



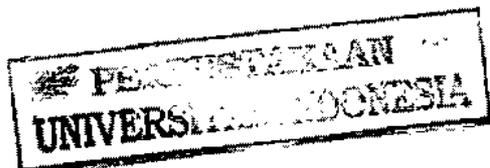
UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PERUBAHAN POLA BAGI HASIL
RUMAH MAKAN MINANG
DI JAKARTA**

TESIS

**BENRI SJACH
710 509 2016**

**FAKULTAS PASCASARJANA
PROGRAM STUDI TIMUR TENGAH DAN ISLAM
EKONOMI SYARIAH
JAKARTA
DESEMBER 2008**



PERSETUJUAN PEMBIMBING TESIS

Nama Mahasiswa : Benri Sjach
NPM : 710 509 2016
Kekhususan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Konsentrasi : Manajemen Risiko Syariah
Judul Tesis : Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di
Jakarta
Tanggal : 30 Desember 2008

Pembimbing 1



(Mustafa Edwin Nasution MSc.,MAEP.,PhD)

Pembimbing 2



(Handi Risza Idries.,SE,MEc.)

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh

Nama : Benri Sjach

NPM : 710 509 2016

Program Studi : Timur Tengah dan Islam

Kekhususan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Judul Tesis : Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Sains pada Program Enonomi dan Keuangan Syariah, Program Studi Timur Tengah dan Islam, Fakultas Pasca Sarjana, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing I: Mustafa Edwin Nasution MSc.,MAEP.,PhD(.....)

Pembimbing II: Handi Risza Idries SE.,MEc (.....)

Penguji I : Dr. Muhammad Muslich MBA (.....)

Penguji II : Nurul Huda SE.,MM.,MSi (.....)

Penguji III : Nurdin Sobari SE.,MM.,CAAE (.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 30 Desember 2008

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Benri Sjach

NPM : 710 509 2016

Tangan tangan :

Tanggal : 30 Desember 2008

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah Subhanahu Wata'aala, Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Sains (M.Si) Ekonomi dan Keuangan Syariah, Program Studi Timur Tengah dan Islam, pada Program Pasca Sarjana, Universitas Indonesia. Shalawat dan salam semoga dicurahkan Allah SWT kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad SAW yang telah mengemban amanah dan menyampaikan amanah itu hingga Islam menjadi agama kita.

Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai dengan penyusunan tesis ini, sungguh sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Mustafa Edwin Nasution., MSc.,MAEP., Ph.D selaku dosen pembimbing utama yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan cara berfikir saya dalam rangka penyusunan dan penulisan tesis ini. Selaku Ketua Program Studi Timur Tengah dan Islam, beliau selalu memberi semangat pada waktu saya mulai putus asa, dan selalu mendukung dan mendorong pada setiap ada kesempatan sehingga tugas akhir ini dapat saya selesaikan. Tanpa dorongan dan dukungan beliau agaknya saya tidak dapat menyelesaikan tesis ini.
2. Bapak Handi Risza Idries.,SE.,MEc., selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan alur pikir saya secara lebih rinci dalam penyusunan dan penulisan tesis ini hingga selesai.
3. Bapak Dr. Muhammad Muslich, MBA selaku Ketua Sidang dan Penguji Tesis yang telah memberikan arahan dan bimbingan berupa masukan yang sangat bermanfaat dalam penulisan dan penyempurnaan tesis ini.
4. Nurul Huda,SE.,MM.,MSi, selaku penguji yang telah menguji dan

- memberikan saran-saran yang bermanfaat dalam perbaikan tesis ini.
5. Bapak Nurdin Sobari, SE.,MM.,CAAE, selaku pembaca yang telah memberikan saran-saran yang bermanfaat dalam penulisan tesis ini.
 6. Almarhum Papa H. Achmad Chalidin, Sutan Mangkuto dan almarhumah Mak Hj. Chaiyar yang selalu merupakan inspirasi dalam setiap tindakan saya, keharibaan beliau-beliau saya persembahkan karya ini.
 7. Para dosen yang telah mencurahkan ilmunya kepada saya terima kasih, dan para staf PSTTI UI saya ucapkan banyak terim kasih.
 8. Teman-teman sesama mahasiswa Ekonomi dan Keuangan Syariah khususnya angkatan IX, X dan XI, PSTTI UI, terutama sdr. Iqbal, Sdr. Eko, Sdr. Hanafi, sdr. Yani, sdr. Ina, sdr. Intan, sdr. Aci, sdr. Tami, sdr. Ami, sdr. Lilis, Ibu Puji, sdr. Veli, sdr. Helen dan sdr. Rina atas persahabatan yang hangat, keakraban, dan kebersamaan sebagai mahasiswa selama di PSTTI UI.

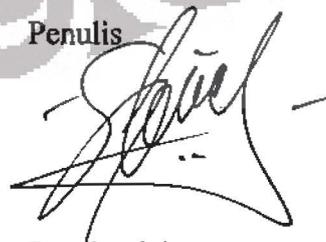
Akhir kata, saya berharap semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu saya. Meskipun banyak orang telah membantu, penulis yang bertanggung jawab sepenuhnya atas tesis ini.

Semoga tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu, khususnya ilmu ekonomi syariah, Ekonomi Islam di masa mendatang.

Wabillahir Taifiq wal Hidayah. Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Jakarta, 30 Desember 2008

Penulis



Benri Sajch

**PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai Sivitas Akademika Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Benri Sjach

NPM : 710 509 2016

Program Studi : Ekonomi Islam

Departemen : Pusat Studi Timur Tengah dan Islam

Fakultas : Pasca Sarjana Universitas Indonesia

Jenis karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

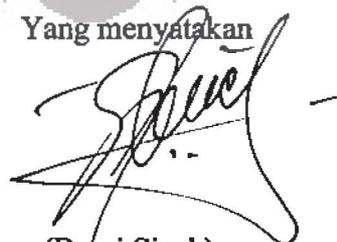
'Analisis Perubahan Pola bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta', beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini, Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media/format, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal: 30 Desember 2008

Yang menyatakan



(Benri Sjach)

RIWAYAT HIDUP

Nama Benri Sjach, drs.,MA.,MSc.

Jenis kelamin Laki-laki

Agama Islam

Aalamat Jl. Dr. Saharjo No. 87, Manggarai Selatan, Jakarta Selatan,
Jakarta, Kode Pos 12850

Telepon seluler 0817 -739614

E-mail adress benri.sjach@yahoo.com

Status 1) Menikah dengan Drg. Rachmatiah Badjuri., Sp.KGA
2) Anak-anak.
- dr. Nur Hajriya Brahmi
- Ismail Akbar Brahma
- Berma Perkasa Rahmatullah

Pendidikan

2006-sekarang Kekhususan Manajemen Risiko Syariah, Program Studi Timur
Tengan dan Islam, Program Pascasarjana, Universitas
Indonesia.

1986-1988 Master Programme in Social Development, Department of
Sociology and Anthropology, Ateneo de Manila University,
Manila, The Philippines. Graduated 1988.

1981-1985 Antropologi Ekologi, Fakultas Pasca Sarjana, Universitas
Indonesia, Lulus Magister 1985.

1971-1979 Matematika, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Indonesia. Lulus 1979.

1966-1969 SMAN II. Bukittinggi, Sumatera Barat.

1963-1966 SMPN II. Padang Panjang, Sumatera Barat.

1957-1963 Sekolah Rakyat Negeri (SR) Teladan, Pakan Kamis, Tilatang Kamang, Bukittinggi, Sumatera Barat.

Jabatan

- a. Akademis Asisten Ahli Madya, Jurusan Matematika, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Indonesia.
Asisten Ahli s/d Lektor, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Terbuka.
- b. Struktural Pembantu Dekan II, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Terbuka, 1997-2000.
- c. Konsultan Statistika, Biro Analisa, BKKBN Pusat, 1988-1989
Aplikasi Komputer, Bakotan, LAN RI 1988-1990.
Social Forestry, kerjasama The Ford Foundation dan Dept. Kehutanan 1988-1989

Satya Lencana Karya Satya Pegawai Negeri, 10 tahun.
Karya Satya Pegawai Negeri, 20 tahun

Beasiswa Beasiswa Pelita 1975-1976, Jurusan Matematika UI.
The Ford Foundation 1981-1985, Antropologi Ekologi, UI
The Ford Foundation 1986-1988, Ateneo de Manila University Manila, The Philippines.

ANALISIS PERUBAHAN POLA BAGI HASIL
RUMAH MAKAN MINANG
DI JAKARTA

Benri Sjach

EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
PROGRAM STUDI TMUR TENGAN DAN ISLAM
UNIVERSITAS INDONESIA

Abstraksi

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang (RMM) di Jakarta dari pola musyarakah menjadi pola campuran dengan memfokus pada faktor-faktor yang menyebabkannya dan implikasi dari perubahan itu terhadap pengelolaannya. RMM yang sejak semula dikelola secara musyarakah kini berubah menjadi campuran yaitu campuran antara pola musyarakah dan konvensional. Dalam pola musyarakah, semua anggota terlibat adalah kerabat dan bertanggung jawab penuh terhadap operasi perusahaan dan keuntungan dinikmati bersama dan kerugian ditanggung bersama pula dalam suatu pola bagi hasil (*profit and loss sharing*). Dalam pola campuran anggota dan pegawai (bukan kerabat) berbagi dalam tanggung jawab; dari sisi penghasilan anggota mengikuti pola bagi hasil sedangkan pegawai (bukan anggota) mengikuti pola penggajian konvensional.

Faktor-faktor yang menyebabkan perubahan pola yang dianalisis adalah variabel ekonomi dan variabel sosial yang terkait dengan perubahan pola usaha RMM. Variabel ekonomi RMM menyangkut pendapatan, biaya, dan keuntungan usaha dan pola pembagiannya; sedangkan variabel sosial menyangkut pengaruh perubahan tersebut terhadap: perubahan peran para aktor RMM dan hubungan antar mereka, efisiensi dan efektivitas pengelolaan RMM, penghasilan anggota dan pegawai, dan pola pengambilan keputusan.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif; data dikumpulkan dengan cara wawancara mendalam, pengamatan, dan kuesioner. Triangulasi dilakukan terhadap setiap data yang dikumpulkan dengan maksud memvalidasi data itu, hasilnya adalah data dengan validitas yang tinggi, kemudian kesimpulan ditarik dari data yang telah valid itu.

Kata kunci: musyarakah, pola campuran, pembagian hasil usaha, hak dan kewajiban, bagi hasil (*profit and loss sharing*).

ABSTRACT

ANALYSIS ON SHARING PATTERN CHANGING ON THE RUMAH MAKAN MINANG IN JAKARTA

Benri Sjach

ECONOMICS AND FINANCE OF SYARIAH
THE STUDY PROGRAMME OF MIDDLE EAST AND ISLAM
THE UNIVERSITY OF INDONESIA

Abstract

This research is aimed to analyze the Sharing Pattern Changing On the Rumah Makan Minang (RMM) in Jakarta, from Musyarakah (partnership) pattern to mixed pattern that focuses on factors that contribute to it and its implications on its management. RMM was first managed using Musyarakah and then changed into mixed pattern as a combination between Musyarakah and conventional pattern. In Musyarakah pattern members involved are relatives and fully responsible for any operational affairs of the company and profit and loss are shared equally in a pattern called profit-and-loss sharing. In mixed pattern members and employees (not relatives) share responsibilities; members apply profit-and-loss sharing in revenue whereas employees (not relatives) apply conventional payment of wages.

Factors that contribute to pattern changing of which analyzed are economic and social variables, relating to business pattern changing in RMM. RMM economic variable includes revenue, cost and business profit and its sharing pattern; while social pattern includes effect of the changing on: the role changing among RMM actors and the relationship among them, efficiency and effectivity of RMM management, revenue for members and employees and the decision making pattern.

This is a qualitative research; data are collected through deep interviews, observations and questionnaires. Triangulation applies on collected data by means of validating the data, resulting high-validated data and eventually conclusions can be drawn.

Keyword: Musyarakah, Mixed pattern, revenue sharing, rights and responsibilities, profit-and-loss sharing.

ARABIC ABSTRACT

تحليل تغيرات نمط إدارة مطعم ميناغ

في جاكرتا

بنري شاه

(Benri Sjach)

قسم اقتصاد المالية الشرعية

كلية دراسة الشرق الأوسط والإسلام

جامعة إندونيسيا

(Universitas Indonesia)

تجريدية

والعوامل (Rumah Makan Minang [RMM]) يقصد هذا البحث لتحليل تغيرات نمط إدارة مطعم ميناغ التي تسهم في ذلك. بدأت إدارة مطعم ميناغ بطريقة "المشاركة"، التي يتكلف جميع أعضاء المشاركين بالمسؤولية التامة على استدامة قيام المطعم، ويقسم الفوائد والخسارة بين أعضاء المشاركين على أصل نمط في حين أن تقسيم مرتب العاملين تابع للنمط التقليدي. (*profit and loss sharing*) تقاسم الأرباح والخسائر المتغيرات المحلّة في هذا البحث هي المتغيرات الاقتصادية والمتغيرات الاجتماعية المرتبطة بتغييرات الأنماط في مطعم ميناغ. المتغيرات الاقتصادية تتعلق بالدخل، والتكاليف، والأرباح التجارية من هذا المطعم. أما المتغيرات الاجتماعية بشأن أدوار الأطراف المعنية، وأنماط القرابة، وصنع القرار الجماعي، والصدق، والابتكار، وتوزيع الحقوق والواجبات، وتقسيم النتائج. مع نمط من البحث النوعي، تُجمع البيانات عن طريق المقابلة، والملاحظة، والاستبيان، ومن خلال هذه الطرق نتعرف على البيانات الصحيحة حتى نستخلص منها.

والالتزامات، وتقاسم الأرباح الكلمات الرئيسية: المشاركة، نمط التغييرات، فوائد، القرابة، الصدق، الحقوق والخسائر.

DAFTAR ISI

a. Halaman Judul	i
b. Persetujuan Pembimbing Tesis	ii
c. Halaman Pengesahan	iii
d. Pernyataan Orisinalitas	iv
e. Kata Pengantar	v
f. Persetujuan Publikasi Tugas Akhir untuk Kepentingan Akademis	vii
g. Riwayat Hidup	viii
h. Abstrak dalam Bahasa Indonesia	x
i. Abstrak dalam Bahasa Inggris	xi
j. Abstrak dalam Bahasa Arab	xii
k. Daftar Isi	xiv
l. Daftar Tabel	xvi
m. Daftar Gambar	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.	1
1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian.	3
1.3 Tujuan Penelitian.	4
1.4 Batasan Masalah.	4
1.5 Kerangka Pemikiran.	5
1.6 Fokus Penelitian.	9
1.7 Metode Penelitian.	10
1.8 Sistematika Penulisan Hasil Penelitian.	11
BAB 2 TINJAUAN LITERATUR	
2.1 Kerangka Teoritis.	13
2.2 Penelitian Sebelumnya.	16
2.3 Penerapan Teori dalam Pemecahan Masalah.	33
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN DAN DATA	
3.1 Pengertian Metodologi Penelitian	37
3.2 Populasi dan Sampel	38
3.3 Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data	44
BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN MASALAH PENELITIAN	
4.1 Daftar Pertanyaan dan Data.	64
4.2 Pengolahan Data	68
4.3 Analisis Masalah Keuntungan.	70
4.4 Analisis Masalah Kelangkaan Kerabat Untuk Bermitra.	79
4.5 Analisis Masalah Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya.	80
4.6 Hasil Penelitian	83
4.7 Hasil Wawancara Alasan Perubahan	109
4.8 Proses Perubahan Manajemen RMM dan Peran Aktor	111
4.9 Hasil-Hasil lain	112

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	117
5.2 Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	119



DAFTAR TABEL

1. Tabel 4.1	Operasionalisasi Konsep Penelitian	66
2. Tabel 4.2	Daftar Harga Menu Makanan dan Minuman, November 2008	72
3. Tabel 4.3	Hasil Kuesioner Tentang Rumah Makan Minang	84
4. Tabel 4.4	Ikhtisar Jawaban Responden thd Pertanyaan 1a dan Pertanyaan 2a	86
5. Tabel 4.5	Ikhtisar Jawaban Responden thd Pertanyaan 3a dan Pertanyaan 4a	87
6. Tabel 4.6	Ikhtisar Jawaban Responden thd Pertanyaan 1b dan Pertanyaan 2b	89
7. Tabel 4.7	Ikhtisar Jawaban Responden thd Pertanyaan 1c dan Pertanyaan 2c	97



DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 3.1 Situasi Sosial (<i>Social Situation</i>)	39
2. Gambar 3.2 Macam-macam Teknik Sampling	41
3. Gambar 3.3 Proses Pengambilan Sampel Sumber <i>Purposive</i> dan <i>Snow Ball</i>	43
4. Gamabr 3.4 Alur Metodologi Penelitian	63



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Masyarakat Minang dalam kehidupan sehari-hari dikenal dengan nuansa agama Islam yang kental. Mereka termasuk sukubangsa yang taat menjalankan perintah Allah dan menjauhi larangan-Nya dalam akidah, ibadah maupun muamalah. Dalam aspek akidah dan ibadah banyak ulama besar Indonesia berasal dari daerah ini sekadar menyebut satu contoh adalah Buya Hamka yang merupakan ulama nasional. Dalam hal muamalah semua aspek muamalah Islam dapat ditemui di daerah ini misalnya persekutuan (*musyarakah*), kerjasama (*mudharabah*), gadai (*rahn*) dan perdagangan (*tijarah*). Bahkan adat Minang disesuaikan dengan kaidah agama Islam seperti rumusan “adat basandi syarak dan syarak basandi kitabullah”, terjemahnya “adat berdasarkan syara’ dan syara’ berdasarkan Al-Quran”, menjadikan kehidupan sehari-hari masyarakat ditentukan, diatur, dan tunduk pada ketentuan Allah. Dalam prosesnya, ketentuan Allah itu dimasukkan kedalam budaya sehingga menjadi ketentuan adat. Ketentuan adat ini berpengaruh sangat kuat dalam setiap aspek dan gerak kehidupan masyarakat Minang dari dulu hingga kini, sebagaimana yang terjadi pula pada suku bangsa lain di Indonesia. Ketentuan adat pula yang mendorong masyarakat Minangkabau merantau, di rantau mereka bekerja sungguh-sungguh dan sangat ulet, sehingga di tanah rantau mereka dikenal sebagai perantau yang sukses karena ketekunan dan keuletannya itu. Mereka banyak yang berusaha dalam bidang perdagangan, disamping bidang usaha lain, di perantauan sehingga banyak yang mencapai taraf saudagar kaya.

Lebih jelasnya, dari sisi muamalah khususnya dalam mencari nafkah untuk hidup di tanah rantau, orang Minang terkenal di seantero nusantara ini sebagai pedagang karena usaha perdagangan merupakan sumber nafkah kehidupan mereka yang paling dominan dari dulu hingga kini. Pada masa ini pola perdagangan mereka yang paling menonjol adalah usaha rumah makan dengan label “Rumah Makan Padang”. Di setiap kota besar di Indonesia menjamur rumah makan yang diusahakan oleh Minang, termasuk kota-kota kecil di kabupaten-kota

dan bahkan di kota-kota kecil dan terpencil di nusantara ini dapat ditemui rumah makan jenis ini. Masakan mereka disukai di manapun di tanah air, disamping itu halal dikonsumsi.

Rumah makan model ini selalu memakai label "Rumah Makan Padang" meskipun pengusaha maupun pemilik rumah makan ini bukan berasal dari kota Padang tetapi berasal daerah lain di Minangkabau misalnya dari Bukittinggi, Padang Panjang, Solok, atau Batusangkar. Selanjutnya dalam tulisan ini rumah makan jenis ini disebut Rumah Makan Minang (RMM). Usaha Rumah Makan Minang mungkin merupakan salah satu "pola usaha yang Islami asli Indonesia." RMM, sudah sejak lama, dikelola menggunakan pola musyarakah. Dalam pola syirkah (musyarakah) versi sistem RMM ini dilibatkan terutama keluarga terdekat, kerabat, orang sekampung, sehingga akhirnya usaha RMM terkait dengan adat.

Meskipun mayoritas orang Indonesia (begitu pula penduduk di sejumlah negara tetangga) sudah mengenal RMM. Hal umum yang mereka ketahui adalah hal yang kasat mata (yang dilihat) misalnya minuman teh yang datang pertama sekali sebelum kostumer memesan hidangan; kemudian masakan dihidangkan oleh pria (tidak ada penyaji makanan yang wanita), dan sang penyaji makanan mampu mengangkat dan menyajikan sekaligus 10-15 piring berisi penuh makanan. Tetapi sangat sedikit diantara mereka yang mengetahui hal-hal yang tidak kasat mata misalnya mengenai cara manajemen RMM dioperasikan (termasuk pembagian kerja, dan pola tanggung jawab), bagaimana hirarkhi dan kerja manajemen RMM (termasuk pimpinan, sumber dana, tambahan modal, dan kebijakan menyangkut menu yang disajikan).

Hal yang tidak kasat mata ini, sampai saat ini masih sangat sedikit yang dibahas dan sangat sedikit literatur menyangkut hal ini yang dapat ditemukan oleh peneliti atau pengamat yang memerlukan. Penelitian ini, salah satunya, dimaksudkan untuk menambah literatur tentang hal-hal yang tidak kasat mata yang berkaitan dengan RMM.

1.2 Perumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian

Berikut akan dirumuskan hal-hal yang menyebabkan masalah sehingga perlu penelitian untuk menyelesaikan masalah itu, kemudian berdasarkan masalah itu disusun pertanyaan penelitian.

1.2.1 Perumusan Masalah

Musyarakah (syirkah) RMM adalah bergabungnya dua atau lebih orang yang berasal dari Ranah Minang untuk berbisnis rumah makan dengan maksud mencari keuntungan, dan memberi pekerjaan kepada kerabat. Setiap kerabat ini (biasanya disebut anggota syirkah dipendekkan menjadi anggota) mempunyai pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan dalam aspek tertentu dalam bisnis rumah makan; mereka bersepakat untuk mendirikan bisnis rumah makan; dan masing-masing kerabat, berdasarkan kesepakatan, memasukkan modal awal berupa uang dalam jumlah (proporsi) tertentu dan jasa sesuai keterampilannya; besar modal uang dan jasa yang dimasukkan setiap anggota menentukan proporsi sahamnya dalam bisnis; dengan perjanjian masing-masing anggota akan memperoleh bagi hasil berupa keuntungan sebesar proporsi modalnya; dan dalam kasus bisnis merugi, setiap anggota setiap akan bertanggung jawab sebesar sahamnya. Dalam konteks operasional keseharian bisnis, setiap anggota bertanggung jawab penuh agar operasi RMM berjalan lancar dan ia sekaligus bertanggung jawab dalam pengawasan bisnis itu.

Pola campuran merupakan fenomena relatif baru dalam musyarakah RMM. Pola ini mencampurkan pola musyarakah dengan pola bisnis konvensional dalam satu manajemen RMM. Dalam pola musyarakah RMM diperlukan hubungan kekerabatan antar sesama anggota sedangkan dalam pola bisnis konvensional hubungan kekerabatan tidak diperlukan; setiap anggota musyarakah menerima bagian keuntungan dalam bentuk bagi hasil, setiap pegawai (buruh) menerima gaji; bagi hasil sifatnya variabel (tergantung dari keuntungan), gaji sifatnya tetap; hubungan kerja sesama anggota adalah sejajar, hubungan antara anggota dan pegawai adalah majikan-buruh atau atasan-bawahan.

2. Lokasi RMM. Dipilih RMM yang berlokasi di Jakarta, meskipun RMM berlokasi pada hampir seluruh kota (besar dan kecil) di Indonesia bahkan ada yang sampai di pelosok desa, sehingga dan tidak mungkin dicapai semuanya oleh penelitian ini;
3. Ukuran usaha. Dipilih usaha rumah makan yang mempunyai aset minimal 1 (satu) miliar rupiah, mempunyai tenaga kerja (anggota dan pegawai) minimal 20 orang;
4. Pola operasional. Dibatasi RMM yang melaksanakan pola campuran;
5. Waktu penelitian. Waktu yang disediakan kita batasi maksimal hanya 3 bulan termasuk menulis proposal, mengumpulkan data, menganalisis, dan menulis laporan. Ternyata target waktu ini sudah terlampaui menjadi lebih dari setahun.

1.5 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini berada dalam kerangka sistem ekonomi Islam. Sistem ekonomi ini mempunyai ciri sebagai ekonomi Ilahiyah, ekonomi akhlak, ekonomi kemanusiaan, dan ekonomi petengahan sebagaimana yang dikemukakan oleh Qardhawi (2004). Pembahasannya pada paragraf-paragraf berikut.

Ekonomi Islam merupakan bagian dari muamalah Islam. Para ahli ekonomi Islam sepakat bahwa pola muamalah Islam adalah yang terbaik bagi umat manusia karena disusun berdasarkan petunjuk Allah dan contoh yang diberikan oleh Rasulullah. Perhatikan firman Allah yang terjemahannya:

.....Maka jika datang kepadamu petunjuk daripada-Ku, lalu barangsiapa yang mengikuti petunjuk-Ku, ia tidak akan sesat dan tidak akan celaka. Dan barangsiapa berpaling dari peringatan-Ku, maka sesungguhnya baginya penghidupan yang sempit (QS. Thaha 123-124).

Sabda Rasulullah yang artinya: "Aku tinggalkan padamu dua hal yakni Kitabullah dan Sunnahku yang jika kamu berpegang teguh dengan keduanya kamu tidak akan tersesat setelahku selamanya" (HR. Muslim).

Dengan mengikuti petunjuk Allah, sesuai dengan firman-Nya di atas, masyarakat yang mengikui petunjuk tidak akan salah jalan (celaka) dan Allah

perusahaan. Jadi, karena tidak ada hutang yang harus segera dibayar maka para pengusaha RMM dapat fokus pada pengembangan usaha mereka.

