

BAB IV
ANALISIS *SHIRKAH* DAN MEKANISME BAGI HASIL PADA
CV BINTANG ELMI VISION LAMONGAN

A. Analisis Tentang Implementasi Akad *Shirkah Muḍarabah* Di CV Bintang Elmi Vision

Untuk mendapatkan gambaran tentang implementasi *shirkah muḍarabah* yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision maka peneliti memaparkan sebagai berikut:

1. Akad

Untuk mempermudah analisa, maka peneliti akan memberikan beberapa persamaan dan perbedaan antara waralaba dan *shirkah muḍarabah* yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision dengan waralaba dan *shirkah muḍarabah* secara teori. Persamaan dan perbedaan *shirkah* yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision dengan teori yang ada dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 4.1
Waralaba, *Shirkah Muḍarabah* dan Implementasi *Shirkah*
di CV Bintang Elmi Vision

No	Ketentuan	Waralaba	<i>Shirkah muḍarabah</i>	<i>Shirkah</i> di CV Bintang Elmi Vision
1	Akad kerjasama	Ada, tertulis	Ada, lisan dan tertulis	Ada, Lisan dan tertulis
2	Obyek kerjasama	Ada, hak kekayaan intelektual dan	Ada, <i>skill</i> dan modal	Ada, Hak kekayaan Intelektual, <i>skill</i> dan modal.

		modal		
3	Pihak yang bekerjasama	Ada, Pemberi dan penerima waralaba	Ada, <i>Ṣhāhib al-māl</i> dan <i>muḍarib</i>	Ada, <i>Ṣhāhib al-māl</i> dan <i>muḍarib</i>
4	Nisbah	Ada, <i>royalty fee</i>	Ada, bagi hasil	Ada, bagi hasil
5	Hak dan kewajiban pihak	Ada	Ada	Ada
6	Bantuan dan fasilitas	Ada, pelatihan	Tidak ada	Ada, pelatihan
7	Pemecahan perselisihan	Ada	Ada	Ada
8	Pembayaran ganti rugi	Ada	Ada	Ada
9	Pilihan hukum	Ada	Tidak ada	Ada

Bila melihat dari perbandingan pada tabel 4.1 dapat diketahui semua syarat waralaba dimiliki oleh *shirkah muḍarabah* sedangkan ada beberapa syarat *shirkah muḍarabah* yang tidak dimiliki oleh waralaba. Seperti yang terlihat di atas salah satunya adalah nisbah, di mana CV Bintang Elmi Vision menerapkan sistem bagi hasil yang digunakan sebagai keuntungan sedangkan dalam waralaba yang digunakan sebagai keuntungan adalah sistem *royalty fee*. Selain itu secara jelas juga terlihat dari pihak yang bekerja sama. Dalam waralaba pihak yang bekerja sama disebut dengan *franchise* dan *frinchor* sedangkan CV Bintang Elmi Vision menyebutkan bahwa pihak yang bekerja sama adalah *ṣhāhib al-māl* dan *muḍarib*.

Dari beberapa perbedaan di atas maka diketahui bahwa akad yang digunakan sebagai landasan *shirkah* di CV Bintang Elmi Vision adalah akad *shirkah muḍarabah*.

2. Pengelolaan Usaha

Waralaba merupakan kerjasama dengan menggabungkan modal dan hak kekayaan intelektual, *brand*, serta produk. Pihak pemberi waralaba memberikan izin atau lisensi kepada penerima waralaba untuk menggunakan produk serta *brand* yang dimiliki.⁶⁵ Sedangkan pengelolaannya diserahkan kepada pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba tidak ikut andil dalam pengelolaannya. Akan tetapi, pihak pemberi waralaba tidak boleh lepas tangan untuk perkembangan usaha tersebut. Pihak 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.

