

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Warung Madura pertama kali berdiri di Jakarta pada era 1990-an hingga awal 2000-an. Pemilik warung tersebut berasal dari Kabupaten Sumenep, Jawa Timur. Ia merantau ke ibu kota untuk mencari peluang usaha. Pada awalnya, orang tersebut berjualan alat-alat bangunan berbahan kayu yang dikirim dari Kalimantan. Itulah kenapa saat itu banyak perantau asal Sumenep yang menetap di Tanjung Priok, Jakarta Utara. Seiring toko alat bangunan yang makin berkembang, orang-orang terdekat mereka pun tertarik untuk terlibat dalam usaha tersebut. Mereka bersedia menjadi penjaga toko maupun mendirikan usaha sendiri.

Dari situlah akhirnya kehadiran toko kelontong Madura mulai menjamur. Tak hanya di Jakarta, mereka juga mendirikan toko kelontong di berbagai daerah Indonesia, terutama Pulau Jawa. Dengan kata lain, penggunaan kata “Madura” dalam “warung Madura” memang merepresentasikan asal-usul dan identitas para pemilik warung.

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia bukan hanya berasal dari faktor ekonomi yang berasal dari perusahaan-perusahaan besar melainkan juga berasal dari Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM). Contoh UMKM yang banyak dijumpai adalah warung. Lebih spesifiknya adalah warung Madura 24 jam. Pengertian dari, warung adalah tempat menjual makanan, minuman, kelontong, dan sebagainya Di Jakarta sendiri keberadaan warung Madura 24 jam sudah banyak dijumpai.

Khususnya pada warung Madura 24 jam menjual berbagai kebutuhan rumah tangga atau bisa dikatakan sebagai toko kelontong dimana harga jual yang ditetapkan lebih terjangkau dari supermarket yang seharusnya menjadi pesaing dalam usaha ini. Dalam peningkatan ekonomi, warung Madura sendiri dikatakan sebagai ciri khas dari orang madura dimana penilaian yang melekat di masyarakat adalah orang Madura suka bekerja keras dan punya keinginan besar untuk membuka usaha sendiri yang menghasilkan keuntungan besar.

Warung sebagai kebiasaan orang Madura dalam peningkatan ekonomi didukung juga bahwa sebagai masyarakat yang hidup pada zaman modern seperti saat ini pastinya seringkali membutuhkan aksesibilitas yang lebih luas terhadap kebutuhan akan produk-produk yang dijual dengan kurun waktu yang panjang. Dengan membuka warung Madura selama 24 jam ini, para pemilik warung dapat menangkap pasar yang lebih luas yang artinya hasil yang didapatkan itu akan lebih banyak karena waktu operasional warungnya saja terbilang lama dan tidak pernah tutup. Sehingga dalam hal melayani pelanggan bisa dilakukan di setiap waktu.

seperti halnya pada larut malam bagi pelanggan yang aktivitasnya dini hari akan merasa terbantu dengan adanya warung Madura ini karena jika membutuhkan barang, bensin atau makanan di waktu tersebut warung Madura 24 jam menjadi solusinya. Selain itu seperti yang sudah dikatakan bahwa kebiasaan orang Madura yang memiliki semangat dan kerja keras yang tinggi juga bisa menjadi faktor pendukung. Dimana budaya Madura yang kuat dalam sektor perdagangan dan dapat mengembangkan usaha yang dimiliki ini menjadi dorongan tambahan untuk dapat meningkatkan taraf ekonomi lokal yang bisa dilalui dengan berbagai inisiatif, contohnya pembukaan warung selama 24 jam ini.

Sehingga pembukaan warung Madura 24 jam bukan hanya menciptakan peluang kerja bagi sekitar tapi juga merangsang aktivitas atau roda ekonomi di Jakarta.

Kebiasaan tersebut terlegitimasi oleh mayoritas orang Madura sehingga terbentuknya solidaritas antar sesama. Solidaritas antar sesama orang Madura biasanya akan memiliki rasa kepedulian sosial dan kekeluargaan yang tinggi. Dimana dari kebiasaan memiliki etos kerja yang tinggi dan selalu nya bekerja keras inilah yang menjadikan solidaritas antar sesama orang etnis Madura bisa terbangun dan terjalin. Terlebih lagi jika adanya pembentukan paguyuban, tujuannya adalah agar bisa memudahkan mendapatkan sumber informasi yang terpercaya dan saling mempromosikan usahanya serta memberikan dukungan secara moral maupun material.

Terciptanya kebiasaan ini yang menjadikan ciri khas warung Madura 24 jam menjadi keunikan dalam ekonomi pembangunan modern. Kebutuhan pasar akan lebih mudah terpenuhi. Sehingga kebiasaan etos kerja tinggi, etos kerja mencerminkan sikap, nilai, dan motivasi yang mendorong seseorang untuk bekerja keras, tekun, dan pantang menyerah demi mencapai tujuan bisnisnya dengan berbagai strategi yang dibangun dan solidaritas yang ada di kalangan orang Madura hal ini merupakan hasil dari adanya prinsip-prinsip budaya yang telah menjadi ciri khas di kehidupan orang Madura. Prinsip ini merujuk pada semangat kebersamaan saling mendukung dan gotong royong yang di tunjukkan ketika orang Madura bertemu dan dianggap sebagai solidaritas.

Solidaritas tersebut terus menerus dijalankan hingga menciptakan kebudayaan dalam persamaan, kemiripan hingga kesatuan sebagai nilai orang Madura. Menargetkan mendapatkan keuntungan dalam upaya mendirikan usaha akan lebih baik dilakukan atas inisiatif bersama. Kolaborasi yang baik sesama anggota suatu kelompok mencerminkan

kemampuan untuk bekerja sama demi keuntungan bersama. Tujuan yang sama ini akan menciptakan hubungan solidaritas yang semakin kuat. Untuk menyelaraskan nya dengan memposisikan pentingnya jaringan sosial antar sesama dalam menopang keberlangsungan bisnis skala kecil seperti warung Madura ini di tengah persaingan pembangunan ekonomi yang ketat.

Peneliti akan meneliti tiga warung Madura yang lokasinya berbeda yang pertama yang di lakukan oleh pak Slamet hariyanto dan Achmad zaini terletak di lokasi Kalideres Jakarta Barat, yang kedua peneliti akan meneliti warung Madura yang di lakukan oleh bapak Sulaiman dan bapak Thohir yang terletak di lokasi Jati Barat Jakarta Selatan, yang ke tiga peneliti akan meneliti warung Madura yang di lakukan oleh mas Yono dan Mas Ferdi yang terletak di lokasi Tanjung Priok Jakarta Utara.

