

Teori Dan Ilustrasi Syirkah Dalam Ekonomi Islam

Sarwo Edi

sarwoedi@umsu.ac.id

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Keywords:

ABSTRACT

Syirkah, Franchise

In matters of Islamic economics there are practically a lot of trade agreements. Franchising is a form of trade cooperation, in principle, may be done as long as there is no proof that forbids it, but it must be in line with sharia maqasid. In the process of the ongoing trade partnership, sometimes a dispute can occur, and the disagreement that eventually the partnership ended in a state of retreat, even not infrequently out of business. For this reason, it is time for the Islamic ummah to start their partnership system, referring to the Islamic model. Namely syirkah, so the system has a guarantee where the contract of choice is many and gives a definite direction and leads to peace of mind. At the very least, trade agreements using syirkah for business people are worth of worship, so that we are close to achieving the pleasure of Allah SWT.

ABSTRAK

Kata Kunci:

Syirkah, Waralaba

Dalam masalah perekonomian syariah secara praktis terdapat banyak perkongsian dagang. Waralaba merupakan bentuk kerja sama dagang pada prinsipnya boleh dilakukan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya namun harus sejalan dengan maqasid syariah. Dalam proses berlangsungnya perkongsian dagang terkadang bisa terjadi sengketa, dan silang pendapat yang akhirnya perkongsian itu berakhir dengan keadaan mundur bahkan tidak jarang yang gulung tikar. Untuk itu sudah waktunya ummat islam memulai sistem perkongsiannya itu merujuk pada model Islam. Yaitu syirkah, dengan begitu sistem mempunyai jaminan dimana akad pilihannya banyak dan memberi arah pasti serta mengantarkan pada ketentraman jiwa. Paling tidak perkongsian dagang dengan menggunakan syirkah untuk pelaku bisnis bernilai ibadah, sehingga semakin dekat untuk mencapai ridha Allah SWT.

PENDAHULUAN

Salah satu akad yang ada dalam ekonomi Islam adalah akad perkongsian baik, modal, tenaga, keahlian atau percampuran antar modal, tenaga, keahlian dan kepercayaan. Dalam praktek yang dilaksanakan Rasulullah SAW dimana perbisan disatu sisi sebagai penyandang modal, disisi lain sebagai pemilik tenaga, kepercayaan, keahlian dan nilai adptensi telah dikenal bagaimana Nabi Muhammad saw dengan Khadijah yang kemudian karena saling percaya dan menguntungkan persyarikatan dagang itu berakhir pada pernikahan antara nabi Muhammad saw dengan Khadijah.

Syirkah menurut istilah yaitu kerja sama dua orang atau lebih dalam berusaha yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama ¹. Adapun menurut bahasa, syirkah adalah mencampurkan dua bagian atau lebih hingga tidak bisa dibedakan lagi antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya. ²

KAJIAN TEORI

a. Dalil-Dalil Masy'uriah Tentang Syirkah Dalam Ekonomi Islam

(1) Surat Shad (38) Ayat 24

Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. ³

(2) Surat Al-Kahfi (18) ayat 19.

¹ Fordebi, *Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Raja grafindo Persada, Jakarta, 2016, hal 183.

² *Bid hal 184.*

³ Abdullah bin Muhammad Abu Syaikh, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 8.* , Pustaka Imam asy –Syafi i, Penerbit penebar as-sunnah, Medan, hal 128.

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ ۗ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا

رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ ۖ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ

بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١١٠﴾

19. dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.

b. Klasifikasi Syirkah

1. Syirkah *Amlaak* (Perkongasian Kepemilikan)

Syirkah *amlaak* (syirkah hak milik) yaitu prseroan hartaantara dua orang atau lebih dalam kepemilikan salah satu barang dalam dua orang atau lebih dengan salah satu sebab seperti jual beli atau warisan.⁴

2. Syirkah *Uqud* (Perkongasian transaksional)

Yaitu perserikatan dua orang atau lebih yang dimiliki melalui transaksi jual beli, hadiah, warisan atau yang lainnya. Dalam bentuk syirkah seperti ini kedua belah pihak tidak berhak mengusik bagian rekan kongsinya, ia tidak boleh menggunakannya tanpa seijin rekannya. Contohnya: si A dan si B diberwasiat berupa hadiah sebuah mobil oleh seseorang dan keduanya menerimanya, atau membelinya dengan uang keduanya, atau mendapatkannya dari hasil warisan, maka mereka berdua berserikat dalam kepemilikan mobil tersebut.⁵