Pengelolaan *shirkah muḍārabah* hampir sama dengan waralaba, di mana salah satu pihak berperan sebagai pengelola dan satu pihak lain hanya sebagai pemodal. *Shirkah muḍārabah* ada dua macam yaitu *shirkah muḍārabah muṭlaqah*

⁶⁵ Andrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 12

dan *shirkah muḍārabah muqoyyadah*.⁶⁶ *Shirkah muḍārabah muṭlaqah* adalah sistem kerjasama yang pengelolaannya diserahkan penuh kepada pihak *muḍārib* mulai dari jenis usaha dan tempat usaha asalkan sesuai dengan syariat Islam sedangkan *shirkah muḍārabah muqoyyadah* adalah sebuah sistem kerjasama di mana pihak *muḍārib* harus mengikuti semua tata cara pengelolaan dari pihak *ṣhāhib al-māl* dengan syarat tidak melanggar syariat Islam.

Pengelolaan *shirkah* yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision dapat dipaparkan sebagai berikut:

- a. Pengelolaan pada waralaba yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision adalah pihak pemberi waralaba tidak hanya berperan sebagai pemberi izin untuk menggunakan *brand*, produk dan aturan-aturan yang berlaku tetapi juga sebagai pengelola (*muḍārib*) sedangkan pihak penerima waralaba hanya berperan sebagai pemodal (*ṣhāhib al-māl*) tanpa ikut campur dalam pengelolaan.
- b. Dilihat dari mekanisme pengelolaannya bahwa yang mengelola CV Bintang Elmi Vision adalah pihak pemberi waralaba atau *muḍārib* maka untuk laporan kegiatan usaha atau sebagainya juga pihak *muḍārib* yang berkewajiban untuk membuat, sedangkan *ṣhāhib al-māl* hanya sebagai pemilik modal yang tidak turut andil dalam operasional usaha. Padahal

⁶⁶ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan* (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), 94.

dalam waralaba pada umumnya yang berkewajiban untuk membuat laporan kegiatan usaha adalah pihak penerima waralaba (*shāhib al-mā*).

Dari beberapa pemaparan tentang pengelolaan CV Bintang Elmi Vision maka dapat diketahui bahwa pengelolaan *shirkah* di CV Bintang Elmi Vision identik menggunakan mekanisme pengelolaan sesuai dengan *shirkah muḍārabah muḍlaqah*.

3. Obyek Kerjasama

Obyek kerjasama merupakan satu hal penting yang harus diperhatikan oleh kedua belah pihak dalam melakukan kerjasama. Obyek kerjasama dalam waralaba merupakan penggabungan antara hasil intelektual, *skill* dan modal. Obyek dari *shirkah* bisa berupa modal, *skill*, dan tenaga tergantung jenis *shirkah* yang digunakan sebagai landasan akad. Apabila mengacu pada jenis *shirkah muḍārabah*, maka obyeknya adalah modal dan *skill* untuk mengelola.

Obyek waralaba di Indonesia pada umumnya adalah penerima waralaba menyediakan modal untuk membeli usaha waralaba dari penerima waralaba. Di mana penerima waralaba akan memberikan izin kepada penerima waralaba untuk menggunakan produk dan merk dagang serta mampu memberi bantuan sarana dan prasarana. Produk dan merk dagang tersebut meliputi produk yang diperjualkan, tempat usaha, serta pelatihan-pelatihan khusus untuk menambah wawasan tentang usaha waralaba yang mereka lakukan.

Sedangkan obyek waralaba di CV Bintang Elmi Vision adalah *ṣhāhib al-māl* menyerahkan modal kepada *muḍārib* untuk mendapatkan hak kekayaan intelektual dan kemampuan atau *skill* sekaligus mengelola usaha yang mereka jalankan. Sehingga permodalan dan tempat usaha menjadi tanggungan *ṣhāhib al-māl* seluruhnya dan *muḍārib* bertugas sebagai pengelola usaha.

Dengan membandingkan antara obyek waralaba di Indonesia dengan obyek waralaba di CV Bintang Elmi Vision maka dapat dilihat bahwa kedua obyek tersebut memiliki perbedaan.

