

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG *SHIRKAH MUḌĀRABAH*, WARALABA DAN MEKANISME BAGI HASIL

A. *Shirkah MuḌārabah*

1. Pengertian *Shirkah MuḌārabah*

Shirkah berarti *al-ikhtilāf* yang artinya campur atau percampuran yaitu seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin dibedakan.¹⁶ Dengan kata lain *shirkah* bisa dikatakan sebagai kerjasama atau kemitraan. Disampaikan oleh Firdaus dalam bukunya bahwa menurut mazhab hanabilah *muḌārabah* merupakan salah satu jenis *shirkah*.

MuḌārabah berasal dari kata “*al-ḍarb*” yang berarti *al-safar* (perjalanan), *al-mitsl* (seimbang), dan *al-shinf* (bagian). Makna secara bahasa adalah penyerahan harta milik oleh seseorang kepada orang lain untuk diperdagangkan dan keuntungan dibagi dua, sementara kerugian ditanggung oleh pemilik harta. Menurut ulama Hanafiyah, *muḌārabah* termasuk perkongsian keuntungan atas harta yang diberikan oleh pemilik modal kepada pelaku usaha.

Secara teknis, *muḌārabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shāhib al-māl*) menyediakan seluruh (100%) modalnya sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*muḌārib*). Keuntungan usaha secara *muḌārabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, apabila terjadi kerugian maka ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Sedangkan apabila kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

¹⁶ Hendi, Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), 125.

Dalam *shirkah muḍārabah*, pengelolaan modal hanya menjadi hak pengelola sedangkan pemodal tidak berhak ikut campur dalam pengelolaan namun harus tetap dengan persetujuan pemodal.

2. Landasan Hukum

Secara umum, landasan dasar syariah *muḍārabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini:

a. Al-Quran

1) *Shirkah*

An-Nisa' : 12

Artinya:

“.... Maka mereka berserikat pada sepertiga” (Q.S. an-Nisaa: 12).¹⁷

2) *Muḍārabah*

Al- Baqarah: 198

Artinya:

“Bukanlah dosa bagimu mencari karunia (rezeki dalam perniagaan) dari Tuhanmu....”(QS. Al-Baqarah: 198).¹⁸

b. Al-Hadist

1) *Shirkah*

أَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكِينَ مَا مِ يَحُنُّ أَحَدُهُمَا صَا حِبَّهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

¹⁷ Said Agil Husin Al Munawar, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: CV Al Waah, 2004), 102. Dalam Qur'an terjemahan dijelaskan bahwa surat An-Nisa: 12 tentang hak waris dan ada bagian tentang berserikat yang terdapat pada kata *sharikah* yang berarti berserikat atau kerjasama.

¹⁸ Said Agil Husin Al Munawar, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: CV Al Waah, 2004), 38. Dalam Qur'an terjemahan dijelaskan pada surat Al-Baqarah: 198 tentang perniagaan di musim haji atau *muḍārabah* yang terdapat pada kata *faḍlan*.

Artinya:

“Aku jadi yang ketiga antara dua orang yang berserikat selama yang satu tidak khianat kepada yang lainnya, apabila yang satu berkhianat kepada pihak yang lain, maka keluarlah aku darinya.”

2) *Muḍārabah*

رَوَى ابْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ: كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ

الْمَالِ مُضَارَبَةً إِشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَجْرًا وَلَا يَنْزِلَ بِهِ

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *muḍārabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut pada Rasulullah Saw dan Rasulullah pun membolehkannya.” (HR. Thabrani)¹⁹

3. Jenis *Shirkah Muḍārabah*

a. *Shirkah Muḍārabah Muṭlaqah*

Muḍārabah muṭlaqah adalah bentuk kerja sama antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.²⁰ *Shāhib al-māl* memberikan keleluasaan kepada *muḍārib* untuk melakukan usaha sesuai kehendaknya, tetapi sejalan dengan prinsip syariah dengan modal yang diberikan kepadanya.

b. *Shirkah Muḍārabah muqayyadah*

Muḍārabah muqayyadah adalah bentuk kerjasama tetapi *muḍārib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya

¹⁹ Thabrani, dikutip oleh Syafi'i Antonio dalam bukunya *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 96.