Dari aspek sumberdaya finansial RMM memperoleh dana halal yang disetorkan oleh anggotanya, sebaliknya usaha konvensional biasanya modal pemilik sendiri ditambah dengan uang pinjaman dari bank komersial. Jadi dana dalam usaha syirkah tidak ada kaitannya pinjaman dari bank konvensional dan jelas tidak ada kaitannya dengan riba khususnya dalam bentuk bunga bank, sedangkan usaha konvensional yang memperoleh pinjaman modal bank konvensional komersial terkait erat dengan bunga bank. Dana ini dipakai untuk operasi perusahaan. Jelas, usaha RMM merupakan contoh keterkaitan langsung antara sektor riil dan sektor keuangan.

Sebaliknya usaha atau bisnis yang dijalankan dalam *framework* ekonomi konvensional, perusahaan menggunakan modal, yang seringkali, bersumber dari pinjaman bank komersial konvensional dengan bunga tertentu; sehingga sebelum usaha dimulai pengusaha sudah mempunyai hutang bunga yang harus dibayar disamping modal yang dipinjam dari bank yang juga harus dikembalikan pada saat jatuh tempo, padahal bank tidak tahu menahu atau tidak peduli tentang keadaan aktual perusahaan yang menjadi nasabahnya, apakah memperoleh untung, merugi atau hanya pulang pokok. Ketidakpedulian bank konvensional terhadap nasabahnya ini didasarkan pada kebolehan bank menyita aset perusahaan, bahkan dalam kasus tertentu bank boleh menyita aset pribadi pemilik perusahaan, jika perusahaan telah dinyatakan pailit. Karena bank konvensional tidak terlibat dalam operasional perusahaan maka bank tidak merasa perlu untuk melakukan supervisi; padahal dalam kenyataan di lapangan supervisi seringkali diperlukan agar perusahaan berjalan mulus dan agar tingkat keberhasilan usaha menjadi lebih tinggi. Hutang perusahaan pada bank konvensional, terutama berupa bunga bank, menimbulkan rasa ketakutan akan penyitaan aset perusahaannya akan memaksa pengusaha untuk mencari jalan apapun untuk membayar hutangnya itu. Ketakutan ini bermula sesaat sesudah penanda-tanganan kontrak, dan berlanjut pada fase operasional perusahaan. Seringkali usaha untuk membayar hutang dan ketakutan itu menyebabkan pengusaha melakukan tindakan

1.6 Fokus Penelitian

Dalam penelitian kuantitatif hipotesis harus dirumuskan secara spesifik kemudian hipotesis ini diuji dengan menggunakan data dari lapangan kesimpulannya adalah menerima atau menolak hipotesis. Tidak demikian dengan penelitian kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan dalam penelitian kualitatif tidak ada hipotesis penelitian yang harus diuji tetapi ada fokus penelitian yang dirumuskan sebagai pengarah (guide) dalam pelaksanaan penelitian (lihat Sugiyono 2008)

Berdasarkan penjelasan di atas, dirumuskan fokus penelitian ini sebagai berikut:

Pertama: Kita memperkirakan atau menduga bahwa keuntungan RMM pola campuran lebih besar secara signifikan dibandingkan RMM pola syirkah murni. Keuntungan yang lebih besar pada pola campuran menjadi masuk akal sebagai faktor yang mendorong perubahan. Kedua, disisi lain suasana di perantauan dimana hubungan satu orang dengan orang lainnya adalah individual sehingga hukum adat menjadi tidak mengikat pada usaha RMM di rantau, ditambah dengan tenaga buruh murah tersedia melimpah. Memasukkan tenaga kerja dari luar (meskipun mereka tidak mempunyai hubungan kekerabatan dengan pemilik) merupakan pilihan yang tersedia. Ketiga: Pada masa kini masyarakat sudah terpengaruh secara mendalam dengan pola kapitalis sehingga tidak mudah mencari orang yang dapat dipercaya (*trustworthy*) yang tersedia dalam jumlah cukup sehingga penerimaan buruh merupakan alternatif sah yang paling mungkin untuk RMM. Keempat, untuk setiap perubahan pasti ada alasan logis, praktis, dan masuk akal. Penelitian ini dimaksudkan pula untuk mencari tahu alasan-alasan kenapa pola manajemen RMM berubah. Kelima, setiap perubahan harus ada pemicu (faktor pendorong dan penarik), push-pull factors, dan ada aktor yang berperan sehingga perubahan bisa menjadi kenyataan. Aktivitas apa yang mendorong-menarik dan siapa aktor yang merancang dan merealisasikan perubahan perlu dicari tahu.

Fokus pertama, kedua, dan ketiga dicari tahu menggunakan kuesioner dan diolah dan hasilnya pada Bab IV. Fokus keempat dan kelima dicari tahu dengan

cara pengamatan di lapangan, wawancara mendalam dengan para informan kunci. Panduan pengamatan (*observation guide*) dan panduan wawancara (*interview guide*) dipergunakan dalam pengumpulan data ini.

1.7 Metode Penelitian

Rancangan penelitian ini adalah kualitatif dan deskriptif. Data yang akan dikumpulkan mengacu pada masalah, diselaraskan dengan tujuan penelitian dan pertanyaan penelitian yang akan dijawab. Dari aspek pengumpulannya, data yang dikumpulkan penelitian adalah data primer dan sekunder.

Data primer berupa pendapat, opini anggota masyarakat (selanjutnya disebut anggota) dan pegawai dikumpulkan menggunakan kuesioner, sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Saptia, Mulyaningsih, Jusmaliani, dan Listiani. Fokus kuesioner untuk menjawab pertanyaan penelitian nomor 1 s/d 3. Wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur dilaksanakan untuk menjangkau pendapat dan opini orang (aktor) yang menjadi sentral dalam usaha RMM. Data yang telah dikumpulkan dengan kuesioner dibikin menjadi lebih jelas, lebih akurat dengan mengkonfirmasi melalui wawancara ini.

Wawancara mendalam (*in-depth interview*) dilakukan terhadap informan kunci untuk mencari tahu hal-hal yang mendasar berkaitan dengan siapa yang mengambil inisiatif perubahan, alasan yang dikemukakan, kenapa dan bagaimana proses perubahan pola RMM berlangsung.

Pengamatan dilakukan untuk meyakinkan peneliti tentang kebenaran isi wawancara. Jadi wawancara dan pengamatan juga dimaksudkan sebagai usaha triangulasi agar diperoleh data yang valid.

Kuesioner yang dipergunakan sebagiannya diturunkan dari kuesioner yang pernah dipakai untuk mendapatkan opini responden dalam berbagai penelitian terdahulu tentunya dengan penyesuaian disana-sini. Kemudian kuesioner ini diuji cobakan kepada para mahasiswa semester I sebuah sekolah tinggi ekonomi di Jakarta. Setelah yakin dengan validitas dan reliabilitasnya, kemudian instrumen ini dipergunakan untuk mengumpulkan data.

Pedoman pengamatan dan pedoman wawancara disusun berdasarkan pengamatan dan wawancara sebelumnya, kedua pedoman ini disempurnakan dari waktu ke waktu.

1.8 Sistematika Penulisan Hasil Penelitian

Laporan penelitian ini terdiri atas lima bab. Masing-masing bab akan dibagi menjadi beberapa sub-bab. Setiap sub-bab akan menguraikan secara lebih rinci topik yang sedang dibahas.

BAB 1 PENDAHULUAN

Menjabarkan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah dan pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, batasan masalah, kerangka pemikiran, fokus penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan. Bab I diakhiri dengan alur metode penelitian.

BAB 2 TINJAUAN LITERATUR

Tinjauan literatur (kajian teori) mengurai landasan teori tentang musyarakah berupa buku teks, jurnal artikel dan sumber lainnya. Dilanjutkan dengan telaah literatur yang dipergunakan dengan menguraikan hasil penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan musyarakah (syirkah) dalam praktek bagi hasil di berbagai bidang dan sektor (primer, sekunder dan tersier). Kemudian, pada bagian akhir, dijelaskan penerapan teori dalam pemecahan masalah penelitian.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN DAN DATA

Bab ini terdiri atas batasan dan tahapan dalam penelitian, deskripsi data, karakteristik data, unit analisis dan prosedur pengumpulan data, termasuk batasan dan definisi variabel, kemudian urutan-urutan dan prosedur pengolahan data. *Flow chart* penyelesaian masalah diikut sertakan untuk memudahkan penggambaran tahapan penelitian.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisi uraian pengolahan data kuesioner dan hasil analisisnya, perumusan pendapat informan penelitian berkaitan dengan pertanyaan dan fokus penelitian, dan pembahasan penyelesaian masalah penelitian.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan terhadap semua jawaban pertanyaan dan tujuan penelitian. Dilanjutkan dengan saran terutama untuk penelitian-penelitian berikutnya.



BAB 2 TINJAUAN LITERATUR

2.1 Kerangka Teoritis

Musyarakah atau syirkah merupakan praktek muamalah, khususnya ekonomi, di dunia Arab yang sudah ada jauh sebelum Islam, dipraktikkan pula pada masa Rasulullah dan masa sahabat, dan diteruskan sampai dengan masa kini (Rammal, 2002). Para ahli ekonomi Islam sepakat musyarakah adalah praktek ekonomi Islam yang adil.

Musyarakah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam usaha tertentu dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Dalam musyarakah keuntungan atau kerugian usaha ditanggung bersama oleh anggota. Kerangka penelitian ini adalah ekonomi Islam seperti yang dimaksudkan oleh Qardhawi (2004) akan diuraikan berikut.

Dan menurut para ahli, ekonomi Islam adalah pola ekonomi yang terbaik (lihat As-Sadr 1983, Karim 2002, Rammal 2002, Karim 2003, Qardhawi 2004, Muhammad 2005, dan Nasution dkk, 2006). Sistem ekonomi Islam merupakan bagian tak terpisahkan dengan sistem, nilai, dan hukum Islam yang bersumber dari Al-Quran dan Hadis. Sistem ekonomi dan muamalah Islam ini (menurut Qardhawi 2004) mengkaitkan 4 (empat) nilai utama Islam yakni *Rabbaniyah* (Ketuhanan), Akhlak, Kemanusiaan, dan Pertengahan. Ke-empat nilai utama Islam ini bersifat menyeluruh tidak sektoral, tahan uji tidak lapuk oleh waktu, mengatur kehidupan manusia di dunia dan diakhirat, dan mengedepankan keadilan bukan kerakusan individu (Qardhawi 2001).

"Nilai-nilai tersebut merupakan bagian dari karakteristik syariat Islam dan keunikan peradaban Islam. Atas dasar itu, kita menyatakan dengan penuh kepercayaan dan ketenangan, bahwa ekonomi Islam berbeda dengan yang lainnya. Ia adalah "ekonomi Ilahiah", "ekonomi berwawasan kemanusiaan", "ekonomi berakhlak", dan "ekonomi pertengahan" (Qardhawi 2004 hal 23).

Qardhawi (2004 hal. 23) melanjutkan "nilai-nilai ini menggambarkan kekhasan (keunikan) yang utama bagi ekonomi Islam, bahkan dalam kenyataannya merupakan kekhasan yang bersifat menyeluruh yang tampak jelas pada segala sesuatu yang berlandaskan ajaran Islam".

Dalam pembahasan tentang Ekonomi Islam, Qardhawi (2004) menyatakan bahwa "Ekonomi Islam adalah ekonomi Ilahiah, karena titik berangkatnya dari Allah, tujuannya

mencari ridha Allah dan cara-caranya tidak bertentangan dengan syariat-Nya". Dalam aspek ekonomi mikro, kegiatan ekonomi Ilahiah ini baik produksi, konsumsi, penukaran, dan distribusi diikatkan pada prinsip Rabbaniyah dan pada tujuan Ilahi dalam menciptakan makhluknya "hanya untuk berbakti kepada-Nya". Manusia Muslim memproduksi, mengkonsumsi dan mendistribusikan hasil produksi itu karena memenuhi perintah Allah SWT sesuai dengan firman-Nya dengan petunjuk pelaksanaan kegiatan ekonomi adalah surmah Rasulullah SAW. Qardhawi mengutip Al-Quran dan Hadist sahih untuk menjelaskan argumentasinya tentang keempat nilai utama Islam, dimulai dengan al-Mulk 15, al-Baqarah 168, al-A'raf 31-32, as-Saba' 15, al-Baqarah 72, al-Anfal 26, Ibrahim 37, Al-Baqarah 275, An-Nisaa 29, Al-Baqarah 278-279, Al-Baqarah 188 dan ditutup dengan hadist Rasulullah SAW antara lain H.R. Muslim dari Jabir, H.R. Muslim dari Makmar bin Abdillah; dan H.R. Bukhari – Muslim.

Menurut Karim (2003) norma atau tata aturan ekonomi Islam berasal dari Allah yang meliputi batasan-batasan hal-hal yang dibolehkan dan hal-hal yang dilarang dalam melakukan kegiatan ekonomi. Islam memandang kehidupan di dunia tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan di akhirat, semuanya harus seimbang karena dunia adalah sawah ladang akhirat. Jadi apapun *return* yang kita peroleh di akhirat tergantung pada apa yang kita investasikan di dunia.

Dalam kaitannya dengan ekonomi Islam dasar yang dipergunakan oleh Karim (2003) adalah kaidah ushul fiqh yakni suatu perkara mu'amalah pada dasarnya diperkenankan (halal) untuk dijalankan, kecuali jika ada bukti larangan dari sumber agama (Kitabullah dan Sunnah). Karena itu kita tidak dibenarkan melarang sesuatu yang dibolehkan Allah, sebagaimana kita tidak boleh pula membolehkan sesuatu yang dilarang Allah (Q.S. At-Tahrim: 66 - 1). Secara umum batasan tersebut berupa larangan yang meliputi tindakan yang bersifat mendzalimi orang lain dalam ekonomi misalnya: *riba*, distorsi pasar, dan *bai' najasy* (pada sisi permintaan) sedangkan pada sisi penawaran, *ikhtikar*, *tadlis* dan *taghrir*.

Selanjutnya Qardhawi (2004) membahas sistem ekonomi konvensional yang selama ini kita kenal katanya "bidang ekonomi adalah bidang yang tidak mengenal kecuali materi, tidak faham kecuali bahasa angka, tidak berbicara kecuali tentang untung dan rugi". Dalam hal mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, ekonomi konvensional tidak pernah memikirkan dampak usahanya terhadap orang lain, makhluk lain dan lingkungan, misalnya udara tidak pernah diperhitungkan dalam kegiatan ekonomi konvensional karena dianggap sebagai benda bebas. Padahal polusi yang mencemari udara (termasuk pulau polusi yang mencemari air dan lahan) akan menyebabkan biaya

ekonomi yang harus ditanggung oleh orang banyak. Tetapi biaya sosial ini tidak pernah ada dalam laporan ekonomi (Al-Diwani, 2003), dan pengurusan sumberdaya tanpa batas dan selanjutnya pemanasan global (*global warming*) adalah dampak lanjutan dari pola mencari untung maksimal ini.

Prinsip ekonomi konvensional ini sangat berbeda dengan prinsip ekonomi Islam yaitu sistem ekonomi yang selalu menganggap kegiatan ekonomi sebagai bagian dari amal manusia dalam mencari kehidupan yang baik di dunia dan kehidupan yang baik pula di akhirat kelak, sehingga pelaku ekonomi Islam tidak akan mengambil untung melebihi yang wajar; ketika mengkonsumsi dan menikmati harta yang baik ia menyadari bahwa itu adalah risiko yang berasal dari Allah sehingga dia tidak akan mengkonsumsi yang berlebihan; dan dalam menyewa jasa dan mempekerjakan buruh dia tidak semena-mena. Selanjutnya dalam perdagangan, menjual dan membeli barang dia tidak akan curang tetapi jujur dan adil; dalam memproduksi, mendistribusikan dan mengkonsumsi barang selalu barang yang halal, ia tidak akan berusaha dengan sesuatu yang haram semisal riba dan judi, tidak melakukan penimbunan, tidak akan berlaku zalim, dan tidak menyuap dan tidak pula menyetujui apalagi melakukan atau menerima penyuapan.

Qardhawi melanjutkan pembahasannya tentang ekonomi konvensional katanya: "tidak ada keinginan bagi ahli ekonomi kecuali mengendalikan pasar, mengalahkan pesaing, mengurangi harta orang lain dengan berbagai macam cara, meraih keuntungan ataupun bunga yang sebesar-besarnya tanpa memperdulikan sarana yang digunakan ataupun cara yang ditempuh." (2001 hal. 24). Padahal semua hal tersebut adalah realitas yang benar-benar terjadi dalam sistem ekonomi yang kita ambil dari Barat (konvensional). Ekonomi konvensional ini tidak kenal kecuali materi dan keuntungan, terutama keuntungan material yang bersifat individual, duniawi, dan kekinian. Karena itu, jelas tidak benar sama sekali jika ekonomi Islam disamakan dengan sistem ekonomi tersebut atau dianggap sebagai alternatif dari ekonomi kapitalis atau ekonomi komunis. Perlu diingat ekonomi Islam telah ada 7 (tujuh) abad sebelum ekonomi konvensional barat itu ada.

Tujuan, cara, pemahaman, dan nilai-nilai ekonomi Islam berbeda dengan ekonomi barat buatan manusia yang sama sekali tidak mengharapkan ketenangan dan "keuntungan" dari Allah dan tidak mempertimbangkan akhirat sama sekali. Dalam konteks ini Nasution dkk., menyatakan "Setiap Muslim dihibau oleh sistem (akhlak) Islam untuk melampaui peringkat minimal dalam beramal saleh. Mematuhi ajara-ajaran Islam dalam semua aspeknya, oleh Islam dianggap sebagai sarana untuk mendapatkan ridha Allah" (2006 hal. 7).

Sebagai manifestasi dari aplikasi prinsip ekonomi Islam sebagaimana disebut di atas yakni empat nilai yang dirumuskan oleh Qardhawi, delapan aturan Allah tentang ekonomi Islam oleh Nasution, dkk., cetak biru Islam yang dirumuskan oleh Karim, dan prinsip norma ekonomi Islam yang dirumuskan oleh Chapra maka jelaslah bahwa ekonomi Islam lebih baik dibandingkan ekonomi konvensional baik kapitalis maupun komunis. Sebagai implikasinya musyarakah RMM yang secara taat azas mengikuti aturan syariah Islam adalah bagus, cocok, terbaik, dan bermanfaat untuk manusia.

Alasan ini sejalan dengan hasil temuan peneliti lain yang membahas ekonomi bagi hasil (*profit sharing, revenue sharing* dan *profit and loss sharing*) pada sektor-sektor primer, sekunder, dan tersier seperti Jusmaliani (2005 dan 2006), Mahmud Thoha (2005), Mulyaningsih (2005, dan 2006), Septia (2005 dan 2006) di berbagai lokasi penelitian di Indonesia. Mereka menemukan keunggulan yang sangat signifikan keberhasilan kegiatan ekonomi yang menerapkan pola bagi hasil. Mereka mengaris-bawahi dari hasil penelitian di lapangan bahwa keberhasilan pola bagi hasil sangat ditentukan oleh saling percaya (*trusted*) antara sesama pelaku ekonomi yang dalam bergabung dalam suatu usaha Islami bagi hasil.

Dalam aspek bagi hasil, syirkah RMM sesuai dan sejalan dengan hasil penelitian seperti yang dilaporkan oleh Jusmaliani, Mahmud Thoha, Yani Mulyaningsih dan Yeni Septia pada sektor primer, sekunder dan tersier di atas.

2.2 Penelitian Sebelumnya

Sudah banyak penelitian yang dilakukan oleh para ahli tentang muamalah Islam khusus penelitian dalam ekonomi Islam, perbankan Islam, investasi Islami, perbandingan sistem ekonomi, tanggung jawab sosial para pelaku ekonomi, akuntansi Islami, dan kerjasama musyarakah (bagi hasil berbentuk *profit sharing, revenue sharing* dan *profit and loss sharing*) antara lain:

1- yang berkaitan dengan ekonomi Islam misalnya oleh Choudhury (2005) yang membahas posisi Ekonomi dan Keuangan Islam dalam sistem ekonomi dan keuangan dunia dan penelitian yang terkait yang seharusnya dilakukan oleh peneliti ekonomi Islam. Al-Jarhi dan Zarqa (2005) meneliti tentang redistribusi kekayaan menurut Islam dalam rangka solidaritas Islam, dan menurutnya zakat dapat berperan besar dalam menanggulangi kemiskinan (*poverty elevation*); kedua penelitian ini sejalan dan satu nafas dengan apa yang dijelaskan oleh Qardhawi;

- 2- tentang bank Islam misalnya oleh Djojosingito yang meneliti kemungkinan sukuk sebagai penggerak utama sistem pembiayaan Islam, dan dia menemukan bahwa sampai kini (2005) hukum yang mendukung keberadaan sukuk di Indonesia belum ada; Siwantoro dan Qoyyimah (2005) membahas *musharakah mutanaqisah* (adalah syirkah yang berpola serupa dengan *leasing* yang berakhir dengan pemilikan oleh *lessee*), mereka mengusulkan *musharakah mutanaqisah* ini sebagai pengganti murabahah yang selama ini diimplementasikan oleh bank Islam di Indonesia; Sundadarajan (2005) membahas tentang isu yang berkaitan dengan pengukuran dan pengawasan risiko pada Industri Jasa Keuangan Islam (*Islamic Financial Services Institutions*) dan dia mengusulkan metodologi Value at Risk (VaR) dapat dipergunakan untuk maksud ini; Arifin, Archer, dan Abdel Karim (2005) berbicara tentang penerapan *Basel Committee on Banking Supervision (BCBS)* dalam usaha transparansi dan disiplin pasar dalam konteks bank Islam, mereka menyimpulkan bahwa BCBS merupakan keharusan pula bagi bank Islam agar ada transparansi dan disiplin pasar; dan Zubair Hasan (2005) melaporkan tentang penelitiannya yang mengevaluasi efisiensi bank Islam dengan menggunakan model ekonometri. Model yang dipilihnya adalah model parametrik (SFA) dan model non-parametrik (DFA). Rasa curiganya terhadap validitas hasil penerapan kedua metoda ini dalam bank Islam khususnya yang berkaitan dengan biaya dan keuntungan bank mendorongnya untuk melakukan penelitian, dan ditemukannya bahwa penekanan pada 'biaya dan keuntungan'³ memang diperlukan pula oleh sebuah bank Islam tetapi tidak sehebat pada bank konvensional yang menjadikan keuntungan (*profit*) sebagai tujuan utama. Alasan yang dikemukakannya, bank Islam didirikan terutama untuk memperbaiki kehidupan masyarakat jadi bank Islam harus memikirkan tanggung jawab sosial lebih besar tanpa mengabaikan keuntungan. Untuk memenuhi tanggungjawab sosial sebuah bank Islam, manajemen dapat menempuh jalan memperkecil keuntungan dengan cara memperbesar porsi biaya sosial (karena menangani masalah sosial adalah alasan utama sebuah bank Islam didirikan).
- 3- pembiayaan proyek atau investasi misalnya oleh Shakespeare (2005) yang melaporkan mengenai "Memobilisasi Sumberdaya Non-Bunga untuk Pembiayaan Proyek Publik: Menggunakan Pinjaman Endogen Islam". Laporan ini dimulainya dengan pernyataan bahwa "dengan mengharamkan riba maka umat Muslim akan lebih kreatif dalam mencari alternatif sumberdaya untuk pembiayaan proyek publik misalnya jembatan, sekolah, pembuangan limbah, dan sistem peringatan dini

penting, dan pengalaman Turki (sebagai negara yang sekuler) dalam hal ini patut diperhatikan (Alpay 2005)". Penulis sependapat dengan hal ini.