1. Kerja sama bisnis Warung Madura di Jakarta.

Pada praktik sistem bagi hasil ada banyak hal yang akan paparkan namun sebelum penulis menguraikan lebih lanjut mengenai penerapan bagi hasil tersebut yang terjadi di Kelurahan Kalideres Jakarta Utara, terlebih dahulu penulis akan menggambarkan alur bagi hasil di Kelurahan Kalideres Jakarta Utara, yang menyebutkan tentang sebab maupun alasan yang mendasari mereka mempraktikkan bagi hasil, bentuk bagi hasil yang terjadi di Kelurahan Kalideres Jakarta Utara, subyek dan objek perjanjian bagi hasil yang terjadi di Kelurahan Kalideres Jakarta Utara yang Kelurahan Kalideres Jakarta Utara.

Praktik sistem bagi hasil pada Warung Madura di Kelurahan Kalideres Jakarta Utara ini dilakukan oleh beberapa orang yang melakukan kerjasama dalam Warung Madura dan serta wawancara yang dilakukan adalah terhadap beberapa informan yang

melakukan kerjasama tersebut. Diantara informan yang melakukan kerjasama tersebut adalah sebagai berikut: Slamet Hariyanto (*Shohibul maal*) dan Ahmad Zaini (*Mudharib*), Adapun hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) adalah sebagai berikut:

Pada awal mulanya untuk melakukan praktik akad *mudharabah* dilakukan oleh kedua belah pihak untuk mengadakan pertemuan baik itu atas inisiatif pemilik modal maupun pengelola modal baik itu disengaja atau tidak, yang tujuannya mengadakan akad baik itu tertulis maupun lisan agar nanti akan menghasilkan kerja sama yang baik dengan hasil yang sama. Sekaligus pemberian modal antara pemilik modal dan pengelola modal.

Seaimana pemaparan yang di sampaikan oleh Bapak Slamet Hariyanto selaku pemilik modal (*Shohibul maal*).⁶

“Begini dek, jadi sebelum memulai kerjasama ini, saya dengan pengelola mengadakan pertemuan terlebih dahulu untuk membahas tentang bagaimana nanti berjalannya kerjasama ini. Ya, mulai dari masalah berapa modal yang akan digunakan, terus keuntungan penjualan, pembagian hasil, serta hal lain yang memang dibutuhkan, agar nantinya kerjasama ini berjalan dengan baik. Sekalian saya itu dek, memberikan modal yang akan digunakan dalam kerjasama tersebut. Modal yang saya keluarkan itu dek kurang lebih 80.000.000 untuk membuka Warung Madura di Kalideres Jakarta Barat”

Dari wawancara diatas peneliti menyimpulkan, bahwa untuk mencapai kelancaran suatu kerjasama antara pemilik modal dengan pengelola modal melakukan pertemuan terlebih dahulu untuk membahas tentang pengelolaan, modal, serta pembagian hasil dari Warung Madura.

⁶ Slamet Hariyanto, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 21 November 2024)

Selain ingin mengetahui usaha pak Slamet Hariyanto di sini peneliti juga ingin mengetahui akad yang di jalani oleh pak Slamet Hariyanto berdasarkan pedoman wawancara yang kedua, berikut ini pemaparan pak Slamet Hariyanto.

“Jadi gini dek, kerjasama warung madura ini saya dengan Mas Ahmad Zaini berlangsung dengan baik, kesepakatan awal sistem bagi hasil 50% untuk saya selaku pemilik modal dan 50% untuk Ahmad Zaini selaku pengelola modal. Setelah menjalankan usaha kurang lebih tahun ke 3 saya mengalami krisis ekonomi keluarga dek, terpaksa saya mengurangi persentase sistem bagi hasil dengan Ahmad Zaini sebesar 20% tanpa sepengetahuan Mas Ahmad Zaini. Saya tahu apa yang saya lakukan itu salah dek, karena saya tidak memberikan alasan yang jelas kenapa saya mengurangi sistem bagi hasilnya dek. Tapi dek, setelah nantik ekonomi keluarga saya membaik pasti saya akan mengganti kekurangan sistem bagi hasil yang saya potong tanpa memberikan alasan yang jelas kepada Mas Ahmad Zaini⁷”

Bedasarkan pemaparan Pak Slamet Hariyanto peneliti menganalisa bahwa bisnis Warung Madura berjalan dengan baik, tapi di tengah-tengah perjalanan bisnis Pak Hariyanto melakukan kecacatan akad yang di sebabkan karena krisis ekonomi keluarga Pak Hariyanto.

Peneliti juga merasa perlu untuk mengetahui persyaratan apa saja yang pak Slamet Hariyanto berikan kepada rekan bisnisnya yaitu Mas Ahmad Zaini demi kelancaran bisnis Warung Maduranya.

“Selaku pemilik modal tentunya saya tidak mau mendapatkan kerugian atau ingin meminimalisir kerugian, jadi sebelum saya menyerahkan bisnis Warung Madura kepada Mas Ahmad Zaini saya menyodorkan syarat-syarat sebagai berikut: kamu harus mengelola bisnis Warung Madura ini dengan baik dan benar, untuk masalah kerugian itu saya yang tanggung selama kerugian tidak di sebabkan oleh pengelola modal yaitu Mas Ahmad Zaini.⁸”

⁷ Slamet Hariyanto, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan

, 21 November 2024)

⁸ Slamet Hariyanto, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 21 November 2024)

Menurut pemaparan Pak Slamet Hariyanto diatas kesimpulan akhir dari hasil wawancara dengan Pak Slamet Hariyanto adalah memberikan persyaratan untuk pengelola modal supaya bisa meminimalisir kerugian dan untuk masalah kerugian sepenuhnya akan ditanggung pemilik modal asalkan kerugian tersebut bukan di sengaja di buat oleh pengelola modal, tapi ada kecacatan akad dalam bisnis pak Slamet Hariyanto.dan Mas Ahmad zaini di karenakan pemilik modal mengurangi bagi hasil tanpa sepengetahuan pengelola modal, setelah itu pemilik modal akan mengganti kerugiannya.

Untuk selanjutnya, wawancara dengan Mas Ahmad Zaini selaku pihak pengelola modal dan untuk menyempurnakan data yang telah peneliti peroleh diatas, maka dari itu peneliti juga akan melakukan wawancara dengan Mas Ahmad Zaini selaku pengelola modal karena disini pengelola modal merupakan unsur yang sangat penting dalam bisnis Warung Madura. Maka dari itu peneliti akan melakukan wawancara kepada pengelola modal untuk mendapatkan data yang valid dan di laksanakan pada tanggal 27 november 2024 di Warung Madura tempat Mas Ahmad zaini bekerja yaitu Kalideres Jakarta Barat. Peneliti melihat Mas Ahmad Zaini sedang melayani pembeli dan disini peneliti akan memulai wawancara dengan Mas Ahmad Zaini dari awal beliau melakukan kerja sama dalam Bisnis Warung Madura.