²⁰ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan* (Jakarta, Tazkia Institute, 1999), 94.

pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shāhib al-māl* dalam memasuki jenis dunia usaha.²¹ Dalam kerjasama ini *muḍārib* terikat oleh persyaratan yang diberikan oleh *shāhib al-māl* dalam meniadakan modal yang dipercayakan kepadanya.

4. Rukun dan syarat *shirkah muḍārabah*:

Ada beberapa rukun dan syarat dalam *shirkah muḍārabah* yaitu:

a. Pihak yang bekerjasama

Dalam akad *muḍārabah*, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shāhib al-māl*), pihak kedua sebagai pelaksana usaha (*muḍārib*). Syarat keduanya adalah pemodal dan pengelola harus mampu melakukan transaksi dan sah secara hukum.²²

b. Obyek Kerjasama

Objek merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *muḍārabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *muḍārabah*. Modal yang diserahkan berbentuk uang. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, ketrampilan, *selling skill*, *management skill* dan lain-lain.²³ Syarat obyek *muḍārabah* adalah:

- 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya (mata uang).
- 2) Modal harus tunai.

Apabila modal berbentuk barang maka tidak diketahui secara pasti harganya dan bisa mengakibatkan *gharār*. Para fuqaha telah sepakat tidak bolehnya *muḍārabah* dengan hutang. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shāhib al-māl* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *muḍārib* telah

²¹ Ibid.

²² Ibid., 174.

²³ Karim, Adiwarmar. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 194.

bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad.²⁴

3) Persetujuan Kedua Belah Pihak.

Kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *muḍārabah*. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana dan si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja. Syaratnya adalah melafadzkan *ijab* dari yang punya modal dan *qabul* dari yang menjalankannya.²⁵

4) Nisbah Keuntungan

Nisbah adalah rukun yang khas dalam akad *muḍārabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang ber*muḍārabah*.²⁶ *Muḍārib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shāhib al-māl* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.

5. Penyelesaian Perselisihan

Penyelesaian masalah dalam shirkah *muḍārabah* sama dengan *shirkah* pada umumnya, yakni dengan jalan musyawarah.²⁷ Apabila terjadi masalah antara kedua belah pihak maka jalan yang ditempuh adalah musyawarah antara kedua belah pihak untuk menemukan jalan keluar.

6. Berakhirnya *Shirkah Muḍārabah*

Enam hal yang menyebabkan berakhirnya suatu *shirkah muḍārabah* adalah:²⁸

²⁴ Ibid.

²⁵ Muhammad. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 73.

²⁶ Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih...*, 194.

²⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...*, 130.

²⁸ Ibid., 133.

- a. Salah satu pihak membatalkannya meskipun tanpa persetujuan pihak yang lainnya.
 - b. Salah satu pihak kehilangan kecakapan untuk keahlian dalam mengelola harta, baik karena gila maupun karena alasan lainnya.
 - c. Salah satu pihak di bawah pengampunan, baik karena boros yang terjadi pada waktu perjanjian *shirkah* tengah berjalan maupun sebab yang lainnya.
 - d. Modal *shirkah* lenyap sebelum dibelanjakan atas nama *shirkah*.
7. Mekanisme Perhitungan Bagi Hasil

Mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara yaitu:

a. *Profit Sharing* (Bagi Laba)

Perhitungan bagi hasil menurut *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan pada laba dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha dikurangi dengan beban-beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut.

Misalnya: Pendapatan usaha Rp 2.000,00 dan beban-beban untuk mendapatkan pendapatan tersebut Rp 1.500,00, maka *profit* (laba) adalah Rp 500,00 yang diperoleh dari Rp 2.000,00 - Rp 1.500,00 yang kemudian dibagi kepada *shāhib al-māl* dan *muḍārib* sebesar yang telah disepakati.

b. *Revenue Sharing* (Bagi Pendapatan)

Perhitungan bagi hasil menurut *revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut.