Di sisi lain di Indonesia, angka penyaluran dana oleh perbankan konvensional kepada sektor riil di Indonesia menurut laporan Bank Indonesia (BI) selama tahun 2006 lebih baik dibandingkan tahun-tahun sebelumnya yakni sekitar 65% dan pada masa yang sama dana yang disalurkan oleh bank syariah di Indonesia ke sektor riil mencapai angka 100% bahkan lebih;

- 5- sistem *rating* perbankan seperti dilaporkan oleh Mulyawan (2005). Perbankan konvensional melakukan pemeringkatan (*rating*) untuk operasionalisasinya dengan tujuan transparansi, pengelolaan bank secara lebih baik, dan menarik minat nasabah untuk menabung. Mulyawan meneliti pola pemeringkatan oleh bank syariah di Indonesia. Berdasarkan hasil penelitiannya, kemudian dia (2005, hal. 1) mengusulkan agar perbankan Islam melakukan pula pemeringkatan nasabah, sama halnya dengan bank konvensional tetapi dengan menggunakan alat yang berbeda tetapi cocok dengan perbankan Islam yakni sistem pemeringkatan CAMELS. Camels merupakan singkatan dari C(apital), A(ssets quality), M(anagement), E(arning), L(iquidity) and S(ensitivity to market risk). Sistem pemeringkatan Camels berbeda dengan sistem pemeringkatan yang dipergunakan perbankan konvensional dalam hal: a. peran agensi dalam penilaian asset, b. pendistribusian nilai tambah, c. mengidentifikasi risiko yang tidak ditemui pada bank konvensional, d. memperhitungkan nilai dan norma Islam yang menekankan profesionalisme, kompetensi untuk mempromosikan atmosfer bersahabat dan kondusif dan nilai Islam lainnya seperti orientasi lingkungan di dalam transaksi-transaksi syariah;
- 6- tentang tanggung jawab sosial perusahaan (*corporate social responsibility*) oleh Farouk dan Lanis (2005) yang meneliti dan melaporkan mengenai keharusan korporasi termasuk bank Islam untuk membuat dan menyampaikan laporan *Corporate Social Responsibility (CSR)*. Mereka meneliti pelaksanaan dan pelaporan CSR berdasarkan laporan tahunan perbankan dengan mengambil sampel 47 bank Islam yang berasal dari 14 negara. Menurut hasil penelitian yang mereka laporkan bahwa CSR tidak bertentangan dan bahkan sesuai dengan syariat Islam. Bahkan menurut mereka peran sosial dan etika korporasi Islam inheren dengan simbol dan atribut Islam yang melekat pada perusahaan itu. Selanjutnya laporan dengan pola mirip atau sedikit berbeda yaitu tentang *Persepsi Stakeholders'* mengenai CSR Bank Islam dilaporkan oleh Dusuki dan Dar (2005). Mereka mengambil *setting*

Malaysia dalam penelitian mereka lakukan. Data yang berkaitan dengan persepsi para *stakeholders* dikumpulkan. Mereka memilih *stakeholders'* Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dan Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB), ukuran sampel penelitian mereka adalah 1.500 yang mencakup 7 (tujuh) kelompok target yakni klien yaitu penabung, komunitas lokal, pegawai bank, pimpinan pusat bank, pimpinan cabang bank, regulator, dan penasihat syariah perbankan. Mereka menemukan pelaporan CSR maksimal oleh perbankan Islam adalah hanya 48,3% terhadap yang diharapkan. Dan ternyata ada sejumlah besar bank yang tidak melakukan pelaporan CSR;

- 7- tentang akuntansi dilaporkan oleh para ahli dan peneliti; khusus mengenai akuntansi zakat *mustaghalat* (zakat profesi) dilaporkan antara lain oleh Husayn Shahatah. Menurut Syahatah, jumlah zakat yang harus dikeluarkan berbeda pola dari satu profesi ke lainnya. Dia membagi polanya sebagai berikut:
 - a. pada *syirkah asykhasy* yakni jumlah zakat dibagi atas serikat sesuai dengan nisbah modal harta mereka sebagaimana tertera dalam akad *syirkah*;
 - b. pada *syirkah amwal* perusahaan bersaham: jumlah zakat dibagi atas jumlah saham untuk mengetahui bagian zakat masing-masing saham dan kemudian untuk mengetahui bagian zakat tiap penanam (pemilik) saham sesuai dengan jumlah saham yang dia miliki dikalikan dengan besar zakat profesi masing-masing saham (Syahatah, 2004 p. 34).
- 8- dan tentang bagi hasil (*profit and loss sharing*) pada sektor primer, sekunder, dan tersier diteliti dan kemudian dilaporkan oleh Tim Peneliti Pusat Penelitian Ekonomi (P2E), Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) Jakarta antara lain: oleh Jusmaliani (2005), Nurlia Listiani (2005), Jusmaliani dan Mulyaningsih (2005), Thoha dan Septia (2005), Tim Peneliti (2005), Mulyaningsih (2005), Firmansyah (2005), Thoha, Listiani dan Septia (2005), Septia (2005), Listiani (2005), Jusmaliani dan Susanto (2005), Jusmaliani (2006), Mulyaningsih (2006), Septia (2006), Listiani (2006), dan Jusmaliani (2006). Laporan penelitian Tim P2E, LIPI, tentang bagi hasil secara lebih rinci adalah sebagai berikut:
 - a. Tim Peneliti P2E LIPI melaporkan "Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Pendekatan Studi" (2005). Menurut kesimpulan Tim Peneliti P2E LIPI ini "aktivitas ekonomi berbasis bagi-hasil dapat mengambil berbagai macam bentuk, yakni *production sharing*, *revenue sharing*, ataupun *profit and loss*

sharing". Ada tiga kelompok aktivitas perekonomian yang menjadi fokus penelitian dengan durasi 3 (tiga) tahun oleh Tim Peneliti P2E-LIPI yaitu:

- a). sektor primer dibatasi untuk subsektor sumberdaya alam yang dapat diperbaharui (misalnya sektor pertanian) dan sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui (misalnya sektor pertambangan);
- b). sektor sekunder yang hanya dilakukan terhadap subsektor manufaktur saja;
- c). sektor tersier difokus pada sektor jasa misalnya perbankan.

Maksud penelitian mereka pada tahun pertama adalah menemukan pola bagi hasil dalam sektor primer; mengkaji pandangan masyarakat terutama mitra usaha, terhadap aktivitas ekonomi berbasis bagi-hasil dan mengkaji prospek sistem bagi hasil sebagai suatu instrumen kemitraan usaha sektor primer. Pada tahun-tahun berikutnya penelitian dilanjutkan pada sektor-sektor sekunder dan tersier dengan pola yang relatif sama.

- b. Jusmaliani (2005) meneliti dan melaporkan penelitian dengan judul "Mengenal Kembali Kegiatan Ekonomi Berbasis Bagi Hasil". 1) Dia menyatakan bahwa "aktivitas ekonomi dengan basis bagi hasil banyak ditemukan pada hampir semua sektor perekonomian di dunia, termasuk di Indonesia". Di Indonesia, eksplorasi minyak bumi dilakukan Pertamina atas dasar bagi hasil, pola inti plasma dalam sektor pertanian oleh Departemen Pertanian, restoran Padang, perbankan syariah adalah contoh-contoh bagi hasil yang sudah lama dikenal" (Jusmaliani 2005, hal. 2). Menurutnya: ekonomi berbasis bagi hasil mampu mengurangi pengangguran karena padat karya; risiko yang ditanggung setiap anggota lebih kecil karena risiko didistribusikan; modal yang disetorkan anggota berjumlah lebih kecil karena modal usaha ditanggung bersama; skala usaha yang dikelola bisa menjadi lebih besar karena ada akumulasi modal; dan pengelolaan usaha menjadi transparan atas kemauan anggota;
- c. Listiani (2005) melaporkan tentang "*Production Sharing*". Dalam sektor pertambangan minyak dan gas di Indonesia umumnya dilakukan pola kerja sama *production-sharing*. Pola ini merupakan kontrak kerjasama antara pemerintah Indonesia yang diwakili (dulu oleh Pertamina) oleh BP Migas dan perusahaan pertambangan asing. Kontrak *production sharing* (KPS) merupakan bentuk kesepakatan (kerjasama) antara pemerintah dan kontraktor migas untuk membagi risiko dan mengurangi biaya pengawasan dalam proses produksi (Glomsrod, 2004 yang dikutip oleh Listiani, 2005 hal. 15). Dalam kontrak

Berdasarkan hasil penelitian mereka menyimpulkan:

“...kepercayaan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberlanjutan usaha berbasis bagi-hasil, terutama pada usaha yang sifatnya masih tradisional dan sederhana dalam arti tidak memiliki perjanjian atau kontrak secara tertulis, sebagaimana halnya sektor pertanian dan pertambangan rakyat. Kepercayaan ini terbentuk melalui proses yang panjang, di mana lama kelamaan dengan berjalannya waktu, pemodal kemudian menjadi sangat mengenal individu mitra usahanya. Dengan bekal kepercayaan ini usaha bagi hasil akan terjamin keberlanjutannya” (Jusmaliani dan Yani Mulyaningsih, 2005 hal. 43).

Yang sangat perlu dicatat dari hasil penelitian ini adalah peran saling percaya sangat penting bagi orang-orang yang terikat dalam usaha bisnis dengan pola *revenue-sharing*.

- e. Thoha dan Saptia (2005) meneliti dan kemudian melaporkan *Profit and Loss Sharing*. Mereka memulai bahasannya dengan krisis moneter yang melanda Asia khususnya Indonesia pada tahun 1997. Pada masa itu bank dan lembaga keuangan yang berbasis bunga mengalami *negative spread* yang besar sedangkan bank dan lembaga keuangan yang berbasis *profit and loss sharing* tidak mengalami hal ini; Stiglitz (1975), yang dikutip oleh Thoha dan Saptia (2005), menyatakan bahwa pada usaha tani yang menggunakan lahan pertanian sebagai alat produksi juga menunjukkan keunggulan sistem bagi hasil dibandingkan sistem sewa atau sistem gaji. Thoha dan Saptia menemukan pola yang serupa dalam penelitiannya sebagaimana yang dilaporkan Stiglitz. Usaha *profit and loss sharing* yang mereka teliti menunjukkan ketangguhannya bertahan terhadap badai krisis moneter yang berlanjut dengan krisis kepercayaan.
- f. Mulyaningsih (2005) melaporkan “Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Tanaman Pangan dan Hortikultura”. Dalam praktek Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Tanaman Pangan dan Hortikultura, Mulyaningsih menemukan:
 - a). Bagi hasil di subsektor pertanian merupakan aktivitas yang sudah dikenal sejak lama dan turun temurun. Aktivitas ini kini mulai pudar oleh sebab

pertambangan yang dikelola masyarakat), hampir seluruh perusahaan memberlakukan sistem bagi hasil dalam menentukan bentuk imbal jasa kepada pekerjanya. Secara khusus dia menyoroti sistem bagi hasil yang berlaku pada pertambangan batubara rakyat (Firmansyah 2005), ia menemukan ada 2 (dua) pola yakni:

- a) pekerja akan menerima nilai jasanya yakni kira-kira 30% dari penjualan kotor batubara yang dihasilkan;
- b) pekerja akan menerima bagi hasil dalam bentuk persentase terhadap hasil bersih perhari, biasanya hasil ini akan jauh bervariasi dari pola pertama (Firmansyah 2005).

Usaha bagi hasil *profit and loss sharing* juga dikenal luas dalam perusahaan pertambangan emas milik rakyat. Usaha bagi hasil pada pertambangan emas rakyat sesuatu yang sangat tepat dan logis terutama disebabkan oleh tingkat ketidakpastian yang tinggi untuk mencapai tingkat hasil tertentu. Untuk eksplorasi diperlukan modal besar dan pengetahuan yang memadai padahal keberhasilan usaha eksplorasi emas tidak dapat ditentukan dengan pasti, maka pola usaha bagi hasil sangat tepat dan logis untuk membagi risiko yang mungkin terjadi.

- h. Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Perikanan diteliti dan dilaporkan oleh Thoha, Listiani dan Saptia (2005). Sektor perikanan meliputi budidaya ikan di tambak, kolam, aliran sungai, dan perikanan tangkap di laut sekeliling Indonesia. Penelitian yang dilakukan Thoha, Listiani dan Saptia khusus tentang usaha perikanan tangkap.

Menurut mereka terdapat dua pihak yang bekerja sama dalam pola usaha perikanan tangkap yaitu pemodal (pemilik kapal dan perlengkapan penangkapan ikan) dan sebuah tim pekerja atau nelayan yang disebut anak buak kapal (ABK) yang dipimpin nakhoda. Pola bagi hasil dalam sub-sektor perikanan tangkap adalah *profit sharing*. Besar nisbah bagi hasil sangat variatif ditentukan oleh kesepakatan (akad) antara mereka didasarkan pada ukuran kapal, jenis alat tangkap, biaya operasional, dan jumlah ABK.

Menurut laporan mereka (Thoha, Listiani dan Saptia, 2005) bagi hasil dalam sub-sektor perikanan tangkap telah sejak lama diterapkan oleh nelayan. Kemitraan (syirkah) usaha bagi hasil yang ada adalah antara pemilik kapal dan ABK. Sedangkan hubungan kemitraan antar sesama pemilik kapal hanya

penggemukan sapi potong dengan supervisi dari sebuah LSM, bernama *Business Development Center* (BDC). Bagi hasil didasarkan pada *profit sharing* dengan nisbah 80% untuk peternak dan 20 % untuk Pemda (bagian Pemda sudah termasuk porsi untuk membayar jasa BDC). Ada aturan tertulis tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak, Pemda dan pemelihara ternak, yang disiapkan oleh BDC kemudian disepakati oleh kedua pihak dan ditanda tangani sebagai tanda sah kontrak itu.

Dari penelitian ini Saptia memperoleh kesimpulan bahwa para pihak yang terlibat dalam kerjasama bagi hasil menyatakan kepuasannya dalam pola kerjasama yang ada pada sektor peternakan sapi potong di Sawahlunto.

- j. Listiani (2005) melaporkan *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Perkebunan*. Bahwa pola kemitraan (syirkah) dalam subsektor perkebunan di Indonesia sudah berlaku sejak lama dan sudah mengalami perkembangan sehingga dapat diimplementasikan dalam berbagai usaha misalnya Perusahaan Inti Rakyat (PIR), Bangun Operasi Transfer (BOT), Kontrak Faring (KF) dan Dagang Umum (DU).

Pola inti rakyat (PIR) merupakan kerjasama antara penduduk lokal dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) bidang pertanian dan perkebunan. Pola ini banyak diterapkan pada tanaman kelapa sawit dan karet milik rakyat dengan BUMN perkebunan sebagai pembina perkebunan-perkebunan rakyat di daerah sekitar lokasi BUMN itu.

Pola bagi hasil yang berlaku pada sektor usaha karet, terutama di Propinsi Sumatera Utara, Jambi dan Sumatera Selatan adalah kemitraan antara petani karet (penyadap karet) sebagai mitra dan pemilik kebun sebagai pemodal. Kerjasama usaha perkebunan sawit antara pemilik lahan (yang tergabung dalam kelompok tani) dan perusahaan perkebunan kelapa sawit mengikuti pola PIR karet. Pemodal bertugas menyediakan modal dan masyarakat bertugas memelihara dan merawat untuk membesarkan tanaman karet atau sawit mereka. Bagi hasil adalah 70% dari hasil kotor penjualan tandan segar untuk petani dan 30% untuk perusahaan untuk dibayarkan kepada bank sebagai cicilan hutang.

Listiani melaporkan bahwa petani karet maupun sawit merasa nyaman bekerja sama dengan pola kemitraan menggunakan pola bagi hasil yang selama ini berlaku Listiani (2005).

k. **Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Kehutanan** dilaporkan oleh Jusmaliani dan Susanto (2005). Menurut mereka bagi hasil antara pengusaha kehutanan dan pemerintah didasarkan pada volume kayu yang dikeluarkan dari hutan tertentu yaitu \$13 per meter kubik, hasil ini didistribusikan kepada pemerintah pusat 60% dan 40% untuk Pemda daerah penghasil kayu 40% (8% untuk provinsi, 16% untuk kabupaten penghasil, dan 16% kabupaten lain di dalam provinsi penghasil).

Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Kehutanan juga pernah dilaporkan oleh Nasendi (1987), Sjach (1988) sebagai berikut. Di sektor kehutanan kerjasama antara negara dan masyarakat sekitar hutan secara resmi baru dimulai pada tahun 2001 dengan memanfaatkan lahan hutan milik negara, terutama lahan rusak bekas HPH dan lahan hutan lindung yang rusak oleh aktivitas penebangan liar (Sjach, 1988). Kerja sama ini merupakan hasil dari reformasi sektor kehutanan yang diawali dengan perubahan paradigma dalam pengelolaan hutan, yakni semula pengelolaan hutan yang berbasis negara (*state-based forest management*) bergeser menjadi pengelolaan hutan berbasis masyarakat (*community-based forest management*) (Nasendi 1987, Sjach 1988, Jusmaliani dan Susanto 2005) menjadi pola bagi hasil.

Pada tahun 1987 Bappeda Kalimantan Selatan setuju untuk memberikan konsesi 20% lahan hutan negara yang dekat dengan dam untuk dikelola oleh penduduk lokal, yaitu dengan membolehkan masyarakat lokal menanam pohon komersial misalnya kemiri, jambu mete dan mangga sedangkan 80% lainnya tetap menjadi areal kelolaan Pemda dan pohon kehutanan misalnya akasia disepakati untuk ditanam pada lahan di luar lahan yang telah diperuntukkan bagi masyarakat. Maksud Pemda dengan kesepakatan ini adalah agar penduduk lokal terlibat dalam pengelolaan hutan dan kemudian berpartisipasi dalam menghindari kebakaran hutan atau sekurang-kurangnya melaporkan kepada aparat jika terjadi kebakaran hutan. Dari sisi masyarakat ini adalah tambahan penghasilan dan kesempatan kerja pertanian terutama tumpang sari. Hasil dari lahan kelolaan masyarakat dibagi hasilkan antara masyarakat pemerintah desa dengan nisbah 90 :10 yaitu 90% untuk masyarakat dan 10% pemerintah desa.

m. Jusmaliani (2006) melaporkan "Pola Bagi Hasil Dalam Perekonomian". Laporan ini dimulai dengan evaluasi krisis moneter yang telah membuat lembaga pembiayaan terutama perbankan konvensional mengalami *negative*

spread yang besar, sebaliknya lembaga pembiayaan yang menerapkan bagi hasil mampu bertahan dalam menolak gejolak krisis yang berlangsung.

Pada sisi lain pengusaha yang menerapkan prinsip bagi hasil mampu bertahan, sebaliknya pengusaha yang tergantung pada perbankan konvensional menghadapi kesulitan terutama akibat suku bunga yang tinggi yang harus dibayar oleh pengusaha itu (Jusmaliani 2006). Usaha yang berdasarkan prinsip ribawi banyak yang tumbang berguguran sebaliknya usaha rakyat yang menganut pola bagi hasil ternyata dapat bertahan terhadap krisis moneter yang dilanjutkan krisis keuangan dan krisis kepercayaan di Indonesia sejak 1998 sampai dengan sekarang.

- n. Penelitian “Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sektor Sekunder di Daerah Penelitian: Kasus Industri Manufaktur” dilaporkan oleh Mulyaningsih (2006). Laporan ini didasarkan atas data dari tiga provinsi daerah penelitiannya yakni Provinsi Banten, Provinsi Sulawesi Selatan, dan Provinsi Gorontalo. Mulyaningsih memulai laporannya dengan membandingkan dari aspek sejarah: pola bagi hasil di sektor pertanian, yang sudah berlangsung turun temurun, dan pola bagi hasil yang berlaku di sektor manufaktur yang baru dimulai setelah tahun 1997. *Push and pull factors* yang merangsang terjadinya perubahan pola manufaktur ke arah bagi hasil adalah: resesi ekonomi nasional yang berkepanjangan sejak 1997; fleksibilitas sistem keuangan syariah; pembagian hasil berdasarkan nisbah; dan pendistribusian risiko usaha dalam sistem bagi hasil.

Resesi ekonomi sudah menelan korban pengusaha dalam jumlah yang tidak pernah dibayangkan, termasuk sejumlah pengusaha industri manufaktur yang bankrut. Kebankrutan ini dipicu oleh suku bunga perbankan yang naik tajam sehingga para pengusaha manufaktur tidak mampu lagi membayar hutangnya yakni pokok hutang beserta bunga yang semakin besar jumlahnya sejalan dengan suku bunga bank naik tajam. Sebaliknya perbankan memperoleh keuntungan yang berlipat ganda akibat suku bunga yang meningkat itu. Banyak pengusaha yang menilai keadaan ini sebagai suatu yang tidak adil buat mereka. Pada saat yang hampir bersamaan, muncul perbankan syariah dengan pola kerjasama bagi hasil, antara lain berbentuk *revenue sharing*, *profit sharing* dan *profit and loss sharing*. Di sisi lain perusahaan manufaktur yang didanai dengan pola kerjasama bagi hasil tidak terpengaruh oleh suku bunga yang meroket naik

itu sehingga pengusaha merasakan punya alternatif pilihan untuk mendanai usaha manufaktur mereka.

Sejumlah pengusaha yang diwawancarainya merasakan dan menyatakan kelebihan pola usaha bagi hasil terutama dalam aspek keadilan dan kemungkinan menanggung risiko secara bersama-sama antara pengusaha dan perbankan syariah sehingga beban pengusaha terasa lebih ringan Mulyaningsih (2006).

Menurut hemat penulis, manajemen bank syariah dan perusahaan pembiayaan Islami harus lebih profesional dan lebih hati-hati (*prudential*) dalam memilih nasabah dan memberikan kredit kepada nasabahnya terutama karena bank syariah dan perusahaan pembiayaan Islami tidak bisa menyita aset agunan (*collateral*) para nasabah; jika agunan nasabah berbentuk saling percaya maka lebih tidak mungkin lagi bagi bank syariah untuk menyita agunan itu. Jadi bank syariah dan perusahaan pembiayaan Islami harus mengenal nasabahnya secara mendalam dan mendalami segmen usaha pengusaha mitranya merupakan suatu keharusan dan mutlak, dan prospek keuntungan usaha harus diteliti dan dihitung secermat-cermatnya oleh bank, agar resiko kegagalan usaha (*default*) dapat dihindari atau diminimalisasi.

- o. Saptia (2006) yang meneliti tentang "Beberapa Kendala Dalam Pola Kemitraan Usaha Berbasis Bagi Hasil di Sektor Sekunder". Di satu sisi Mulyaningsih (2006) melihat bahwa pengusaha manufaktur (sektor sekunder) mulai melihat alternatif sumber dana untuk usaha mereka yakni bagi hasil, terutama *profit and loss sharing*, maka Saptia (2006) mencari tahu kendala yang mungkin menghambat atau mengerem gerak kerjasama (*partnership*) usaha bagi-hasil pada sektor sekunder. Kedua penelitian ini saling melengkapi dan jika hasilnya dapat dimanfaatkan oleh pembuat keputusan di negeri ini, menurut hemat penulis, akan berakibat sangat baik bagi para pihak yang bekerjasama dalam suatu skim bagi hasil. Hal yang ditemui oleh Saptia antara lain:

- a) UKM (Usaha Kecil dan Menengah) memilih BMT (Baitul Mal wa Tamwil) atau koperasi Syariah sebagai sumberdana dalam usaha mereka karena persyaratan administrasi dan prosedur yang ringkas dan akses yang lebih cepat, mudah dan tanpa bunga. Dalam kenyataannya UKM enggan berurusan dengan bank syariah maupun modal ventura berhubungan dengan pertimbangan terlalu banyak persyaratan administrasi yang harus dipenuhi,

prosedur yang panjang dan memakan waktu yang lama, padahal mereka hanya memerlukan dana segar yang jumlahnya hanya di bawah Rp10 juta saja. Pada BMT di daerah penelitiannya, Yenni Saptia, menemukan 3 (tiga) produk pembiayaan yang disediakan yaitu mudharabah, musyarakah, dan murabahah.

- b) Meskipun BMT sudah dijadikan masyarakat, khususnya pelaku UKM, sebagai alternatif utama pembiayaan modal usaha mereka tetapi masih ada saja rasa ketidak-puasan nasabah dan BMT berupa:
- (a) keinginan para nasabah untuk secara praktis (mudah) dalam perhitungan nisbah bagi hasil, artinya BMT harus ikut andil dalam mensupervisi, mengontrol usaha nasabahnya padahal staf BMT sangat terbatas jumlah dan kemampuannya,
 - (b) masyarakat setempat belum memahami secara benar konsep bagi hasil mungkin disebabkan karena kurang sosialisasi, dan
 - (c) kurangnya nilai kejujuran di antara sebagian masyarakat pelaku usaha, padahal kejujuran dalam bentuk saling percaya (*trust*) merupakan faktor yang sangat mendasar dalam usaha bagi hasil, baik mudharabah, musyarakah, dan murabahah.
- c) Saptia (2006) juga dua sumber kendala lain yang ditemukannya yaitu kendala dari dalam dari luar perbankan syariah. Kendala internal bank syariah dalam melakukan pola kerjasama bagi-hasil menurut Saptia (2005) yang mengutip Ascarya dan Diana Yusmanita (2005) antara lain:
- (a) kualitas sumberdaya insani (SDI) yang belum memadai untuk menagani, memproses, memonitor, menyelia, dan mengaudit berbagai proyek bagi hasil;
 - (b) *aversion to effect* karena penanganan pembiayaan bagi hasil tidak mudah;
 - (c) *aversion to risk* karena bank syariah takut kehilangan kepercayaan dari deposannya ketika tingkat bagi hasil menurun;
 - (d) bank syariah belum dapat menanggung risiko besar karena belum memiliki keahlian yang dibutuhkan untuk memproses, momonitor, menyelia dan mengaudit proyek bagi-risiko;
 - (e) sosialisasi kerjasama bagi hasil kepada masyarakat terkendala karena kekurangan dana untuk sosialisasi.

Sedangkan dari sektor luar perbankan syariah:

- (a) masyarakat kurang pengetahuan tentang operasional bank syariah;

- (b) *adverse selection*, karena pengusaha dalam menjalankan usahanya yang menguntungkan enggan membagi keuntungan yang besar dengan bank syariah ketika pembiayaan dengan bunga masih memungkinkan;
 - (c) persaingan yang ketat dengan bank konvensional memaksa bank syariah menyediakan pembiayaan alternatif yang beresiko lebih kecil. (Saptia, 2005 hal.80).
- p. Persepsi Masyarakat Terhadap Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil pada Sektor Manufaktur diteliti oleh Listiani (2006). Sebanyak 289 sampel terpilih berasal dari 3 daerah penelitian yaitu Provinsi Banten, Provinsi Sulawesi Selatan, dan Provinsi Gorontalo diteliti oleh Listiani (2006); 135 diantaranya adalah responden yang sudah pernah atau sedang melakukan kegiatan usaha dengan pola bagi hasil. Mayoritas responden penelitian lebih tertarik dapat bantuan pembiayaan bank syariah (45,1%) dibandingkan bank konvensional (17,1%). Ada sejumlah alasan yang ditemukan di lapangan yaitu :
- a) alasan utama yang dikemukakan adalah kekawatiran responden tidak mampu mencicil hutang, baik pokok dan bunganya (Listiani, 2006, hal 115);
 - b) alasan berikutnya menyangkut kecepatan proses memperoleh dana, dan ternyata proses perolehan dana dari bank syariah jauh lebih cepat dibandingkan bank konvensional;
 - c) risiko yang ditanggung bersama (berbagi risiko) antara pemodal (bank syariah) dan pengusaha, sementara itu jika sumberdana berasal dari bank konvensional maka risiko dan bunga ditanggung sendiri oleh pengusaha;
 - d) sedangkan kesesuaian pola usaha dengan syariat agama Islam tidak menjadi prioritas responden pengusaha dalam memilih sumber dana untuk pembiayaan usaha mereka di daerah penelitian ini.
- q. Menurut Jusmaliani (2006), Potensi Pengembangan Pola Bagi Hasil Usaha Manufaktur di daerah penelitian masih sangat terbuka lebar, alasan yang utama adalah masyarakat sudah biasa dengan pola usaha pendanaan dengan skim bagi-hasil tradisional. Usaha manufaktur bisa mencakup bermacam-macam skala yaitu skala mikro, skala kecil, skala menengah, dan skala besar. Untuk usaha manufaktur berskala mikro, kecil dan menengah sumberdana masih dapat diatasi dengan skim tradisional misalnya syirkah atau mudharabah tradisional. Tetapi untuk usaha manufaktur berskala besar pilihan sumberdana hanyalah perbankan, konvensional atau perbankan syariah.