⁴ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syari'ah*, Penerbit Kencana, Jakarta, Edisi pertama, 2012, hal 115

⁵ Ibid hal 115

3. Syirkah *Inan* (Persekutuan Modal Usaha)

Yaitu akad kerja sama antara dua orang yang bersekutu dalam modal dan keuntungan, misalnya, dalam transaksi jual beli atau lainnya. Bentuk syirkah seperti inilah yang hendak kami bahas dalam tulisan kali ini. Dalam syirkah seperti ini, pihak-pihak yang berkongsi berhak menggunakan barang syirkah dengan kuasa masing-masing. Dalam hal ini, seseorang bertindak sebagai pemilik barang, jika yang digunakan adalah miliknya. Dan sebagai wakil, jika barang yang dipergunakan adalah milik rekannya.⁶

4. Syirkah *al-Abdan* (Bentuk kerjasama untuk melakukan karya)

Yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih dalam usaha yang dilakukan oleh tubuh mereka yakni masing-masing hanya memberikan kontribusi kerja (amal) tanpa kontribusi modal (maal) seperti kerja sama sesama dokter di klinik atau sesama arsitek untuk menggarap sebuah proyek atau kerja sama dua orang penjahit untuk menerima order pembuatan seragam sekolah.

Keuntungan yang diperoleh dibagi berdasarkan kesepakatan. Nisbahnya boleh sama dan boleh juga tidak sama di antara mitra-mitra usaha (syark). Contohnya: A dan B. keduanya adalah nelayan, bersepakat melaut bersama untuk mencari ikan. Mereka sepakat pula, jika memperoleh ikan dan dijual, hasilnya akan dibagi dengan ketentuan: A mendapatkan sebesar 60% dan B sebesar 40%.⁷

5. Syirkah *Wujuh* (Perseroan Antara Dua Badan)

Yaitu perseroan antara dua badan , dengan modal dari luar pihak diluar kedua badan tersebut. Artinya salah seorang memberikan modalnya kepada dua orang atau lebih yang bertindak sebagai *mudhorib* (pemodal)⁸

6. Syirkah *Mudharabah* (Perseroan Bagi Hasil)

Yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Contohnya: A adalah pemodal, berkontribusi modal kepada B dan C, dua insinyur teknik sipil, yang sebelumnya sepakat, bahwa masing-masing berkontribusi kerja. Kemudian B dan C juga sepakat untuk berkontribusi modal, untuk membeli barang secara kredit atas dasar kepercayaan pedagang kepada B dan C.⁹

⁶ *Ibid hal 117*

⁷ *Ibid hal 122*

⁸ *Ibid hal 125*

⁹ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, penerbit Kencana, Jakarta, tahun 2012, hal 224.

Alasan dalil Al-qur an Surat Al-Muzamil (73) Ayat 20:

﴿ إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَآئِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحْصِيهِ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ ۙ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۙ وَآخَرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۗ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَقَرِّضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

20. Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

7. Syirkah al-Mufawadhah (Perseroan Dengan Memberi Kontribusi)

Yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Contohnya: A adalah pemodal, berkontribusi modal kepada B dan C, dua insinyur teknik sipil, yang sebelumnya sepakat, bahwa masing-masing berkontribusi kerja. Kemudian B dan C juga sepakat untuk berkontribusi modal, untuk membeli barang secara kredit atas dasar kepercayaan pedagang kepada B dan C.

IV. Berbagai Ilustrasi Usaha Dagang Yang Menerapkan Syirkah

1. Firma Tiga Saudara

PT. Firma tiga bersaudara ini termasuk usaha properti yang bentuk syirkah nya milkiyah. Karena memang mereka memulai usahanya secara mandiri dan semuanya milik keluarga dengan kemitraan yang masih ada hubungan darah.

Usianya memang masih muda, 30 tahun. Namun dalam urusan bisnis, jangan sangsikan Fery Agus Wibowo. Pengusaha properti asal Yogyakarta ini memang sedang moncer-moncernya. Betapa tidak, perusahaan yang dirintisnya tahun 1999, PT Tiga Saudara Group (TSG), kini masuk The Big Three di bisnis properti Kota Gudeg. Nilai kapitalisasi bulannya mencapai Rp 5-8 miliar. Proyek perumahan yang dikembangkannya pun makin banyak, tak kurang dari 40 lokasi.

