi, biasanya diambilkan terlebih dahulu dari uang kas, dan kemudian diganti dengan uang bapak azmi.

Adapun bagian-bagian yang harus dibebankan kepada pemilik modal:

a) Biaya-biaya operasional

Bisnis Barbershop sendiri tidak hanya sebatas mempunyai tempat, mempunyai tukang cukur dan berjalan sendiri, tetapi dalam seiring berjalannya waktu biaya-biaya yang harus di keluarkan juga tetap ada seperti perbaikan alat cukur, servis AC, token listrik DII , itu menjadi tanggung jawab pemilik modal, adapun barang-barang yang

⁷² Karim , A. (2004). Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. Hal. 194

menjadi tanggung jawab pemilik modal yaitu jasa yang memerlukan barang tambahan seperti hairmask treatment, creambath, rootlift, smoothing Dll, itu memerlukan produk tambahan, dan itu semua menjadi tanggung jawab pemilik modal

b) Promosi Barbershop

Menurut Bapak Pramantya selaku pengelola modal "dalam menjalankan bisnis ini tidak hanya seperti menebar jaring yang hanya menunggu ikan datang, tetapi lebih seperti memancing ikan, yang harus membeli umpan dan tau segmentasi pasar yang dituju, disini saya juga melakukan promosi-promosi berbayar seperti mendatangkan selebgram, membayar google adsens dan tentu memerlukan biaya, tetapi jika pemilik modal memiliki pengertian yang lebih maka dia tidak akan merugikan/menzalimi pengelola usaha⁷³. (wawancara dengan Bapak Pramantya)

Dari pernyataan pengelola usaha, peneliti menyimpulkan adanya kejanggalan atau kemudharatan yang dilakukan oleh pemilik modal, Sangat disayangkan dalam dasar hukum mudhārabah pelanggaran memakan harta sesama dengan jalan yang bathil. Padahal dalam ekonomi Islam sangat melarang melakukan kezoliman bagi pihak tertentu. Seperti yang telah Allah tegaskan dalam Al-Qur'an surah (An-Nisa' ayat 29).

كُونُوا أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالَكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ

Artinya : “Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu...” (An-Nisa', 4:29).⁷⁴

⁷³ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

⁷⁴ <https://tafsirq.com/4-Nisa/ayat-29> diakses pada tanggal 26 Mei 2022

Dalam menjalankan kerjasama ini sangat rentan dengan pertentangan hukum seperti terjadinya konsekuensi riba dan gharar yang bisa saja menjerat sebelah pihak dalam aktifitas yang sering disebut Mudharabah.

4. Jangka waktu selama proses pelaksanaan usaha Barbershop

Di dalam proses pengembangan Barbershop merupakan yang paling penting bagi jalannya suatu usaha bagi hasil, dimana pemilik modal dan pengelola usaha saling mengingat perjanjian untuk bagi hasil. Sehingga berapakah waktu yang harus mereka butuhkan sehingga usaha Barbershop tersebut bisa dihasilkan pundi-pundi uang. Ini semua karena kerja keras pengelola membesarkan Barbershop, tidak lepas dari keuletan dan fokusnya di usaha tersebut.

“Pada usaha Waniklimis Barbershop ini jangka waktu buka toko dan pengoperasionalnya tidak ditentukan berapa lama batas waktunya, pemilik modal menyerahkan kepada pengelola sesuai dengan kemampuan, dan selain itu juga tidak ada pengawasan dari pemilik modal tersebut dan menyerahkan usaha tersebut sepenuhnya kepada pengelola. Pemilik modal pun memberi kepercayaan dan kebebasan sepenuhnya kepada pengelola dalam menjalankan usaha Waniklimis Barbershop⁷⁵

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Pengelola usaha Waniklimis Barbershop Bapak Pramantya, tanggal 12 November 2023

BAB V

PENUTUP

Setelah penulis mengemukakan pembahasan tentang sistem kerjasama bagi hasil Mudharabah pada usaha Waniklimis Barbershop, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

A. Kesimpulan

1. Sistem kerjasama bagi hasil antara pemilik modal dan pengelola usaha di Waniklimis Barbershop Kota Semarang belum sepenuhnya menerapkan sistem bagi hasil yang berdasarkan akad mudharabah, mereka masih menggunakan akad kerjasama secara kesepakatan saling percaya atau perjanjian lisan. Sistem pembagian bagi hasil yang dilakukan oleh pemilik modal dan pengelola usaha Waniklimis Barbershop adalah 50:50.
2. Sistem pelaksanaan kerjasama bagi hasil yang dilakukan pada usaha Waniklimis Barbershop mengalami perubahan akad karena pemilik modal merasa keuntungannya tidak seimbang dengan biaya operasionalnya. Pengelola modal memperoleh keuntungan berdasarkan banyaknya pelanggan, pihak pemilik dana tidak tahu menahu berapa hasil yang diperoleh oleh pengelola. Adanya komplain dari pengelola tidak ditanggapi karena akad yang terjadi antara kedua belah pihak hanya akad lisan.