Di daerah penelitiannya Jusmaliani (2006, hal 140) menemukan “bank syariah dengan pola bagi hasil *profit dan loss sharing* mempunyai potensi paling besar dalam menggerakkan sektor riil, termasuk sektor usaha manufaktur apapun skala usahanya”. Tingkat suku bunga bank konvensional yang sampai kini masih dianggap tinggi merupakan faktor pemicu masyarakat memilih bank syariah jika mereka memerlukan dana. Di provinsi Banten pola pembiayaan bagi hasil dengan nisbah 60 : 40 (artinya koperasi memperoleh 60% dan bank memperoleh 40%), sudah mulai berlaku antara koperasi dan bank syariah. Pola yang sama juga mulai berlaku di Gorontalo, tetapi jumlah dana yang disalurkan ke daerah ini masih terbatas dan sosialisasi yang dilakukan oleh bank yang beroperasi dengan prinsip bagi-hasil juga masih sangat terbatas.

Sehingga masyarakat belum mengerti betul konsep bagi-hasil bank syariah, misalnya persamaan dan perbedaan bagi hasil bank syariah dengan bunga bank konvensional. Yang terutama menjadi perhatian nasabah adalah perbedaan antara nisbah bagi-hasil bank syariah dengan bunga pada bank konvensional, terutama perbedaan dalam aspek hasil hitungan keduanya.

2.3 Penerapan Teori dalam Pemecahan Masalah

Syirkah adalah bercampurnya suatu harta dengan harta lain sehingga tidak bisa dibedakan antara keduanya. Bisnis dengan pola musyarakah adalah akad dua pihak atau lebih yang sepakat memulai bisnis tertentu yang halal dan produktif dengan maksud mencari untung, dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagikan berdasarkan nisbah yang disepakati dan risiko akan ditanggung semua pihak sesuai porsi dalam kerjasama. Musyarakah adalah bagian dari ekonomi Islam.

Ekonomi Islam, sebagai yang di maksud oleh Qardhawi (2004) dan Nasution , Huda dkk (2006) adalah bingkai dari penelitian ini. Berdasarkan bukti-bukti penelitian pola bagi hasil di atas, secara logis pola bagi hasil RMM tidak berubah dan ternyata tidak. RMM sudah mengubah polanya inilah kenyataan. Secara logis pula tentu ada faktor yang menarik dan mendorong terjadinya perubahan itu.

1. Untuk menjawab pertanyaan penelitian yang pertama “Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan pola RMM dari syirkah menjadi campuran”? Banyak faktor yang mempengaruhi perubahan pola pengelolaan, dari semua faktor yang

mempengaruhi tersebut diperkirakan ada tiga faktor utama penyebab perubahan pola bagi hasil RMM menjadi campuran dan perlu diteliti yaitu :

a. Keuntungan RMM pola campuran

Keuntungan merupakan faktor penting dalam menentukan arah perusahaan, melanjutkan, merubah orientasi, atau bahkan menutup. Dalam kenyataan RMM sudah berubah dari pola lama menjadi pola baru, sehingga secara logika keuntungan RMM pola campuran pasti lebih besar dari pola syirkah sehingga logis keuntungan yang lebih besar ini berperan dalam menentukan perubahan yang terjadi.

Menurut Ekonomi Mikro Keuntungan adalah Pendapatan dikurangi Biaya.

Jika π adalah keuntungan, R adalah pendapatan, dan C adalah biaya maka diperoleh $\pi = R - C$

Untuk RMM dalam keadaan pola musyarakah: $\pi_1 = R_1 - C_1$

Untuk RMM dalam keadaan pola campuran: $\pi_2 = R_2 - C_2$

Jika keuntungan RMM lebih banyak pada keadaan campuran dibandingkan keadaan musyarakah maka berlaku hubungan $\pi_2 > \pi_1$ jika terjadi selain itu maka dikatakan RMM tidak untung atau malah merugi.

b. Kekurangan Kerabat Untuk Bermitra

Selama ini syirkah RMM dilaksanakan dan ditopang oleh sistem kekerabatan di bawah payung adat Minangkabau. Diperkirakan penyebab kekurangan kerabat untuk bermitra di Jakarta adalah mayoritas perantau Minang telah mempunyai pendidikan yang memadai (bahkan banyak lulusan perguruan tinggi); diversifikasi pekerjaan yang tersedia besar sehingga perantau Minang berkesempatan memilih jenis pekerjaan yang disukai sesuai tingkat pendidikannya; kecenderungan tenaga terdidik untuk memilih pekerjaan yang lebih mapan, lebih stabil penghasilannya, dan lebih tinggi gengsinya sebaliknya dengan RMM. Faktor-faktor ini menurut logisnya secara sendiri atau secara akumulatif menyebabkan RMM kesulitan mencari kerabat untuk diajak bermitra. Akan diteliti kebenaran dari pernyataan di atas.

c. Ketersediaan Orang Yang Dapat Dipercaya

Diperlukan data penelitian untuk mendukung pernyataan kelangkaan orang yang dapat dipercaya, meskipun banyak peneliti yang lebih dahulu menyatakan dukungan mereka. Bisnis yang dikelola dengan pola bagi hasil (*revenue sharing*, *profit sharing*, atau *profit and loss sharing*), dipercaya memerlukan rasa saling

percaya antar orang-orang yang terlibat. Pernyataan ini ditegaskan oleh sejumlah penelitian terdahulu yang sudah dibahas di atas, antara lain Jusmaliani, Listiani, Jusmaliani dan Mulyaningsih, Thoha dan Saptia, Mulyaningsih, Firmansyah, Thoha, Listiani dan Septia, Jusmaliani dan Susanto, Mulyaningsih, Listiani, dan Jusmaliani.

Penulis percaya bahwa taraf saling percaya ini semakin tipis diantara anggota masyarakat, terutama di Jakarta pada masa kini. Faktor ini juga mengambil peran dalam perubahan yang terjadi dalam manajemen rumah makan Minang.

2. Untuk menjawab pertanyaan penelitian yang kedua berbunyi “Bagaimana pengaruh perubahan pengelolaan RMM tersebut terhadap: para aktor RMM dan hubungan antara mereka, efisiensi dan efektivitas pengelolaan RMM, dan penghasilan anggota dan pegawai. Jawaban pertanyaan ini akan dijawab dengan melakukan pengamatan dan wawancara di lapangan.

Penulis memperkirakan banyak aktor dan banyak aktivitas dapat terpengaruh oleh perubahan pola bagi hasil pada RMM yang berbeda lokasi. Untuk keperluan penelitian ini yang akan diteliti hanyalah pengaruh perubahan pola bagi hasil RMM terhadap:

- a). hubungan antar aktor RMM. Sebagian tugas anggota sudah dapat diserahkan kepada pegawai, sehingga beban kerja anggota menjadi lebih ringan dan waktu senggang jadi banyak, jadi kini kesempatan semakin besar terutama bagi aktor yang inovatif; akan diteliti aktivitas apa yang dilakukan oleh masing-masing aktor dan peran apa yang mereka lakukan kini.
- b). efisiensi dan efektivitas pengelolaan RMM. Dalam pola campuran ada pembagian tugas antara anggota dan pegawai sehingga muncul spesialisasi pada masing-masing kelompok. Dan akan diteliti apakah spesialisasi ini dapat menumbuhkan efisiensi dan efektifitas pada pengelolaan RMM.
- c). penghasilan anggota dan pegawai. Diperkirakan penghasilan pegawai akan meningkat sejalan dengan keuntungan RMM yang bertambah akibat gaji pegawai yang murah. Akan diteliti seberapa jauh kenaikan bagi hasil yang diterima anggota dan penghasilan pegawai misalnya dalam bentuk bonus.

Pertanyaan penelitian pertama yakni pertanyaan nomor a s/d e akan dijawab dengan kuesioner yang disebarakan kepada para responden untuk diisi. Sedangkan pertanyaan penelitian kedua yaitu butir a), b) dan c) dicari jawabannya melalui teknik wawancara dan observasi di lapangan. Dipergunakan alat berupa panduan wawancara dan pedoman observasi.

Kuesioner yang dipakai sudah pernah dipakai untuk maksud yang sama yaitu mencari jawaban tentang opini dan pendapat responden. Kuesioner itu dirombak dan disesuaikan dengan kondisi, tempat, dan responden yang dituju. Keadaan rinci mengenai kuesioner akan dibahas pada Bab III.



BAB 3

METODE PENELITIAN DAN DATA

3.1 Pengertian

Metode penelitian “Analisis Pola Perubahan Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta’ adalah metode ilmiah kualitatif. Data dikumpulkan dengan melalui daftar pertanyaan, wawancara (khususnya wawancara mendalam), dan observasi. Daftar pertanyaan dimaksudkan untuk menjangkau data dasar yang menjawab pertanyaan apa dan siapa. Wawancara mendalam dengan informan dan observasi lapangan, keduanya dimaksudkan untuk mencari data pada tataran lebih mendalam yaitu menjawab pertanyaan kenapa, bagaimana proses, dan siapa aktor yang berperan dan apa peranannya. Alat untuk mengumpulkan data adalah peneliti dengan bantuan pedoman pengamatan, dan pedoman wawancara. Berikut ini hal-hal yang telah disebut di atas akan dibahas secara rinci, dimulai dengan metode penelitian ilmiah.

Metode penelitian ilmiah pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah diartikan bahwa penelitian itu didasarkan pada ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Rasional berarti penelitian itu dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indera manusia, dan sistematis adalah proses dalam penelitian menggunakan langkah-langkah tertentu yang nalar dan bersifat logis.

Data yang dicari dengan penelitian adalah data yang valid (sahih), tetapi untuk mendapatkan data yang langsung valid sulit dilakukan, karena itu data yang telah terkumpul harus diuji tingkat validitasnya melalui cara pengujian reliabilitas dan obyektivitas. Data yang reliabel dan obyektif pada umumnya cenderung valid (Sugiyono 2008). Metode penelitian kualitatif (naturalistik) yang dipergunakan dalam penelitian ini dibahas dalam sesi berikut; metode tersebut dimaksudkan untuk arahan mengumpulkan data yakni data yang dikumpulkan adalah data yang valid (terutama data dengan tingkat validitas tinggi).

Pembahasan pada sesi berikut dimulai dengan jenis penelitian, populasi dan sampel, dan instrumen dan teknik pengumpulan data.

3.1.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dapat dikelompokkan berdasarkan tujuan dan tingkat kealamiahannya (*natural setting*) obyek yang diteliti. Menurut Sugiyono (2008) berdasarkan tujuannya penelitian dapat diklasifikasikan menjadi penelitian dasar (*basic research*), dan penelitian terapan (*applied research*). Suriasumantri (1985) menyatakan bahwa penelitian dasar bertujuan menemukan pengetahuan baru yang sebelumnya belum diketahui, sedangkan penelitian terapan bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah praktis dalam kehidupan. Menurut Sugiyono (2008) tujuan penelitian dasar adalah untuk mengembangkan teori sedangkan penelitian terapan tujuannya menerapkan, menguji kemampuan suatu teori dalam memecahkan masalah-masalah praktis.

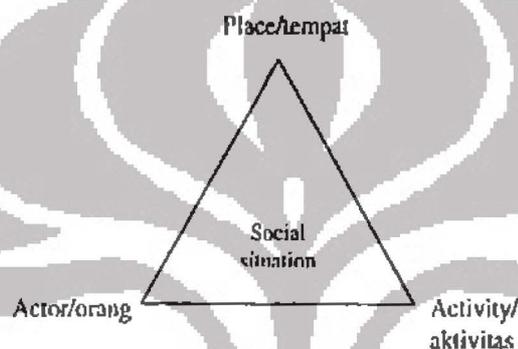
Berdasarkan kealamiahannya penelitian dapat dikelompokkan menjadi penelitian naturalistik (*naturalistic research*), penelitian survai (*survey*), dan penelitian eksperimen (*experimental research*). Metode penelitian naturalistik (kualitatif) adalah paling natural (alamiah) karena digunakan untuk memperoleh data pada tempat yang alamiah, peneliti tidak membuat perlakuan karena peneliti mengumpulkan data secara *emic* yaitu berdasarkan sisi pandangan sumber data bukan dari sudut pandangan peneliti. Metode penelitian survai digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah, bukan buatan, tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data sehingga mempengaruhi responden.

Berdasarkan klasifikasi di atas, penelitian ini dengan judul "Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta" termasuk penelitian alamiah atau naturalistik dari aspek kealamiahannya, penelitian dasar dari sisi aspek tujuannya, sedangkan dari aspek proses pengumpulan dan pengolahan data termasuk penelitian kualitatif, dan dari segi laporannya bersifat deskriptif.

3.2 Populasi dan Sampel.

Terdapat perbedaan yang mendasar antara "populasi dan sampel" dalam penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi (Sugiyono 2008), tetapi "*social situation*" atau situasi sosial, sebagaimana dinamai oleh Spradley. Situasi sosial terdiri atas tiga elemen yaitu:

tempat (*place*), pelaku (*actors*) dan aktivitas (*activity*) yang saling berinteraksi. Situasi sosial atau objek penelitian dalam konteks penelitian RMM adalah di rumah makan Minang (*place*), melibatkan anggota syirkah, pegawai, dan pelanggan (*actors*) dan aktivitas berupa interaksi sosial antara mereka (*activity*). Situasi sosial tersebut, dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang ingin diketahui "apa yang terjadi" di dalamnya. Pada situasi sosial atau obyek penelitian ini, peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*), orang-orang (*actors*), yang ada pada tempat (*place*) tertentu yakni RMM. Situasi sosial ini menurut Sugiyono (2008) seperti ditunjukkan pada Gambar 3.1



Gambar 3.1 Situasi sosial (*Social situation*)
(Sugiyono 2008 hal. 216)

Dari sisi keberlakuan, hasil penelitian kualitatif yang berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi, tetapi ditransferkan ke tempat lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi dikenal sebagai nara sumber, atau partisipan, atau informan yang berfungsi sebagai teman dan guru dalam penelitian. Sampel dalam penelitian kualitatif, juga bukan disebut sampel statistik, tetapi sampel teoritis karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori (lihat Sugiyono 2008).

Penelitian kuantitatif berangkat dari populasi tertentu, tetapi karena keterbatasan tenaga, dana, dan waktu maka peneliti menggunakan sampel sebagai obyek yang dipelajari. Pengambilan sampel secara random, berdasarkan data dari sampel random tersebut selanjutnya digeneralisasi ke populasi, di mana sampel tersebut diambil. Sebaliknya, dalam hal penelitian kualitatif peneliti memasuki

situasi sosial tertentu, melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan sumber data, orang yang akan diwawancarai, dilakukan secara *purposive* yakni dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Hasil penelitian tidak akan digeneralisasikan ke populasi karena, pengambilan sampel tidak random. Penelitian kualitatif lebih menekankan kedalaman informasi sehingga sampai pada tingkat makna dan hasilnya hanya berlaku untuk kasus situasi sosial itu. Hasil penelitian tersebut dapat ditransferkan atau diterapkan ke situasi sosial lain, apabila situasi sosial lain tersebut memiliki kemiripan atau kesamaan dengan situasi sosial yang diteliti.

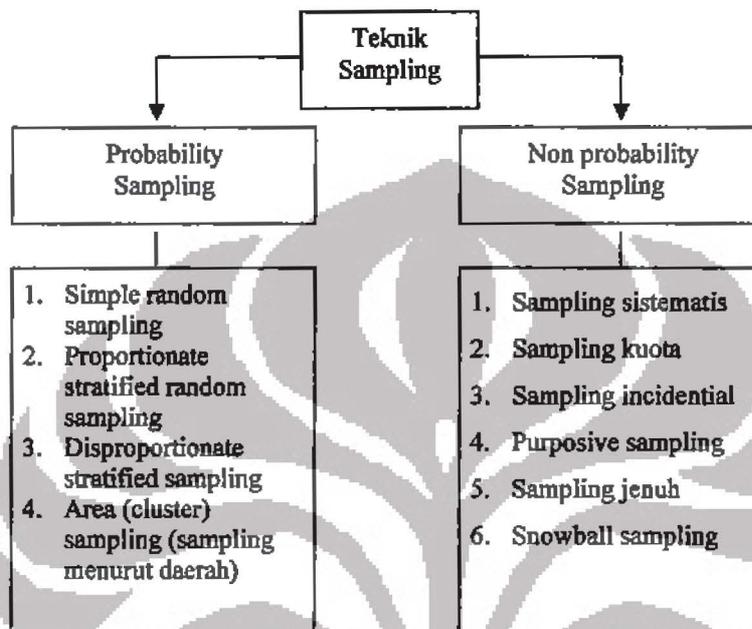
3.2.1 Pengambilan sampel

Secara garis besar teknik pengambilan sampel (*sampling*) dibagi dua yaitu pengambilan sampel probabilitas (*probability sampling*) dan non probabilitas (*non-probability sampling*). Secara skematis, teknik sampling ditunjukkan pada Gambar 3.4. Sampel probabilitas meliputi sampel acak sederhana (*simple random*), sampel stratifikasi proporsional dan non-proporsional (*proportionate stratified random* dan *disproportionate stratified random*) dan sampel daerah acak (*area random*). Pengambilan sampel non-probabilitas meliputi sampling sistematis, kuota, aksidental, *purposive*, sampling jenuh, dan bola salju (*snowball*)

Sampling probabilitas adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Sedangkan pengambilan sampel non-probabilitas adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel.

Pengambilan sampel (*sampling*) penelitian RMM adalah non-probabilitas dengan maksud dan pertimbangan tertentu (*purposive non-probability sampling*) dan bola salju (*snow-ball*). *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, pertimbangan tertentu ini untuk RMM pemilik khususnya penggagas berdirinya RMM dianggap paling tahu tentang seluk beluk bisnis ini dan apa yang kita ingin ketahui tentang RMM dapat ditanyakan kepadanya. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi banyak sehingga ukuran sampel

bertumbuh dari kecil menjadi besar seperti bola salju yang menggelinding, lama-lama menjadi besar. Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit itu belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka peneliti mencari tambahan orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data.



Gambar 3.2 Berbagai macam teknik sampling

Lincoln dan Guba (1985) sebagaimana dikutip oleh Sugiyono (2008) mengemukakan bahwa: *"naturalistic sampling is, then, very different from conventional sampling. It is based on informational, not statistical, considerations. Its purpose is to maximize information, not to facilitate generalization"*. Penentuan sampel dalam penelitian kualitatif (naturalistik) sangat berbeda dengan penentuan sampel dalam penelitian konvensional (kuantitatif). Penentuan sampel dalam penelitian kualitatif tidak didasarkan perhitungan statistik. Sampel yang dipilih berfungsi untuk mendapatkan informasi yang maksimum, bukan untuk digeneralisasikan. Meskipun begitu, hasil penelitian kualitatif dapat diterapkan pada situasi sosial yang mirip atau sama.

Oleh karena itu, menurut Lincoln dan Guba (1985), dalam penelitian naturalistik spesifikasi sampel tidak dapat ditentukan sebelumnya. Ciri-ciri khusus sampel purposive, menurut mereka, yaitu:

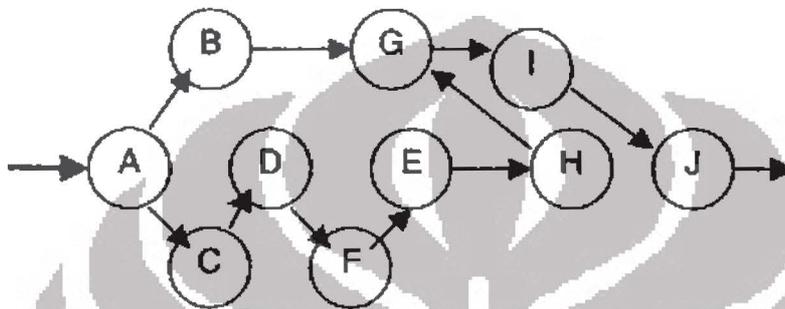
- 1) *emergent sampling design* (rancangan sampel bersifat sementara, akan berubah setelah data dari lapangan mulai terkumpul),
- 2) *serial selection of sample* (seperti bola salju yang menggelinding semakin lama penelitian semakin besar ukuran sampel),
- 3) *continuous adjustment or 'focusing' of the sample* (ukuran sampel disesuaikan dengan kebutuhan),
- 4) *selection to the point of redundancy* (penambahan anggota sampel sampai sampai jenuh, tidak ada lagi informasi baru meskipun ukuran sampel diperbesar).

Jadi, penentuan sampel dalam penelitian kualitatif dilakukan saat peneliti mulai memasuki lapangan dan selama penelitian berlangsung ukuran sampel bertambah (*emergent sampling design*). Caranya yaitu, peneliti memilih orang tertentu yang dipertimbangkan akan memberikan data yang diperlukan; selanjutnya berdasarkan data atau informasi yang diperoleh dari sampel sebelumnya itu, peneliti dapat menetapkan sampel lainnya yang dipertimbangkan akan memberikan data lebih lengkap. Praktek seperti inilah yang disebut sebagai "*serial selection of sample units*" (Lincoln dan Guba, 1985), atau dalam kata-kata Bogdan dan Biklen (1982) dinamakan "*snowball sampling technique*". Unit sampel yang dipilih makin lama makin banyak dan terarah sejalan dengan makin terarahnya fokus penelitian. Proses ini dinamakan Bogdan dan Biklen (1982) sebagai "*continuous adjustment of 'focusing' of the sample*".

Dalam proses penentuan sampel seperti dijelaskan di atas, berapa besar sampel tidak dapat ditentukan sebelumnya. Dalam sampling purposive besar sampel ditentukan oleh pertimbangan informasi. Seperti ditegaskan oleh Lincoln dan Guba (1985) bahwa "*If the purpose is to maximize information, then sampling is terminated when no new information is forth-coming from newly sampled units; this redundancy is the primary criterion*". Dalam hubungan ini Sugiyono (2008) menjelaskan bahwa penentuan unit sampel (responden) dianggap telah memadai apabila telah sampai kepada taraf "*redundancy*" (datanya telah jenuh, ditambah

sampel lagi tidak memberikan informasi yang baru), artinya bahwa dengan menggunakan responden selanjutnya boleh dikatakan tidak lagi diperoleh tambahan informasi baru yang berarti.

Teknik pengambilan sampel sumber data dalam penelitian kualitatif yang bersifat *purposive* dan *snowball* itu dapat digambarkan seperti Gambar 3.3 berikut.



Gambar 3.3 Proses pengambilan sampel, *purposive* dan *snowball*
(Sugiyono 2008 hal 220)

Berdasarkan Gambar 3.3 dapat dijelaskan sebagai berikut. Dalam proposal penelitian, peneliti telah merencanakan A sebagai orang pertama sebagai sumber data. Informan awal ini sebaiknya dipilih orang yang bisa "membukakan pintu" untuk mengenali keseluruhan medan secara luas (mereka yang tergolong penjaga gawang dan informan yang cerdas). Dalam konteks RMM, mereka adalah penggagas untuk mendirikan rumah makan dan kemudian merealisasikan gagasan itu. Selanjutnya oleh A peneliti disarankan menemui ke B dan C. Jika dari B dan C, peneliti belum memperoleh data yang lengkap, maka peneliti menemui D dan G. Kalau dari D dan G peneliti juga masih belum memperoleh data yang akurat, maka peneliti pergi ke F kemudian ke E, selanjutnya ke H, ke I dan terakhir ke J. Setelah sampai J data sudah jenuh, sehingga sampel sumber data sudah mencukupi, dan tidak perlu menambah sampel yang baru.

Faisal (1990) dengan mengutip pendapat Spradley mengemukakan bahwa, situasi sosial untuk sampel awal sangat disarankan suatu situasi sosial yang di dalamnya menjadi semacam muara dari banyak domain lainnya sehingga sampel

sebagai sumber data atau sebagai informan sebaiknya yang memenuhi kriteria sebagai berikut.

1. Mereka yang menguasai atau memahami sesuatu melalui proses enkulturasi, sehingga sesuatu itu bukan sekedar diketahui, tetapi juga dihayatinya
2. Mereka yang tergolong masih sedang berkecimpung atau terlibat pada kegiatan yang tengah diteliti
3. Mereka yang mempunyai waktu yang memadai untuk dimintai informasi
4. Mereka yang tidak cenderung menyampaikan informasi hasil "kemasannya" sendiri
5. Mereka yang pada mulanya tergolong "cukup asing" dengan peneliti sehingga lebih menggairahkan untuk dijadikan semacam guru atau nara sumber.
6. Kapankah penambahan sampel ini berhenti? Penambahan sampel itu dihentikan, manakala datanya sudah jenuh. Dari berbagai informan, baik yang lama maupun yang baru, tidak memberikan data baru lagi.