Pertama yang ingin peneliti ketahui adalah mulai kapan Mas Ahmad Zaini memulai bisnis dengan Pak Slamet Hariyanto ini:

“Sejak itu kalau tidak salah malam sabtu sesudah isya’, saya lupa tanggalnya berapa tahun 2020 Pak Slamet Hariyanto datang kepada saya saat saya sedang

duduk-duduk di depan rumah, saat itu saya masih bekerja kuli bangunan, saya terkejut kenapa tiba-tiba Pak hariyanto datang kerumah saya, terus saya persilahkan Pak Slamet Hariyanto duduk di kursi, ternyata Pak Slamet Haryanto menyampaikan maksud kedatangannya yaitu mengajak kerja sama untuk membangun bisnis Warung Madura⁹”

Berdasarkan perkataan Mas Achmad Zaini diatas beliau memulai bisnis Warung Madura sejak tahun 2020 saat Mas Ahmad Zaini berprofesi sebagai kuli bangunan.

Wawancara selanjutnya yaitu tempat dimana Warung Madura beroperasi sebagai berikut.

“Saya membuka bisnis Warung Madura yang bertempat di Kalideres Jakarta Barat, karena disana sangat berpotensi untuk membuka bisnis Warung Madura¹⁰”

Dari penjelasan Mas Ahmad Zaini Beliau membuka Warung Madura di Kalideres Jakarta Barat.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui alasan kenapa membuka bisnis Warung Madura di Kalideres Jakarta Barat.

“Saya memilih Lokasi tersebut karena lokasinya strategis dekat dengan kota, dekat dengan pasar, yah intinya lokasinya banyak orang beroprasi jadi saya menyewa toko di lokasi tersebut¹¹”

Mendengar ujar Mas Ahmad zaini peneliti menyimpulkan beliau membuka Warung Madura di lokasi Kalideres Jakarta Barat karena lokasinya yang sangat strategis.

⁹ Ahmad Zaini, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Barat 27 November 2024)

¹⁰ Ahmad Zaini, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Barat 27 November 2024)

¹¹ Ahmad Zaini, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Barat 27 November 2024)

Wawancara selanjutnya peneliti ingin tahu bagaimana cara Mas Ahmad Zaini untuk bersaing dan bisa melebihi Warung-warung Madura lainnya supaya tidak kalah saing.

“Untuk membuat Warung Madura saya lebih unggul dari yang lainnya dan bisa di minati oleh banyak pembeli yang pertama saya menyediakan barang yang lengkap dek, yang kedua memberikan pelayanan yang cepat dan ramah terhadap kebutuhan pelanggan karena pelayanan yang baik dek bisa membuat pelanggan kembali lagi, terus yang ke tiga kebersihan dan kerapian tata letak barang karena jika Warung Madura saya bersih dan rapi bisa menjadi nilai tambah yang membedakan dari warung yang lain dek, yang ke empat menawarkan produk yang sedikit berbeda dengan Warung Madura lainnya dek seperti: jajanan khas Madura atau makanan khas Madura yang sulit di temukan di Warung Madura lainnya, terus yang terakhir dek saya membuka layanan antar barang agar pelanggan itu lebih mudah membeli tanpa harus datang ke toko saya dek.¹²”

Ujar Mas Ahmad zaini, peneliti bisa menyimpulkan bahwasanya untuk memperoleh pelanggan tetap Mas Ahmad Zaini melakukan pelayanan yang baik, menata tempat makanan yang rapi dan Mas Ahmad Zaini menerima pesanan dari pelanggan supaya di antar kerumahnya.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui sebagaimana cara Mas Ahmad Zaini membagi membagi keuntungan sebagai berikut.

“Dalam membagi keuntungan tentunya saya mau ingin membagi keuntungan yang seadil adilnya. Setelah mendapatkan uang dari hasil penjualan Warung Madura saya serahkan kepada bapak Slamet Hariyanto karena beliau yang mempunyai modal biar beliau yang membagikan bagi hasilnya. Dan sebagian saya tabung untuk biaya sewa toko di sini.¹³”

¹² Ahmad Zaini, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Barat 27 November 2024)

¹³ Ahmad Zaini, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Barat 27 November 2024)

The image shows two pages of handwritten financial ledgers for December 2019. The left page is titled 'Desember 2019' and the right page is also titled 'Desember 2019'. Both pages contain columns for names, dates, and monetary amounts. The entries are organized in a ledger format, with some entries having checkmarks in the left margin. The amounts are written in Indonesian Rupiah (Rp).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di perkuat observasi yang menunjukkan bahwa kegiatan bisnis Warung Madura yang di lakukan oleh bapak Slamet Hariyanto dan bapak Ahmad Zaini mengalami kecurangan yang di sebabkan oleh pemilik modal yang sengaja memotong atau mengurangi sistem bagi hasilnya tanpa sepengetahuan pengelola modal yaitu bapak Achmad Zaini, yang awalnya sistem pembagian hasil 50% untuk pemilik modal dan 50% untuk pengelola modal sekarang menjadi 70% untuk pemilik modal dan 30% untuk pengelola modal. Tapi pemilik modal bapak Selamat Haryanto berjanji akan memberikan kekurangan yang sudah beliau kurangi itu.

Peneliti sudah merasa cukup dengan data yang di perlukan berdasarkan landasan-landasan yang saya wawancarai yaitu Bapak Slamet Hariyanto selaku pemilik modal dan Mas Ahmad Zaini selaku pengelola modal yang sudah di jelaskan diatas bahwasanya mereka menerapkan sistem bagi hasil yang sama-sama sudah di sepakati.

Untuk selanjutnya wawancara mengenai bisnis Warung Madura yang di lakukan oleh Bapak Sulaiman selaku pemilik modal dan rekan bisnisnya Bapak Tohir selaku pengelola modal.

Untuk wawancara dengan Bapak Sulaiman selaku pemilik modal berlangsung pada tanggal 22 November 2024 sebagaimana pedoman wawancara yang sudah terlampir terhadap pihak pemilik modal, berlangsung di kediaman di kediaman Bapak Sulaiman yang sedang ada di rumahnya, saat itu beliau sedang melakukan memandikan burung lovebird di depan rumahnya. Rumah bapak Sulaiman lumayan jauh dari rumah peneliti karena berbeda kelurahan yang rumahnya berada di Desa sentol dan jaraknya kurang lebih 5km dari rumah peneliti yang berada di kelurahan Lawangan Daya.

Sama seperti halnya wawancara dengan Bapak Slamet Hariyanto dan Mas Ahmad Zaini peneliti terlebih dahulu menanyakan tentang awal mula memulai bisnis Warung Madura dan berikut pemaparan Bapak Sulaiman selaku Pemilik Modal.