Hebatnya, Agus memulai segalanya dari bawah, hanya dengan modal Rp 65 juta. Kesuksesannya makin terasa karena kompetisi bisnis properti di kota itu makin ketat. Dari sekitar 125 anggota Real Estat Indonesia setempat, hanya belasan yang eksis. Sebagian besar kandas di tengah jalan tergerus persaingan.

Kisah kewirausahaan lelaki kelahiran 25 Agustus 1975 ini memang menarik. Sedari remaja, Agus dipaksa hidup mandiri dan bekerja keras. Maklum, kehidupan keluarganya pas-pasan. Sewaktu menempuh studi di Teknik Sipil Universitas Islam Indonesia (1993-99), ia membiayai kuliahnya sendiri sambil bekerja di PT Merapi Arsita Graha, perusahaan properti. Di perusahaan itulah Agus digembleng, baik fisik maupun mentalnya. Hal biasa baginya menangani pekerjaan kasar layaknya kuli bangunan. Mulai dari mengangkut material, memasang bata hingga mengecat. Walhasil, ia jadi cukup tahu banyak soal pengerjaan proyek properti.

Lulus kuliah, 1999, ia memutuskan membuka bisnis properti sendiri meski situasi krismon masih amat terasa. Boleh dibilang, anak bungsu dari 9 bersaudara ini nekat. Sebab, ia tak punya duit cukup. Sebagai modal, ia meminjam uang dari kakaknya, senilai Rp 40 juta, plus satu mobil yang kemudian dijualnya seharga Rp 25 juta. Modal pinjaman sebesar Rp 65 juta itu oleh Agus sebagian digunakan untuk membeli sebidang tanah di kawasan Condong Catur, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Sebagian lagi untuk membeli

material buat membangun rumah. Guna menghemat biaya, banyak pekerjaan yang ia tangani sendiri, dari urusan desain hingga pekerjaan tukang.

Namun di tengah perjalanan, pembangunan rumah terpaksa terhenti karena Agus tak punya uang lagi buat membeli material dan menggaji tenaga kerja. Ia kemudian mencari jalan keluar dengan cara menawarkan rumah tersebut kepada beberapa calon mitra. Untungnya, ada seorang peminat yang bersedia membeli rumahnya seharga Rp 135 juta. Dengan harga itu, Agus sudah beroleh untung. Sebab, biaya untuk membeli tanah dan membangun rumah hanya sekitar Rp 90 juta.

Dari uang muka yang dibayarkan calon pembeli rumah itu, Agus berhasil menyelesaikan pembangunan rumah pertamanya yang memakan waktu sekitar setahun -- yang bergaya Minang.

Keberhasilan pertama itu memacu semangatnya untuk lebih serius menekuni bisnis properti yang mulanya kecil-kecilan ini. Tiap sukses menjual, sebagian dana ia sisihkan buat membeli tanah yang lebih luas untuk proyek perumahan baru. Cara ini ia lakukan terus-menerus, sehingga bisnisnya terus berkembang. Tak mengherankan, kini TSG bisa mengembangkan sayap hingga Solo dan Batam. Di kedua kota itu, TSG masuk melalui anak perusahaan. Kini, total tak kurang dari 40 lokasi perumahan yang dikembangkan Agus. Ia bahkan siap membuka 30 lokasi lainnya.

Salah satu kunci cepatnya penetrasi bisnis TSG ialah dalam hal pengadaan lahan. Agus tak menyediakan sendiri lahan-lahan untuk calon perumahan tersebut, tetapi bekerja sama dengan para investor pemilik tanah. Investor yang pertama dilirikinya adalah konsumen yang pernah membeli rumahnya. Kepada Agus meyakinkan bahwa investasi tanah untuk perumahan akan memberi keuntungan yang lebih besar dibanding menanam uang di bank. Keuntungannya kemudian dibagi bersama. Ternyata konsumen tersebut setuju menjadi investor, dan akhirnya memang terbukti memberi imbalan hasil sesuai dengan yang dijanjikan. Jangan heran, satu per satu kemudian muncul investor lain yang siap menginvestasikan lahannya untuk perumahan.