Bila pemilihan sampel atau informan benar-benar jatuh pada subyek yang benar-benar menguasai situasi sosial yang diteliti (obyek), maka merupakan keuntungan bagi peneliti, karena tidak memerlukan banyak sampel lagi, sehingga penelitian cepat selesai. Hal yang menjadi kepedulian bagi peneliti kualitatif adalah "tuntasnya" perolehan informasi dengan keragaman variasi yang ada, bukan banyaknya sampel sumber data.

3.3 Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Instrumen penelitian adalah alat yang dipakai untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif RMM yang menjadi instrumen utama adalah peneliti, berikutnya wawancara, pengamatan, dan kuesioner. Pembahasan rinci atas instrumen-instrumen penelitian adalah sebagai berikut.

3.3.1 Instrumen Penelitian

Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas hasil penelitian yaitu, kualitas instrumen penelitian, dan kualitas pengumpulan data. Dalam penelitian kuantitatif, kualitas instrumen penelitian berkenaan dengan validitas dan

reliabilitas instrumen dan kualitas pengumpulan data berkenaan ketepatan cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data. Oleh karena itu instrumen yang telah teruji validitas dan reliabilitasnya, belum tentu dapat menghasilkan data yang valid dan reliabel, apabila instrumen tersebut tidak digunakan secara tepat dalam pengumpulan data.

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian utama adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrumen juga harus "divalidasi" seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan. Validasi terhadap peneliti sebagai instrumen meliputi validasi terhadap pemahaman metode penelitian kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki obyek penelitian, baik secara akademik maupun logistiknya. Yang melakukan validasi adalah peneliti sendiri, melalui evaluasi diri seberapa jauh pemahaman terhadap metode kualitatif, penguasaan teori dan wawasan terhadap bidang yang diteliti, serta kesiapan dan bekal memasuki lapangan.

Peneliti kualitatif sebagai *human instrument*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, menganalisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif "*the researcher is the key instrumen*". Jadi peneliti merupakan instrumen kunci dalam penelitian kualitatif.

Dalam penelitian kualitatif segala sesuatu yang akan dicari dari obyek penelitian belum jelas dan pasti masalahnya, sumber datanya, hasil yang diharapkan semuanya belum jelas. Rancangan penelitian masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki obyek penelitian. Selain itu dalam memandang realitas, penelitian kualitatif berasumsi bahwa realitas itu bersifat holistik (menyeluruh), dinamis, tidak dapat dipisah-pisahkan ke dalam variabel-variabel penelitian. Kalaupun dapat dipisah-pisahkan, variabelnya akan banyak sekali. Dalam hal instrumen penelitian kualitatif, menurut Sugiyono yang mengutip Lincoln and Guba (1986) menyatakan bahwa:

"The instrument of choice in naturalistic inquiry is the human. We shall see that other forms of instrumentation may be used in later phases of the

inquiry, but the human is the initial and continuing mainstay. But if the human instrument has been used extensively in earlier stages of inquiry, so that an instrument can be constructed that is grounded in the data that the human instrument has produced"

Selanjutnya Sugiyono (2008) menyatakan:

"Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama. Alasannya ialah bahwa, segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti. Masalah, fokus penelitian, prosedur penelitian, bahkan hasil yang diharapkan, itu semuanya tidak dapat ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatu masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian itu. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya"

Berdasarkan dua pernyataan tersebut dapat difahami bahwa dalam penelitian kualitatif pada awalnya permasalahan belum jelas dan pasti, maka yang menjadi instrumen adalah peneliti sendiri. Tetapi setelah masalah yang dipelajari jelas, barulah dapat dikembangkan instrumen-instrumen penelitian yang diharapkan dapat melengkapi data dan membandingkan dengan data yang telah ditemukan melalui observasi dan wawancara atau sebaliknya.

Setelah melalui pengenalan lapangan dan hubungan baik dengan informan dan responden sudah terbentuk, untuk penelitian "Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta" sebuah kuesioner telah disiapkan untuk dipergunakan dalam melakukan pengumpulan data.

Selanjutnya Sugiyono menyatakan peneliti sebagai instrumen penelitian adalah sesuai (cocok) untuk penelitian kualitatif alasannya:

1. Peneliti sebagai alat adalah peka dan dapat bereaksi terhadap segala stimulus dari lingkungan yang diperkirakannya bermakna atau tidak bagi penelitian
2. Peneliti sebagai alat dapat menyesuaikan diri terhadap semua aspek keadaan lokasi dan dapat mengumpulkan aneka ragam data sekaligus

3. Tiap situasi merupakan keseluruhan. Tidak ada suatu instrumen, berupa tes atau angket, yang dapat menangkap keseluruhan situasi kecuali manusia
4. Suatu situasi yang melibatkan interaksi manusia tidak dapat difahami dengan pengetahuan semata. Untuk memahaminya peneliti perlu sering merasakannya dan menyelaminya berdasarkan pengetahuannya.
5. Peneliti sebagai instrumen dapat segera menganalisis data yang diperoleh. Ia dapat menafsirkannya, melahirkan 'hipotesis' dengan segera untuk menentukan arah pengamatan maupun wawancara selanjutnya, untuk mentes 'hipotesis' yang timbul seketika misalnya dengan melakukan 'celutukan' (*probing*).
6. Hanya manusia sebagai instrumen dapat mengambil kesimpulan berdasarkan data yang dikumpulkan pada suatu saat dan menggunakan segera sebagai balikan untuk memperoleh penegasan, perubahan, dan perbaikan.
7. Dengan manusia sebagai instrumen, respon yang aneh yang menyimpang justru diberi perhatian. Respon yang lain daripada yang lain, bahkan yang bertentangan dipakai untuk mempertinggi tingkat kepercayaan dan tingkat pemahaman mengenai aspek yang diteliti.

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data untuk penelitian 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta' adalah kuesioner, observasi, wawancara, dan triangulasi. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik-teknik pengumpulan data akan dibahas pada sesi-sesi berikut.

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari sisi setting, data dapat dikumpulkan pada setting alamiah (*natural setting*), pada laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan berbagai responden dan lain-lain. Setting pengumpulan data RMM adalah alamiah yaitu RMM yang dipilih.

Bila di lihat dari sumber data, maka data dapat berasal dari sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung

memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dari segi sumber data penelitian ini mayoritas adalah dari sumber primer.

Selanjutnya bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan, maka pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), interview (wawancara), kuesioner (angket), dokumentasi atau gabungan keempatnya. Dari segi teknik atau cara pengumpulan data, pengumpulan data penelitian ini memilih tiga cara yaitu observasi, wawancara, kuesioner dan triangulasi.

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada kondisi alamiah (*natural setting*), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi partisipasi (*participan observation*), wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan dokumentasi. Marshall dan Rossman (1995), menurut Sugiyono 2008, menyatakan: "*the fundamental methods relied on by qualitative researchers for gathering information are participation in the setting, direct observation, in-depth interviewing, document review*". Untuk lebih jelas berikut akan dibahas pengumpulan data dengan 1). observasi, 2. wawancara, 3. triangulasi 4. kuesioner.

3.3.2.1 Pengumpulan data dengan Observasi

1) Macam-macam Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan fakta mengenai dunia kenyataan (data) yang diperoleh melalui observasi. Marshall dan Rossman (1995) menyatakan bahwa "*through observation, the researcher learn about behavior and the meaning attached to those behavior*". Melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku tersebut.

Dengan melakukan observasi pada RMM sebagai tempat (*place*) terjadinya transaksi hubungan sosial, peneliti dapat mengamati situasi sosial (*social situation*) yang terjadi sekaligus mengamati siapa (*actor*) yang terlibat dalam situasi itu.

Faisal (1990) mengklasifikasikan observasi menjadi observasi berpartisipasi (*participant observation*), observasi secara terang-terangan dan tersamar (*overt observation dan covert observation*), dan observasi yang tak berstruktur (*unstructured observation*). Untuk pengumpulan data tentang aktivitas yang terjadi di RMM jenis observasi yang dapat dilakukan oleh penelitian ini hanyalah observasi terstruktur dan tersamar, dan observasi tidak terstruktur. Observasi partisipasi tidak mungkin dilakukan karena tidak mungkin peneliti menjadi bagian dari keseharian RMM. Untuk lebih jelas, lihat rincian tentang observasi-observasi sebagai berikut:

(1) Observasi partisipatif

Dalam pola observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati yakni orang yang sedang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi partisipatif ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak. Stainback dan Stainback (1988) menyatakan "*In participant observation, the researcher observes what people do, listens to what they say, and participates in their activities*"

Dalam suatu perusahaan RMM, misalnya, peneliti harus berperan sebagai pegawai atau anggota syirkah, ia dapat mengamati bagaimana perilaku pegawai dan anggota dalam bekerja, bagaimana semangat kerja mereka, bagaimana hubungan satu karyawan dengan karyawan lain, hubungan karyawan dengan anggota dan pimpinan, keluhan dalam melaksanakan pekerjaan, dan lain lain. Dan inilah yang tidak mungkin dilakukan.

(2) Observasi Terstruktur atau Tersamar

Dalam hal ini, peneliti dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terstruktur kepada sumber data, bahwa ia sedang melakukan penelitian. Jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal tentang aktivitas peneliti. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak

terus terang atau tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahasiakan. Kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak akan diijinkan untuk melakukan observasi.

(3) Observasi Tidak Terstruktur

Observasi dalam penelitian kualitatif sering dilakukan dengan tidak terstruktur sehingga fokus observasi akan berkembang selama kegiatan observasi berlangsung.

Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang akan diobservasi. Hal ini dilakukan karena peneliti tidak tahu secara pasti tentang apa yang akan diamati. Dalam melakukan pengamatan peneliti tidak menggunakan instrumen yang telah baku, tetapi hanya berupa rambu-rambu pengamatan.

2) Manfaat Observasi

Menurut Patton dalam Sugiyono (2008) manfaat dari observasi adalah:

- (1) Dengan observasi di lapangan peneliti akan lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi sosial, jadi akan dapat diperoleh pandangan yang holistik.
- (2) Dengan observasi akan diperoleh pengalaman langsung, sehingga memungkinkan peneliti menggunakan pendekatan induktif, jadi tidak dipengaruhi oleh konsep atau pandangan sebelumnya. Pendekatan induktif membuka kemungkinan melakukan penemuan atau *discovery*.
- (3) Dengan observasi, peneliti dapat melihat hal-hal yang kurang atau tidak diamati orang lain, khususnya orang yang berada dalam lingkungan itu, karena telah dianggap "*biasa*" dan karena itu tidak akan terungkap dalam wawancara.
- (4) Dengan observasi, peneliti dapat menemukan hal-hal yang sedianya tidak akan terungkap oleh responden dalam wawancara karena

bersifat sensitif atau ingin ditutupi karena dapat merugikan nama lembaga.

- (5) Dengan observasi, peneliti dapat menemukan hal-hal yang di luar persepsi responden, sehingga peneliti memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.
- (6) Melalui pengamatan di lapangan, peneliti tidak hanya mengumpulkan data yang kaya, tetapi juga memperoleh kesan-kesan pribadi, dan merasakan suasana situasi sosial yang diteliti.

3) Obyek Observasi

Obyek penelitian yang diobservasi dalam penelitian kualitatif menurut Spradley dinamakan situasi sosial, yang terdiri atas tiga komponen yaitu *place* (tempat), *actor* (pelaku), dan *activity* (aktivitas).

- (1) *Place*, tempat dimana interaksi sosial sedang berlangsung
- (2) *Actor*, pelaku atau orang-orang yang sedang memainkan peran tertentu
- (3) *Activity*, kegiatan yang dilakukan oleh aktor dalam situasi sosial yang sedang berlangsung

Tiga elemen utama tersebut, menurut Sugiyono (2008) dapat diperluas, sehingga apa yang dapat kita amati adalah: ruang dalam aspek fisiknya, semua orang yang terlibat dalam situasi sosial, seperangkat kegiatan yang dilakukan orang, benda-benda yang terdapat di tempat itu, perbuatan atau tindakan-tindakan orang tertentu, rangkaian aktivitas yang dikerjakan orang-orang, waktu urutan kegiatan, tujuan yang ingin dicapai orang-orang, emosi yang dirasakan dan diekspresikan oleh orang-orang.

Dalam melakukan pengamatan kita dapat menentukan pola sendiri, berdasarkan pola di atas. Misalnya akan melakukan pengamatan terhadap situasi sosial Rumah Makan Minang, maka *tempat*-nya adalah lingkungan fisik rumah makan, *aktor*-nya adalah para juru hidang makanan dan minuman, juru catat, juru masak, kasir, dan pelanggan yang datang, *aktivitas*-nya adalah kegiatan apa saja yang dilakukan oleh para aktor itu dan hubungan sosial yang terjadi.

4) Tahapan observasi

Menurut Spradley (1980) tahapan observasi ada tiga yaitu: (1) observasi deskriptif, (2) observasi terfokus (3) observasi terseleksi. Penjelasan dari ketiga tahapan observasi itu adalah:

(1) Observasi Deskriptif

Observasi deskriptif dilakukan peneliti pada saat memasuki situasi sosial tertentu sebagai obyek penelitian. Pada tahap ini peneliti belum membawa masalah yang akan diteliti, maka peneliti melakukan penjelajah umum, dan menyeluruh, melakukan deskripsi terhadap semua yang dilihat, didengar, dan dirasakan. Semua data direkam, oleh karena itu hasil dari observasi ini disimpulkan dalam keadaan yang belum tertata. Observasi tahap ini sering disebut sebagai *grand tour observation*, dan peneliti menghasilkan kesimpulan pertama. Bila dilihat dari segi analisis maka peneliti melakukan analisis domain, sehingga mampu mendeskripsikan terhadap semua yang ditemui.

Untuk penelitian 'Analisis Pola Perubahan Manajemen Musyarakah Rumah Makan Minang di Jakarta' langkah ini sudah dilakukan setahun yang lalu.

(2) Observasi Terfokus

Pada tahap ini peneliti sudah melakukan *mini tour observation*, yaitu suatu observasi yang telah dipersempit untuk difokuskan pada aspek tertentu. Observasi ini juga dinamakan observasi terfokus, karena pada tahap ini peneliti melakukan analisis taksonomi sehingga dapat menemukan fokus.

Untuk penelitian 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta' langkah ini sudah dilakukan setahun yang lalu, yaitu menentukan fokus pada faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perubahan rumah makan, dan ari puluhan RMM yang masuk kriteria, dipilih secara kuota sampling hanya lima RMM saja.

(3) Observasi Terseleksi

Pada tahap observasi ini peneliti telah menguraikan fokus yang ditemukan sehingga datanya lebih rinci. Dengan melakukan analisis komponensial terhadap fokus, maka pada tahap ini peneliti telah menemukan karakteristik, kontras-kontras perbedaan dan kesamaan antar kategori, serta menemukan hubungan antara satu kategori dengan kategori yang lain. Pada tahap ini diharapkan peneliti telah dapat menemukan pemahaman yang mendalam atau fokus. Menurut Spradley, observasi terseleksi ini masih dinamakan *mini tour observation*.

Untuk penelitian 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta' langkah ini sudah dilakukan sewaktu perumusan masalah dan pertanyaan penelitian.

3.4.2.2 Pengumpulan Data Dengan Wawancara

Pengumpulan data dengan wawancara khususnya wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan informan kunci dan wawancara tidak terstruktur dengan anggota dan pegawai dilakukan untuk penelitian 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta'. Untuk penelitian ini langkah tersebut sudah dilakukan secara intensif sejak tiga bulan lalu.

Apa itu wawancara (*interview*) dan bagaimana cara melakukannya dibahas berikut ini. Esterberg (2002) mendefinisikan interview sebagai berikut: "*a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about a particular topic*". Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data dan dapat dilakukan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini berdasarkan pada laporan sendiri atau pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi dari informan yang dipilih.

Stainback dan Stainback (1988) mengemukakan bahwa: *interviewing provide the researcher a means to gain a deeper understanding of how the participant interpret a situation or phenomenon than can be gained through observation alone.*

Menurut Sugiyono 2008, dengan wawancara, seorang peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang bagaimana partisipan menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi.

Selanjutnya Esterberg (2002), dalam Sugiyono (2008), menyatakan bahwa 'interview merupakan hatinya penelitian sosial'. Dalam penelitian kualitatif, sering digabungkan teknik observasi partisipatif dengan wawancara mendalam. Selama melakukan observasi, peneliti juga melakukan interview kepada orang-orang ada di dalamnya, sama halnya dengan penelitian tentang 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta'.

Berdasarkan pendapat para ahli ada bermacam-macam wawancara. Esterberg (2002) mengemukakan beberapa macam wawancara (*interview*) yaitu 1. wawancara terstruktur, 2. semiterstruktur, dan 3. tidak terstruktur. Ketiga macam wawancara ini dijelaskan pada sesi berikut yaitu:

1. Wawancara Terstruktur (*Structured Interview*).

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.

Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa instrumen sebagai pedoman untuk wawancara, maka pengumpul data juga dapat menggunakan alat bantu seperti tape recorder, brosur, komputer jinjing dan material lain yang dapat membantu agar wawancara menjadi lancar. Peneliti bidang pembangunan bila akan melakukan penelitian untuk mengetahui respon masyarakat terhadap berbagai pembangunan yang telah diarahkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, maka perlu membawa foto-foto atau brosur tentang berbagai jenis pembangunan, misalnya foto yang menggambarkan

partisipasi penduduk dalam setiap tahapan pembangunan itu. Dalam penelitian ini yang dibawa hanyalah komputer jinjing dan alat potret, alat rekam tape recorder tidak jadi dipergunakan karena alasan etika.

2. Wawancara Semiterstruktur (*Semistructured Interview*)

Wawancara semiterstruktur ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*; dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan jawaban permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan. Misalnya ditanyakan pendapat informan mengenai kemungkinan perluasan bisnis RMM dengan membuka cabang di kotamadya atau kabupaten lain. Apapun pendapat responden dicatat kemudian dipilah-pilah dan dipilih-pilih, pendapat yang sejalan dengan pendapat informan lain ditandai sedangkan pendapatnya yang berbeda dengan pendapat informan lain ditandai pula dengan warna berbeda.

3. Wawancara tak berstruktur (*Unstructured Interview*)

Wawancara tidak terstruktur, adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Wawancara tidak terstruktur atau terbuka, dapat digunakan dalam penelitian penelitian yang lebih mendalam tentang subyek yang diteliti sebagaimana halnya penelitian pendahuluan. Pada penelitian pendahuluan, peneliti berusaha mendapatkan informasi awal tentang berbagai isu atau permasalahan yang ada pada obyek, sehingga peneliti dapat menentukan secara pasti permasalahan atau variabel apa yang harus diteliti. Untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang lebih lengkap, maka peneliti perlu melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang mewakili berbagai tingkatan yang ada dalam obyek.

Misalnya akan melakukan penelitian dengan fokus tentang hubungan antar aktor dalam konteks bisnis RMM, maka dapat dilakukan wawancara dengan pegawai, anggota, dan manajer.

Untuk mendapatkan informasi yang lebih dalam tentang responden, maka peneliti dapat juga menggunakan wawancara tidak terstruktur. Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceriterakan oleh responden dengan sekali-sekali mengeluarkan celutukan (*probing*), dengan *probing* seorang peneliti dapat menggali data lebih dalam terutama data berbentuk pendapat informan. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.

Dalam melakukan wawancara untuk penelitian ini peneliti sering menggunakan cara "berputar-putar baru menukik" artinya pada awal wawancara, yang dibicarakan adalah hal-hal yang tidak terkait dengan tujuan, dan bila sudah terbuka kesempatan untuk menanyakan sesuatu yang menjadi tujuan, maka segera ditanyakan.

Dalam setiap wawancara, peneliti berusaha untuk memahami situasi dan kondisi sehingga dapat memilih waktu yang tepat kapan dan di mana harus melakukan wawancara. Pada saat responden sedang sibuk bekerja, sedang mempunyai masalah berat, sedang istirahat, sedang tidak sehat, atau sedang marah, tidak akan melakukan wawancara karena bila dipaksakan wawancara dalam kondisi buruk untuk wawancara seperti itu, maka wawancara akan menghasilkan data yang tidak valid dan tidak akurat.

Bila responden yang akan diwawancarai telah ditentukan orangnya, maka peneliti sebelum melakukan wawancara meminta waktu terlebih dulu, kapan dan dimana bisa melakukan wawancara. Dengan cara ini, maka suasana wawancara akan lebih baik, sehingga data yang diperoleh akan lebih lengkap dan valid.

Menurut Sugiyono (2008) informasi atau data yang diperoleh dari wawancara sering bias. Bias adalah menyimpang dari yang

seharusnya, sehingga dapat dinyatakan data tersebut subyektif dan tidak akurat. Ke-bias-an data akan tergantung pada peneliti (pewawancara), orang yang diwawancarai (informan) dan situasi & kondisi pada saat wawancara. Pewawancara yang tidak dalam posisi netral, misalnya ada maksud tertentu, akan memberikan interpretasi data yang berbeda dengan apa yang disampaikan oleh responden. Responden akan memberi data yang bias, bila responden tidak dapat menangkap dengan jelas apa yang ditanyakan peneliti atau pewawancara. Sugiyono menyarankan oleh karena itu peneliti jangan memberi pertanyaan yang bias. Selanjutnya situasi dan kondisi seperti yang juga telah dikemukakan di atas, sangat mempengaruhi proses wawancara, yang pada akhirnya juga akan mempengaruhi validitas data.

2) Langkah-langkah wawancara

Menurut Faisal (1990) tujuh langkah dalam penggunaan wawancara untuk mengumpulkan data dalam penelitian kualitatif, yaitu

- (1) menetapkan kepada siapa wawancara akan dilakukan
- (2) menyiapkan pokok-pokok masalah yang akan menjadi bahan pembicaraan
- (3) mengawali atau membuka alur wawancara
- (4) melangsungkan alur wawancara
- (5) mengkonfirmasi ikhtisar hasil wawancara dan mengakhirinya
- (6) menuliskan hasil wawancara ke dalam catatan lapangan
- (7) mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang telah diperoleh

Dalam penelitian ini tidak semua langkah-langkah yang dianjurkan oleh Faisal ini diikuti, diikuti semua yang cocok dengan situasi wawancara, materi wawancara, dan tahapan wawancara.

3) Jenis-jenis Pertanyaan Dalam Wawancara

Patton dalam Molleong (2002) mengolongkan enam jenis pertanyaan yang saling berkaitan yaitu:

(1) Pertanyaan yang berkaitan dengan pengalaman

Pertanyaan ini digunakan untuk mengungkapkan pengalaman yang telah dialami oleh informan atau subyek yang diteliti dalam hidupnya, baik dalam kehidupan pada waktu masih kanak-kanak, selama di sekolah, di masyarakat, di tempat kerja dan lain-lain. Hasil dari wawancara ini, selanjutnya peneliti dapat mengkonstruksi profil kehidupan seseorang sejak lahir sampai akhir hayatnya. Atau contoh lain kita ingin mengetahui pengalaman seorang anggota syirkah RMM dapat diajukan pertanyaan yang berkaitan. Contoh: bagaimana pengalaman bapak selama menjabat kasir RMM ini? Selama bapak menjadi anggota musyarakah RMM ini pengalaman enak apa saja yang bapak alami?

(2) Pertanyaan yang berkaitan dengan pendapat

Ada kalanya peneliti ingin minta pendapat kepada informan terhadap data yang diperoleh dari sumber tertentu. Oleh karena itu pertanyaan yang dilontarkan oleh peneliti kepada informan berkenaan dengan pendapatnya tentang data tersebut. Sebagai contoh: bagaimana pendapat anda terhadap pernyataan pak Haji yang menyatakan bahwa semua anggota sudah berpartisipasi secara baik dalam usaha RMM ini tetapi partisipasi itu masih dapat ditingkatkan? Bagaimana pendapat anda terhadap rencana kebijakan kenaikan harga makanan di rumah makan ini?

(3) Pertanyaan yang berkaitan dengan perasaan

Mendapatkan data tentang perasaan orang yang sifatnya afektif lebih sulit dibandingkan mendapatkan data yang sifatnya kognitif atau psikomotorik. Namun demikian perasaan orang yang sedang susah atau senang dapat terlihat dari ekspresi wajahnya. Oleh karena itu pertanyaan yang digunakan untuk mengungkapkan perasaan seseorang sebaiknya menggunakan pertanyaan yang tidak langsung. Pada

awalnya dilakukan percakapan yang biasa, dan lama-lama diarahkan pada pertanyaan yang digunakan untuk mengungkapkan perasaan. Contoh, sepertinya ada masalah, apa yang sedang anda rasakan? Bagaimana rasanya menjadi anggota musyarakah? Bagaimana rasanya menjadi pegawai di rumah makan ini?

(4) Pertanyaan tentang pengetahuan

Pertanyaan ini digunakan untuk mengungkapkan pengetahuan informan suatu kasus atau peristiwa yang mungkin diketahui. Mereka ini dipilih menjadi nara sumber karena diduga ia ikut terlibat dalam peristiwa tersebut. Contoh pertanyaan: bagaimana proses terjadinya perubahan pola manajemen musyarakah RMM? Siapakah yang menggagas perubahan manajemen itu? Dimana sajakah cabang rumah makan ini di Jakarta?

(5) Pertanyaan yang berkenaan dengan indera

Pertanyaan ini digunakan untuk mengungkapkan data atau informasi karena yang bersangkutan melihat, mendengarkan, meraba dan mencium suatu peristiwa. Pada rapat pembagian hasil RMM bulan yang lalu bagaimana tanggapan anggota? Pada waktu rapat bagi hasil itu apakah anggota tampak puas? Apakah bagi keuntungan sekarang lebih besar dari bagi keuntungan sebelumnya?