Pada waralaba di Indonesia pihak pemberi waralaba hanya memiliki kewajiban untuk memberikan kekayaan intelektual dan izin atau lisensi penggunaan *brand*, produk serta aturan-aturan untuk menjalankan usaha waralaba tersebut dan pihak penerima waralaba berkewajiban untuk memberikan modal, menyediakan tempat untuk usahanya dan mengelola usaha waralaba tersebut. Sedangkan pada waralaba di CV Bintang Elmi Vision pihak pemberi waralaba selain berkewajiban untuk memberikan hak kekayaan intelektual dan izin atau lisensi dalam penggunaan *brand*, produk serta aturan-aturan untuk menjalankan usaha waralaba, pihak pemberi waralaba juga berkewajiban untuk memberikan *skill* untuk mengelola sedangkan pihak penerima waralaba hanya menyediakan obyek berupa modal dan tempat usaha.

Dari pelaksanaan *shirkah* di CV Bintang Elmi Vision dapat tergambar bahwa obyek dalam *shirkah* merupakan penggabungan modal dari *ṣhāhib al-māl*

untuk membeli kekayaan intelektual dan *skill* dari pihak *muḍārib* untuk mengelola usahanya, sehingga dari obyek dapat terlihat bahwa *shirkah* yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision menerapkan akad *shirkah muḍārabah* dalam pelaksanaan usahanya

4. Cara penyelesaian masalah

Sesuai dengan aturan hukum Indonesia dapat diketahui bahwa cara penyelesaian masalah pada waralaba adalah penyelesaian masalah melalui Pranata Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Masalah.⁶⁷ Sedangkan pada *shirkah muḍārabah* cara penyelesaian masalah adalah melalui jalan musyawarah.⁶⁸

Dalam pelaksanaan *shirkah* di CV Bintang Elmi Vision, pemecahan masalah dilakukan melalui jalan musyawarah.⁶⁹ Keputusan dalam musyawarah harus sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak tanpa ada rasa terpaksa.

Melihat dari cara pemecahan masalah maka dapat digambarkan bahwa pemecahan masalah pada CV Bintang Elmi Vision juga mengacu pada cara penyelesaian masalah dalam *shirkah muḍārabah* karena semua jenis *shirkah* memiliki cara penyelesaian masalah yang sama yaitu dengan jalan musyawarah.

⁶⁷ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), 147.

⁶⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 130.

⁶⁹ Dijelaskan dalam perjanjian *shirkah* CV Bintang Elmi Vision Pasal 11 tentang terjadinya perselisihan yang juga terdapat penjelasan cara penyelesaian masalah dalam usaha.

B. Analisis Tentang Mekanisme Bagi Hasil di CV Bintang Elmi Vision

Mekanisme adalah tata cara untuk mengelola sesuatu yang bertujuan untuk mendapatkan hasil. Bagi hasil adalah berbagi keuntungan antar pihak antara pihak *shāhib al-māl* dan *muḍārib*. Sehingga mekanisme bagi hasil adalah tata cara yang digunakan untuk mengelola omset hingga menjadi bagi hasil antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib*. Dalam waralaba bagi hasil dilakukan dengan pembayaran *royalty fee* yang diberikan oleh penerima waralaba kepada pihak waralaba setiap periode. Sedangkan dalam *shirkah* bagi hasil diperoleh dari prosentase omset kotor di mana prosentase di sepakati saat awal terjadinya akad.

Untuk mengetahui dengan jelas mekanisme bagi hasil di CV Bintang Elmi Vision, maka peneliti memberikan gambaran sebagai berikut:

1. Pembagian Keuntungan

Pada waralaba pembagian keuntungan dapat diperoleh dari *royalty fee*. *Royalty fee* adalah jumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba oleh penerima waralaba yang merupakan prosentase dari omset penjualan setiap bulannya.⁷⁰ Nilai *royalty fee* sangat variatif tergantung jenis waralabanya.

