

OPTIMALISASI IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DALAM SISTEM BAGI HASIL UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN DI TOKO KELONTONG MADURA: STUDI KASUS PADA TOKO BINTANG TSURAYYAH JOMBANG

OPTIMIZING THE IMPLEMENTATION OF MUDHARABAH CONTRACT IN PROFIT-SHARING SYSTEMS TO BOOST REVENUE IN MADURA GROCERY STORES: A CASE STUDY OF TOKO BINTANG TSURAYYAH JOMBANG

Febi Nuri Alfiani^{1*}, Romzatul Widad²

Universitas Nurul Jadid, Indonesia

Email: es.2110400032@unuja.ac.id¹, romzatulwidad382@gmail.com²

Abstract

Grocery stores (*toko kelontong*) are common micro-enterprises in Madura, often managed by individuals or families with limited capital. In this context, the implementation of the *mudharabah* contract as a profit-sharing system can serve as a solution to increase the store owners' income. Through the *mudharabah* contract, capital owners (*shahibul mal*) and managers (*mudharib*) collaborate by sharing both risks and profits from the business. This study aims to examine how the *mudharabah* contract can be implemented in the profit-sharing system of Madura's grocery stores. The research explores the impact of this system on increasing income, while also identifying challenges and opportunities faced by business owners. A qualitative approach was used, employing in-depth interviews with grocery store owners, investors, and other relevant parties. The agreed profit-sharing ratio is 50-50 between the capital owner and the manager. Challenges include competition among stores, dishonesty among managers, and unstable income, while supporting factors include mutual benefits for both parties and satisfactory earnings. The profit-sharing system in Madura's grocery business involves the *mudharib* running the store, while the *shahibul mal* entrusts the business to the *mudharib*. The profit-sharing is calculated based on the store's profit, minus operating expenses such as purchase costs, rent, electricity, waste management, and damages.

Keywords: *mudharabah* system, business, Madura grocery stores.

Abstrak

Toko kelontong merupakan usaha mikro yang banyak dijumpai di Madura, umumnya dikelola oleh individu atau keluarga dengan modal terbatas. Penerapan akad *mudharabah* sebagai sistem bagi hasil dapat menjadi solusi untuk meningkatkan pendapatan pengelola toko kelontong. Dalam akad *mudharabah*, pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola (*mudharib*) bekerja sama dengan berbagi risiko dan hasil dari usaha yang dijalankan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji implementasi akad *mudharabah* dalam sistem bagi hasil di toko kelontong Madura, serta dampaknya terhadap peningkatan pendapatan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan dan peluang yang dihadapi oleh pelaku usaha. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik wawancara mendalam kepada pemilik toko, investor, dan pihak terkait lainnya. Nisbah yang diterapkan adalah 50-50, sesuai kesepakatan antara pemilik modal dan pengelola. Kendala yang dihadapi antara lain persaingan antar toko, kurangnya kejujuran pengelola, dan pendapatan yang tidak tetap. Namun, faktor pendukungnya adalah tidak ada pihak yang dirugikan, serta penghasilan yang memadai. Penerapan sistem bagi hasil pada usaha toko kelontong Madura menghitung laba dengan mengurangi biaya operasional seperti pembelian barang, sewa, listrik, sampah, dan kerusakan.

Kata kunci: *sistem mudharabah, usaha dagang, toko kelontong Madura.*

PENDAHULUAN

Manusia diciptakan oleh Allah SWT sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan. Setiap individu tidak dapat hidup dalam keterasingan, karena untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus saling berinteraksi dan bekerja sama dalam memanfaatkan segala karunia Allah yang ada di muka bumi. Keberagaman potensi yang dimiliki oleh setiap individu memerlukan sinergi antara satu pihak dengan pihak lainnya, agar tercapai tujuan bersama, terutama dalam konteks perekonomian. Oleh karena itu, kerjasama antar manusia dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam hal ekonomi, merupakan hal yang sangat penting untuk mewujudkan kesejahteraan. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia secara umum harus berusaha mencari sumber daya ekonomi melalui berbagai cara, salah satunya dengan berwirausaha.

Ekonomi Islam atau ekonomi syariah merupakan bagian penting dari syariat Islam, yang termasuk dalam bidang muamalah. Muamalah sendiri mencakup segala aspek hubungan antara sesama makhluk Tuhan di muka bumi. Dalam hal ini, manusia ditempatkan sebagai aktor utama atau khalifah yang bertugas mengelola segala bentuk potensi dan sumber daya alam dengan penuh tanggung jawab. Bidang ekonomi Islam menjadi sangat penting karena memberikan landasan bagi masyarakat untuk menjalankan berbagai aktivitas ekonomi dengan prinsip-prinsip yang adil, tidak merugikan pihak manapun, dan tentu saja sesuai dengan tuntunan syariat. Dalam konteks ini, ekonomi Islam memberikan panduan dalam berbisnis, bertransaksi, dan berinteraksi dengan pihak lain, dengan tujuan mencapai kesejahteraan bersama (Rahmi, 2021).