(6) Pertanyaan berkaitan dengan Latar Belakang dan Demografi

Pertanyaan ini digunakan untuk mengungkapkan latar belakang subyek yang dipelajari yang meliputi status sosial ekonomi, latar belakang pendidikan, asal usul, tempat lahir, usia, pekerjaan dan lain-lain. Contoh pertanyaan: di mana dia dilahirkan? Tahun berapa dia lahir? Apakah peran Anda dalam syirkah RMM ini?

Selanjutnya Guba dan Lincoln dalam Moleong (2002) mengklasifikasi jenis-jenis pertanyaan untuk wawancara dengan cara berbeda sebagai berikut.

(1) Pertanyaan hipotetis.

(2) Pertanyaan yang mempersoalkan sesuatu yang ideal dan informan diminta untuk memberikan respon.

- (3) Pertanyaan yang menantang informan untuk merespon dengan memberikan hipotesis alternatif.
- (4) Pertanyaan interpretatif adalah suatu pertanyaan yang menyarankan kepada informan untuk memberikan interpretasinya tentang suatu kejadian.
- (5) Pertanyaan yang memberikan saran.
- (6) Pertanyaan untuk mendapatkan suatu alasan.
- (7) Pertanyaan untuk mendapatkan argumentasi.
- (8) Pertanyaan untuk mengungkap sumber data tambahan.
- (9) Pertanyaan yang mengungkapkan kepercayaan terhadap sesuatu.
- (10) Pertanyaan yang mengarahkan, dalam hal ini informan diminta untuk memberikan informasi tambahan.

Wawancara akan berlangsung baik kalau telah tercipta *rapport* antara peneliti dengan yang diwawancarai. Stainback dan Stainback (1988) menyatakan "*rapport is a relationship of mutual trust and emotional affinity between two or more people, establishing rapport is an important task for the qualitative research*".

4) Mencatat hasil wawancara

Hasil wawancara segera harus dicatat setelah selesai melakukan wawancara agar tidak lupa bahkan hilang. Jika wawancara dilakukan secara terbuka dan tidak berstruktur, maka peneliti perlu membuat rangkuman yang lebih sistematis terhadap hasil wawancara. Dari berbagai sumber data, perlu dicatat mana data yang dianggap penting dan yang tidak penting, dan data yang sama dikelompokkan. Hubungan satu data dengan data yang lain perlu dikonstruksikan, sehingga menghasilkan pola dan makna tertentu.

Data yang masih diragukan validitasnya perlu ditanyakan kembali kepada sumber data lama atau yang baru dengan perumusan pertanyaan yang berbeda agar memperoleh ketuntasan dan kepastian. Tetapi dalam proses memvalidasi data ini peneliti melakukannya dengan lebih hati-hati agar tidak terkesan oleh informan, peneliti meragukan informasi darinya.

Setelah peneliti yakin bahwa data ini valid barulah dikelompokkan dengan data valid yang lain untuk proses selanjutnya.

3.4.2.3 Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

Dalam hal triangulasi, Stainback (1988) menyatakan bahwa: tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan. Selanjutnya Bogdan dan Biklen menyatakan *"what the qualitative researcher is interested in is not truth per se, but rather perspectives. Thus, rather than trying to determine the "truth" of people's perceptions, the purpose of corroboration is to help researchers increase their understanding and the probability that their finding will be seen as credible or worthy of consideration by others"*

Selanjutnya Mathinson (1988) mengemukakan bahwa: nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh terfokus, tidak konsisten atau kontradiksi. Dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti. Melalui triangulasi (Patton 1980) menyatakan dalam Setiyono (2008) 'dengan triangulasi akan lebih meningkatkan kekuatan data, bila dibandingkan dengan hanya satu pendekatan.'

Ada dua teknik triangulasi yang dapat dilakukan yaitu:

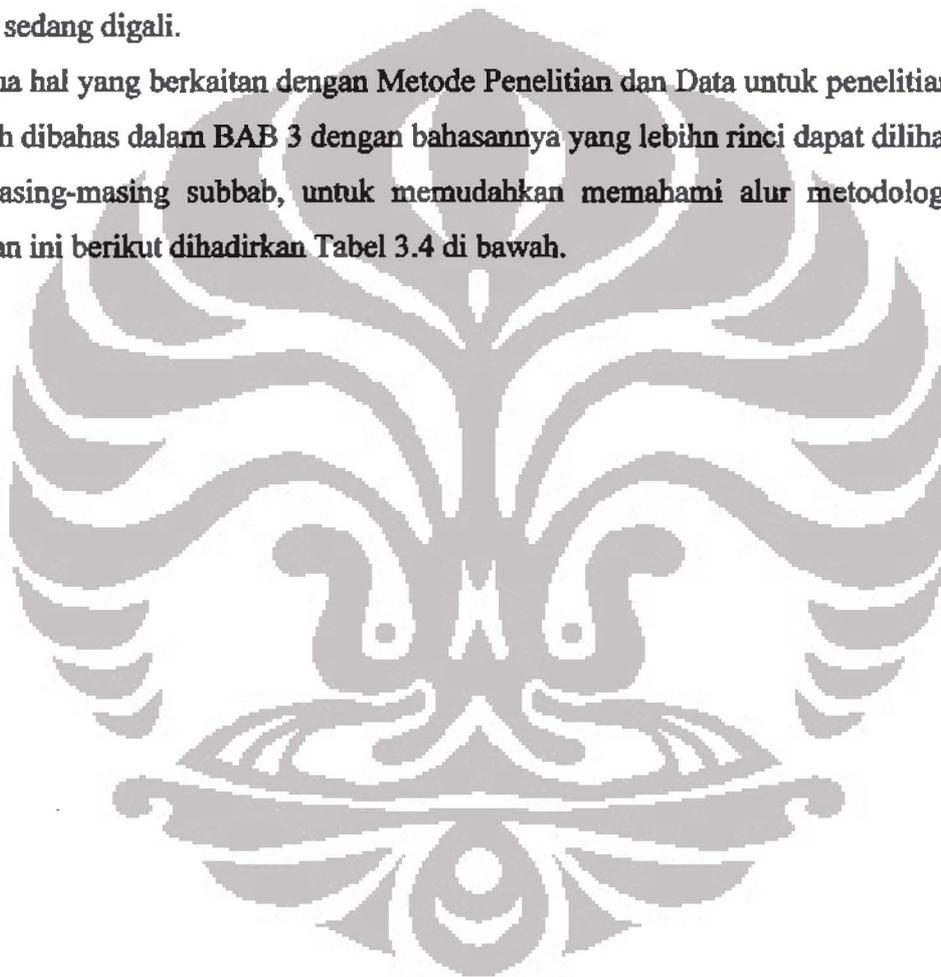
- a. Triangulasi Teknik. Triangulasi Teknik dalam pengumpulan data berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti

menggunakan observasi dan wawancara mendalam untuk sumber data yang sama.

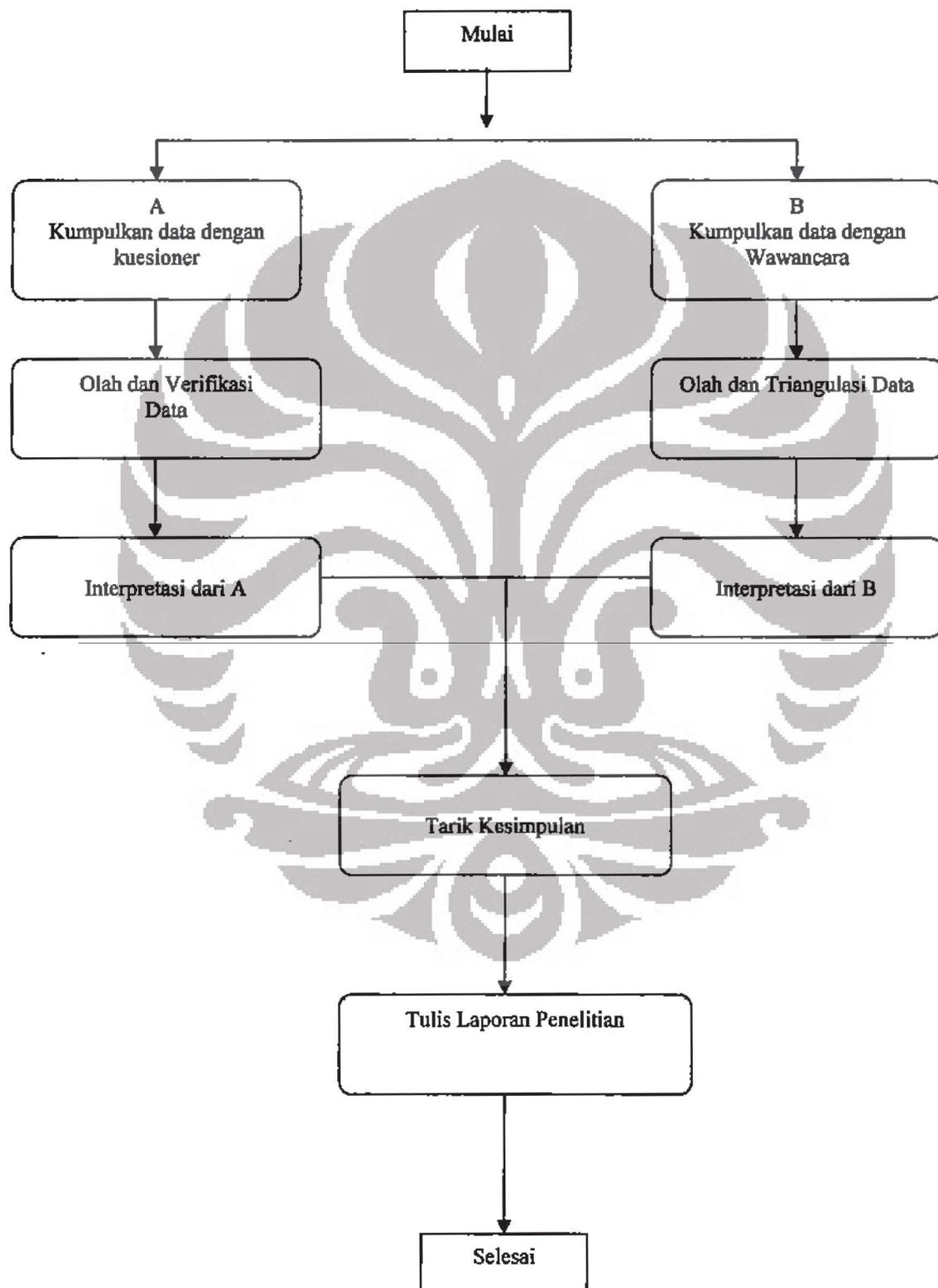
- b. Triangulasi Sumber. Triangulasi sumber dalam pengumpulan data berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

Dalam wawancara dengan informan kunci kedua pola triangulasi ini digunakan satu demi satu atau bersamaan disesuaikan dengan topik yang sedang dibahas, sehingga informan dengan senang hati memberikan informasi yang sedang digali.

Semua hal yang berkaitan dengan Metode Penelitian dan Data untuk penelitian ini sudah dibahas dalam BAB 3 dengan bahasannya yang lebih rinci dapat dilihat pada masing-masing subbab, untuk memudahkan memahami alur metodologi penelitian ini berikut dihadirkan Tabel 3.4 di bawah.



Gambar 3.4
Alur Metodologi Penelitian



BAB 4

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MASALAH PENELITIAN

4. Analisis Masalah

Masalah yang dianalisis dalam penelitian ini adalah terjadi kenapa terjadi pergeseran pengelolaan RMM dari sistem syirkah kepada sistem campuran. Untuk keperluan analisis ini telah pula dirumuskan dua pertanyaan penelitian yang jawabannya diharapkan diperoleh dengan penelitian ini. Dua pertanyaan penelitian yang dimaksud adalah: Pertama: Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan pola RMM dari syirkah menjadi pola campuran dan Kedua: Bagaimana pengaruh perubahan pengelolaan RMM tersebut terhadap: para aktor RMM dan hubungan antara mereka, efisiensi dan efektivitas pengelolaan RMM, dan penghasilan anggota dan pegawai.

Untuk menjawab pertanyaan pertama diperkirakan ada tiga variabel yang dicurigai yaitu keuntungan yang lebih besar pada pola campuran, masalah kelangkaan kerabat, rasa saling percaya yang semakin tipis. Untuk menjawab tiga variabel ini disusun satu set daftar pertanyaan (kuesioner). Rinciannya lihat pada sub-bab 4.1.

Untuk menjawab pertanyaan kedua, tampaknya sulit atau tidak mungkin dengan kuesioner, maka dilakukan observasi dan wawancara dengan bantuan pedoman observasi dan pedoman wawancara. Salah satu contoh pedoman wawancara dilampirkan pada bagian terakhir dari laporan ini.

4.1 Daftar Pertanyaan dan Data

Daftar pertanyaan (kuesioner) dipergunakan untuk menjaring data dan informasi yang berkaitan dengan 3 (tiga) pertanyaan penelitian di atas. Untuk keperluan mencari jawaban atas pertanyaan-pertanyaan itu disusun operasionalisasi konsep atas variabel pertanyaan itu. Hasil operasionalisasi itu dipergunakan sebagai bahan untuk menyusun daftar pertanyaan. Operasionalisasi konsep adalah upaya menerjemahkan konsep yang abstrak kedalam bentuk yang konkrit (Vredenberg, 1981: 2). Hasil operasionalisasi 3 variabel pertanyaan yang pertama dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut. Telah dirumuskan satu set daftar pertanyaan berdasarkan Tabel 4.1, kemudian disebarkan untuk diisi oleh

responden; sebanyak 93% yakni 93 orang dari 100 orang yang direncanakan mengisi kuesioner sisanya tidak mengembalikan. Pelaksanaan pengisiannya adalah 8-9 bulan yang lalu.

Pada waktu survai peninjauan diharapkan data berupa penjualan, biaya operasi, gaji dan bagi hasil untuk setiap jangka waktu dapat diperoleh dari bagian keuangan, dan pada waktu terakhir kenyataannya mereka dengan berbagai alasan tidak mau memberikan data yang dimaksud, kemudian pertanyaan dalam kuesioner diarahkan pada perbandingan antara keuntungan pola syirkah dan pola campuran.

Pada waktu yang sama, dua pertanyaan sisanya penulis yakini tidak dapat dengan tuntas dijawab dengan kuesioner, penulis kebingungan untuk menjawabnya padahal waktu untuk sidang Tesis I sudah semakin dekat dengan tenggatnya, akhirnya draft tesis dimajukan apa adanya dengan harapan memperoleh masukan dari para ahli yang menghadiri sidang yaitu para pembimbing, penguji, dan pembaca ahli. Mereka mengomentari, memberi masukan dan mengkritisi isi tesis ini. Kemudian dengan memperhatikan hasil sidang tesis satu, 2 (dua) pertanyaan terakhir dirumuskan dan penelitian yang semula bernuansa kuantitatif kemudian dirombak menjadi kualitatif (naturalistik); kedua pertanyaan ini diusahakan dijawab melalui pengamatan, wawancara biasa (terstruktur dan tidak terstruktur) dengan anggota dan pegawai, dan wawancara mendalam dengan informan kunci. Jumlah informan dan informan kunci yang terlibat disesuaikan dengan topik yang sedang dibahas.

Tabel 4.1 OPERASIONALISASI KONSEP PERTANYAAN PENELITIAN

VARIABEL	NILAI VARIABEL
1. Profil Responden Jenis Kelamin Pendidikan Pekerjaan Status	1. laki-laki 2. perempuan 1. Tamat SD 2. Tamat SMP 3. Tamat SLTA 4. Tamat PT 1. Tukang cuci piring dan gelas 2. Juru hidang makanan minuman 3. Juru hitung makanan yang disantap 4. Kasir 5. Juru masak 1. anggota syirkah 2. pegawai
2. Keuntungan RMM campuran lebih besar? 1. Bagi hasil antar anggota lebih besar dibanding gaji pegawai 2. Risiko yang ditanggung anggota syirkah lebih besar dibandingkan pegawai 3. Bekerja di RMM milik kerabat menyenangkan 4. Keuntungan RMM pola Campuran lebih besar	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
3. Kerabat Untuk Usaha RMM di Jakarta 1. Banyak lapangan usaha yang dapat saya pilih di Jakarta 2. Kerabat saya berusaha di bidang lain selain RMM 3. Bekerja dengan kerabat lebih enak dan menyenangkan 4. Di Jakarta tidak mudah mencari kerabat untuk Membangun usaha bagi hasil 5. Menggaji pegawai lebih murah dibandingkan bagi hasil 6. Bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan Menyenangkan	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju 1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju

7. Bekerja dalam usaha bagi hasil diperlakukan dengan adil	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
--	--

4. Saling Percaya dalam Usaha RMM	
1. Perlu saling mengawasi antara anggota syirkah	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
2. Perlu saling mengawasi antara sesama pegawai	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
3. Anggota syirkah perlu mengawasi pegawai	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
4. Kasir haruslah anggota / syirkah pemilik RMM	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju
5. Juru masak haruslah anggota / syirkah pemilik RMM	1. Sangat setuju 2. Setuju 3. Tidak Setuju 4. Sangat tidak setuju

4.2.1 Skala Pengukuran

Daftar pertanyaan disusun berdasarkan Tabel 4.1 di atas. Profil responden diukur dengan skala nominal. Selanjutnya, dipilih skala Likert untuk mengukur opini, sikap, dan pendapat responden terhadap: 1) keuntungan RMM campuran, 2) kekerabatan (*kinship*) di Jakarta, dan 3) rasa saling percaya (*trust*). Alasan Skala Likert dipilih untuk penelitian ini adalah karena ringkas, canggih, dan sudah dipakai dalam banyak penelitian lain.

Sebetulnya ada 4 skala sikap yang tersedia dan dapat dipilih untuk penelitian sosial yang berkaitan dengan opini, pendapat, dan sikap responden yaitu: Skala Likert, Skala Guttman, Skala Peringkat (*Rating Scale*) dan Skala Osgood (*Semantic Differential*). Pembahasan skala Likert adalah sebagai berikut.

4.2.2 Skala Likert

Skala Likert dalam berbagai buku disebutkan sangat canggih (*powerful*) untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Menurut Sugiyono (2008 hal 93) 'dengan skala Likert variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel, kemudian

indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan'. Jawaban terhadap setiap item mempunyai gradasi dari sangat negatif sampai dengan sangat positif atau sebaliknya degradasi dari sangat positif sampai dengan sangat negatif. Jawaban ini biasanya berupa kata-kata. Pilihan jawaban yang disediakan jumlahnya bisa ganjil misalnya 5 atau 7 opsi atau genap misalnya 4 atau 6 opsi.

Khusus untuk keperluan penelitian ini 'Analisis Perubahan Pola Bagi Hasil Rumah Makan Minang di Jakarta' jawaban dalam skala Likert dipilih hanya 4 opsi jawaban saja yaitu 1.sangat setuju, 2.setuju, 3.tidak setuju dan 4.sangat tidak setuju. Kemudian untuk keperluan mempertajam analisis keempat jawaban ini diperas sehingga menjadi 2 pilihan jawaban saja yaitu: 1.setuju dan 2.tidak setuju.

Pemilihan dengan hanya 4 opsi (pilihan) dimaksudkan untuk:

- a) menghindari jawaban ragu-ragu misalnya responden memilih selalu pilihan 3 (tiga) dari 5 (lima) pilihan yang disediakan dengan alasan agar 'aman',
- b) hanya sedikit pilihan tersedia sehingga diharapkan memudahkan responden menjawab berdasarkan opini sendiri.

4.2 Pengolahan Data

Data hasil kuesioner dikelompokkan mejadi 4 kelompok besar yaitu: 1. Profil Responden, 2. Keuntungan RMM campuran lebih Besar? 3. Kerabat Untuk Usaha di Jakarta, 4. Saling Percaya dalam Usaha RMM. Penjelasan lebih lanjut adalah:

1. Profil Responden yang terdiri atas 4 item yaitu,
 - a. Jenis Kelamin (1.laki-laki, 2.perempuan),
 - b. Pendidikan Formal (1.Tamat SD, 2.Tamat SMP, 3.Tamat SLTA, 4.Tamat PT),
 - c. Pekerjaan (1.Tukang cuci piring dan gelas, 2.Juru hidang makanan minuman, 3.Juru hitung makanan yang disantap, 4.Kasir, 5.Juru masak),
 - d. Status (1.anggota, 2.pegawai)

Skala untuk jawaban setiap pertanyaan pada Kelompok 1 ini adalah nominal, sehingga dalam pengolahan data yang dilakukan adalah menghitung persentase pilihan jawaban sejenis oleh responden terhadap total responden. Misalnya yang menjawab laki-laki untuk jenis kelamin adalah 62 orang maka persentasenya adalah 66,7%. Artinya dari 93 orang responden ternyata 62 orang laki-laki atau 66,7%, sisanya adalah wanita.

2. Keuntungan RMM campuran lebih Besar? Untuk Kelompok 2 ini ditanyakan empat pertanyaan, untuk setiap pertanyaan disediakan empat opsi jawaban dalam Skala Likert. Dari data yang terkumpul dihitung persentase untuk setiap pilihan jawaban dari masing-masing pertanyaan. Misalnya pertanyaan nomor 1. "Bagi hasil antar anggota lebih besar dibandingkan gaji pegawai" responden yang menjawab 1. "Sangat setuju" ada 3 orang maka persentase responden yang menjawab 1. Sangat setuju ada 3,2%, artinya ada 3 orang yang sangat setuju dari 93 orang responden. Pola yang sama dilakukan untuk setiap pertanyaan dari empat pertanyaan sisanya.
3. Kerabat Untuk Usaha di Jakarta. Untuk Kelompok 3 ini tersedia 7 (tujuh) topik pertanyaan yang diajukan, untuk masing-masing pertanyaan disediakan empat opsi jawaban dalam Skala Likert. Pola dan proses perhitungan persentase pilihan responden sama dengan Kelompok 2.
4. Saling Percaya dalam Usaha RMM. Disediakan 5 (lima) topik pertanyaan yang akan diajukan, untuk masing-masing pertanyaan disediakan 4 opsi jawaban dalam bentuk Skala Likert. Pola dan proses perhitungan persentase pilihan responden sama dengan Kelompok 2 dan Kelompok 3 di atas.

Hasil perhitungan dalam bentuk persentase jawaban responden untuk Kelompok 2, 3, dan 4 disusun dalam Tabel 4.3 (Hasil Kuesioner Tentang Rumah Makan Minang, 2008). Data hasil wawancara dan pengamatan dirumuskan pada sesi khusus dalam BAB 4 ini di bagian lebih ke bawah.

4.3 Analisis Masalah Keuntungan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, perubahan pola manajemen musyarakah RMM terutama disebabkan oleh keuntungan yang diperoleh lebih besar pada pola campuran.

Keuntungan yang lebih besar dapat disebabkan oleh kemungkinan berikut:

- 1) jumlah pelanggan yang bertambah,
 - 2) menurunkan biaya produksi,
 - 3) menaikkan harga makanan dan minuman,
- 1) Menambah Pelanggan. Jumlah pelanggan yang bertambah merupakan harapan semua pengusaha, begitu juga pengusaha RMM tetapi dalam konteks RMM penambahan pelanggan sifatnya perlahan-lahan (*gradual*) dan tidak pernah drastis. Untuk usaha yang sedang dalam pertumbuhan, penambahan pelanggan yang cepat adalah suatu keniscayaan dan menjadi fokus utama manajemen, sedangkan untuk usaha yang sudah matang, sebagaimana RMM terpilih, jumlah pelanggan boleh dianggap tetap. Untuk pembahasan mengenai keuntungan RMM, jumlah pelanggan dianggap tetap alasannya usaha ini sudah dalam fase matang.
 - 2) Menurunkan biaya produksi. Kemungkinan kedua adalah menurunkan biaya produksi, caranya adalah meningkatkan efisiensi dengan meminimalisir biaya produksi misalnya mengusahakan biaya bahan baku lebih murah, upah pekerja lebih murah dan overhead yang murah. Upah pekerja (dalam konteks RMM disebut gaji pegawai) yang lebih murah agaknya perlu menjadi perhatian, berhubungan dengan suplai tenaga kerja yang berlebih dari daerah sekitar ke Jakarta. Menurunkan harga bahan baku agaknya kecil kemungkinannya juga biaya overhead, keduanya tidak mungkin diturunkan secara berarti.
 - 3) Menaikkan Harga Komoditas. Kemungkinan ketiga adalah perubahan dari sisi pendapatan yakni menaikkan harga jual makanan dan minuman. Pada keadaan jumlah pelanggan tetap, menaikkan harga jual makanan dan minuman memang secara logis diharapkan akan menyebabkan nilai penjualan naik sehingga keuntungan naik. Tetapi menaikkan harga makanan dan minuman penuh dengan risiko. Risiko ini sangat ditakuti oleh

pengusaha RMM yaitu risiko ditinggal oleh pelanggan, dan pengusaha tidak mau mengambil risiko ini karena sangat berbahaya. Pelanggan mudah pergi jika dipicu oleh harga yang naik, sementara di luar sana banyak pesaing yang sedang menunggu kesempatan merebut mereka. Jadi menaikkan harga makanan dan minuman adalah pilihan terakhir setelah pilihan lain tidak mungkin dilaksanakan. Kesimpulan, harga jual makanan dan minuman yang dijual di RMM sukar untuk dinaikkan apalagi dinaikkan secara drastis, sehingga harga makanan dan minuman dianggap tetap, karena harga makanan dan minuman tetap maka hasil penjualan juga tetap. Jika penjualan tetap dan biaya diturunkan maka keuntungan akan naik. Untuk lebih jelas kita akan bahas perihal keuntungan ini pada sub-bab berikut. Tabel 4.2 berikut merupakan Harga Menu Makanan dan Minuman di salah satu RMM, data ini sukar untuk diubah secara drastis.