Mekanisme pembagian *royalty fee* pada waralaba adalah dengan memberikan prosentase omset kepada pemberi waralaba dengan nilai wajar yaitu

⁷⁰Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba ...*, 73.

1%-12% dari omset kotor, bukan *profit*. Pada umumnya mekanisme pembagian *royalty fee* adalah penerima waralaba membayar sejumlah biaya waralaba (*royalty fee*) kepada pihak pemberi waralaba berdasarkan penjualan.

Mekanisme bagi hasil pada *shirkah muḍārabah* sesuai perjanjian saat akad, misalnya dengan pembagian keuntungan di mana pihak *shāhib al-māl* sebagai pemilik modal mempunyai hak untuk mendapatkan bagi hasil 60% dan pihak *muḍārib* mempunyai hak untuk mendapatkan bagi hasil 40% dari omset yang telah ditentukan.

Mekanisme bagi hasil antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib* pada CV Bintang Elmi Vision adalah bagi hasil menggunakan metode *profit sharing*, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Bachnan Siddiq bahwa:

“Prosentase pembagian keuntungan CV Bintang Elmi Vision adalah saya mendapat 70% dari seluruh keuntungan dan Bapak Muchlis Amrullah memperoleh 30% dari seluruh keuntungan bersih CV Bintang Elmi Vision.⁷¹

Mekanisme bagi hasil yang diperoleh oleh kedua belah pihak tersebut diperoleh dari omset yang telah dikurangi oleh beban biaya yang ditanggung dan bukan dari jumlah penjualan penerima waralaba. Di mana jumlah yang dibagi hasilkan adalah pendapatan kotor yang diperoleh dari usaha kemudian dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Pada tabel 3.1 dan tabel 3.2 dipaparkan

⁷¹ Bachnan Siddiq, *Wawancara*, Lamongan, 10 Oktober 2014.

pendapatan tahunan CV Bintang Elmi Vision dan pendapatan bagi hasil tahunan antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib*.

Mekanisme bagi hasil yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision dapat dilihat sebagai berikut:

a. Pada tahun 2009

Pendapatan kotor selama satu tahun : Rp 412.000.000,-

Pajak yang harus dikeluarkan sebesar 1% dari omset : Rp 4.120.000,-

Biaya operasional : Rp 241.500.000,-

Pengembangan usaha sebesar 10% dari omset : Rp 41.200.000,-

Sehingga dapat diketahui bahwa pendapat bersih yang diperoleh CV Bintang Elmi Vision pada tahun 2009 adalah Rp 125.185.000,-.

Dari pendapatan bersih tahun 2009, CV Bintang Elmi Vision belum melakukan bagi hasil karena pendapat bersih digunakan untuk mengembalikan modal dari *shāhib al-māl*.

Pendapatan bersih : Rp 125.185.000,-

Pengembalian modal : Rp 125.000.000,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa pendapat bersih sebesar Rp 125.185.000,- dan digunakan untuk membayar modal dari *shāhib al-māl* sebesar Rp 125.000.000 dan keuntungan sebesar Rp 185.000,- akan masuk ke dalam modal tahun berikutnya.

b. Pada tahun 2010

Pendapatan kotor selama satu tahun	: Rp 325.000.000,-
Pendapatan dari laba tahun 2009	: Rp 185.000,-
Pajak yang harus dikeluarkan sebesar 1% dari omset	: Rp 3.251.000,-
Biaya operasional	: Rp 245.000.000,-
Pengembangan usaha sebesar 10% dari omset	: Rp 32.518.500,-

Sehingga dapat diketahui bahwa pendapatan bersih yang diperoleh CV Bintang Elmi Vision pada tahun 2010 adalah Rp 44.414.650,-.