Berdasarkan pemahaman tersebut, kita dapat menyadari bahwa manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat terlepas dari kehidupan bermasyarakat. Manusia memerlukan bantuan dan kerjasama dari orang lain untuk mencapainya. Kebutuhan ini melahirkan berbagai bentuk kerjasama dalam berbagai sektor kehidupan, khususnya dalam bidang perekonomian. Dalam ajaran Islam, kerjasama yang baik sangat dihargai, bahkan dalam Al-Qur'an dan hadis, banyak sekali ayat dan riwayat yang mengatur tentang hubungan antar individu dalam bidang ekonomi. Salah satu bentuk kerjasama yang telah diajarkan dan diterapkan dalam kehidupan masyarakat Islam adalah sistem bagi hasil yang dikenal dengan istilah mudharabah.

Mudharabah adalah sebuah akad yang memungkinkan dua pihak untuk bekerjasama, di mana pihak pemilik modal (shahibul mal) memberikan sejumlah dana kepada pihak pengelola (mudharib), dengan tujuan untuk menjalankan usaha. Keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sementara kerugian akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan dari pihak pengelola modal. Penerapan akad mudharabah ini menunjukkan pentingnya kepercayaan antara kedua belah pihak, di mana setiap pihak harus menjaga amanah yang diberikan.

Di dalam konteks perekonomian Indonesia, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya toko kelontong, memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian negara. UMKM merupakan salah satu sektor yang mampu menyerap banyak tenaga kerja dan berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto

(PDB). Toko kelontong, sebagai bagian dari UMKM, telah menjadi usaha yang banyak ditemukan di berbagai daerah di Indonesia, termasuk di daerah Madura. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, banyak pelaku usaha yang mencari model bisnis yang lebih fleksibel dan menguntungkan. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan menggunakan sistem bagi hasil atau mudharabah dalam pengelolaan toko kelontong.

Pada dasarnya, kerjasama antara pemilik modal dan pengelola usaha dalam bentuk mudharabah sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW. Sebelum menjadi rasul, Nabi Muhammad SAW sendiri melakukan kerjasama dengan Siti Khadijah dalam bentuk mudharabah. Hal ini menunjukkan bahwa sistem bagi hasil telah lama diterapkan dalam kehidupan masyarakat Arab dan menjadi bagian dari tradisi ekonomi Islam yang terus berkembang hingga saat ini (Qolyubi, 2022). Dalam dunia perbankan, istilah mudharabah sering digunakan untuk menyebut bentuk kerjasama dalam pembiayaan berbasis bagi hasil. Sedangkan dalam masyarakat umum, istilah bagi hasil lebih dikenal dengan sebutan sistem bagi hasil, yang merupakan bentuk kerjasama antara pemilik modal dan pengelola usaha dalam membagi keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Sistem bagi hasil atau mudharabah ini menawarkan banyak keuntungan bagi kedua belah pihak. Bagi pemilik modal, ini merupakan cara yang efektif untuk mengembangkan asetnya tanpa harus terlibat langsung dalam pengelolaan usaha. Di sisi lain, bagi pengelola usaha, mudharabah memberikan peluang untuk mengelola usaha tanpa harus memiliki modal besar. Namun, meskipun sistem ini menawarkan banyak keuntungan, implementasinya tidak selalu berjalan mulus. Tantangan yang dihadapi dalam penerapan sistem mudharabah terutama pada tingkat UMKM, seperti toko kelontong, antara lain adalah masalah kejujuran, kesepakatan yang tidak jelas, dan kurangnya pemahaman tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak (Saputri & Priyono, 2024).

Toko kelontong yang dikelola dengan sistem mudharabah memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan bagi kedua pihak, yaitu pemilik modal dan pengelola. Keuntungan yang diperoleh dari usaha ini akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati, yang biasanya bervariasi tergantung pada kesepakatan antara kedua belah pihak. Dalam praktiknya, penerapan sistem ini seringkali melibatkan hubungan yang bersifat kekerabatan, di mana pengelola toko kelontong biasanya adalah keluarga atau kerabat dari pemilik modal. Sistem bagi hasil ini memudahkan pengelola usaha yang tidak memiliki modal untuk menjalankan usahanya, sekaligus memberikan kesempatan bagi pemilik modal untuk mendapatkan keuntungan tanpa harus terlibat langsung dalam kegiatan operasional toko (Herliyana, 2023).

Meskipun toko kelontong Madura terkenal dengan keunikannya, seperti buka selama 24 jam dan menawarkan berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti sembako, pulsa, token listrik, dan bahkan bensin eceran, namun model usaha ini tidak selalu berjalan mulus. Salah satu faktor yang menjadi tantangan dalam pengelolaan toko kelontong Madura adalah pendapatan yang tidak tetap, karena keuntungan yang diperoleh tergantung pada lokasi dan cara pengelolaan yang dilakukan oleh pengelola. Selain itu, ada juga risiko ketidakjujuran dari pengelola yang bisa merugikan pemilik modal, sehingga penting bagi kedua belah pihak

untuk menjaga kepercayaan dan menjalankan akad mudharabah dengan penuh tanggung jawab.