Tanpa diubahpun keuntungan RMM dari menjual makan dan minuman seharga yang tertera pada Daftar Menu, Tabel 4.2, sudah besar sekali. Misalkan sebagai contoh dipilih harga jual nasi putih; harga beras paling mahal di Jakarta Rp10.000/kg, setiap kilogram beras menghasilkan minimal 15-20 mangkok nasi putih setara dengan Rp75.000-Rp100.000. Jadi keuntungan yang berasal dari nasi putih saja adalah Rp65.000-Rp90.000 untuk setiap kilogram beras. Dengan pola yang sama dapat dihitung keuntungan RMM dari item yang lain. Kesimpulan, harga makanan dan minuman tidak perlu dinaikkan, tetap saja pada harga yang tertera pada daftar menu (Tabel 4.2), yakni harga konstan.

Tabel 4.2 Daftar Harga Menu Makanan dan Minuman, November 2008

Tabel 1. DAFTAR HARGA MAKANAN DAN MINUMAN

No.	MAKANAN	HARGA
1	Nasi Putih	Rp5.000
2	Nasi Tambah	Rp2.500
3	Nasi Putih Bungkus	Rp5.000
4	Ayam Pop	Rp9.500
5	Ayam Gulai, Gorang, Bakar	Rp9.000
6	Dendeng Balado Batokok	Rp8.500
7	Rendang Daging	Rp8.500
8	Gulai Kepala Kakap	Rp35.000
9	Gulai Cumi	Rp14.000
10	Gulai Cincang Kambing	Rp13.000
11	Gulai Tunjang	Rp9.000
12	Gulai Ikan Mas	Rp8.500
13	Gulai Otak	Rp8.500
14	Gulai Gajeboh	Rp8.500
15	Gulai Ati / Limpa	Rp8.500
16	Ikan Bawal	Rp13.000
17	Ikan Kembung	Rp9.000
18	Ikan Tenggiri	Rp9.000
19	Ikan Tongkol	Rp9.000
20	Sambal Goreng Udang	Rp13.000
21	Sambal Goreng Ati Ampela	Rp8.500
22	Sambal Kentang Telor Puyuh	Rp8.500
23	Sambal Goreng Jengkol	Rp8.500
24	Paru Goreng	Rp8.500
25	Teri Pete	Rp8.500
26	Terong Ikan Asin	Rp8.500
27	Telur Dadar, Goreng, Balado	Rp4.000
28	Pegedel	Rp4.000
29	Sayur Daun Singkong	Rp4.000
30	Sayur Nangka	Rp4.000
31	Lalap Daun Singkong	Rp2.500
32	Sambal Hijau	Rp2.500
33	Sop Buntut	Rp15.000
34	Soto Padang	Rp12.000
35	Nasi Goreng Padang	Rp12.000
36	Mie Goreng, Mie Tebus	Rp12.000
37	Sate Padang	Rp14.000

No.	MINUMAN	HARGA
1	Juice Durian	Rp17.000
2	Juice Kopyor	Rp17.000
3	Juice Sari Buah	Rp17.000
4	Juice Terong Belanda	Rp15.000
5	Juice Alpukat	Rp9.000
6	Juice Mangga	Rp9.000
7	Juice Sirsak	Rp9.000
8	Juice Jambu	Rp9.000
9	Juice Balimbing	Rp9.000
10	Juice Semangka	Rp9.000
11	Juice Melon	Rp9.000
12	Juice Tomat	Rp9.000
13	Juice Timun	Rp9.000
14	Juice Orange	Rp9.000
15	Juice Wortel	Rp9.000
16	Juice Nanas	Rp9.000
17	Juice Pepaya	Rp9.000
18	Soda Squash	Rp9.000
19	Es Teler	Rp9.000
20	Es Campur	Rp9.000
21	Es Jeruk	Rp9.000
22	Es Kelapa Muda	Rp9.000
23	Es The Manis	Rp4.000
24	Es TehTawar	Rp2.000
25	Es TehSusu	Rp7.000
26	Es KopiSusu	Rp7.000

No.	MAKANAN RUPA-RUPA	HARGA
1	Rendang Paru	Rp30.000
2	Martabak Mesir Biasa	Rp15.000
3	Martabak Mesir Spesial	Rp19.000
4	Martabak Mesir Super	Rp23.000
5	Kripik Singkong	Rp2.500
6	Krupuk Kulit	Rp2.500
7	Peyek	Rp2.500

No.	MINUMAN PANAS	HARGA
1	Teh Telor	Rp9.000
2	Kopi Telor	Rp9.000
3	TehSusu	Rp6.000
4	Kopi Susu	Rp6.000
5	TehManis Panas	Rp3.000
6	Kopi Manis Panas	Rp4.000
7	Jeruk Panas	Rp7.000

8	Pisang Gorang	Rp2.500		
9	Bika Siena	Rp2.000		
10	Serabi, Lupis	Rp3.000		
11	Puding	Rp6.000		
12	Bubur Kampiun	Rp7.000		
13	Ketan Sari Kayo	Rp7.000		
14	Buah Potong	Rp4.000		
15	Pisang Ambon	Rp2.000		

4.3.1 Keuntungan.

Secara umum, dalam ekonomi mikro, keuntungan adalah selisih antara Revenue (Pendapatan = Penghasilan) dan Cost (Biaya) dirumuskan dengan:

$$\pi = R - C \text{ atau secara ringkas ditulis } \pi = f(R, C)$$

dimana R = Total Revenue dan C = Total Cost

Jika kita amati keadaan R dan C maka ada 6 (enam) kemungkinan yang mungkin terjadi terhadap besarnya keuntungan π yaitu:

1. Jika R tetap dan C tetap maka keuntungan akan tetap besarnya
2. Jika R tetap dan C turun maka keuntungan akan naik
3. Jika R naik dan C tetap maka keuntungan akan naik
4. Jika R naik dan C naik maka ada 3 kemungkinan
 - a. Jika kenaikan R > kenaikan C maka keuntungan naik
 - b. Jika kenaikan R = kenaikan C maka keuntungan tetap
 - c. Jika kenaikan R < kenaikan C maka keuntungan turun
5. Jika R turun dan C turun maka ada 3 kemungkinan keuntungan:
 - a. Jika penurunan R > penurunan C maka keuntungan turun
 - b. Jika penurunan R = penurunan C maka keuntungan tetap
 - c. Jika penurunan R < penurunan C maka keuntungan naik
6. Jika R naik dan C turun maka keuntungan menjadi naik tajam.

4.3.2 Pembahasan Keuntungan RMM.

Dalam konteks perubahan pola manajemen bagi hasil RMM menjadi pola campuran, telah dirumuskan 'hipotesis' bahwa perubahan menjadi pola campuran, disebabkan oleh keuntungan yang lebih besar. Berdasarkan sub-bab 4.3.1 di atas, Revenue pada RMM dianggap tetap, sehingga keuntungan yang

lebih besar kemungkinan disebabkan oleh biaya yang lebih rendah, dan pernyataan ini sesuai dengan rumus $\pi = R - C$

Biaya yang lebih rendah bisa disebabkan oleh efisiensi dan biaya tenaga kerja yang lebih murah. Efisiensi dianggap tetap saja dulu agar perhatian dapat dipusatkan pada biaya tenaga kerja. Biaya tenaga kerja yang lebih murah masuk akal (disinggung pada Sub-bab 4.3.3), berhubung tenaga kerja tersedia berlimpah di pasar tenaga kerja Jakarta.

Disimpulkan sementara bahwa upah tenaga kerja (gaji pegawai di RMM) yang murah, menyebabkan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja menjadi rendah, dan biaya tenaga kerja yang rendah menyebabkan biaya total menjadi rendah pula. Selanjutnya biaya total yang rendah menyebabkan keuntungan RMM menjadi lebih besar. Pada keadaan penjualan tetap dan biaya turun, khususnya di sektor tenaga kerja, jelas keuntungan RMM menjadi lebih besar (naik). Keuntungan yang lebih besar oleh karena upah buruh murah (rendah), mendorong pengusaha menyewa tenaga kerja dan tidak usah menambah anggota syirkah, alasan ini logis. Dapat dicatat, keuntungan yang besar tidak masalah dalam Islam atau Islam tidak melarang pengusaha memperoleh untung besar dan kemudian menjadi kaya-raja, tetapi pola mencari kekayaan itu agar adil dan baik yang diatur oleh syariat Islam.

Berdasarkan penjelasan ini, secara hipotetis masuk akal bahwa RMM sengaja mengupah pekerja bukan menambah anggota syirkah dengan maksud menekan (memperkecil) biaya untuk memperbesar keuntungan. Kebenaran pernyataan ini perlu dicek atau dikonfirmasi dengan data lapangan, dengan cara menanyakannya kepada informan termasuk informan kunci dan hasilnya dilaporkan pada sub-bab berikut dalam laporan ini.

Kembali ke efisiensi, efisiensi memang dapat menurunkan biaya pada perusahaan manapun, termasuk usaha RMM. Efisiensi di RMM dapat direpresentasi dengan “biaya dapur” karena pengeluaran terbesar untuk operasi RMM adalah “biaya dapur” ini, tetapi biaya dapur dapat dianggap konstan pada waktu jumlah pelanggan tetap, alasannya, sebagai berikut.

Yang masuk klasifikasi “biaya dapur” adalah pengeluaran untuk pembelian bahan makanan dan minuman untuk diolah, sedangkan biaya untuk

membeli bumbu, minyak goreng, dan kelapa untuk diparut dapat dihitung sebagai biaya *overhead*. Bahan makanan untuk diolah yang terdiri antara lain: daging sapi dan daging kambing, daging ayam, daging ikan, cumi dan udang, paru dan hati, dan telur. Sedangkan yang termasuk bahan minuman berupa buah-buahan untuk diolah menjadi jus dan minuman ringan dalam kemasan. Buah-buahan berupa mangga, tomat, alpukat, sirsak, apel, dan durian merupakan bahan dasar untuk pembuatan jus buah. Minuman ringan yang dijual antara lain coca cola, teh botol dan air dalam kemasan. Pengeluaran untuk biaya dapur variatif sifatnya untuk suatu waktu dan barang tertentu yaitu dapat diturunkan tetapi akan kembali naik oleh berbagai sebab. Penyebab ini ada yang dapat ditangani oleh pengusaha dan kadang-kadang berada di luar jangkauan pengusaha RMM misalnya cuaca yang buruk meningkatkan harga ikan; hujan yang seringkali menyebabkan banjir menyebabkan kenaikan harga beras dan bahan lainnya yang dibutuhkan di dapur. Variasi pengeluaran ini adalah kecil, dan tidak material untuk sebuah rumah makan. Adaptasi dapat dilakukan, RMM membeli ikan dalam jumlah terbatas saja pada cuaca buruk dan kembali ke jumlah yang normal jika cuaca telah normal. Selama banjir ada sedikit kenaikan harga jual makanan dan minuman dapat ditolerir oleh pelanggan, dan kemudian harga menjadi normal lagi setelah banjir usai. Jadi pengaruh efisiensi dapat dianggap tetap terhadap pengeluaran “belanja dapur”, kemudian biaya dapur tetap itu berpengaruhnya tetap pada biaya RMM. Biaya yang tetap ini tidak akan berpengaruh positif pada keuntungan RMM.

4.3.3 Hasil Wawancara Tentang Keuntungan

Disisi lain, berdasarkan wawancara mendalam dengan informan kunci dan wawancara dengan anggota syirkah mengenai keuntungan yang dikaitkan dengan gaji pegawai di RMM. Hasilnya adalah sebagai berikut mereka:

1. Segala sesuatu yang sifatnya untuk jangka lama, menyangkut nasib banyak orang dan masa depan RMM selalu diputuskan dalam sebuah rapat yang sengaja diadakan, dan dihadiri oleh anggota. Gaji pegawai ditentukan berdasarkan sebuah patokan yang dibuat dalam rapat anggota RMM. Besarnya gaji pegawai disesuaikan dengan harga

pasar tenaga kerja tetapi dengan ketentuan harus lebih besar dari UMR (upah minimum regional) yang berlaku agar menarik bagi calon pegawai. Pengeluaran yang dialokasikan bagi semua pegawai adalah 10-20% dari penghasilan (*revenue*) rata-rata, penjelasannya adalah sebagai berikut. Misalkan di dalam rapat diputuskan untuk melakukan penerimaan pegawai maka alokasi dana untuk pegawai (termasuk gaji) tidak boleh lebih dari patokan di atas. Masing-masing calon pegawai harus memenuhi semua persyaratan dan kemudian gaji ditawarkan, setelah persyaratan lengkap dan gaji disepakati jadilah calon tertentu menjadi pegawai. Total gaji semua pegawai adalah maksimum 10% dari penghasilan rata-rata; pendapatan (*income*) pegawai adalah gaji tetap ditambah makan gratis tiga kali sehari dan bonus setiap hari-hari besar agama Islam misalnya Idul Fitri dan Idul 'Adha; bonus dibagikan kepada pegawai dengan menambahkan pada gaji bulan itu. Total uang yang dibayarkan pada bulan itu maksimum 20% dari penghasilan RMM pada bulan itu. Jika pengeluaran untuk pegawai kurang dari alokasi, sisa alokasi dimasukkan ke dalam pos bagi hasil. Pada dasarnya pengeluaran RMM untuk pegawai adalah tetap karena gaji pegawai adalah *fixed*.

2. Kenaikan *revenue* selalu diharapkan oleh pengusaha, dan kenaikan ini biasanya berasal dari kenaikan jumlah pelanggan dan atau kenaikan harga makanan dan minuman yang dijual. Kenaikan *revenue* diharapkan berasal dari kenaikan jumlah pelanggan, tetapi bukan diperoleh dari menaikkan harga per unit barang yang dijual. Menaikkan harga per unit makanan dan minuman secara drastis bukanlah tindakan favorit bagi manajemen RMM berhubung tindakan ini dipercaya akan menuai risiko besar berupa pelanggan lari kepada pesaing. Pilihan yang tersedia adalah menambah jumlah pelanggan bukan menaikkan harga makanan dan minuman.
3. Kenaikan jumlah pelanggan diusahakan dengan berbagai cara, dan dapat dikelompokkan menjadi: a) usaha yang dilakukan oleh pengusaha dan b) 'iklan dari mulut ke mulut oleh pelanggan'.

a) Usaha yang dilakukan oleh pengusaha. Kegiatan yang dapat dikategorikan sebagai iklan adalah: Pertama, tulisan bernada iklan pada kendaraan motor pengantar pesanan kepada pelanggan dan kendaraan pembawa makan dari dapur ke RMM. Kedua, adalah usaha berupa 'iklan diam-diam' yaitu:

(a) menyesuaikan rasa makanan dengan selera pelanggan dasarnya adalah saran dan komplain; setiap saran diperhatikan oleh manajemen dan terhadap komplain segera dilakukan perbaikan

(b) memasang iklan di dalam atau di luar rumah makan misalnya "Terima kasih atas Kunjungan Anda, Semoga Anda Puas dan Kembali Lagi" adalah contoh iklan di dalam rumah makan. Sedangkan iklan di luar ruang adalah papan merek RMM dengan warna dan desain yang mencolok ditempatkan di depan RMM dan pada kaca etalasnya.

b) Iklan oleh pelanggan. Pelanggan sering menjadi sumber berita berupa "iklan dari mulut ke mulut" dikenal dengan *word of mouth communication*= *WOM*. Iklan dari mulut ke mulut ini adalah cara yang paling efektif mempengaruhi pelanggan. Kenaikan jumlah pelanggan sebagai akibat dari iklan dari mulut ke mulut ini sangat signifikan pada usaha RMM.

Menurut penelitian Yanis (2004) informasi dari teman atau sejawat berupa WOM jauh lebih dipercaya dibandingkan dengan iklan TV, radio, surat kabar, majalah, internet, papan reklame, maupun brosur. Artinya pengaruh individu yang non-formal lebih kuat daripada pengaruh iklan formal. Untuk memperkuat argumentasinya Yanis, dengan mengutip Katz dan Lazarfeld, menyatakan bahwa komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth communication*= *WOM*) merupakan hal yang paling penting dalam mempengaruhi orang lain khususnya dalam pembelian barang-barang konsumsi. Dia menyatakan bahwa komunikasi dari mulut ke mulut (WOM) dua kali lebih efektif mempengaruhi pembelian barang konsumsi dibandingkan dengan iklan di radio, empat kali dibandingkan penjualan pribadi dari rumah ke

rumah, dan tujuh kali dibandingkan dengan majalah dan surat kabar (Yanis 2004, hal 73-74). Sedangkan Engel, Blackwel dan Keggeris menemukan dalam penelitian yang mereka lakukan bahwa 60 persen konsumen menyebutkan bahwa WOM adalah faktor yang paling berpengaruh dalam menggunakan alat diagnostik baru (Sutisna 2003, hal 184-185). Penelitian lain yang menunjukkan bahwa komunikasi dari mulut ke mulut (WOM) merupakan hal yang sangat penting dalam menghasilkan penjualan seperti yang di laporkan oleh Dichter (lihat Yanis 2004) bahwa hampir 80 persen dari 6000 kasus pembelian di Jerman dapat ditelusuri sebagai pengaruh dari WOM.

RMM juga memanfaatkan WOM ini yang terlihat pada papan yang dipasang di dalam ruangan sejumlah RMM. Salah satu papan ini bertuliskan "Anda Puas Beritahu Teman, Anda Kurang Puas Beritahu Kami".

Sebagai akibat langsung dari suksesnya iklan adalah jumlah pelanggan naik. Untuk jangka waktu yang pendek, penambahan jumlah pelanggan tidak signifikan pengaruhnya terhadap kenaikan keuntungan sehingga boleh dianggap tetap. Kenaikan jumlah terjadi perlahan-lahan sehingga kenaikan revenue juga perlahan-lahan, dan kenaikan revenue barulah kentara setelah jangka waktu yang lama.

2. Gaji pegawai RMM lebih tinggi jika dibandingkan dengan gaji tenaga kerja yang setara pada perusahaan lain misalnya SPG di swalayan besar di Jakarta, dan setelah data ini dikonfirmasi ternyata benar. Memang, alasannya adalah gaji pegawai RMM lebih tinggi dari UMR. Tetapi perbandingan yang dimaksud bukan itu, tetapi perbandingan bagi hasil dengan gaji pegawai di RMM. Kesalahan seperti ini lumrah dalam sebuah wawancara, peneliti memperbaiki formula pertanyaan yang diajukan sehingga diperoleh hasil sesuai dengan pola yang direncanakan.
3. Setelah maksud pertanyaan dijelaskan sejelas-jelasnya dan diluruskan selurus-lurusnya, kemudian diperoleh informasi yang dianggap lebih akurat. Pertanyaan ini terjawab setelah melalui serangkaian wawancara. Dalam aspek jumlah penghasilan, anggota syirkah memperoleh bagi hasil

yang lebih besar, jumlah rata-ratanya mencapai 3-5 kali lebih tinggi dibandingkan gaji pegawai dalam posisi yang sama. Dalam pandangan penulis kondisi ini adalah wajar jika dipandang dari segi risiko. Pegawai tidak menanggung risiko sementara anggota syirkah berhadapan dengan risiko dan menanggungnya misalnya pelanggan sepi, karena satu dan lain hal, akibatnya penjualan RMM menurun, keuntungan juga menjadi turun; akibatnya bagi-basil yang diterima masing-masing anggota juga turun. Di sisi lain penghasilan pegawai tidak terpengaruh oleh besar atau kecilnya keuntungan RMM.

4.4 Analisis Masalah Kelangkaan Kerabat Untuk Bermitra

Di kota metropolitan Jakarta dengan jumlah penduduk kurang lebih 10 juta orang, ternyata tidak mudah mencari kerabat untuk bermitra dalam usaha rumah makan Minang. Ada banyak alasan dan sebab kerabat menjadi langka untuk diajak bermitra dalam bisnis RMM, sehingga menerima pegawai untuk digaji dalam usaha rumah makan Minang merupakan suatu keniscayaan pada masa kini.

4.4.1 Kerabat

Yang dimaksud dengan kerabat dalam penelitian ini orang yang mempunyai hubungan darah dan/atau hubungan perkawinan satu dengan lainnya; biasanya berasal dari nagari atau jorong yang sama di Minangkabau. Hubungan mereka sangat dekat dan diikat kuat oleh hubungan darah atau perkawinan dalam lindungan hukum adat yang kental.

4.4.2 Kelangkaan Kerabat Untuk Bermitra

Pada tahun 1960-an mencari kerabat untuk bermitra dalam usaha rumah makan masih relatif lebih mudah, karena pada tahun 1960-an banyak kerabat yang baru sampai di Jakarta dari kampung dengan maksud mencari kerja. Pada masa itu penghidupan di kampung sulit akibat perang saudara antara RI dengan PRRI, dan perang saudara itu baru saja usai. Keadaan itu pelan-pelan berubah dari waktu ke waktu sehingga mencari kerabat untuk bermitra semakin lama semakin sukar. Pada masa kini sukar untuk mencari kerabat untuk bermitra dalam usaha RMM adalah sebuah kenyataan.

Penyebab kesukaran ini ditanyakan kepada para senior pemilik dari masing-masing RMM dan beberapa orang lainnya yang dianggap mengetahui dan dapat menjawab pertanyaan penelitian. Terungkap yang menjadi sebabnya antara lain:

- a. kurang memadai tranfer pengetahuan dari generasi lebih tua kepada generasi kedua tentang usaha musyarakah (kemitraan) tradisional Minang,
- b. minat generasi muda dalam mempelajari lika-liku bisnis RMM minim sekali,
- c. kehidupan individualis (*nafsa-nafsi*) di kota metropolitan Jakarta menyebabkan generasi muda asal Minang kehilangan perhatian pada usaha syirkah,
- d. sangat sedikit jumlah generasi muda yang mengetahui bahwa musyarakah dimaksudkan juga sebagai pemerataan pekerjaan dan pemerataan penghasilan,
- e. pergaulan yang luas dan pendidikan yang bervariasi menyebabkan kaum muda asal Minang di Jakarta mempunyai kesempatan yang luas dalam memilih pekerjaan yang sesuai minatnya,
- f. kewirausahaan tidak lagi menjadi pilihan utama generasi kini karena besar risikonya, mereka lebih memilih pekerjaan yang minimal risiko.
- g. diperlukan banyak waktu yang dihabiskan untuk mengelola RMM sehingga mengurangi waktu untuk santai

4.5 Analisis Masalah Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya

Rasa saling percaya sangat diperlukan dalam usaha bagi hasil musyarakah, hal serupa dilaporkan oleh sejumlah peneliti. Penelitian penelitian yang dilakukan di daerah yang berbeda-beda dalam setting budaya yang berbeda pula. Jusmaliani dan Mulyaningsih (2005) mencatat “faktor kunci keberlanjutan usaha bagi hasil adalah saling percaya” antar mitra. Tidaklah mungkin, secara logika, seseorang akan bermitra (*musyarakah*) dengan orang lain yang tidak dapat dipercaya. Dalam aspek bisnis RMM, maksud utama kemitraan adalah untuk mencari untung buat orang yang bermitra. Pastilah tidak mungkin terjadi

kemitraan antar orang yang saling tidak percaya di dalam sebuah bisnis RMM. Menurut Mulyaningsih 'keberlanjutan bagi hasil di bidang pertanian ditentukan oleh rasa saling percaya antara pemilik lahan dan penggarap'.

Di sisi lain, kehidupan masa kini di kota besar yang sepenuhnya dipengaruhi oleh pola pikir kapitalis mendorong orang untuk mengambil keuntungan atas setiap hal dan kesempatan, titik tolaknya adalah keuntungan materi semata, tanpa memikirkan norma adat dan agama, mereka menjadi apa yang disebut sebagai *homo-economicus*. Hasil akhir dari keadaan ini adalah kelangkaan rasa saling percaya dmanifestasikan oleh sulitnya mencari orang yang dapat dipercaya (*truthworthy*) dalam jumlah memadai di Jaskarta.

Bagi penduduk di daerah penelitian mereka, Banten, Sulawesi Selatan dan Gorontalo, Jusmaliani 2006, Saptia 2006, Nurlia 2006 melaporkan keinginan masyarakat di 3 provinsi terpilih untuk melakukan bisnis kemitraan dengan bank syariah berbasis bagi hasil. Motivasi penduduknya bukan karena mereka mengerti maksud, arti, dan tujuan pola bisnis Islami ini tetapi didasarkan pada pengadministrasian yang ringkas tidak berbelit, dan bagi hasil yang lebih menguntungkan bagi mereka. Bank konvensional mereka jadikan benchmark untuk maksud itu. Dalam sistem ekonomi bagi hasil faktor saling percaya antara mitra sangatlah penting.

4.5.1 Pembahasan Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya.

Saling percaya (*trust*) merupakan pilar paling kokoh dalam melestarikan usaha bagi hasil. Rasa saling percaya ini agaknya sudah luntur sehingga yang muncul kepermukaan adalah kepentingan individu, kadang-kadang kepentingan individu ini bertentangan dengan kepentingan individu lain. Jika ini yang terjadi konflik antar mereka tidaklah dapat dihindari. Banyak contoh di bidang lain, pola hubungan musyarakah bubar karena munculnya saling curiga. Pecahnya bisnis RMM sederhana menjadi tiga (RMM Sederhana, RMM Sederhana Bintaro, dan RMM Sederhana Lintau) adalah juga karena lunturnya rasa saling percaya antara mereka dalam naungan bisnis bagi hasil RMM Sederhana yang lama. Untungnya, RMM Sederhana dengan tambahan pada

akhir namanya menjadi besar pula, sehingga menyamai RMM Sederhana yang asli.

Untuk memulai suatu usaha dengan pola musyarakah, seorang penggagas akan mencari orang-orang yang dapat dipercaya untuk masuk dalam bisnis musyarakah itu, tetapi kenyataannya pada masa kini sulit untuk mencari orang yang dapat dipercaya karena berbagai sebab dan alasan.