Kepada para investor, Agus membagi 40% keuntungan setelah dikurangi biaya investasi lahan dan biaya produksi. "Keuntungan yang diperoleh investor bisa 2-3 kali bunga deposito,"? ujar Hasib As'ad (32 tahun), pengusaha yang bermitra dengan TSG. Yang pasti, banyaknya mitra investor ini memungkinkan TSG punya beragam pilihan lokasi proyek perumahan. Ia juga bisa menyediakan berbagai jenis rumah dalam berbagai

pilihan luas tanah pada area yang tersebar. "Kalau hanya mengandalkan dana sendiri, pertumbuhan sangat lambat karena tak punya dana untuk pembebasan lahan,"? tutur pria pendiam yang berpenampilan sederhana ini. Sampai saat ini tercatat tak kurang dari 20 mitra investor; dari yang hanya menyediakan tanah ukuran ratusan meter sampai hektaran. Mereka umumnya konsumen yang pernah membeli rumah dari Agus dan sebagian besar dari luar Yogya.

Selain dengan mitra investor, Agus juga menjalin hubungan permodalan dengan bank. Maklum, skala bisnisnya membesar sehingga tak memungkinkan mengandalkan kecek sendiri. Kerja sama dengan bank juga dilakukan melalui program KPR bagi para pembeli rumah TSG.

Hingga saat ini, perumahan yang dikembangkan TSG antara lain Villa Taman Bunga, Citra Alam Persada, Vila Pondok Gemilang, Cempaka Mulia, Griya Taman Asoka, Harapan Mulia, Permata Pogung, Vila Persada Mulia, Kembang Asri, Bumi Mulia, Wahana Mulia, Kirana Mulia dan Kanaka Mulia. TSG telah melahirkan lima anak perusahaan di bidang sejenis, yakni PT Bagas Persada, PT Graha Abadi (Sleman), PT Ifnu Property Investment, PT Siti Wangi Realty dan PT Tiga Mitra Pratama.

Kalau diamati, pesatnya perkembangan bisnis Agus tak lepas dari kejeliannya berpromosi. Di bidang ini ia terbilang cerdas. Ia membuat slogan "Dengan Tiga Saudara Group, Berinvestasi Menjadi Mudah"?. TSG juga menggeber iklan dengan berbagai cara. Selain memasang *billboard* di berbagai kawasan strategis, juga beriklan di media massa setempat. Bahkan, juga berani menawarkan paket hadiah liburan ke luar negeri (Singapura, Cina, Bangkok) bagi konsumen yang membeli rumah. "Banyak konsumen yang ternyata tertarik pada program ini,"? kata Agus. Penopang sukses yang tak kalah pentingnya adalah program kerja samanya dengan Bank NISP, yang menawarkan layanan paket bebas tanpa uang muka.

Kesimpulannya ialah bahwa usaha memiliki program kerja sama dengan perusahaan properti yang lain dan juga bermitra dengan pihak bank yang bebas bunga dan tanpa agunan serta tanpa uang muka.¹⁰

2. Toko Mukena Hijaber (Medan, Jl. Sisingamaraja, gang tholib)

Wati dan Sari membuka usaha Toko Mukenah dengan modal Rp 50.000.000. Wati dan Sari sama-sama memberikan modal 25.000.000 untuk membuka usaha Toko

¹⁰ Situs firma . Tiga bersaudara Group , dikunjungi , 22 juni 2020

Mukenah tersebut. Keuntungan dan kerugian akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Wati dan Sari membeli barang dari seorang pedagang secara kredit. Sementara harga pokoknya dikembalikan kepada pedagang. Dalam usaha ini tentu banyak sekali pengeluaran yang akan dibayar misalnya: bayar sewa toko perbulan, membeli barang-barang yang berkualitas sesuai apa yang diinginkan oleh pelanggan. jual mukenah di Medan sekarang ini sangat banyak diberbagai tempat, dan banyak juga yang jual mukenah yang berkualitas. Hal ini karena mukena merupakan suatu kebutuhan bagi muslimah untuk beribadah. Model mukena saat ini sangatlah beragam, hampir semua tempat yang menjual mukena menyediakan berbagai model mukenah yang dijual, dan bahan-bahan yang dibeli juga harus diperhatikan dalam memproduksi barang tersebut sehingga akan terjamin dari segi kualitas dan kuantitasnya.