Misalnya: Pendapatan usaha Rp 2.000,00 dan beban-beban usaha untuk mendapatkan pendapatan tersebut Rp 1.500,00, maka *profit* (laba) adalah Rp 2.000,00 (tanpa harus dikurangi beban Rp 1.500,00) yang kemudian dibagi kepada *shāhib al-māl* dan *muḍārib* sebesar nisbah yang disepakati.

B. Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Secara sederhana waralaba memiliki arti hak istimewa yang terjamin dan diberikan oleh pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban dan pembayaran.²⁹ Dalam format bisnis, waralaba merupakan peraturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.³⁰

Para tokoh ekonomi juga memiliki berbagai pendapat tentang arti waralaba, diantaranya:

- a. Menurut Suryana, waralaba adalah suatu persetujuan lisensi menurut hukum antara suatu perusahaan penyelenggara dengan penyalur atau perusahaan lain untuk melaksanakan usaha yang di dalamnya mencakup penggunaan nama, merek dagang, dan prosedur penyelenggaraan secara standart dari *franchisor* (pemberi waralaba) oleh *franchise* (penerima waralaba) yang berkelanjutan dan dilaksanakan dalam jangka waktu tertentu.³¹
- b. Menurut Gunawan Widjaja, waralaba adalah pemberian lisensi untuk mempergunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan, serta hal lain yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba dan tidak boleh diabaikan oleh penerima waralaba.³²
- c. Menurut Suharmoko, waralaba adalah sebuah perjanjian pemberian lisensi/izin oleh *franchisor* kepada *franchise* untuk melakukan pendistribusian barang dan

²⁹ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba* (Jakarta: PT Buku Kita, 2008), 13.

³⁰ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 6.

³¹ Suryana, *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi Revisi* (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 82.

³² Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 20.

jasa di wilayah dan jangka waktu tertentu di bawah nama dan identitas *franchisor*.³³

Sedangkan dalam asosiasi Indonesia *franchise*, yang dimaksud waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, di mana pemberi waralaba memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu, meliputi area tertentu dan yang menjadi obyek dalam waralaba adalah modal dan kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba.

Waralaba di Indonesia saat ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba Dan Keputusan Menteri Perdagangan Dan Perindustrian RI No 259/MPP/KEP/7/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.³⁴ Dalam Peraturan Pemerintah tersebut ditegaskan bahwa waralaba adalah perikatan antara pembeli waralaba dengan penerima waralaba, di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan menggunakan hak atas kekayaan intelektual dengan suatu imbalan berdasarkan pernyataan yang ditetapkan pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menggunakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

Pemberi waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Sedangkan penerima waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan

³³ Suharmoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus* (Jakarta: Kencana, 2004), 82.

³⁴ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba...*, 147.

atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual yang dimiliki oleh pemberi waralaba.³⁵

2. Jenis Waralaba

Dalam prakteknya, waralaba dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:³⁶

- a. Waralaba Produk dan Merek Dagang yaitu waralaba yang terwujud melalui pemberian lisensi/hak dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang juga disertai dengan penggunaan merek dagang, di mana pemberi waralaba akan memperoleh pembayaran royalti, baik royalti di muka maupun royalti berjalan, sebagai imbalan.
- b. Waralaba Format Bisnis yang memiliki batasan sebagai pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pemberi waralaba) kepada pihak lain (penerima waralaba) yang meliputi pemberian hak untuk berusaha/berdagang dengan menggunakan merek atau nama dagang dari pemberi waralaba serta seluruh paket yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

Perbedaan antara kedua jenis waralaba di atas terletak pada adanya usaha untuk mengembangkan kuantitas produk semata pada satu sisi (waralaba produk dan merek dagang) dan usaha untuk mengembangkan kuantitas produk serta kualitas sumber daya manusia di sisi lain (waralaba format bisnis). Sebagai sistem yang tidak hanya menfokuskan pada peningkatan kuantitas produk saja namun juga menitikberatkan pada peningkatan kualitas sumber daya manusia.