B. Saran

1. Hendaknya akad yang terjalin tidak ada unsur *gharar* atau ketidak pastian dalam menghitung nisbah keuntungan, yang dapat merugikan salah satu pihak tanpa memikirkan bagaimana dan berapa hasil yang diperoleh oleh pengelola modal, maka perlunya akad tertulis yang apabila terjadi perubahan yang dapat merugikan salah satu pihak maka bisa ditegaskan kembali melalui akad tersebut.
2. Bagi para *Entrepreneur* yang sedang menerapkan sistem bagi hasil pada usahanya maka terapkanlah bagi hasil sesuai dengan syariat Islam,

khususnya sistem bagi hasil berdasarkan ilmu fiqh muamalah. Sehingga dapat mencerminkan nilai keadilan

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, Bank Islam, 2014 “*Analisis Fiqih dan Keuangan*”
(Jakarta: Rajawali Pers, 2014, Cet. 10),
- Ahli Bedah dan Ruang Bedah #The Barber's Shop" . sciencemuseum.org.uk .
Diakses pada 10-11-2023
- Arifin, J. (2008). *Etika Bisnis Islami* Cetakan I.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah 1*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Chrisman, Oscar (1920), *Anak Bersejarah*, Boston: Richard G. Badger
- Christopher, L., & Lauren, K. W. (2005). *Pemasaran jasa (terjemahan)*. Jakarta: Gramedia.
- Deddy Mulyana. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya 2010,
- Djakfar, M. (2007). *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*.
- Farizky Yudiantma & Rahayu Triastity. (2015, September). “*Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfah Barbershop di Surakarta*”, *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 3,
- FATWA DSN MUI NO 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan mudharabah
- Gemala Dewi dkk. (2006). *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Group,
- Hasan, M. (2004). *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [http://industri.kontan.co.id/news/bisnis-barbershop-optimistis-tumbuh-30Wasilah,S,Akun-tansi Syariah di Indonesia](http://industri.kontan.co.id/news/bisnis-barbershop-optimistis-tumbuh-30Wasilah,S,Akun-tansi%20Syariah%20di%20Indonesia), Jakarta: Salemba Empat, 2011,
- http://www.gohitz.com/article/ragam/7075/wow_indonesia_jadi_negara_dengan_pertumbuhan_barbershop_tercepat diakses pada 12-11-2023
- https://docplayer.info/50855099-Bab-2-landasan-teori.html#download_tab_content (diakses pada sabtu, 02 November 2022, pukul 08.11)

- <https://studiopotong.com/prospek-bisnis-barbershop-di-indonesia-semakin-berkilau/> diakses pada 12-11-2023
- Ismail Nawawi. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia,
- Joko, S. (2011). *Metode Penelitian dalam teori dan praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Jurnal Ekonomi Syariah | ISSN Online 2808-7194 Volume 01, Nomor 02, Desember 2021
- Jurnal Ekonomi Syariah | ISSN Online 2808-7194 Volume 01, Nomor 02, Desember 2021
- Slamet Wiyono. (2005) *Akutansi Perbankan Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, , cet. Ke 1
- Kadarman dan Jusuf Udaya. (1996) *Pengantar Ilmu Manajemen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,
- Karim . (2004). A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,
- Lexy J. Moleong. (2002) *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Makkasau. (1983). *Metode Analisa Sistem*, Bandung: Sinar Baru,
- Moekijat. (1994). *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*, Bandung : PT. Remaja Rosdakayar
- Mohammad Abdilla & Erdasti Husni. (2018, April). “*Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Barberhop „X“ Kota Padang*”, Menara Ekonomi, Vol. IV, No. 1, ,
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN,
- Muslich. (2007). *Bisnis syari'ah: perspektif mu'amalah dan manajemen*. Unit Penerbit dan Percetakan, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, Yayasan Keluarga Pahlawan Negara (UPP STIM YKPN).
- Nasrun Haroen. (2007) *Fiqih Muamalah*, Gaya Media Pratama, Jakarta,
- Nawawi, I., & Naufal, Z. A. (2012). *Fikih muamalah klasik dan kontemporer: hukum perjanjian, ekonomi, bisnis, dan sosial*. Ghalia Indonesia.