“Sejak lama saya memikirkan ingin membuka usaha bisnis, tetapi belum tahu ingin berbisnis apa. Pada suatu hari kalo gak salah itu hari minggu, ketika saya ingin mengantarkan istri saya belanja, saya tidak sengaja bertemu Mas Thohir di jalan, kami pun berbincang-bincang dan tanpa di sengaja obrolan itu mengarah pada bisnis untuk Membuka Warung Madura. Setelah diskusi lebih lanjut kami memutuskan untuk mewujudkan ide kami itu dan membuka Warung Madura di Jati Barat, Jakarta Selatan.¹⁴”

Mendengarkan pemaparan pak Sulaiman selaku pemilik modal. Beliau bingung untuk membuka bisnis apa, ternyata tak di sangka pak Sulaiman bertemu dengan bapak Thohir dan sejak itulah bisnis Warung Madura itu di bangun yang bertepatan di Jati Barat Jakarta Selatan.

Selanjutnya peneliti ingin menengetahui akad apa yang di pakai oleh bapak Sulaiman dan bapak Thohir untuk bisnis Warung Maduranya.

“Saya tidak banyak tahu tentang mengenai akad, hanya yang saya tahu yaitu sistem bagi hasil yang saat ini saya jalani dengan bapak Thohir, sistem bagi hasilnya yaitu dari keuntungan penjualan bisnis Warung Madura kita bagi dua,

¹⁴ Sulaiman, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 22 November 2024)

saya selaku pemilik modal dan bapak Thohir selaku pengelola modal, karna saya tidak ingin merugikan salah satu pihak makanya saya bagi dua saja gitu, untuk masalah kerugian itu sepenuh di tanggung saya selama bapak Thohir bekerja dengan benar¹⁵”

Dari hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwasanya bapak Sulaiman tidak banyak tahu tentang akad yang dia tahu hanyalah sistem bagi hasil yaitu pembagian sama rata antara pemilik modal dan pengelola modal, peneliti tidak akan terlalu jauh mengenai pembahasan tentang akad karna menimnya pengetahuan pak Sulaiman mengenai akad.

Berikutnya peneliti ingin mengetahui berapa modal yang di keluarkan bapak Sulaiman untuk membuka bisnis Warung Madura itu.

“Saya mengeluarkan modal gak begitu banyak skitaran 50jt, saya membuka bisnis warung madura kecil-kecilan yang penting ada hasilnya dan cukup menghidupi keluarga saya, memang tidak sama dengan warung madura lainnya yang membuka tokonya itu dengan modal besar, tapi saya bersyukur bisa memiliki bisnis ini walaupun hasilnya tidak seberapa¹⁶”

Dari hasil wawancara diatas peneliti bisa memahami tentang usaha pak Sulaiman yang ingin membuka usaha tapi modalnya minim, tetapi beliau sangat mensyukuri atas apa yang beliau usahakan karna untuk itu hasil yang minim juga bisa menghidupi keluarga pak Sulaiman.

Wawancara berikutnya yaitu tentang apa saja persyaratan yang pak Sulaiman berikan kepada pengelola modal selama bisnis Warung Madura beroperasi di Jati Barat Jakarta Selatan.

¹⁵ Sulaiman, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 22 November 2024)

¹⁶ Sulaiman, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 22 November 2024)

“Kalo persyaratan itu tidak ada, yang terpenting bapak Thohir sebagai pengelola modal itu bersungguh-sungguh untuk mengelola Warung Madura itu, selama saya bekerja sama dengan bapak Thohir Alhamdulillah tidak ada kecacatan artinya bapak Thohir itu mengelola Warung Madura itu bersungguh-sungguh, karena beliau visi dan misinya sama dengan saya yaitu bisa menghidupi keluarga itu sudah cukup dan memberikan rezeki yang halal untuk keluarga¹⁷”

Berdasarkan pemaparan bapak Sulaiman diatas, kesimpulan dari hasil wawancara dengan bapak Sulaiman adalah akad kerja sama bagi hasil antara bapak Sulaiman dengan bapak Thohir sangat baik karena selama akad tersebut di terapkan dalam bisnis Warung Maduranya tidak pernah merugikan kedua belah pihak dan hubungan keduanya semakin mempererat perikatan persaudaraan antara bapak Sulaiman dengan bapak Thohir.

Selanjutnya wawancara kepada pengelola modal yaitu bapak Thohir. Untuk melengkapi data yang peneliti peroleh maka dari itu peneliti akan mewawancarai langsung narasumber. Waktu peneliti ke Warung Madura yang di kelola oleh bapak Thohir, bapak Thohir sedang santai sambil merokok sambil mendengarkan musik.

Seperti wawancara sebelumnya peneliti ingin terlebih dahulu ingin mengetahui awal mula berdirinya bisnis warung Madura sebagai berikut:

“Awal mula berdirinya bisnis Warung Madura ini. Saya sedang duduk-duduk di pinggir jalan, tidak sengaja bertemu dengan bapak Sulaiman, saya panggil itu bapak Sulaiman sambil mengobrol, nah pada saat itu ketika mengobrol sama bapak Sulaiman ternyata arah pembicaraan kita itu mengarah kepada ingin membuka usaha, bapak Sulaiman menanyakan kepada saya bisnis apa yang bagus dan sekiranya bisa menghasilkan dengan modal yang minim kata bapak Sulaiman, saya mengusulkan untuk membuka usaha Warung Madura, lama kelamaan saya mengobrol dengan Bapak Sulaiman tentang bagaimana caranya membuka Warung Madura, apa saja yang dibutuhkan dan apa saja persiapannya,

¹⁷ Sulaiman, *Pemilik Modal*, Wawancara Langsung, (Pamekasan, 22 November 2024)

terus mengenai tempat yang strategis, dari situlah terbentuknya kerja sama saya dengan bapak Sulaiman.¹⁸”

Dari wawancara diatas ujar bapak Thohir sebagai pengelola modal yaitu terbentuknya bisnis Warung Madura ini berawal dari pertemuan tidak sengaja antara bapak Sulaiman dengan bapak Thohir yang dimana perbincangan mereka mengarah ke ingin membuka usaha yang membutuhkan modal sedikit tapi bisa menghasilkan setelah itu terbentuklah bisnis Warung Madura antara bapak Sulaiman sebagai pemilik modal dan bapak Thohir sebagai pengelola modal.

Selanjutnya peneliti ingin menggali lebih dalam tentang bisnis Warung Madura yang sedang di jalankan oleh bapak Sulaiman dan bapak Thohir yaitu mengenai tempat sebagai berikut:

“Mengenai tempat saya membuka Warung Madura di Jati Barat Jakarta Selatan karena di Jati Barat Jakarta selatan itu ada kalurga saya yaitu ponakan saya, yang bisa mencarikan sewa toko yang murah dan strategis jadi ketika saya perlu bantuan entah itu masalah harga toko dan tempat toko yang sebisa mungkin banyak pembeli saya mintak bantuan kepada keluarga saya itu, makanya saya membuka Bisnis Warung Madura di Jati Barat Jakarta Selatan¹⁹”

Wawancara diatas ujar bapak Thohir dia membuka usaha Warung Madura di Jati Barat Jakarta Selatan karena semua akses bisa lebih mudah dengan adanya bantuan dari keluarganya mengenai sewa ruko, harga ruko dan tempat yang strategis bagi usahanya.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui tentang akad apa yang di gunakan dalam bisnis Warung Madura yang di lakukan oleh bapak Sulaiman sebagai pemilik modal dan bapak Thohir sebagai pengelola modal.