Implementasi sistem bagi hasil atau mudharabah pada toko kelontong Madura menjadi sebuah model bisnis yang menarik untuk diteliti lebih lanjut. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana penerapan akad mudharabah dalam sistem bagi hasil pada toko kelontong Madura dapat meningkatkan pendapatan pengelola dan pemilik modal. Selain itu, penelitian ini juga akan menggali tantangan dan peluang yang dihadapi oleh kedua belah pihak dalam menerapkan sistem ini. Dengan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dengan pemilik toko, pengelola, dan pihak terkait lainnya, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai praktik akad mudharabah di tingkat UMKM, khususnya pada toko kelontong Madura (Amratul Mona, 2016).

Meskipun akad mudharabah sudah dikenal luas dalam dunia perbankan syariah dan keuangan Islam, penerapannya dalam skala mikro atau di tingkat UMKM, khususnya di sektor toko kelontong, masih membutuhkan kajian yang lebih mendalam. Penerapan sistem bagi hasil pada toko kelontong Madura memiliki potensi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, namun juga menghadapi berbagai tantangan, baik dari sisi manajerial, keuangan, maupun sosial. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang praktik mudharabah dan bagaimana hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan pengelola toko kelontong di Madura, serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Dengan melihat potensi dan tantangan yang ada, penelitian ini akan menggali lebih dalam tentang praktik akad mudharabah dalam sistem bagi hasil pada toko kelontong Madura. Implementasi mudharabah pada UMKM, khususnya toko kelontong, dapat memberikan solusi yang efektif bagi pengelola usaha yang ingin meningkatkan pendapatan dan bagi pemilik modal yang ingin mengembangkan hartanya dengan cara yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

TINJAUAN PUSTAKA

Ekonomi Islam dan Muamalah

Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang didasarkan pada ajaran-ajaran Islam, yang mencakup seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk dalam bidang perekonomian. Ekonomi Islam tidak hanya berbicara tentang aspek materi, tetapi juga mencakup nilai-nilai moral dan etika yang digariskan dalam syariat Islam. Ekonomi Islam berusaha menciptakan keseimbangan antara kepentingan individu dan masyarakat, sehingga setiap kegiatan ekonomi yang dilakukan bertujuan untuk mencapai kemaslahatan umat (Rahmi, 2021). Salah satu aspek penting dalam ekonomi Islam adalah muamalah, yaitu hukum yang mengatur hubungan antar sesama manusia, termasuk dalam urusan transaksi ekonomi dan bisnis.

Menurut Qolyubi (2022), dalam muamalah terdapat berbagai aturan yang mengatur hubungan antar individu, di antaranya adalah mengenai transaksi jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam, serta sistem bagi hasil. Dalam konteks ini, akad mudharabah menjadi

salah satu bentuk kerjasama yang diperkenalkan oleh Islam, yang melibatkan dua pihak, yakni pemilik modal dan pengelola usaha, dengan tujuan memperoleh keuntungan bersama.

Konsep Mudharabah dalam Ekonomi Islam

Mudharabah adalah salah satu akad dalam ekonomi Islam yang digunakan dalam pembiayaan usaha atau proyek. Dalam akad mudharabah, terdapat dua pihak yang terlibat, yaitu shahibul mal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola usaha). Pemilik modal menyerahkan sebagian hartanya untuk dikelola oleh pengelola usaha, dan keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan kerugian, apabila terjadi, akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan dari pihak pengelola usaha (Saputri & Priyono, 2024).

Mudharabah merupakan bentuk kerjasama yang sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pemilik modal mendapatkan kesempatan untuk mengembangkan harta yang dimilikinya tanpa perlu terlibat langsung dalam pengelolaan usaha, sementara pengelola usaha dapat menjalankan bisnis meskipun tidak memiliki modal. Bentuk kerjasama ini didasarkan pada prinsip kepercayaan dan transparansi, di mana kedua belah pihak harus menjaga amanah dan memenuhi kewajibannya sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati (Herliyana, 2023).

Sistem Bagi Hasil dalam Ekonomi Islam

Sistem bagi hasil dalam ekonomi Islam adalah sebuah mekanisme yang memungkinkan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan antara dua belah pihak yang terlibat dalam suatu transaksi atau kerjasama. Dalam sistem ini, pembagian keuntungan dilakukan berdasarkan nisbah atau proporsi yang disepakati sebelumnya, yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi masing-masing pihak (Aghitsni & Busyra, 2022).