Dari pendapatan bersih tersebut CV Bintang Elmi Vision menghitung bagi hasil antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib* karena sudah tidak mempunyai tanggungan kerugian atau modal. Perhitungan bagi hasil dengan cara sebagai berikut:

Pendapatan bersih	: Rp 44.414.650,-
Bagi hasil	
1) <i>Shāhib al-māl</i>	: 70% x Rp 44.414.000,-
	: Rp 31.090.255,-
2) <i>Muḍārib</i>	: 30% x Rp 44.414.000,-
	: Rp 13.324.395,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2010 adalah *shāhib al-māl* memperoleh bagi hasil sebesar Rp 31.090.255,- dan *muḍārib* memperoleh sebesar Rp 13.324.395,-

c. Pada tahun 2011

Pendapatan kotor selama satu tahun	: Rp 485.500.000,-
Pajak yang harus dikeluarkan sebesar 1% dari omset	: Rp 4.855.000,-
Biaya gaji, listrik, dan lain-lain	: Rp 230.000.000,-
Pengembangan usaha sebesar 10% dari omset	: Rp 48.550.000,-

Sehingga dapat diketahui bahwa pendapat bersih yang diperoleh CV Bintang Elmi Vision pada tahun 2011 adalah Rp 202.095.000,-.

Dari pendapatan bersih tersebut CV Bintang Elmi Vision tidak melakukan bagi hasil karena adanya penambahan modal dari *shāhib al-māl* sebesar Rp 200.000.000,- yang kemudian keuntungan bersih sebesar Rp. 2.095.000,- digunakan sebagai modal tahun berikutnya.

d. Pada tahun 2012

Pendapatan kotor selama satu tahun	: Rp 496.000.000,-
Pendapatan dari laba tahun 2011	: Rp 2.095.000,-
Pajak yang harus dikeluarkan sebesar 1% dari omset	: Rp 4.980.950,-
Biaya operasional	: Rp 285.000.000,-
Pengembangan usaha sebesar 10% dari omset	: Rp 49.809.500,-

Sehingga dapat diketahui bahwa pendapat bersih yang diperoleh CV Bintang Elmi Vision pada tahun 2012 adalah Rp 158.304.550,-.

Dari pendapatan bersih tersebut baru CV Bintang Elmi Vision menghitung bagi hasil antara *shāhib al-māl dan muḍārib* dengan cara sebagai berikut:

Pendapatan bersih : Rp 158.304.550,-

Bagi hasil

1) *Shāhib al-māl* : 70% x Rp 158.304.550,-

: Rp 110.813.185,-

2) *Muḍārib* : 30% x Rp 158.304.550,-

: Rp 47.419.365,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2010 adalah *shāhib al-māl* memperoleh bagi hasil sebesar Rp 110.813.185,- dan *muḍārib* memperoleh sebesar Rp 47.419.365,-.

e. Pada tahun 2013

Pendapatan kotor selama satu tahun : Rp 490.000.000,-

Pajak yang harus dikeluarkan sebesar 1% dari omset : Rp 4.900.000,-

Biaya operasional : Rp 345.000.000,-

Pengembangan usaha sebesar 10% dari omset : Rp 49.000.000,-

Sehingga dapat diketahui bahwa pendapat bersih yang diperoleh CV Bintang Elmi Vision pada tahun 2013 adalah Rp 91.100.000,-.

Dari pendapatan bersih tersebut baru CV Bintang Elmi Vision menghitung bagi hasil antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib* dengan cara sebagai berikut:

Pendapatan bersih : Rp 91.100.000,-

Bagi hasil

- 1) *Ṣhāhib al-māl* : 70% x Rp 91.100.000,-
: Rp 63.770.000,-
- 2) *Muḍārib* : 30% x Rp 91.100.000,-
: Rp 27.330.000,-

Dari perhitungan di atas dapat diperoleh bahwa bagi hasil pada tahun 2010 adalah *ṣhāhib al-māl* memperoleh bagi hasil sebesar Rp 63.770.000,- dan *muḍārib* memperoleh sebesar Rp 27.330.000,-.