3. Obyek Waralaba

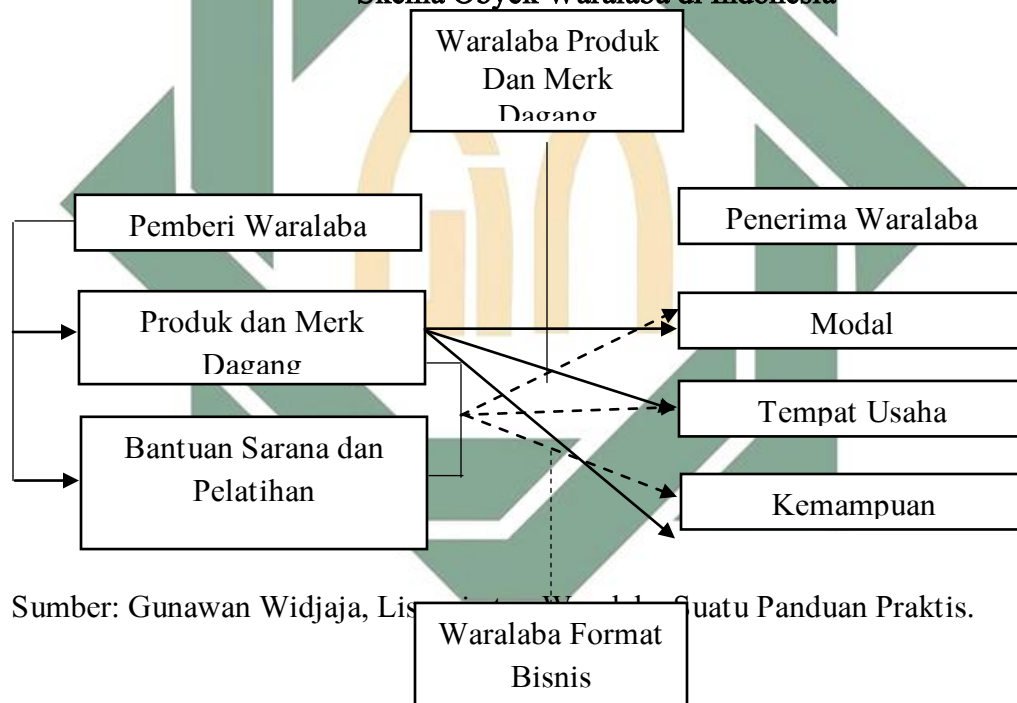
³⁵ Andrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 12.

³⁶ Suharmoko, *Hukum Perjanjian Teori...*, 83.

Dalam waralaba yang dijadikan sebagai obyek adalah modal dari penerima waralaba dan kekayaan intelektual dari pemberi waralaba. Penerima waralaba harus menyediakan modal berupa uang tunai yang digunakan untuk mendapatkan izin/lisensi dalam penggunaan produk dan sebagainya dari pemberi waralaba. Sedangkan pemberi waralaba harus memberikan izin untuk menggunakan kekayaan intelektual yang dimiliki dan memberikan bantuan sarana dan pelatihan.

Gambar 2.1

Skema Obyek Waralaba di Indonesia



Sumber: Gunawan Widjaja, Lis... Suatu Panduan Praktis.

4. Pengelolaan Bisnis Waralaba

Pengelolaan usaha diserahkan penuh kepada penerima waralaba untuk mengelola usahanya pemberi waralaba hanya memberikan izin atau lisensi kepada penerima waralaba untuk menggunakan produk serta *brand* yang dimiliki. Sedangkan pengelolaannya diserahkan kepada pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba tidak ikut andil dalam pengelolaannya. Akan tetapi, pemberi

waralaba tidak boleh lepas tangan dalam perkembangan usaha tersebut. Pemberi waralaba harus memberikan pelatihan-pelatihan atau sarana pendukung dan sistem pengelolaan usaha sepenuhnya dipercayakan kepada pihak penerima waralaba dengan berpedoman aturan dari pihak pemberi waralaba.