¹⁸ Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

¹⁹ Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

“Masalah akad itu saya kurang paham, yang saya tahu hanya sistemnya itu bagi hasil antara pengelola modal dengan pemilik modal yang terpenting saya dengan bapak Sulaiman tidak saling di rugikan, ketika usaha Warung Madura mengalami kerugian maka sepenuhnya di tanggung pemilik modal yaitu bapak Sulaiman saya disini hanya mengelola bagaimana caranya suapaya bisnis Warung Madura ini tidak mengalami kerugian.²⁰”

Wawancara dari bapak Thohir mengenai akad apa yang di gunakan yaitu dengan sistembagi hasil peneliti menyimpulkan bahwasanya bapak Thohir ini ingin mengelola bisnis Warung Madura sebaik mungkin agar tidak mengalami kerugian.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui bagaimana cara bapak Thohir bisa meminimalisir kerugian dan bisa bersaing dengan WARung Madura lainnya

“Persaingan usaha Warung Madura memang cukup ketat, terutama karena banyaknya Warung Madura juga disini, yang pertama tempat harus strategis dimana tempat itu sangat berpengaruh terhadap jualan saya saya mencari tempat yang dekat dengan pemukiman warga, terus yang kedua toko atau tempat saya harus rapi supaya pelanggan itu betah, yang ke tiga penerangan atau lampu harus lebih bersinar supaya pembeli itu lebih nyaman berbelanja di toko saya, yang ke empat pelayanan yang saya berikan terhadap pembeli harus ramah sebisa mungkin saya membangun komunikasi yang baik terhadap pembeli dan yang terakhir saya meberi hutangan kepada tetangga-tetangga dekat tapi hutang yang jumlahnya kecil istilahnya itu casbon.²¹”

Wawancara dengan bapak Thohir, bapak Thohir mengatakan bahwa banyak cara agar bisa bersaing dengan Warung Madura lainnya seperti memberi casbon terhadap tetangga, terus mengenai tempat, terus mengenai pelayan yang baik dan ramah terhadap pembeli.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui apakah selama bisnis Warung Madura ini bapak Sulaiman dengan bapak Thohir ini mengalami kerugian dan penyebabnya.

²⁰ Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

²¹ Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

“Kalo kerugian dari pembeli itu tidak ada, tetapi disini itu setiap hari ada preman-preman yang slalu meminta iuran keamanan terkadang jikalau tidak di kasih preman-preman itu mengamuk dan mengacak-ngacak toko saya, dan uang iurannya itu tidak sedikit, terkadang preman-preman itu mengambil rokok tidak membayar, mengambil minyak tidak membayar, sempat saya lawan merekapun menodongkan senjata tajam yaitu parang kepada saya. Saya sudah bermusyawarah kepada bapak Sulaiman terkait kerugian ini yang di akibatkan oleh preman-preman yang tidak bertanggung jawab, tapi beliau bilang bapak Sulaiman bahwasanya kerugian-kerugian yang di alami selama bukan kelalaian atau perbuatan saya, bapak Sulaiman yang akan bertanggung jawab semuanya. Dan teru ada lagi kerugian ketika disini itu banjir, maka pembeli sedikit karna adanya banjir dan terkadang barang-barang di toko itu di hanyut banjir yah mau gimana lagi, ini sudah bencana alam yang datangnya tidak di ketahui saya syukuri saja.²²”

Berdasarkan wawancara dengan bapak sulaiman peneliti bisa menyimpulkan bahasanya ada kerugian yang dialami oleh bapak Sulaiman dengan bapak Thohir di bisnis Warung Maduranya yang di sebabkan oleh preman-preman yang tidak bertanggung jawab dan meminta uang keamanan setiap harinya, ada lagi penyebab kerugiannya yaitu saat banjir melanda selain pembeli sepi da barang-barang yang terhanyut terbawa banjir, peneliti sangat perihatin terhadap ungkapan bapak Thohir ketika beliau mengucapkan sambil mengelus dada.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui cara mengatasi atau meminimalisir kerugian yang di alami oleh bapak Sulaiman dan bapak Thohir dalam usahanya.

“Jikalau kerugian yang di sebabkan oleh preman-preman saya tidak bisa mengatasi, cuman saya bisa berdo’a agar usaha saya semakin maju dan semakin di perbanyak rezeki saya. Kalau yang di sebabkan oleh banjir saya dan rekan saya itu ketika mau musim hujan dan ada tanda-tanda mau banjir, saya dan rekan saya itu memindahkan barang-barang yang sekiranya akan terkena banjir.²³”

²² Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

²³ Thohir, *Pengelola Modal*, Wawancara Langsung, (Jakarta Selatan, 27 November 2024)

Hasil wawancara peneliti dengan pengelola modal yaitu bapak Thohir mengenai kerugian yang dialaminya beliau cuman bisa pasrah saja ketika beliau di ganggu oleh preman-preman dan beliau hanya bisa berdo'a agar di lancarkan rezekinya dan ketika banjir beliau mengantisipasi memindahkan barang-barang supaya meminimalisir kerugian yang diakibatkan oleh bencana alam.

Peneliti sudah merasa cukup dengan data yang di perlukan berdasarkan landasan-landasan yang peneliti wawancarai yaitu bapak Sulaiman selaku pemilik modal dan bapak Thohir selaku pengelola modal yang sudah di jelaskan diatas bahwasanya mereka menerapkan sistem bagi hasil yang sama-sama sudah di sepakati dan hubungan keduanya cukup baik selama melakukan bisnis Warung Madura.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui usaha yang dijalankan oleh mas Yono dan mas Ferdi yang sedang melakukan usaha bisnis warung Madura. Mas yono sebagai pemilik modal dan mas ferdi sebagai pengelola.

Peneliti melakukan wawancara terhadap mas Yono yang dilakukan pada tanggal 23 november 2024 sebagaimana pedoman wawancara yang sudah terlampir terhadap pemilik modal, wawancara dilakukan dirumah mas Yono saat itu beliau sedang menonton tv di dalam rumahnya.

Sama halnya seperti wawancara diatas peneliti terlebih dahulu menanyakan tentang awal mula berdirinya bisnis warung Madura yang dilakukan oleh mas Yono dan mas Ferdi. Berikut pemaparan mas Yono sebagai pemilik modal:

“awal mula saya berpikir ingin buka usaha yang dengan teman saya lebih tepatnya sahabat saya yang sejak lama saya rencanakan, saya berteman dengan mas ferdi sejak kuliah dan kami membicarakan tentang bisnis yang sekiranya bisa kita jalankan berdua dan tidak merugikan sebelah pihak, jadi kami berpikir

tentang bisnis warung Madura yang pada dasarnya saya yang memberikan modal pada mas Ferdi²⁴”

Menurut mas Yono beliau sudah merencanakan bisnis Warung Madura ini sudah sejak lama dengan sahabatnya yaitu mas Ferdi. Sejak mereka kuliah rencana buka bisnis ini sudah mereka rencanakan, dan mas Yono sebagai pemberi modal untuk bisnis warung Madura ini.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui tentang sejak kapan warung Madura itu beroperasi.