Bahan yang biasanya digunakan untuk membuat mukena dan yang sering kita temui di toko-toko mukena sangat mempengaruhi kesan keindahan dan kenyamanan mukena yang dipakai. Berikut ini beberapa bahan yang digunakan untuk membuat mukena:

- Kain sutra.

Kain ini merupakan bahan mukena yang dikenal paling bagus, tampak elegan, dan tahan lama. Kain ini memiliki tekstur yang kuat. Banyak mukena yang dibuat menggunakan bahan kain katun ini.

- Kain Katun.

Mukena yang berbahan kain katun ini bertekstur lembut sehingga nyaman ketika dipakai. Bahan ini baik dalam menyerap keringat sehingga adem saat digunakan meski agak lama. Kebanyakan mukena di pasaran adalah mukena berbahan katun.

- Kain Parasut

Kain ini merupakan bahan untuk mukena yang memiliki karakteristik paling tipis dan paling ringan dibandingkan bahan mukena lainnya. Mukena yang terbuat dari kain parasut ini sangat ringan sehingga cocok dibawa saat bepergian. Mukena dari kain parasut ini sangat mudah untuk dibersihkan.

Sebagai kesimpulan syirkah model toko mukena yang dimiliki oleh Sari dan Wati ini adalah model Syirkah *Mufawwadhoh* yaitu perkongsian yang dilakukan oleh dua orang, dengan modal dikumpulkan bersama, kemudian dijadikan investasi usahanya. Dimana

pekerjaan dilakukan bersama dan dilakukan oleh orang yang memiliki keahlian serta agama yang sama .¹¹

3. Rumah Makan Uda Sayang

a. Sejarah Berdirinya Rumah Makan Uda Sayang

Rumah makan khas Minangkabau ini tentu sudah tidak asing lagi bagi Anda bahkan yang gemar makan makanan Padang. Di balik kesuksesannya yang kita tahu saat ini ternyata banyak perjuangan yang bisa dijadikan kisah inspiratif dari pendirinya mulai jatuh-bangun memulai karier, membuat usaha sendiri, bahkan untuk soal pencatatan akuntansinya pun dipegang oleh cucu dari pendiri rumah makan “Uda Sayang” sendiri yang merupakan generasi ketiga dari Rumah Makan Uda Sayang ini.

Rumah Makan Uda Sayang berdiri sejak tahun 1967 . Yang berawal dari kedai makan biasa atau warung nasi yang didirikan oleh kakek dari pemiliknya sekarang waktu Rumah Makan ini masih bertempat di sebuah ruko yang berlokasi di pusat pasar. Ketika anak dari kakek tersebut atau ayah dari pengelolanya yang sekarang menikah jadi bapak tersebut memutuskan pisah rumah dengan kakek itu dan membuka rumah makan baru yang diberi nama ”Rumah Makan Uda Sayang’ pada tahun 1986. Rumah makan itu didirikan di Jalan Krakatau, yang dulunya belum ramai seperti sekarang bisa dibidang rumah makan itu didirikan dipinggir kota. Rumah makan itu didesain sendiri oleh ibu dari pengelolanya sekarang yang menurut kami desainnya sangat mewah sehingga menarik orang untuk mencoba masakan di Rumah Makan Uda Sayang. Pada tahun 1998 yaitu tepatnya pada masa Reformasi rumah makan ini sangat terancam tidak ada pembelinya dikarenakan masa itu yang biasa disebut Krisis moneter, Pemilik rumah makan uda sayang tidak menyerah begitu saja dia masih mengelola rumah makan itu hingga masa itu menjadi stabil kembali. Dilihat dari Desain yang mewah dan cukup besar, Banyak komentar dari luar mengenai rumah makan Padang Uda Sayang ini salah satunya untuk apa mendirikan rumah makan yang cukup besar dan mewah ini dipinggiran kota, kenapa tidak didirikan dipusat kota saja ? Namun, dengan berjalannya waktu pada tahun 2003 disekitar rumah makan Uda Sayang mulai ada yang mendirikan pabrik untuk yang pertama yaitu KIM 1 tentulah dengan adanya hal tersebut rumah makan uda sayang ini mulai meningkat konsumennya yang sebelumnya hanya menjual sekitar 20-30 Kg gram