Gambaran mekanisme bagi hasil di atas dapat dilihat bahwa mekanisme bagi hasil yang dilakukan oleh CV Bintang Elmi Vision adalah bagi hasil yang menggunakan prinsip *shirkah muḍārabah* karena pihak *ṣhāhib al-māl* memperoleh bagi hasil sebesar 70% dan pihak *muḍārib* memperoleh sebesar 30% dari omset.

2. Tanggungan Kerugian

Pada waralaba apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh penerima waralaba yang berperan sebagai pengelola sedangkan pihak pemberi waralaba tidak ikut campur dalam pengelolaannya. Pembayaran ganti rugi pada waralaba didasarkan pada Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa ganti rugi dapat diwujudkan dalam penuntutan biaya, kerugian, dan bunga.

Pada *shirkah muḍārabah* tanggungan kerugian didasarkan pada bentuk modal masing-masing. Apabila pihak *muḍārib* berbuat curang maka pihak *ṣhāhib al-māl* berhak meminta ganti rugi dengan meminta modal yang telah diserahkan

kepada *mudārib* tetapi apabila pihak *shāhib al-māl* yang curang maka pihak *mudārib* berhak untuk meminta upah sebagai ganti tenaga dan pikiran yang telah dikeluarkan untuk mengelola usaha tersebut.

Apabila CV Bintang Elmi Vision mengalami perselisihan yang mengakibatkan kedua belah pihak mengakhiri *shirkah* tersebut maka tanggungan kerugian yang akan dilakukan terlihat pada perjanjian *shirkah* Pasal 8 yang dibuat oleh CV Bintang Elmi Vision bahwa ketentuan bentuk ganti rugi didasarkan pada bentuk modal masing-masing pihak, apabila *shāhib al-māl* dikhianati oleh *mudārib* maka *shāhib al-māl* berhak menarik kembali sebagian atau seluruh modal usaha tersebut dan jika pihak *mudārib* yang dikhianati oleh *shāhib al-māl* maka *mudārib* dapat meminta atau menerima ganti rugi berupa upah yang layak atas tenaga dan pikiran selama mengelola tempat usaha.

3. Perhitungan Untung Rugi

Perhitungan untung rugi pada waralaba dilakukan untuk mengetahui usaha yang dijalankan menghasilkan keuntungan atau kerugian. Perhitungan untung rugi dilakukan dengan cara pendapatan bersih dikurangi untuk pembayaran *royalty fee*. Setelah mendapatkan *profit* dari usaha waralaba tersebut maka pihak penerima waralaba dapat mengetahui bahwa usaha yang dijalankan mendapatkan laba atau rugi.

Perhitungan untung rugi pada *shirkah mudārabah* juga dilakukan untuk mengetahui usaha yang dijalankan antara *shāhib al-māl* dan *mudārib* mengalami

keuntungan atau kerugian. Pada *shirkah muḍārabah* perhitungan untung rugi dilakukan setelah mengetahui jumlah dari pendapatan kotor dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Apabila pendapatan bersih lebih besar dari modal dan tidak bernilai negatif maka usaha yang dijalankan oleh mendapatkan untung.

Perhitungan untung rugi pada CV Bintang Elmi Vision dilakukan oleh pengelola setelah pendapatan kotor dikurangi oleh biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Setelah mendapatkan hasil bahwa pendapatan bersih bernilai positif maka dapat dinyatakan bahwa usaha yang dijalankan mengalami keuntungan. Perhitungan untung rugi dilakukan 3 hari setelah laporan terinci. Setelah mengetahui keuntungan maka dilakukan penyerahan keuntungan bagi hasil antara *shāhib al-māl* dan *muḍārib*. Penyerahan bagi hasil untuk *shāhib al-māl* dan *muḍārib* empat bulan sekali selambat-lambatnya 15 hari setelah tutup buku.

Melihat dari perhitungan untung rugi pada CV Bintang Elmi Vision maka dapat disimpulkan bahwa perhitungan untung rugi juga mengacu pada *shirkah muḍārabah* karena pengeluaran kotor tidak digunakan sebagai pembayaran *royalty fee* melainkan untuk biaya operasional.