“Saya dan mas ferdi lulus kuliah tahun 2016 dan kami merencanakan sudah sejak lama bisnis ini bahkan sebelum kami lulus, dan baru terjadi tahun 2018 karena baru terkumpul modal dan saya langsung berikan kepada mas ferdi, dan saya langsung mengontak mas ferdi untuk membicarakan bagaimana rencana kami yang dulu untuk berbisnis warung Madura, ternyata mas ferdi ingat akan rencana kami dan menyambut baik untuk membuka warung Madura di jl. Tanjung priuk Jakarta utara pada bulan maret²⁵”

Hasil wawancara yang dapat peneliti simpulkan bahwa antara mas Ferdi dan mas Yono ini sudah mempunyai ide membuka warung Madura sudah sejak lama bahkan sebelum mereka lulus kuliah dan baru terjadi tahun 2018 di Jakarta utara.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui persyaratan akad mudharabah untuk membuka warung Madura yang dikelola oleh mas Yono dan mas Ferdi

“Saya memberikan modal kepada mas Ferdi dalam bentuk uang yang harus dikelola dengan baik, yaitu 110.000.000,- sebagai modal awal membuka warung Madura. Dengan perjanjian diawal kalau kita berdua menggunakan akad yang sama-sama kita ketahui yaitu akad mudhrabah yang tidak memberatkan sebelah pihak. Dengan presentase keuntungan 50% pemilik modal dan 50% pengelola dan apabila mengalami kerugian yang disebabkan oleh ketidaksengajaan maka akan saya tanggung, jika kerugian di sebabkan

²⁴ Yono, *Pemilik Modal*. Wawancara Langsung, (Pamekasan, 23 November 2024)

²⁵ Yono, *Pemilik Modal*. Wawancara Langsung, (Pamekasan, 23 November 2024)

oleh mas ferdi sendiri maka ditanggung mas Ferdi sebagai tanggung jawab sebagai pengelola warung kami berdua²⁶”

Hasil wawancara peneliti dengan pemilik modal, peneliti dapat menyimpulkan bahwa antara mas Ferdi dan mas Yono sama-sama mengetahui syarat-syarat akad mudharabah dan mereka memahami akad mudharabah itu harus dilaksanakan sebagaimana mestinya dan tidak memberatkan kedua belah pihak. Peneliti sudah merasa cukup dengan informasi-informasi yang peneliti peroleh dari mas Yono sebagai pemilik modal.

Selanjutnya peneliti ingin mewawancarai mas Ferdi selaku pengelola modal untuk melengkapi informasi yang peneliti peroleh maka dari itu peneliti akan mewawancarai narasumber langsung yaitu mas ferdi.

Seperti wawancara sebelumnya peneliti ingin terlebih dahulu awal mula berdirinya warung Madura.

“Bisnis ini memang saya rencanakan sudah lama dengan mas Yono di waktu kuliah, yang memang pada saat itu kami ingin membuka bisnis bersama yang belum tau mau membuka bisnis apa pada waktu itu kami memikirkan bisnis yang tidak memberatkan kedua belah pihak dan muncullah ide bisnis warung madura.²⁷”

Hasil wawancara dengan mas Ferdi yaitu memang bisnis Warung Madura ini sudah lama di rencanakan oleh mereka berdua sejak kuliah.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui tentang tempat bisnis yang mereka jalani yaitu bisnis Warung Madura.

“Kami berdua menyepakati untuk tempat bisnis kita yang akan di buka di Jl Tanjung Priuk Jakarta Utara. Awalnya saya dan mas Yono itu mau buka di

²⁶ Yono, *Pemilik Modal*. Wawancara Langsung, (Pamekasan, 23 November 2024)

²⁷ Ferdi, *Pengelola Modal*. Wawancara Langsung, (Jakarta Utara, 28 November 2024)

Jakarta Barat Karena disana tempat yang strategis deekat dengan pasar, saya dan mas Yono itu tidak menemukan toko yang mau di sewakan, akhirnya saya menemukan lokasinya di Jl. Tanjung Priuk Jakarta Utara.²⁸”

Hasil dari wawancara mas Ferdi peneliti menyimpulkan bahwasanya mereka awalnya ingin mebuca usaha di Jakarta Barat karena lokasinya sanagat strategis, di karenakan tidak ada toko yang mau di sewakan akhirnya merekan menemukan tempat yaitu di Jl Tanjung Priuk Jakarta Utara.

Selanjutnya peneliti ingin mengetahui akad apa yang mereka gunakan untuk membuka bisnis Warung Madura.

“setelah saya berdiskusi panjang dengan mas Yono, saya dengan mas Yono menggunakan akad mudharabah Yaitu sistem bagi hasil anatar pengelola modal dengan pemilik modal, dimana nantik ketika bisnis kami ini mengalami kerugian yang di sebabkan bukan karena saya selaku pengelola modal maka sepenuh kerugian itu di tanggung oelh mas Yono selaku pemilik modal, tentunya saya dulu waktu saat kuliah diajarkan tentang akad-akad makanya saya dengan mas Yono sama-sama paham dengan akad ini dan alhamdulillah samapai sekarang melekat pada pikiran saya.²⁹”

Hasil wawancara dengan mas Ferdi yaitu mereka mas Yono dengan mas ferdi itu sama-sama paham tentang akad karena dengan mereka kuliah, mereka diajari tentang akad-akad dan bisnis warung Maduranya mereka menggunakan akad mudharabah.

Peneliti ingin mengetahui bagaimana mas Ferdi itu mengelola bisnis Warung Madura supaya tidak kalah saing dengan warung Madura lainnya.

“Untuk itu mungkin hanya barang-barang atau jajan yang lengkap saja supaya pembeli itu tidak kembali saat mencari barang ke toko kami, cuman itu saja

²⁸ Ferdi, *Pengelola Modal*. Wawancara Langsung, (Jakarta Utara, 28 November 2024)

²⁹ Ferdi, *Pengelola Modal*. Wawancara Langsung, (Jakarta Utara, 28 November 2024)

selebihnya saya pasrahkan kepada sang maha kuasa dan saya yakinkan bahwa rezeki itu tidak tertukar.³⁰”

Ujar mas Ferdi peneliti bisa menyimpulkan usaha mereka bisa bersaing dengan warung Madura lainnya yaitu dengan menyediakan barang-barang yang lengkap selebihnya mereka meyakinkan bahwasanya rezeki itu tidak akan tertukar.