¹¹ Wawancara , Dengan pemilik Toko, Dikunjungi tanggal 25 Nopember 2019.

beras per harinya sekarang bisa mencapai 70-100 Kg gram beras perhari. Dan seterusnya dibangun perumahan Cemara Asri semakin meningkatkan pesanan di Rumah Makan Uda Sayang hingga dua kali lipat dari sebelumnya dan mulai dikenal banyak orang.

b. Perkembangan Rumah Makan Uda Sayang

Rumah Makan Uda Sayang merupakan rumah makan yang dikelola secara turun temurun yang didirikan oleh kakek hingga dilanjutkan oleh anaknya sampai sekarang dikelola oleh cucunya sendiri. Rumah Makan Uda Sayang yang termasuk rumah makan padang yang tentunya banyak dikenal orang dengan masakannya yang enak serta pelayanannya yang memuaskan ternyata dahulunya hanya warung nasi atau kedai nasi yang berdiri dipinggir jalan yang didirikan oleh kakek dari pengelolanya sekarang. Dengan berjalannya waktu serta perkembangan zaman rumah makan inipun mulai dikenal banyak orang hingga sekarang kurang lebih ada 6-7 cabang Rumah Makan Uda Sayang.

Rumah Makan Uda Sayang Pertama kali didirikan kurang lebih pada tahun 1967-1968 yang dulunya disebut kedai nasi atau warung nasi oleh kakek dari pengelolanya sekarang, kemudian pada tahun 1986 dibuka cabang Rumah Makan Uda Sayang di jalan Krakatau oleh anak dari pendiri pertama Rumah Makan Uda Sayang.

Pada tahun 2008 Rumah Makan Uda Sayang membuka cabang di Jalan Asia hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang pertama karena anak dari pemiliknya kuliah di Jawa sehingga memerlukan biaya yang cukup banyak dan seperti adat orang Minang bawasannya anak dipangku keponakan dibimbing yaitu selain mencukupi keluarganya pemiliknya juga harus mencukupi kebutuhan keponakan-keponakan dari pemilik rumah makan Uda Sayang tersebut pada waktu itu ada sekitar 10 orang keponakannya yang harus dicukupi kebutuhannya sehingga mulailah dibuka cabang Rumah Makan Uda Sayang di Jalan Asia. Selain hal itu, Rumah Makan Uda Sayang ini sudah lumayan banyak dikenal orang dengan masakannya yang enak serta pelayanan yang memuaskan juga menjadi sebab kenapa pemiliknya membuka cabang yang merupakan cabang ketiga.

Kesuksesan Rumah Makan Uda Sayang inipun mulai terlihat dan mulai dirasakan pemiliknya hingga akhirnya memutuskan untuk membuka Cabang Rumah Makan Uda Sayang yang keempat di Petisa pada tahun 2012, dan membuka Cabang yang

kelima pada tahun 2016 di Jalan Irian Barat, selanjutnya membuka cabang yang keenam pada tahun 2017 di Jalan katamso. Dan pada tahun 2018 Rumah Makan Uda Sayang akan membuka cabang yang ketujuh di Setia Budi yang pada saat ini masih dalam tahap renovasi.

c. Menu Makanan Yang Dihadangkan Di Rumah Makan Uda Sayang

Menu makanan rumah makan uda sayang yang sudah tidak diragukan lagi rasa masakannya, karena sudah terkenal dari dulu karena orang padang itu pandai dalam hal memasak apalagi dalam hal rendang buatan orang padang yang rasanya sangat enak dan orang-orang juga tau itu. rumah makan uda sayang banyak menyajikan menu makanan yang menggugah selera dan basah dari masakan yang digoreng setengah basah dan basah. menu masakan bervariasi yaitu ikan daging ayam udang dan cumi-cumi. contoh menu masakan yang digoreng, ayam goreng sambal, ikan sambal, paru goreng, dendeng telur dadar khas minang yang super tebal, tempe dan telur sambal. tempe dan telur sambal, menu masakan yang basah adalah ikan gulai santan ayam gulai telur gulai, udang gulai, kikil dan babat. menu masakan yang setengah basah adalah ikan bakar, ikan sale, ikan bakar, ayam bakar, rendang jengkol, ayam rendang. rumah makan uda sayang merupakan rumah makan yang banyak diminati para konsumen, pemilik rumah makan ini sudah memiliki 6 cabang, selain itu banyak juga sayur yang dijadikan pelengkap menu seperti sayur nangka dan daun ubi singkong yang digulai pedas, sayur bening, sayur pakai digulai santan, pete rebus dan juga dilengkapi dengan sambel cabe hijaunya.