Sistem bagi hasil tidak hanya diterapkan dalam akad mudharabah, tetapi juga dalam berbagai bentuk kerjasama lainnya, seperti musharakah dan ijarah. Prinsip utama dalam sistem bagi hasil adalah keadilan, di mana kedua pihak mendapatkan bagian yang sesuai dengan kontribusinya. Dalam konteks mudharabah, pemilik modal memberikan dana sebagai kontribusinya, sedangkan pengelola usaha memberikan tenaga dan keahlian dalam menjalankan bisnis. Pembagian keuntungan dilakukan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, dan keuntungan ini dihitung setelah dikurangi biaya-biaya yang diperlukan dalam operasional usaha, seperti biaya barang, sewa, dan lainnya (Herliyana, 2023).

Penerapan Mudharabah pada UMKM

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan sektor ekonomi yang sangat penting di Indonesia. UMKM mampu menyumbang porsi besar terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) dan penyerapan tenaga kerja. Dalam konteks ini, penerapan akad mudharabah dapat menjadi alternatif yang sangat bermanfaat bagi UMKM, terutama bagi pelaku usaha yang tidak memiliki modal yang cukup untuk memulai atau mengembangkan usaha mereka. Melalui akad mudharabah, pengusaha yang tidak memiliki modal dapat

bekerja sama dengan pemilik modal untuk menjalankan usaha dengan pembagian keuntungan yang adil dan sesuai dengan kesepakatan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Qolyubi (2022), penerapan sistem mudharabah pada UMKM dapat memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnisnya dengan dukungan modal tanpa harus terikat dengan bunga atau sistem utang yang memberatkan. Hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yang melarang praktik riba (bunga) dalam transaksi keuangan. Selain itu, akad mudharabah juga mendorong kedua belah pihak untuk bekerja keras dan menjaga hubungan baik dalam kerjasama, karena keuntungan yang diperoleh tergantung pada keberhasilan usaha yang dijalankan.

Toko Kelontong Madura dan Praktik Mudharabah

Toko kelontong Madura, khususnya yang dikelola dengan sistem bagi hasil, menjadi salah satu contoh penerapan akad mudharabah yang menarik untuk diteliti. Toko kelontong yang dikelola oleh masyarakat Madura sering kali menggunakan sistem bagi hasil, di mana pemilik modal menyerahkan modal usaha kepada pengelola, dan keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Salah satu alasan mengapa toko kelontong Madura banyak menggunakan sistem mudharabah adalah karena banyak pengelola toko yang tidak memiliki modal, tetapi memiliki keterampilan dan pengalaman dalam menjalankan bisnis (Meningkatkan, Umkm, and Klontong, 2024).

Sistem bagi hasil ini sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pemilik modal dapat mengembangkan hartanya tanpa harus terlibat langsung dalam operasional toko, sementara pengelola toko dapat menjalankan bisnis tanpa modal yang besar. Selain itu, dengan menggunakan sistem ini, para pengelola toko kelontong juga memiliki insentif yang lebih tinggi untuk menjalankan bisnis dengan lebih baik, karena keuntungan yang mereka peroleh bergantung langsung pada hasil usaha yang dijalankan. Hal ini mendorong mereka untuk bekerja lebih keras dan lebih efisien dalam mengelola toko kelontong (Amratul Mona, 2016).

Namun, penerapan akad mudharabah pada toko kelontong Madura juga tidak terlepas dari tantangan. Beberapa tantangan utama yang dihadapi dalam implementasi akad mudharabah adalah kurangnya kejujuran dari pengelola toko, ketidakpastian pendapatan, dan persaingan yang ketat antara toko-toko kelontong yang ada di daerah tersebut (Widiyastuti & Ningtyassari, 2023). Oleh karena itu, penerapan akad mudharabah memerlukan kepercayaan yang tinggi antara pemilik modal dan pengelola usaha agar sistem ini dapat berjalan dengan baik dan memberikan manfaat yang maksimal bagi kedua belah pihak.

METODE

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam penerapan akad mudharabah di toko kelontong Madura, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilannya, serta persepsi dari berbagai pelaku usaha mengenai dampaknya terhadap peningkatan pendapatan. Pendekatan kualitatif dipilih

karena dapat memberikan pemahaman yang lebih detail mengenai fenomena yang sedang diteliti, terutama dalam hal praktik sistem bagi hasil yang diterapkan di toko kelontong. Dengan menggunakan pendekatan ini, peneliti dapat menggali lebih dalam mengenai pengalaman, persepsi, dan pandangan para pelaku usaha, sehingga dapat memperoleh gambaran yang lebih lengkap mengenai kondisi yang ada di lapangan (Charismana, Retnawati, and Dhewantoro, 2022).

Penelitian kualitatif bertujuan untuk menggali pemahaman fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan dalam konteks yang spesifik dan alamiah. Dalam hal ini, peneliti ingin memahami bagaimana praktik akad mudharabah di toko kelontong dapat mempengaruhi pendapatan pengelola toko dan pemilik modal. Penelitian ini juga mencoba untuk menjelaskan tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha serta faktor-faktor yang mendukung keberhasilan penerapan akad mudharabah dalam bisnis kelontong tersebut. Penelitian kualitatif menggunakan deskripsi yang mendalam dalam bentuk kata-kata dan bahasa untuk memahami dan menganalisis konteks serta pengalaman para pelaku usaha, sehingga tidak mengandalkan angka-angka statistik untuk menarik kesimpulan (Asiva Noor Rachmayani, 2015).