Peneliti sudah merasa cukup atas informasi yang peneliti peroleh dari wawancara. Peneliti menyimpulkan hasil dari wawan cara mas Yono dengan mas Ferdi yang sedang membuka usaha Warung Madura bisa di kategorikan sesuai dengan syariat islam skaligus menggunakan akad mudharabah, dan hubungan keduanya sangat baik.

B. Temuan penelitian

Setelah peneliti melakukan sebuah penelitian informasi-informasi yang di peroleh terkait dengan judul skripsi peneliti angkat yaitu “Penerapan akad mudharabah pada kerja sama bisnis warung Madura di Jakarta” maka peneliti menemukan beberapa hal diantaranya sebagai berikut:

1. Kerja sama bisnis warung Madura di Jakarta dalam akad *mudharabah* modal awal berupa uang tunai.
2. Penyerahan modal oleh *shohibul maal* kepada *mudharib* untuk di kelola dalam bisnis warung Madura yang sudah di tentukan.
3. Mengenai persentase keuntungan dalam bisnis warung Madura menggunakan sistem bagi hasil yaitu 50% untuk pengelola modal dan 50% untuk pemilik modal di mana dari hasil penjualan atau keuntungan warung Madura bisa di bagi rata antara pemilik modal dan pengelola modal.

³⁰ Ferdi, *Pengelola Modal*. Wawancara Langsung, (Jakarta Utara, 28 November 2024)

4. Apabila terjadi kerugian yang tidak di sebabkan oleh *mudharib* maka kerugian tersebut sepenuhnya di tanggung oleh *shohibul mal*.

Informasi-informasi diatas merupakan hasil temuan peneliti dengan melakukan observasi langsung ke bisnis warung Madura diantaranya ke pemilik modal langsung dan pengelola modal langsung.

C. Pembahasan

1. Kerja sama Bisnis warung Madura di Jakarta

Bagian ini berisi tentang pembahasan mengenai temuan yang telah peneliti temukan di lapangan, selain ini pembasan di sesuaikan dengan syariat islam. Faktanya kebanyakan masyarakat Pamekasan memeluk agama islam dan masih mempercayai ucapan-ucapan tokoh agama seperti hal pak ustad tetapi tidak memperdulikan aturan-aturan khususnya aturan dalam melaksanakan muamalah. Masih ada sebagian masyarakat pamekasan yang berlomab-lomba untuk hidup nyaman dan segala kebutuhannya terpenuhi tanpa memperhatikan kondisi masyarakat sekitar dan mengabaikan aturan-aturan agama.

Islam tidak melarang manusia untuk melakukan perjanjian kerja sama untuk mencari keuntungan, karena pada hakikatnya masih membutuhkan manusia lainnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya apalagi di bidang ekonomi.

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ : أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَأَجَازَهُ.

“Dari Abbas bin Abdul Muthalib apabila ia menyerahkan sejumlah harta dalam investasi *mudharabah*, maka ia mensyaratkan kepada *mudharib*-nya agar harta itu tidak dibawa

melewati lautan, tidak menuruni lembah, dan tidak dibelikan kepada binatang tunggangan. Jika *mudharib* melanggar syarat-syarat tersebut, maka ia bertanggung jawab menanggung risiko. Syarat-syarat yang diajukan Abbas tersebut sampai kepada Rasulullah SAW” (HR. At-Tabrani.)⁴⁰

Hadits ini menjelaskan tentang Abbas yang melakukan investasi dengan akad *mudharabah*, maka ia mensyaratkan kepada *mudharib* untuk tidak membawa harta tersebut melewati lautan, menuruni lembah dan tidak membeli binatang. Apabila *mudharib* melanggar, maka ia harus menanggung risikonya. Syarat yang diajukan ini kemudian dibenarkan oleh Rasul.

Pada hadits ini, terjadi praktek *mudharabah muqayyadah*, yaitu bentuk kerja sama antara kedua belah pihak dengan syarat-syarat dan batasan tertentu. Dimana *shahibul mal* membatasi jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Dalam istilah ekonomi Islam modern, jenis *mudharabah* ini disebut *Restricted Investment Account*. Batasan-batasan tersebut dimaksudkan untuk menyelamatkan modalnya dari resiko kerugian.

Jenis transaksi lainnya adalah *Mudharabah Muthlaqah* (Unrestricted Investment account), yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul mal* dan *mudharib* tanpa syarat atau tanpa dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Maka apabila terjadi kerugian dalam bisnis tersebut, *mudharib* tidak menanggung resiko atas kerugian. Kerugian sepenuhnya ditanggung *shahibul mal*.

tetapi banyak hal yang perlu diperhatikan karena dalam Islam sangat dilarang yang namanya merugikan pihak lain baik dari segi materi, mental maupun fisik Islam sangat menganjurkan bagi setiap umat untuk saling menjaga kemasalahatan antar masyarakat

⁴⁰ Sulaiman bin Ahmad bin Mutair, *Al-Lakhmi At-Tabrani, Al-Mu'jam Al-Awsat*, (Kairo: Darul Haramain), juz 1. 231

dalam hal apapun termasuk bermuamalah. Banyak masyarakat Pamekasan yang mengabaikan aturan-aturan dalam bermuamalah salah satunya dalam kegiatan bisnis warung Madura.

Berlandaskan pada hasil wawancara dan temuan di atas penulis menyimpulkan bahwa akad yang digunakan dalam bisnis warung Madura tersebut menggunakan akad *mudharabah* dimana ada dua orang atau lebih yang melakukan perjanjian dalam melakukan usaha Ada pemilik modal dan ada pengelola modal dengan aturan setiap modal harus kontan bukan berbentuk hutang dan juga harus berbentuk uang, apabila modal tersebut berbentuk aset maka harus di uraikan ke bentuk uang, namun jika terjadi kerugian maka pemilik modal yang menanggungnya kecuali kerugian terjadi karena kelalaian pengelola modal.

Adapun dampak dari praktik kerja sama di bisnis warung Madura yang di lakukan oleh pak Slamet dengan mas Ahmad Zaini yang peneliti temui, pengelola modal merasa di rugikan, karena pemilik modal kurang transparansi mengenai hasil dari penjualan warung Madura. Hal itu di sebabkan oleh minimnya pengetahuan masyarakat tentang aturan-aturan dalam bermuamalah. Khususnya pada akad *mudharabah*.

Sedangkan dalam ketentuan terkait nisbah bagi hasil yaitu sistem atau metode pembagian keuntungan harus di sepakati dinyatakan secara jelas dan nisbah bagi hasil bisa berubah tapi sesuai dengan kesepakatan bersama, oleh karena itu menurut ulama fiqih tidak di perbolehkan ketika keuntungan di potong secara sepihak maka akan merugikan pengelola modal.