Rumah Makan Padang terkenal dengan rasa makanannya yang pedas dan membuat selera makan bertambah, setelah pengunjung selesai, penunjang juga diberikan puding, agar agar sebagai pencuci mulut yang rasanya manis.

Apakah menerapkan perkongsian dagang rumah makan ini benar-benar dikelola sendiri sehingga kategorinya menjadi model Syirkah Amlak dimana keluarga sama-sama memiliki, dan kemudian diwariskan secara turun temurun¹² membantu meluaskan ruang rezeki karena tidak merugikan secara ekonomi.

4. Rumah Makan Wong Solo

a. Sejarah Berdirinya Rumah Makan Wong Solo

¹² Wawancara dengan pemilik rumah makan Uda Sayang H. Safi'i, dikunjungi pada 20 Desember 2018.

Rumah makan Ayam Bakar Wong Solo adalah rumah makan yang awalnya didirikan oleh bapak Puspo Wardoyo yang tadinya beliau merupakan seorang pegawai Negeri Sipil memilih untuk mencoba mencari peruntungan dari cara berdagang. Selepas mengundurkan diri dari pegawai Negeri Sipil sebagai guru sebuah SMA di Muntilan, Kabupaten Magelang. Melihat peluang usaha warung makan di kota medan Sumatera Utara sangat bagus beliau membuka ayam bakar kaki lima di jalan SMA 2 padang Golf Polonia Medan. Sebelum mencapai kesuksesan Puspo Wardoyo juga mengalami pahit manisnya suatu berdagang menjalani yang namanya untung dan rugi. Dimulai dari menjual 10 potong ayam bakar dari yang laku terjual hingga mengalami tidak ada satupun yang terjual semua telah dilakoni bapak Puspo Wardoyo. Dan karena kerja ulet Puspo Wardoyo akhirnya ia mendapatkan hasil yang benar-benar gemilang, dari warung kaki lima di JL. SMA II Padang Golf Polonia Medan yang berdiri sejak 18 April 1991 kini berkembang menjadi salah satu rumah makan besar di Indonesia bahkan merambah pasar Malaysia. Ayam Bakar Wong Solo juga dikenal sebagai pelopor waralaba ayam bakar di Indonesia. Sehingga Ayam Bakar Wong Solo memiliki banyak cabang contohnya di kota medan sendiri Ayam Bakar Wong Solo memiliki beberapa cabang yaitu :Ayam Penyet Surabaya, Ayam Jamur depan Brimob, Sambal Lalap Setia Budi, Mie Jogja dan sebagainya. Dan Makan Ayam Bakar Wong Solo salah satu rumah makan tradisional besar yang bermoto “**HALALAN TAYYIBAN**“ yang berarti halal dari segi makan dan baik dari segi aspek pengolahan dan pelayanan. Konsep yang digunakan Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo menggunakan konsep tradisional yang menjual Indonesia Food. Yang dimana semua karyawan ataupun staff pengurus Rumah Makan Wong Solo menomor satukan tentang yang namanya agama. Jadi konsep yang mereka gunakan yaitu tradisional modern islami.

b. Perkembangan Rumah Makan Wong Solo

Perkembangan Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo setiap tahun meningkat dimana telah memiliki 73 outlet yang tersebar di kota-kota besar, selain itu juga tersebar diseluruh Indonesia seperti Jawa (Surabaya Solo, Semarang, Ungaran, Yogyakarta, dan Malang), Sumatera (Medan, Pekanbaru) Bali serta telah mengembangkan outletnya sampai diluar jawa dan sumatera yaitu Batam, Pontianak, Balikpapan, Makasar.