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan pendekatan deskriptif, di mana data yang diperoleh berupa kata-kata, gambar, dan informasi lain yang tidak berbentuk angka. Data tersebut diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi langsung, catatan lapangan, dokumen pribadi, serta berbagai sumber informasi yang relevan dengan topik penelitian. Dengan menggunakan pendekatan ini, peneliti dapat mendapatkan informasi yang lebih kaya dan komprehensif mengenai fenomena yang diteliti. Wawancara mendalam dilakukan dengan melibatkan berbagai pihak yang terkait langsung dengan penerapan akad mudharabah di toko kelontong, seperti pemilik toko, karyawan, serta pihak yang memberikan pembiayaan atau modal (jika ada). Hal ini bertujuan untuk menggali berbagai perspektif mengenai penerapan akad mudharabah dan dampaknya terhadap pendapatan usaha (Aghitsni and Busyra, 2022).

Peneliti juga melakukan observasi untuk memperoleh pemahaman langsung mengenai bagaimana sistem bagi hasil yang berbasis mudharabah diterapkan di lapangan. Observasi ini bertujuan untuk melihat secara langsung praktik-praktik yang dilakukan oleh pemilik toko dan pengelola usaha dalam menjalankan sistem mudharabah. Selain itu, dokumentasi juga digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan data sekunder yang mendukung hasil wawancara dan observasi. Dokumen-dokumen yang dikumpulkan dapat berupa catatan transaksi, laporan keuangan, atau dokumen lainnya yang relevan dengan topik penelitian.

Proses penelitian ini melibatkan beberapa tahapan yang harus ditempuh oleh peneliti. Tahap pertama adalah penentuan masalah yang ingin diteliti, yang dalam hal ini berkaitan dengan penerapan akad mudharabah dalam toko kelontong Madura. Selanjutnya, peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, peneliti menyusun rancangan penelitian yang mencakup analisis data dan penyajian hasil penelitian. Pemilihan lapangan penelitian juga merupakan bagian penting dari proses ini, karena peneliti memilih toko kelontong Madura sebagai objek penelitian

untuk menggali lebih dalam praktik mudharabah yang diterapkan dalam bisnis tersebut. Setelah lapangan penelitian dipilih, peneliti menyiapkan perlengkapan yang diperlukan untuk pengumpulan data, seperti instrumen wawancara, catatan lapangan, dan perangkat dokumentasi.

Setelah data terkumpul, peneliti menganalisis dan menyajikan data dengan cara yang sistematis dan komprehensif. Analisis data dilakukan dengan pendekatan induktif, yaitu menarik kesimpulan dari data yang ada di lapangan secara bertahap. Data yang diperoleh akan dianalisis untuk menemukan pola-pola, tema, dan hubungan antar variabel yang dapat menjelaskan fenomena yang terjadi di lapangan, dalam hal ini adalah penerapan akad mudharabah dalam sistem bagi hasil pada toko kelontong Madura. Melalui analisis ini, peneliti diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan akad mudharabah dan dampaknya terhadap pendapatan pengelola dan pemilik modal.

Metode kualitatif ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih holistik dan mendalam mengenai bagaimana praktik akad mudharabah diterapkan di toko kelontong Madura dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan, serta bagaimana faktor-faktor seperti kejujuran, transparansi, dan kepercayaan antara pemilik modal dan pengelola usaha dapat mempengaruhi keberhasilan sistem bagi hasil ini dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi kedua belah pihak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Mudharabah pada Usaha Dagang Warung Madura dalam Meningkatkan Pendapatan

Di kalangan warung Madura, sistem kerja sama bagi hasil atau yang dalam istilah syariah dikenal dengan sebutan sistem mudharabah merupakan praktik yang umum diterapkan. Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shohibul maal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Dalam konteks warung Madura, shohibul maal adalah pemilik toko, sementara mudharib adalah pengelola yang diberi tanggung jawab penuh untuk menjalankan bisnis tersebut (Nasrulloh, Adiba, & Efendi, 2023).

Pada prinsipnya, sistem bagi hasil dalam akad mudharabah ini adalah pembagian keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak. Hasil atau keuntungan yang didapatkan dari kegiatan usaha akan dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui sebelumnya. Dalam hal ini, kedua pihak, yaitu pemilik modal dan pengelola usaha, berbagi hasil yang adil sesuai dengan porsi masing-masing dalam menjalankan usaha tersebut (Saputri & Priyono, 2024).