2. Pelaksanaan Akad *Mudharabah* Pada Bisnis Warung Madura Di Jakarta

Warung Madura merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan sembako dengan menyediakan berbagai macam kebutuhan sehari-hari. Sistem yang diterapkan dalam pengelolaan ini bersifat mudārabah yaitu sebuah kerjasama antara dua belah pihak yang saling membutuhkan yaitu salah satu memiliki modal dan yang satunya memiliki kemampuan. Mereka bekerjasama untuk mendapat keuntungan sesuai ketentuan yang telah disepakati bersama.

Dalam hal ini pemilik memasrahkan seluruhnya kepada penjaga toko baik dalam sistem kulakan barang, penerapan harga dan sistem pengelolaan keuangan atau pun beberapa hal lain yang telah disepakati. Sistem yang ditawarkan pemilik biasanya berupa sistem gaji maupun bagi hasil. Pemilik sebelumnya memberikan pandangan awal tentang kelebihan dan kekurangan kedua sistem tersebut. Namun fakta di lapangan para penjaga biasanya lebih tertarik dengan sistem bagi hasil sekalipun terdapat konsekuensi dan risiko yang harus ditanggung.

Selain itu, warung Madura memiliki kemampuan kerjasama yang cukup baik dengan beberapa para pemasok, sehingga menyebabkan terjadinya efisiensi melalui skala ekonomi yang cukup besar dan beberapa strategi yang tidak ditemukan di pasar tradisional, seperti strategi non harga, jam buka 24 jam ataupun adanya tempat parkir gratis. Hal ini menjadi salah satu penyebab berkembang pesatnya warung Madura di berbagai penjuru kota.

Berbeda dari mini market dan warung-warung pada umumnya, warung Madura memiliki jam buka 24 jam non-stop hal ini menjadi salah satu keunggulan yang membuat warung Madura digemari pelanggan, khususnya bagi mereka yang ingin belanja di malam hari. Pemilik toko warung Madura biasanya mempekerjakan dua pegawai untuk saling

berbagi porsi kerja. Misalnya, pegawai A menunggu warung dari jam 6 pagi sampai 6 sore, sedangkan pegawai B menunggu warung dari jam 6 sore sampai 6 pagi. Dengan sistem seperti ini, Warung Madura bisa buka hingga 24 jam non-stop.

Adapun yang menjadi daya tarik warung Madura yakni faktor lokasi yang dekat dengan pemukiman menjadi suatu keunggulan yang didukung dengan produk yang relatif lengkap untuk kebutuhan sehari-hari sehingga warga sekitar tidak perlu pergi ke pasar atau ke toko yang lebih besar.

Untuk memperkuat penelitian, peneliti menambahkan fatwa DSN-MUI yang menjadi sumber hukum islam dan acuan untuk berbisnis. Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problematika hokum yang di hadapi umat. Kehadiran fatwa menjadi suatu aspek organik dari bangunan ekonomi islam yang tengah di kembangkan, sekaligus sebagai alat ukur bagi kemajuan ekonomi yang berbasis syariah di Indonesia.

Akad *mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antara pemilik modal (malik/shahib al-mal) yang menyediakan seluruh modal dengan pengelola (*'amil/mudharib*) dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai nisbah yang disepakati dalam akad.

Sehubungan dengan hal itu akad merupakan bentuk perikatan dalam Islam memiliki kepentingan besar untuk menyorot diterima atau ditolaknya suatu transaksi. Pada dasarnya, akad merupakan bentuk yang dibolehkan atau bebas tanpa ikatan. Karena itu kebebasan berakad tergantung kepada bentuk yang dibenarkan syariat. Kebebasan akad dalam makna ini menyatakan bahwa setiap bentuk akad dipandang bebas untuk dilakukan selama rukun

dan persyaratan untuk melakukannya telah terwujud. Artinya akad yang dilakukan dengan adanya unsur paksaan maka menjadi batal atau tidak sah.

Dalam penelitian warung Madura di tiga tempat yang berda tapi dalam menjalankan bisnis warung Madura dimana seorang *shohibul maal* memberikan modal awal berupa uang kepada pengelola modal dengan jenis usaha warung Madura dan tempat yang sudah di sepakati. Dalam bisnis warung madura yang sudah di teliti maka peneliti menyimpulkan bahwasanya bisnis ini menggunakan akad *mudharabah muqayyadah* karena pemilik dana memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya. Dalam *Mudharabah* ini, shahibul mal turut menentukan segala hal yang berkaitan dengan usaha yang akan dijalankan oleh mudharib. Segala yang dilakukan oleh *mudharib* dan hal-hal yang berkaitan dengan usaha, semuanya harus diketahui oleh *shahibul mal*.

Shahib al-mal/malik *صاحب المال - المالك* adalah pihak penyedia dana dalam usaha kerja sama usaha *mudharabah*, baik berupa orang Syakhshiyah thabiiyah dan mudharib *العامل المضارب* adalah pihak pengelola dana dalam usaha kerja sama usaha *mudharabah*, baik berupa orang (syakhshiyah thabi'iyah/natuurlijke persoon) maupun yang disamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum⁴¹

Dalam hal ini, DSN-MUI mengeluarkan Fatwa mengenai akad *mudharabah* agar di jadika pedoman usaha oleh pelaku bisnis islam. Berdasarkan fatwa DSN-MUI NO: 115/DSN-MUI/IX/2017 yang terdapat pada bagian ketentuan nisbah bagi hasil yang isinya sebagai berikut.

⁴¹ Fatwa DSN-MUI NO:115/DSN-MUI/IX/2017, *Tentang Akad Mudharabah*, (Jakarta, 15-September-2017), 3.

- a. Sistem/metode pembagian keuntungan harus disepakati dan dinyatakan secara jelas dalam akad
- b. Nisbah bagi hasil harus disepakati pada saat akad.
- c. Nisbah bagi hasil sebagaimana angka 2 tidak boleh dalam bentuk nominal atau angka persentase dari modal usaha.
- d. Nisbah bagi hasil sebagaimana angka 2 tidak boleh menggunakan angka persentase yang mengakibatkan keuntungan hanya dapat di terima oleh salah satu pihak, sementara pihak lainnya tidak berhak mendapatkan hasil usaha *mudharabah*.
- e. Nisbah bagi hasil boleh diubah sesuai dengan kesepakatan.
- f. Nisbah bagi hasil boleh dinyatakan dalam bentuk multinisbah.⁴²

Karena yang menjadi titik permasalahan dalam hal ini mengenai sistem bagi hasil nisbah maka menurut penulis dalam kegiatan bisnis warung Madura di Kalideres Jakarta Barat yang sudah memotong secara sebelah pihak tanpa memberikan alasan yang jelas kepada pengelola modal (*mudharib*) sehingga membuat pengelola modal menjadi rugi, hal ini sangat di larang oleh syariat islam.

⁴² Fatwa DSN-MUI NO:115/DSN-MUI/IX/2017, *Tentang Akad Mudharabah*, (Jakarta, 15-September-2017), 5-6.