- Ramadhani, H. (2015). Prospek dan Tantangan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia. *Al-Tijary*, 57-66.
- Salman, K. R. (2012). Akuntansi perbankan syariah berbasis PSAK Syariah.
- Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif dan Kuantitatif*, Jakarta : Erlangga, 2009
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : PT. Rineka Cipta,
- Yudiatma, F., & Triastity, R. (2015). *Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen Arfa Barbershop di Surakarta. Jurnal Ekonomi*

Lampiran wawancara



Lampiran Wawancara Pemilik Modal

1. Apakah akad yang disepakati dalam kerjasama yang dilakukan anda?
2. Sebagai pemilik modal dalam bentuk apa saja modal usaha yang anda berikan dalam kerjasama ini?
3. Apakah perjanjian kerjasama yang dijalankan oleh anda sebagai pemilik modal dengan memberikan seluruh modal, keuntungan dibagi bersama sedangkan kerugian ditanggung oleh anda?
4. Apakah menurut anda sebagai pemilik modal kerjasama yang di jalankan anda sudah dirasa adil dan menguntungkan?
5. Siapakah yang menanggung seluruh biaya-biaya dalam kerjasama ini?
6. Apabila terjadinya kerusakan pada alat operasional, siapakah yang bertanggung jawab?
7. Bagaimana mekanisme penentuan bagi hasil yang disepakati?
8. Berapakah nisbah bagi hasil yang di tetapkan dalam kerjasama ini?
9. Apakah menurut anda sistem bagi hasil yang disepakati selama ini sudah transparan dan adil?
10. Apakah pembagian hasil dari kerjasama dalam usaha yang dilakukan sudah sesuai dengan batas waktu yang disepakati?
11. Apakah berakhirnya perjanjian kerjasama di tentukan di dalam akad?
12. Sebagai pemilik bagan modal penghasilan yang diperoleh dari sistem kerjasama yang dilakuakn mampu memenuhi kebutuhan papan dan pendidikan keluarga anda?

Lampiran Wawancara Pengelola Usaha

1. Apakah batas waktu kerjasama di tentukan di dalam akad?
2. Sebagai pengelola usaha dalam bentuk apa saja modal usaha yang anda berikan dalam kerjasama ini?
3. Apakah keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan sedangkan kerugian yang disebabkan oleh kelalaian anda ditanggung oleh anda sendiri sebagai pengelola usaha?
4. Apakah menurut anda sebagai pengelola usaha kerjasama yang dijalankan sudah dirasa adil dan menguntungkan?
5. Apakah biaya-biaya diambil dari keuntungan yang didapatkan?
6. Bagaimana jika kerusakan alat operasional tersebut di akibatkan oleh kealahan ataupun kelalaian anda sebagai pengelola usaha?
7. Apakah keuntungan yang didapat dalam kerjasama di ketahui secara jelas?
8. Apakah nisbah bagi hasil di dalam kerjasama ini di sepakati bersama dan menguntungkan anda tanpa menguntungkan sebelah pihak?
9. Apakah anda sudah merasa puas dengan sistem pembagian hasil yang disepakati dalam kerjasama ini?
10. Bagaimana jika terjadi pelanggaran dalam hal pembagian hasil, atau tidak sesuai dengan batas waktu yang disepakati?
11. Apakah faktor penyebab berakhirnya perjanjian kerjasama?
12. Sebagai pengelola usaha apakah penghasilan yang diperoleh dari sistem kerjasama yang dilakuakn mampu memenuhi kebutuhan papan dan pendidikan keluarga anda?
13. Bagaimana tingkat kesejahteraan ekonomi keluarga anda

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Candra Muhammad Shihab
Tempat, Tanggal Lahir : Kudus, 1 pebruari 2000
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Getassrabi Rt 08 Rw 06 Gebog, Kudus
Nomer Telepin/HP : 085695997320
Email : Shihabcandra@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

1. TK Pertiwi Getassrabi Tahun 2002 – 2005
2. SD 3 Getassrabi Tahun 2005 – 2011
3. MTs Negeri 1 Kudus Tahun 2011 – 2014
4. MA Raudlatul Ulum Guyangan Tahun 2014 - 2017
5. UIN Walisongo Semarang Tahun 2017 – 2023

Demikian riwayat hidup ini, saya buat dengan sebenar – benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 21 Desember 2023



Candra Muhammad Shihab