Sistem bagi hasil dalam mudharabah memiliki keistimewaan dibandingkan dengan akad-akad lainnya yang ada dalam ekonomi Islam. Keistimewaan tersebut terletak pada kemampuannya untuk memotivasi pengelola (mudharib) untuk bekerja keras agar memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Karena keuntungan yang diterima oleh pengelola akan bergantung pada jumlah keuntungan yang diusahakan dan bukan pada gaji

tetap, ini memberikan insentif bagi pengelola untuk memaksimalkan potensi usaha (Meningkatkan, UMKM, & Klontong, 2024).

Dalam praktiknya, sistem bagi hasil pada usaha dagang warung Madura dilakukan dengan cara pemilik modal (shohibul maal) menyerahkan warung beserta segala isinya kepada pengelola (mudharib). Setelah itu, pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dihitung setelah dikurangi biaya-biaya seperti kontrak, listrik, sampah, dan kerusakan peralatan toko. Keuntungan yang tersisa setelah pemotongan biaya tersebut akan dibagi dua antara pemilik modal dan pengelola dengan pembagian yang adil, yakni 50-50 (Dr. Muhammad Syafii Antonio, 2011).

Contohnya, pada usaha warung Madura milik Cak Rino, pendapatan yang diperoleh selama satu bulan adalah sebesar Rp 25.000.000. Setelah dikurangi biaya operasional seperti kontrak (Rp 750.000), listrik (Rp 600.000), dan sampah (Rp 50.000), sisa pendapatan yang dapat dibagi adalah Rp 23.600.000. Pembagian hasil antara pemilik modal dan pengelola dilakukan secara merata, yaitu masing-masing mendapatkan Rp 11.800.000. Namun, apabila terjadi kerugian atau kerusakan akibat kelalaian pengelola, biaya kerusakan tersebut akan ditanggung sepenuhnya oleh pengelola (Muhzinat & Achiria, 2019).

Sistem bagi hasil ini diharapkan dapat membangun kerjasama yang optimal antara pemilik dan pengelola warung. Pengelola diberikan kepercayaan penuh untuk mengelola warung, sehingga mereka merasa memiliki tanggung jawab untuk menjaga dan mengembangkan usaha tersebut. Salah satu pengelola warung Madura, yang bekerja di warung Cak Rino, menyatakan bahwa sistem bagi hasil ini sangat menguntungkan, karena mereka diberikan kebebasan untuk mengelola usaha semaksimal mungkin untuk mencapai keuntungan yang lebih besar (Pemasaran et al., 2024).

Menurut pengelola tersebut, keuntungan yang diperoleh sangat bergantung pada hasil yang didapatkan selama satu bulan, yang mendorong mereka untuk bekerja lebih keras dan lebih bertanggung jawab dalam pengelolaan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan sistem bagi hasil di warung Madura memberikan insentif yang kuat bagi pengelola untuk berusaha meningkatkan pendapatan, yang pada gilirannya juga meningkatkan keuntungan bagi pemilik modal. Dengan demikian, hubungan antara pemilik dan pengelola menjadi lebih erat, dan kedua belah pihak merasa dihargai serta terlibat langsung dalam pengelolaan usaha.

Selain itu, tingkat kepuasan yang tinggi dari kedua belah pihak menunjukkan bahwa sistem bagi hasil ini lebih menguntungkan dibandingkan dengan sistem sewa atau kepemilikan tunggal. Dalam sistem sewa, pengelola hanya mendapatkan sejumlah uang tetap tanpa terlibat dalam pembagian keuntungan yang adil, sehingga rasa memiliki terhadap usaha menjadi lebih rendah. Sebaliknya, dengan menggunakan sistem mudharabah, pengelola merasa memiliki tanggung jawab untuk menjaga dan meningkatkan usaha karena keuntungan yang diperoleh tergantung pada kinerja mereka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem mudharabah dapat meningkatkan pendapatan baik bagi pemilik modal maupun pengelola usaha. Keuntungan yang diperoleh dari sistem ini memberikan insentif yang lebih besar bagi pengelola untuk menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Ketika pelanggan merasa puas dengan

pelayanan yang diberikan, mereka cenderung akan kembali melakukan pembelian, yang berdampak pada peningkatan penjualan dan pendapatan toko (JASMINE, 2014). Kepuasan pelanggan menjadi salah satu faktor utama yang mendorong keberhasilan usaha dagang, karena pelanggan yang puas cenderung menjadi pelanggan tetap yang mendukung kelangsungan dan pertumbuhan usaha.

Kendala dan Faktor Pendukung dalam Pelaksanaan Sistem Mudharabah pada Usaha Dagang Warung Madura

Setiap usaha pasti menghadapi berbagai kendala dan hambatan yang perlu diatasi agar usaha dapat bertahan dan berkembang. Warung Madura, meskipun sangat diminati oleh masyarakat, tidak terlepas dari tantangan yang datang seiring dengan semakin ketatnya persaingan di dunia usaha. Persaingan antar warung Madura yang semakin marak di berbagai daerah, baik di Sumenep maupun di daerah lainnya, menjadi salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola warung Madura (Widiyastuti & Ningtyassari, 2023). Hal ini membuat pemilik dan pengelola usaha harus mampu mengelola warung dengan baik dan tetap menjaga daya saing agar usaha tersebut dapat bertahan.