Waralaba juga tidak membatasi kepada pihak penerima waralaba yang ingin mengembangkan usaha waralabanya. Penerima waralaba utama bisa mencari penerima waralaba lanjutan tetapi pihak penerima waralaba harus mempunyai modal dan tempat untuk usahanya.

5. *Franchise Fee*

Franchise fee adalah jumlah yang harus dibayar sebagai imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba, yang dibayar untuk satu kali, yaitu pada saat waralaba akan dimulai atau pada saat penandatanganan akta perjanjian waralaba. Nilai *franchise fee* ini sangat bervariasi tergantung pada jenis waralaba. Semakin terkenal suatu waralaba maka semakin mahal *franchise fee* yang harus dibayarkan.³⁷

6. *Royalty Fee*

Royalty fee adalah uang yang dibayarkan secara periodik oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak yang merupakan prosentase dari omset penjualan, sama seperti *franchise fee* nilai *royalty fee* sangat bervariasi, tergantung jenis waralaba. *Royalty fee* yang ditarik oleh pemberi waralaba secara umum diperlukan untuk membiayai bantuan teknik selama perjanjian. *Royalty fee* dibayar dari omset penjualan setiap bulannya.

7. Penyelesaian Perselisihan

Sesuai dengan hukum di Indonesia, apabila terjadi suatu perselisihan dalam usaha waralaba maka jalan yang ditempuh ada pemecahan masalah melalui Pranata Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Masalah.³⁸

³⁷ Andrian Sutedi, *Hukum Waralaba...*, 73.

³⁸ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba...*, 140.

8. Mekanisme Pembagian *Royalty Fee*

Besar *royalty fee* tergantung jenis usaha dan hitung-hitungan dari *franchisor* yang mencakup suatu kelayakan usaha *franchise*. *Royalty fee* yang wajar adalah sebesar 1%-12% dari prosentase yang diambil dari omset kotor bukan profit. Bila diambil dari profit maka akan menyusahkan karena profit itu sudah masuk dalam pembukuan sehingga perhitungan harus memperhatikan banyak aspek.

Setiap waralaba memiliki mekanisme pembagian *royalty fee* berbeda. Pada umumnya dalam perjanjian waralaba menyebutkan bahwa penerima waralaba membayar sejumlah biaya waralaba (*royalty fee*) kepada pemberi waralaba berdasarkan besarnya penjualan. Isinya antara lain mengenai:³⁹

- a. Dasar pembayaran berdasarkan penjualan kotor.
- b. Tingkat *royalty* seminimum mungkin.
- c. Pembayaran secara periodik (mingguan, bulanan, dan lain-lain).
- d. Waktu pembayaran ditentukan.

C. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil disebut juga *qiraḍ* yang mempunyai arti secara bahasa artinya potongan sebab yang mempunyai harta memotong hartanya untuk si pekerja agar dia bisa bertindak dengan harta itu dan sepotong keuntungan.⁴⁰ Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shāhib al-māl* dengan *muḍārib*. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *muḍārabah*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional.

Keuntungan bersih harus dibagi antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah

³⁹ Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah* (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), 57.

⁴⁰ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 245.

ditutup dan ekuiti *shāhib al-māl* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan dimuka.

Metode bagi hasil terdiri dari dua sistem yaitu bagi untung (*profit sharing*) dan bagi hasil (*revenue sharing*). Bagi untung (*profit sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Sedangkan bagi hasil (*revenue sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana.

2. Landasan Syariah Bagi Hasil

a. Al-Qur'an

Q.S. Al-Maidah: 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ.....

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.....” (Q.S al-Maidah: 1).⁴¹

b. Al-Hadist

الصُّلْحُ جَاءَ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ الْأَصْلَحَ حَرَّمَ حَالًا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا

شَرْطًا حَرَّمَ حَالًا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya:

⁴¹ Said Agil Husin Al Munawar, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Semarang: CV Al Waah, 2004), 141. Dalam Qur'an surat Al-Maidah:1 dijelaskan tentang perjanjian dan terdapat kata yang menjadi patokan sebagai bagi hasil tentang pemenuhan terhadap akad yaitu pada kata 'Uqud.

“Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.” (HR.Tirmizi dari ‘Amr bin ‘Auf)⁴²

3. Rukun Bagi Hasil

a. *Shighat*

Yaitu *ijab* dan *qabul* dengan ucapan apa saja yang membawa makna bagi hasil.

b. Dua pihak yang berakad

Yaitu pemilik modal dan pekerja. Keduanya harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:⁴³

- 1) Orang yang berakad karena pada dasarnya pemodal sama dengan pemberi hak wakil dan pengelola adalah menjadi wakil.
- 2) Ada izin secara mutlak, tidak boleh bagi si pemodal mempersempit ruang gerak si pekerja karena apabila pengelola dipersempit ruang geraknya maka tidak bisa mewujudkan tujuan akad. Tujuan bagi hasil adalah mendapat keuntungan dan bisa jadi si pekerja tidak mendapat keuntungan apabila ditentukan barang dan orangnya.
- 3) Si pekerja bebas bekerja agar dia bisa bekerja kapan saja dia mau dan yang dilarang adalah jika pemodal ikut campur dalam pekerjaan.

c. Harta

Harta dalam bagi hasil harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Berupa uang, yaitu uang yang sudah dicetak atau belum yang terbuat dari emas dan perak berupa uang dirham atau dinar yang murni.

⁴² Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional untuk Lembaga Keuangan Syariah (Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dan Bank Indonesia, 2001), 98.

⁴³ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalat...*, 249.

- 2) Modal diketahui jumlah, jenis dan sifatnya, maka tidak boleh berakad terhadap yang tidak diketahui jumlahnya untuk menghindari *jahala* (ketidaktahuan) terhadap keuntungan.
- 3) Harta yang dibagi hasilkan diketahui oleh si pemilik, jika harta tidak diketahui maka akad tidak sah.
- 4) Hendaknya harta diserahkan kepada pekerja, dan dia bebas berbuat dan bertindak, dan setiap syarat yang bertentangan dengan hal itu, maka dianggap tidak sah.

d. Pekerjaan

Pekerjaan ini diisyaratkan harus pekerjaan dalam perdagangan dan bukan semua pekerjaan bisa untuk bagi hasil, yang boleh hanya pekerjaan yang bisa mendatangkan keuntungan. Si pemilik modal tidak boleh memberikan syarat harus membeli barang langka.

e. Keuntungan

Jika ada keuntungan, maka keuntungan tersebut dibagi untuk pemodal dan pekerja dan tidak dibolehkan ada syarat untuk pihak ketiga karena pemilik modal mengambil keuntungan karena hartanya dan pekerja mendapat keuntungan karena pekerjaannya.

Pada dasarnya keuntungan mempunyai tiga syarat yaitu menjadi milik si pemodal dan si pekerja, diketahui, dan diketahui rincian bagiannya seperti yang diterangkan di atas.

f. Hukum Sengketa Kedua Berakad

Jika terjadi sengketa antara pekerja dengan si pemodal tentang jumlah pembagian keuntungan, di mana si pekerja mengaku dia mendapat setengah dan si pemodal mengatakan hanya sepertiga maka keduanya harus saling bersumpah karena berselisih tentang akad.

g. Nisbah Keuntungan

Hal-hal yang berkaitan dengan nisbah bagi hasil yaitu:

1) Prosentase

Nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50, 70:30, 60:40, atau 99:1. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal. Nisbah keuntungan tidak boleh dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah tertentu, misalnya *shāhib al-māl* mendapat Rp 100.000,00 dan *mudārib* mendapat Rp 100.000,00.

2) Besarnya Nisbah

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antara *shāhib al-māl* dengan *mudārib*. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 99:1. Namun para ahli fiqih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan.

3) Cara Menyelesaikan Kerugian

Jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal. Kemudian bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.