Rumah Makan Ayam Baka Wong Solo juga terus bertekad untuk terus mengembangkan gerainya sampai di luar negeri seperti Malaysia dan Singapura dipilih karena masih serumpun dari segi selera makanan dengan bangsa kita. Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo membuka outlet di Purwokerto yang merupakan cabang yang ke-41 yang ada di jalan HR. bunyamin 106 B Purwokerto.

c. Jenis Yang Diperdagangkan

Jenis yang diperdagangkan adalah ayam bakar, bukan hanya ayam saja yang diperdagangkan melainkan banyak jenis makanan seperti seafood ataupun sayur juga diperdagangkan bukan berarti merekannya terlepas dari yang namanya ayam tetap kembali kepada jenis awal dagang yaitu ayam tetap terfokus dengan ayam bakarnya di rumah makan ini tersedia menu-menu yang lain seperti ikan dan sayuran untuk sebagai pelengkap menu di Rumah Makan Wong Solo.

d. Sistem Perkongsian Dagang

Sistem perkongsian yang dijalankan oleh Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo ini dengan sistem Bagi Hasil. Dengan sistem Warabala (Franchise) pihak wong solo dapat bekerjasama dengan pengusaha local yang memiliki modal yang lebih dan ingin bergabung dengan Wong Solo sebagai Franchisee. Untuk menjaga cita rasa makanan pihak Wong Solo punya standar yang sama, formulasi dan cara meraciknya dilakukan satu tim khusus sehingga antara satu outlet dengan outlet lainnya rasa yang dimilikinya sama. Berikut ini beberapa Franchise yang tergabung dalam Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo.

Bisnis ini berada di bawah payung Wong Solo Group, dan didirikan oleh Syfiyatul Ghina, yang tak lain adalah putri pemilik Ayam Bakar Wong Solo. Ia merintis usahanya sejak usia 23 tahun saat masih tercatat sebagai mahasiswa IPB. Bisnis ini berkembang sukses dengan filosofi kuliner makanan harus “Halalan Toyyiba” lezat, cepat pelayanannya dan terjangkau harga bagi siapa saja yang datang kerumahnya.

Sebagai Kesimpulan syirkah yang dipraktikkan oleh Usaha ayambakar wong solo ini adalah syirkah Amwal, dimana para pemilik modal hanya memasokkan uang

ke perusahaan tanpa mau tau pengelolaannya. Tetapi setiap tahun dihitung keuntungan bagi hasilnya sesuai dengan besar modal yang ditanamkan.¹³

KESIMPULAN

Kendatipun dalam islam perkongsian dagang ini telah diatur dalam konsep syirkah tetapi masih sedikit yang menjalankannya. Pada kenyataan umumnya pebisnis kita lebih suka pakai sistem konvensional, seperti Perseroan Terbatas (PT) dan model perkongsian dagang lainnya.

Kalau sekiranya yang terjadi hanya istilahnya namun isi prakteknya sama dengan syari'ah mungkin tidak ada masalah. Tetapi pada umumnya peseroan yang dipraktekkan dengan mengabaikan prinsip syari'ah selalu saja diakhiri dengan sengketa dan berujung pada perkara dan hasil putusan perkara selalu tidak adil. Oleh karena itu diturunkan tulisan ini mudah-mudahan bisa menjadi sarana penyadaran para pelaku bisnis agar segera merujuk pada prinsip syari'ah.

DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad bin Ibrahim, *Ensiklopedia Fiqih Muamalah*, Penerbit Madarul wathan, Jakarta, 2004
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, Penerbit kencana, Jakarta tahun 2012
- Ika Fauzia, *Prinsip dasar Ekonomi Islam*, Penerbit Kencana, Jakarta, tahun 2014
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syari'ah*, Penerbit Kencana, Jakarta, Tahun 2013
- Mustafa Edwin Nst Dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Penerbit Kencana, Jakarta tahun 2006
- Muhammada Syarif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Penerbit Kencana, Jakarta, Tahun 2012
- Asmuni Dkk, *Bisnis Syari'ah*, Penerbit Perdana, Tahun 2013
- Dewan Pengurus Fordebi dan Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam*, Penerbit Raja grafindo persada, Jakarta, Tahun 2016
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, Penerbit Amzah, Jakarta tahun 2013
- Abdul Rahman Ghazaly Dkk, Penerbit Prena Damedia Grop, Jakarta, 2010
- Mustafa Kemal dkk, *Fikih Islam*, Penerbit Citra Karsa mandiri, Yogyakarta, tahun 2013

¹³ Wawancara dengan pemilik Usaha, (Puspo Wardoyo) Tanggal 10 juli tahun 2019.