Kendala lain yang dihadapi dalam penerapan sistem mudharabah adalah kurangnya kejujuran pengelola. Kejujuran dan tanggung jawab pengelola sangat penting dalam sistem mudharabah, karena pengelola diberikan kepercayaan penuh oleh pemilik modal untuk mengelola usaha. Namun, terkadang pengelola merasa tidak terbebani oleh tanggung jawab tersebut dan berbuat curang atau lalai dalam mengelola usaha. Hal ini sering terjadi apabila pemilik modal tidak dapat memantau usaha secara langsung karena lokasi warung yang sulit dijangkau atau karena kesibukan lainnya (Rika Widianita, 2023). Kejujuran pengelola sangat berpengaruh pada keberhasilan sistem mudharabah, karena keuntungan yang diperoleh tergantung pada pengelolaan usaha yang jujur dan transparan.

Selain itu, pendapatan yang tidak tetap juga menjadi kendala dalam penerapan sistem mudharabah pada usaha dagang warung Madura. Pendapatan dari warung Madura tidak selalu stabil, tergantung pada faktor musiman, tingkat permintaan pasar, dan kinerja pengelola. Kadang-kadang pendapatan dapat meningkat pesat, namun pada bulan-bulan tertentu bisa menurun. Hal ini menyebabkan pembagian hasil antara pemilik modal dan pengelola tidak selalu sama setiap bulan, yang bisa menjadi sumber ketidakpuasan apabila tidak ada pemahaman yang jelas tentang fluktuasi pendapatan (Qolyubi, 2022).

Meskipun ada kendala-kendala tersebut, ada beberapa faktor pendukung yang memungkinkan sistem mudharabah ini berhasil. Faktor utama yang mendukung keberhasilan sistem ini adalah kepercayaan antara pemilik modal dan pengelola. Dalam akad mudharabah, pemilik modal memberikan kepercayaan penuh kepada pengelola untuk mengelola usaha tanpa campur tangan langsung, dan pengelola diberi kebebasan untuk mengelola usaha dengan cara mereka sendiri. Kepercayaan ini menjadi dasar utama dalam menjalankan akad mudharabah, yang membangun hubungan kerja yang harmonis dan saling menguntungkan (Marbun & Pasaribu, 2021).

Selain itu, lingkungan yang kondusif dan kemampuan beradaptasi pengelola dalam menyesuaikan jenis barang dengan permintaan pasar yang berubah-ubah juga mendukung

kesuksesan usaha. Lokasi warung Madura yang strategis dan potensi pasar yang besar memberikan peluang bagi pengelola untuk meningkatkan perputaran barang dan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi (Saputri & Priyono, 2024). Faktor-faktor ini bersama-sama mendukung keberhasilan sistem mudharabah, yang pada akhirnya berdampak positif pada peningkatan pendapatan bagi kedua belah pihak.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem mudharabah pada warung Madura melibatkan pembagian pendapatan bulanan antara pemilik modal (shohibul maal) dan pengelola (mudharib), dengan pembagian yang adil melalui sistem profit sharing. Perhitungan bagi hasil dilakukan berdasarkan laba yang diperoleh setelah dikurangi biaya operasional, seperti belanja barang, kontrak, listrik, sampah, dan kerusakan. Nisbah yang diterapkan adalah 50:50, sesuai dengan kesepakatan awal antara kedua pihak. Keberhasilan sistem bagi hasil ini sangat bergantung pada kepercayaan yang kuat antara pemilik modal dan pengelola, di mana pengelola diberi kebebasan untuk mengelola usaha dengan penuh tanggung jawab.

Namun, penerapan sistem mudharabah tidak terlepas dari beberapa kendala, seperti persaingan yang semakin ketat antar warung Madura, kurangnya kejujuran pengelola, dan fluktuasi pendapatan yang tidak tetap. Kendala-kendala ini menuntut adanya komitmen yang lebih besar dari pengelola untuk menjaga kualitas pengelolaan dan transparansi. Di sisi lain, faktor pendukung utama dalam keberhasilan sistem bagi hasil ini adalah adanya keseimbangan yang menguntungkan bagi kedua pihak, serta lingkungan yang kondusif yang mendukung pertumbuhan usaha. Dengan adanya dukungan yang baik, sistem bagi hasil ini dapat menjadi pendorong penting bagi peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha di sektor UMKM, khususnya warung Madura.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghitsni, Wanda Intan, and Nur Busyra. 2022. "JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 6 (3): 38–51.
- Amratul Mona, Khairi. 2016. "Peran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Taman Indah Dalam Memberdayakan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar." *UIN Ar-Raniry*, 1–23.
- Asiva Noor Rachmayani. 2015. "Metode Penelitian Kualitatif," 6.
- Bagus, Raden, Mohammad Rifki, Febrika Ilham, and Anis Fitriyahsari. 2024. "Strategi Meningkatkan Kesejahteraan Pengelola Warung Madura Di Kawasan Sidosermo, Surabaya" 1 (July): 444–50.
- Charismana, Dian Satria, Heri Retnawati, and Happri Novriza Setya Dhewantoro. 2022. "Motivasi Belajar Dan Prestasi Belajar Pada Mata Pelajaran PPKn Di Indonesia: Kajian Analisis Meta." *Bhineka Tunggal Ika: Kajian Teori Dan Praktik Pendidikan PPKn* 9 (2): 99–113. <https://doi.org/10.36706/jbti.v9i2.18333>.

- Dr. Muhammad Syafii Antonio, M.Ec. 2011. "Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik" 15 (3): 466–78.
- Herliyana. 2023. "Modal Sosial Wirausaha Masyarakat Migran Madura Di Perantauan (Studi Kasus Wirausaha Warung Kelontong Masyarakat Migran Madura Di Desa Cibunar, Parung Panjang)," 1–98. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/75295/1/HERLIYANA.FISIP.pdf>.
- Ilmiah, Jurnal. 2017. "Pendapatan Nasabah (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang)."
- Indrayani, Henni, and Harkaneri Harkaneri. 2019. "Implementasi Sistem Bagi Hasil Pada Perkebunan Karet Rakyat Masyarakat Kabupaten Kampar Riau." *Jurnal Al-Iqtishad* 14 (2): 41. <https://doi.org/10.24014/jiq.v14i2.6810>.
- Jasmine, Khanza. 2014. "Etika Bisnis Dalam Islam." Penambahan Natrium Benzoat Dan Kalium Sorbat (Antiinversi) Dan Kecepatan Pengadukan Sebagai Upaya Penghambatan Reaksi Inversi Pada Nira Tebu.
- Marbun, Nurmiati, and Lamtiur Pasaribu. 2021. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat." *Jurnal Christian Humaniora* 5 (1): 47–63.
- Meningkatkan, Dalam, Omset UMKM, and Toko Klontong. 2024. "Analysis of the Implementation of Financial Reporting Digitalization to Increase Revenue of Madura Grocery Stores" 7 (Maryama 2018): 709–16.
- Muhzinat, Zumrotul, and Siti Achiria. 2019. "Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Toko Kelontong Di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura." *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah* 6 (2): 203–11. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v6i2.2448>.
- Nasrulloh, Nasrulloh, Elfira Maya Adiba, and Mohamad Nur Efendi. 2023. "Pengembangan Potensi Pariwisata Halal Pesisir Bangkalan Madura: Identifikasi Peranan Bank Syariah." *Muslim Heritage* 8 (1): 79–102. <https://doi.org/10.21154/muslimheritage.v8i1.4989>.
- Nisrina, Azza Nuha. 2024. "Pengembangan Strategi Keuangan Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pada Toko Sembako Waru, Sidoarjo." *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis* 2 (01): 110–15.
- Pemasaran, D Manajemen, Fakultas Bisnis, Pendidikan Humaniora, and Universitas Dhyana Pura. 2024. "Minimarket Dengan Mekanisme Waralaba Yang Lebih Dikenal Dengan Istilah Franchise" 4 (September).
- Qolyubi, Igna Afi. 2022. "Analisis Penerapan Pembiayaan Akad Mudharabah Dalam Prespektif Kitab Fathul Qorib Di BMT UGT Nusantara Capem Tegaldlimo Kabupaten Banyuwangi."
- Rahmi. 2021. "Bab I Pendahuluan با حض خ." *Galang Tanjung*, no. 2504, 1–9.
- Rika Widiana, Dkk. 2023. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Baitul Maal Wa Tamwil Fauzan Azhiima Kota Parepare." *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam VIII (I)*: 1–19.

- Saputri, Diaz, and Budi Priyono. 2024. "Implementasi Bauran Pemasaran 7P Pada Warung Kelontong Madura Di Kelurahan Perwira Bekasi Utara" 6 (1): 43–50.
- Shelemo, Asmamaw Alemayehu. 2023. "Strategi Pengembangan UMKM Warung Madura Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengelola Warung." Nucl. Phys. 13 (1): 104–16.
- Ummah, Masfi Sya'fiatul. 2019. "Metode Penelitian Kualitatif." Sustainability (Switzerland) 11 (1): 1–14.
http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI.
- Widiyastuti, Andriyani, and Sielavit Anggelina Virga Ningtyassari. 2023. "Kupas Tuntas Strategi Toko Kelontong Madura Untuk Menghadapi." Aktiva Jurnal Manajemen Dan Bisnis 3 (4): 9–16.

**OPTIMALISASI IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DALAM
SISTEM BAGI HASIL UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN
DI TOKO KELONTONG MADURA: STUDI KASUS PADA ...**

Febi Nuri Alfiani **et al**

DOI: <https://doi.org/10.54443/sibatik.v4i6.2814>