4.5.2 Analisis Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya

Dalam konteks bagi hasil RMM saling percaya merupakan masakan hal sangat penting yang harus ada; setiap orang dalam syirkah RMM harus mempercayai rekannya. Bagian yang paling penting diamankan dalam bisnis RMM adalah bagian keuangan (kasir), bagian belanja dan bagian masak. Ketiga bagian ini harus diisi oleh orang yang terpercaya khususnya anggota syirkah yang terpercaya. Ketiga posisi ini berkaitan langsung dengan uang dan reputasi bisnis RMM. Jika salah satu dari tiga pilar ini lemah maka bisnis RMM tinggal menunggu waktu untuk bankrut.

Pada awal berdiri sebuah RMM tiga posisi ini dipegang oleh orang terpercaya dalam syirkah, dan biasanya adalah 'pemegang saham mayoritas', tetapi berhubung bisnis yang semakin besar dengan banyak cabang dengan lokasi berbeda maka kebutuhan orang yang dipercaya semakin besar pula jumlahnya. Biasanya pilihan jatuh pada kerabat, tetapi kerabat yang mau bermitra semakin langka di Jakarta. Untuk itu harus dicarikan jalan keluarnya. Pengadopsian pola manajemen moderen konvensional tidak terhindari.

Langkah pertama adalah melakukan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antara lain sebagai berikut:

- 1) Petugas yang berbelanja hanya bertugas berbelanja sedangkan yang membayar adalah bagian keuangan atau kasir.
- 2) Posisi kasir diserahkan kepada anak muda, lajang dan idealis karena dipandang tingkat kejujurannya masih tinggi. Kasir adalah orang yang dipercaya sebab dia berhubungan dengan uang masuk dari pelanggan .
- 3) Petugas masak juga harus orang yang terpercaya pula karena enak atau tidaknya masakan tergantung mereka, kelalaian mereka dapat

berakibat buruk pada mutu masakan dan mutu masakan akan langsung berpengaruh terhadap pelanggan.

- 4) Uang disimpan di bank segera. Uang dalam bentuk kas kecil saja yang disimpan di brankas RMM selain itu sesegera mungkin disimpan di bank.
- 5) Pengaturan satu orang untuk satu tugas utama dimaksudkan agar ada rasa tanggung jawab dan adanya penanggung jawab yang jelas untuk setiap aktifitas di RMM

Ternyata orang yang jujur dalam sangat jumlah banyak sukar didapat di Jakarta pada waktu ini.

4.6 Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini berasal dari dua sumber utama yaitu: 1) kuesioner dan 2) wawancara dan observasi, kedua sumber ini saling melengkapi dan saling bersinergi. Susah untuk memisahkan antara hasil keduanya tetapi untuk kepentingan analisis dan pembahasan dipisah juga diawalnya dan digabungkan di akhirnya.

4.6.1 Hasil Penelitian dari Kuesioner

Hasil yang didapat dengan kuesioner dalam bentuk persentase terhadap semua kuesioner yang valid dibuatkan tabel tabulasi, hasilnya merupakan angka relatif terhadap total 93 kuesioner yang terisi dengan lengkap. Semula jumlah 100 kuesioner yang ditanyakan, tetapi hanya 93 saja yang terisi lengkap; analisis data kuesioner didasarkan pada 93 kuesioner lengkap ini. Jadi $N=93$. Hasil dari kuesioner diolah dan diringkaskan dalam Tabel 4.3 berikut.

Tabel 4.3 HASIL KUESIONER TENTANG RUMAH MAKAN MINANG, 2008

No.	Variabel Operasional	Sangat Setuju (%)	Setuju (%)	Tidak Setuju (%)	Sangat Tidak Setuju (%)	Tidak menjawab (%)	Total (%)
1	Bagi hasil antar anggota lebih besar dibanding gaji Pegawai	17,5	75,3 92,8	7,2 7,2	0	0	100
2	Risiko yang ditanggung anggota syirkah lebih besar dibandingkan pegawai	12,2	80,3 92,5	6,4 7,5	1,1	0	100
3	Bekerja di RMM milik kerabat menyenangkan	15,7	78,5 94,2	5,8 5,8	0	0	100
4	Keuntungan RMM pola campuran lebih besar	16,2	80,4 98,8	2,3 3,4	1,1	0	100
1	Banyak lapangan kerja yang dapat saya pilih di Jakarta	5,6	88,9 94,5	3 4,3	1,3	1,2	100
2	Kerabat saya berusaha di bidang lain selain rumah makan	8,6	81,4 90	7,6 9,2	1,6	0,8	100
3	Bekerja dengan kerabat lebih enak dan menyenangkan	18,7	80,2 98,9	1,1 1,1	0	0	100
4	Di Jakarta tidak mudah mencari kerabat untuk membangun usaha bagi hasil	13,5	82,6 98,1	3,5 3,9	0,4	0	100
5	Menggaji pegawai lebih murah dibandingkan bagi hasil	8,6	77,7 88,3	12,9 13,6	0,7	0,1	100
6	Bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan menyenangkan	19,3	78,2 97,5	1,3 2,5	1,2	0	100
7	Bekerja dalam usaha bagi hasil diperlakukan dengan adil	10,2	87,3 97,5	1,6 2,5	0,9		100
1	Perlu saling mengawasi antara sesama anggota syirkah agar tidak curang	1,1	5,6 6,7	82,1 91	8,9	2,3	100
2	Perlu saling mengawasi antara sesama pegawai agar tidak curang	1,4	8,9 10,3	63,4 88,9	25,5	0,8	100
3	Anggota syirkah harus memonitor pegawai agar tekun bekerja	1,7	88,9 90,6	3,8 9,4	5,6	0	100
4	Kasir haruslah anggota syirkah pemilik usaha RMM	2,3	92,6 94,9	4,2 5,1	0,9	0	100
5	Juru masak haruslah anggota syirkah pemilik usaha RMM	5,4	91,4 98,8	1,7 2,9	1,2	0,3	100

4.6.1.1 Hasil Penelitian Tentang Penghasilan.

Hasil penelitian tentang penghasilan yang berasal dari kuesioner, lihat Tabel 4.3 dan pembahasan lebih rinci sebagai berikut:

- 1) Pertanyaan pertama tentang penghasilan "Bagi hasil antar anggota lebih besar dibandingkan gaji pegawai" dijawab oleh responden

dengan Sangat setuju (17,5%), Setuju (75,3%), Sangat tidak setuju (0%) dan “Tidak menjawab” (0%). Artinya mayoritas responden yakni 75,3% “Setuju” bahwa bagi hasil yang diterima oleh anggota syirkah lebih besar dibandingkan gaji yang diterima oleh pegawai dan hanya sangat sedikit saja yaitu 7,2% saja responden yang “Tidak setuju” dengan pernyataan itu.

Selanjutnya jika jawaban “Sangat setuju” digabungkan dengan jawaban “Setuju” menjadi “setuju” dan jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” menjadi “tidak setuju” maka angka masing-masing adalah 92,8% dan 7,2% atau 92,8% “Setuju” dan 7,2% “Tidak setuju”.

- 2) Pertanyaan kedua tentang “Risiko yang ditanggung anggota syirkah lebih besar dibanding yang ditanggung oleh pegawai”. Jawaban responden adalah “Sangat setuju” (12,2%), Setuju (80,3%), “Tidak setuju” (6,4%), “Sangat tidak setuju” (1,1%) dan Tidak menjawab (0%). Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden 80,3% “Setuju” dan sedikit responden (7,5%) saja yang berpendapat “Tidak setuju” dengan pernyataan kedua ini.

Selanjutnya jika jawaban “Sangat setuju” digabungkan dengan jawaban “Setuju” menjadi “setuju” maka angka penggabungannya adalah 92,5%; dan jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” menjadi “tidak setuju” maka angka penggabungannya adalah 7,5%. Hasil penggabungan ini menunjukkan bahwa 92,5% responden “setuju” risiko yang ditanggung anggota syirkah lebih besar daripada risiko yang ditanggung oleh pegawai sedangkan sisanya 7,5% “tidak setuju”.

Jawaban responden atas pertanyaan pertama dan pertanyaan kedua diringkaskan sebagai berikut:

Tabel 4.4 Ikhtisar Jawaban Responden Thd
Pertanyaan 1 dan Pertanyaan 2

	Setuju	Tidak Setuju
Pertanyaan 1	92,8	7,2
Pertanyaan 2	92,5	7,5

Dari Tabel 4.4 terlihat bahwa jawaban responden membentuk pola yang konsisten: pola jawaban terhadap pertanyaan 1 (tentang penghasilan yang besar = high return) adalah 95% responden setuju dan pola jawaban atas pertanyaan 2 (tentang risiko yang besar = high risk) adalah 92,5% responden setuju. Dapat disimpulkan pola ini mengacu pada “high return – high risk”.

- 3) Jawaban responden terhadap pertanyaan ketiga “Bekerja di RMM milik kerabat menyenangkan” adalah: “Sangat setuju” (15,7%), “Setuju” (78,5%), “Tidak setuju” (5,8%), “Sangat tidak setuju” dan “Tidak menjawab” masing-masingnya adalah (0%). Mayoritas responden (78,5%) setuju terhadap pernyataan ketiga ini, dan hanya 5,8% saja responden yang tidak setuju. Jika dibandingkan responden yang menjawab “Sangat setuju” dengan responden yang “Tidak setuju” adalah 15,7 : 5,8.

Disimpulkan bahwa responden yang tidak setuju dengan pertanyaan ketiga sangat sedikit.

Selanjutnya jika jawaban responden atas pertanyaan ketiga digabungkan dengan cara: jawaban “Sangat setuju” digabungkan dengan jawaban “Setuju” sehingga menjadi “setuju” dan jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” sehingga menjadi “tidak setuju” dengan cara mengakumulasi angkanya. Hasil akumulasi ini adalah seperti Tabel 4.4.

Tabel 4.5 Ikhtisar Jawaban Responden Thd
Pertanyaan 3 dan Pertanyaan 4

	Setuju	Tidak Setuju
Pertanyaan 3	94,2	5,8
Pertanyaan 4	96,6	3,4

Tabel 4.5 ini menggambarkan 94,2% responden senang bekerja dengan kerabatnya dan hanya 5,8% saja yang tidak setuju dengan pertanyaan ketiga; diartikan bahwa responden penelitian ini mempunyai preferensi sangat baik dan baik terhadap kerabatnya. Preferensi seperti ini sesuai dengan ajaran Islam dan kebiasaan umum di Indonesia, tidak terkecuali Jakarta.

- 4) Pertanyaan ke-empat berbunyi "Keuntungan RMM pola campuran lebih besar". Jawaban responden adalah: 16,2 % "Sangat setuju"; 80,4% "Setuju"; 2,3% "Tidak setuju"; sisanya 1,1% menjawab "Sangat tidak setuju"; sedangkan yang "Tidak menjawab" 0% (tidak seorangpun). Hasil ini menunjukkan mayoritas responden (80,4%) berpendapat bahwa penghasilan RMM pola campuran lebih besar sedangkan yang "Tidak setuju" hanya 2,3 % sangat kecil. Dalam bentuk perbandingan angka itu adalah 80,4 : 2,3.

Selanjutnya jika jawaban "Sangat setuju" digabungkan dengan jawaban "Setuju" menjadi "setuju" maka angka penggabungannya adalah 96,6%; dan jawaban "Tidak setuju" digabungkan dengan jawaban "Sangat tidak setuju" menjadi "tidak setuju" maka angka penggabungannya adalah 3,4%. Hasil penggabungan ini menunjukkan bahwa 96,6% responden "setuju" keuntungan RMM pola campuran lebih besar daripada pola syirkah sedangkan sisanya 3,4% "tidak setuju". Jawaban responden atas pertanyaan ketiga dan keempat diringkaskan pada Tabel 4.5 di atas.

Pola jawaban atas pertanyaan keempat ini terlihat konsisten dengan pola jawaban responden untuk pertanyaan pertama yaitu bagi hasil antar anggota lebih besar dibandingkan gaji pegawai. Inilah alasan RMM mengubah pola dari pola syirkah menjadi pola campuran.

4.6.1.2 Hasil Penelitian Kelangkaan Kerabat Untuk Bermitra.

Berikut adalah hasil kuesioner yang terkait dengan pernyataan kelangkaan kerabat untuk diajak berusaha dalam bidang musyarakah RMM. Ada 7 pertanyaan yang berkaitan dengan masalah ini bernomor 1s/d 7 pada daftar pertanyaan. Adapun hasil kuesioner tentang hal ini adalah:

1. Pertanyaan pertama "Banyak lapangan kerja yang dapat saya pilih di Jakarta" dijawab oleh responden: "Sangat setuju" (5,6%), "Setuju" (88,9%), "Tidak setuju" (3,0%), "Sangat tidak setuju" (1,3%) dan "Tidak menjawab" (1,2%). Arti dari angka-angka ini adalah: mayoritas responden yakni 88,9% "Setuju" bahwa banyak lapangan kerja yang tersedia di Jakarta" dan mereka yakin dapat memilihnya dan hanya sangat sedikit yaitu 3,0% saja responden yang "Tidak setuju" dengan pernyataan itu. Bahkan yang menjawab "sangat setuju" 5,6% agaknya boleh diartikan bahwa mereka sangat yakin dengan dengan dirinya sehingga mampu bersaing di pasaran tenaga kerja Jakarta. Yang sangat tidak setuju dengan pernyataan ini hanya 1,3%, mereka boleh jadi orang yang sudah mengukur diri dan menyimpulkan tidak sanggup bersaing dengan kompetitor lain. Responden yang tidak menjawab pertanyaan ini ada 1,2% (angka yang cukup besar) dapat diduga mereka merasa gamang dalam berkompetisi di pasaran tenaga keraj Jakarta. Selanjutnya jika jawaban "Sangat setuju" digabungkan dengan jawaban "Setuju" menjadi "setuju" dan jawaban "Tidak setuju" digabungkan dengan jawaban "Sangat tidak setuju" menjadi "tidak setuju" maka angka masing-masing adalah 94,5% dan 4,3% atau 94,5% "Setuju" dan 7,2% "Tidak setuju" dan sisanya 1,2% tidak menjawab.

Jika angka-angka ini dilihat dari sisi 'kerabat untuk bermusyawarah' maka arahnya adalah pada kemungkinan kelangkaan kerabat karena tersedia pilihan pekerjaan dan agaknya mereka juga mempunyai pilihan jenis pekerjaan lain yang disukai di Jakarta.

2. "Kerabat saya bekerja atau berusaha di bidang lain selain rumah makan" adalah pernyataan kedua menyangkut topik kelangkaan kerabat untuk syirkah. Jawaban responden adalah: "Sangat setuju" (8,6%), "Setuju" (81,4%), "Tidak setuju" (7,6%), "Sangat tidak setuju" (1,6%) dan "Tidak menjawab" (0,8%). Arti dari angka-angka ini adalah: mayoritas responden yakni 81,4% "Setuju" atas pernyataan bahwa kerabat saya bekerja atau berusaha di bidang lain selain rumah makan dan hanya sangat sedikit yaitu 7,6% saja responden yang "Tidak setuju" dengan pernyataan itu. Bahkan yang menjawab "Sangat setuju" 8,6% agaknya boleh diartikan bahwa diversifikasi pekerjaan telah terjadi diantara kerabat para responden. Yang sangat tidak setuju dengan pernyataan ini hanya 1,6%, mereka boleh jadi berasal dari keluarga yang baru masuk Jakarta. Responden yang tidak menjawab pertanyaan ini ada 0,8% angka yang sangat kecil, diabaikan saja.

Selanjutnya jika jawaban "Sangat setuju" digabungkan dengan jawaban "Setuju" menjadi "setuju" dan jawaban "Tidak setuju" digabungkan dengan jawaban "Sangat tidak setuju" menjadi "tidak setuju" maka angka masing-masing adalah (lihat Tabel 4.6).

Tabel 4.6 Ikhtisar Jawaban Responden Thd
Pertanyaan 1 dan Pertanyaan 2

	Setuju	Tidak Setuju	Tidak Menjawab
Pertanyaan 1	94,5	4,3	1,2
Pertanyaan 2	90,0	9,2	0,8

Jika angka-angka ini dilihat dari sisi 'kerabat untuk bermusyarakah' maka arahnya adalah konsisten dengan jawaban responden untuk pertanyaan pertama. Artinya masuk akal kelangkaan kerabat karena tersedia banyak pilihan pekerjaan dan mereka tinggal memilih pekerjaan yang mereka sukai di Jakarta.

3. Pertanyaan ketiga adalah "Bekerja dengan Kerabat lebih enak dan menyenangkan". Maksud pertanyaan ini adalah untuk konfirmasi dengan pertanyaan no.3 dari sub-bab 4.8.1 sebelumnya. Ternyata jawaban responden terhadap pertanyaan ini berbeda tipis dengan jawaban mereka terhadap pertanyaan serupa di atas; disimpulkan responden secara konsisten menjawab pertanyaan yang diajukan, mereka mempunyai preferensi baik terhadap kerabatnya. Perhatikan data berikut, jawaban responden terhadap pertanyaan ini adalah: 18,7% "Sangat setuju", 80,2% "Setuju", 1,1% "Tidak setuju", 0% "Sangat tidak setuju", dan sisanya 0% "Tidak menjawab". Dan jawaban mereka untuk pertanyaan pada sub-bab sebelumnya adalah: "Sangat setuju" (15,7%), "Setuju" (78,5%), "Tidak setuju" (5,8%), "Sangat tidak setuju" dan "Tidak menjawab" masing-masingnya adalah (0%).

Pola jawaban antara kedua sub-bab ini adalah sama yakni mayoritas responden "Setuju" dengan pernyataan "bekerja dengan kerabat lebih enak dan menyenangkan".

Jika pilihan jawaban direduksi mejadi dua saja yaitu "setuju" merupakan gabungan dari "Sangat setuju" dan "Setuju", sedangkan "tidak setuju" mewakili jawaban "Tidak setuju" dan "Sangat tidak setuju", dan "Tidak menjawab" tetap dipertahankan maka angka jawaban responden menjadi "setuju" 98,9%, "tidak setuju" 1,1% , dan "tidak menjawab" 0%. Artinya 99% responden setuju dengan pernyataan "bekerja dengan kerabat lebih enak dan menyenangkan".

4. Kepada responden juga ditanyakan pertanyaan "Di Jakarta tidak mudah mencari kerabat untuk membangun usaha bagi hasil".

Jawaban mayoritas mereka adalah "Setuju" dan "Sangat setuju" dengan persentase sangat besar, sebaliknya responden yang menjawab "Tidak setuju" dan "Sangat tidak setuju" menempati posisi persentase yang sangat kecil, sedangkan responden yang "Tidak menjawab" adalah 0%.

Secara lengkap jawaban responden adalah: 13,5% menjawab "Sangat setuju", 82,6% menjawab "Setuju", 3,5% menjawab "Tidak setuju", 0,4% menjawab "Sangat tidak setuju", dan 0% responden yang "Tidak menjawab". Jika jawaban digabungkan menurut pola sebelumnya, sehingga didapat hanya 2 jawaban saja yaitu "setuju" dan "tidak setuju" maka besarnya persentase responden yang menjawab "setuju" adalah 96,1% sisanya 3,9% menjawab "tidak setuju". Hasil terakhir ini dapat ditafsirkan bahwa responden sepakat bahwa pada masa kini tidak mudah mencari kerabat untuk diajak membangun usaha bagi hasil masyarakat.

5. Pertanyaan tentang "menggaji pegawai lebih murah dibandingkan bagi hasil" juga ditanyakan kepada responden. Jawaban dengan persentase tertinggi adalah "Setuju" disusul oleh "Tidak setuju" kemudian oleh "Sangat setuju", "sangat tidak setuju" dan ditutup pada posisi terakhir adalah "Tidak menjawab". Persentase secara lengkap jawaban responden adalah: 8,6 % menjawab "Sangat setuju", 77,7% menjawab "Setuju", 12,9% menjawab "Tidak setuju", 0,7% menjawab "Sangat tidak setuju", dan 0,1% "Tidak menjawab" tidak menjawab pertanyaan ini. Arti dari hasil ini pernyataan "menggaji pegawai lebih murah dibandingkan bagi hasil" didukung oleh persentase tertinggi responden yang menjawab "setuju" dibandingkan dengan responden yang menjawab "tidak setuju" adalah 77,7 berbanding 12,9. Sedangkan responden yang menjawab "Sangat setuju" dibandingkan responden yang menjawab "Sangat tidak setuju" menunjukkan

angka 8,6 berbanding 0,7. Dalam kasus ini ternyata ada 0,1% responden yang tidak menjawab, data ini perlu dikonfirmasi.

Selanjutnya, pola pengelompokan yang serupa dengan bagian-bagian sebelumnya yaitu dilakukan pengelompokan baru dengan cara menggabungkan responden yang menjawab "Sangat setuju" dengan responden yang menjawab "Setuju" menjadi responden yang menjawab "setuju" disatu sisi, sedangkan responden yang menjawab "Tidak setuju" digabungkan dengan responden yang menjawab "Sangat tidak setuju" menjadi responden yang menjawab "tidak setuju" di sis lain, dan responden yang "Tidak menjawab" pertanyaan ini diabaikan. Hasil dari pengelompokan yang baru ini menunjukkan responden yang menjawab "setuju" sebesar 83,3% dan responden yang menjawab "tidak setuju" adalah sebesar 13,6%, sehingga angka perbandingan yang baru adalah 83,3 berbanding 13,6. Disimpulkan bahwa berdasarkan kuesioner jumlah mayoritas responden mendukung pernyataan "menggaji pegawai lebih murah dibandingkan bagi hasil"

6. Isian kuesioner berupa pertanyaan yang ke-enam dengan topik bagi hasil murni sedangkan pertanyaan yang diajukan kepada responden berbunyi "bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan menyenangkan". Responden merespon pertanyaan itu dengan jawaban bervariasi. Jawaban mereka adalah: 19,3% menyatakan "Sangat setuju", 78,2% menyatakan "Setuju", 1,3% menyatakan "Tidak setuju", 1,2% menyatakan "Sangat tidak setuju", dan responden yang "Tidak menjawab" tidak ada. Hasil ini menunjukkan bahwa pernyataan "bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan menyenangkan" didukung oleh persentase tertinggi responden yang menjawab "Setuju" dan responden yang menjawab "Sangat setuju". Responden yang menjawab "Tidak setuju" dan "Sangat tidak setuju" didukung oleh persentase yang sangat kecil. Persentase responden yang menjawab "Setuju" dan reponden yang menjawab "Tidak setuju" adalah 78,2 berbanding

1,3. Di sisi lain, responden yang menjawab “Sangat setuju” dan sangat tidak setuju” berbanding 19,3 berbanding 1,2. Kedua pola ini menunjukkan responden yakin bahwa “bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan menyenangkan”. Alasan mereka memilih untuk yakin bahwa bekerja dalam usaha bagi hasil murni menyenangkan tidak dapat dijelaskan dengan isian kuesioner, tetapi harus digali dengan wawancara mendalam. Selanjutnya, pola pengelompokan yang serupa dengan bagian-bagian sebelumnya yaitu dilakukan pengelompokan baru dengan cara menggabungkan responden yang menjawab “Sangat setuju” dengan responden yang menjawab “Setuju” menjadi responden yang menjawab “setuju” di satu sisi, sedangkan responden yang menjawab “Tidak setuju” digabungkan dengan responden yang menjawab “Sangat tidak setuju” menjadi responden yang menjawab “tidak setuju” di sisi lain, dan responden yang “Tidak menjawab” pertanyaan ini diabaikan.

Hasil dari pengelompokan yang baru ini menunjukkan responden yang menjawab “setuju” sebesar 97,5% dan responden yang menjawab “tidak setuju” adalah sebesar 2,5%, sehingga angka perbandingan yang baru adalah 97,5 berbanding 2,5. Disimpulkan bahwa berdasarkan hasil pengumpulan data lapangan dengan kuesioner jumlah mayoritas responden mendukung pernyataan “bekerja dalam usaha bagi hasil murni sangat enak dan menyenangkan” sangat tinggi dibandingkan yang tidak setuju. Secara logika, responden cenderung untuk bekerja dengan pola bagi hasil murni jika tersedia kesempatan. Tetapi kesimpulan ini dengan hanya data dari kuesioner tidak dapat dicari alasan-alasan para responden berpendapat begini, untuk mencapai pada kedalaman yang lebih sehingga diketahui alasan-alasan responden bisa diperoleh dengan cara wawancara mendalam, dan dilaporkan pada sub-bab berikut.

7. Topik dari butir nomor tujuh dari kuesioner adalah keadilan dalam berusaha. Pertanyaan yang diajukan adalah “bekerja dalam usaha bagi hasil diperlakukan secara adil”. Rekaman dari jawaban responden menunjukkan persentase tertinggi adalah jawaban yang “Setuju” diikuti berturut-turut oleh jawaban “Sangat setuju”, “Tidak setuju”, “Sangat tidak setuju”, dan tidak ada responden yang “Tidak menjawab” pertanyaan ini. Hasil jawaban responden secara terinci adalah sebagai berikut: 10,2% memberi jawaban “Sangat setuju”; 87,3% memberi jawaban “Setuju”; 1,6% memberi jawaban “Tidak setuju”; 0,9 % “Sangat tidak setuju”, dan tidak ada responden yang “Tidak menjawab”. Jika dilakukan penyederhanaan jawaban menjadi 2 jawaban saja, serupa dengan hal-hal sebelumnya, sehingga jawaban hanyalah “setuju” dan “tidak setuju” maka angkanya adalah 97,5 dan 2,5%. Dapat diartikan jawaban responden terhadap pertanyaan “bekerja dalam usaha bagi hasil diperlakukan secara adil” adalah 97,5% “setuju” hanya 2,5% “tidak setuju”

Secara keseluruhan dari 7 pertanyaan yang diajukan, disimpulkan mayoritas lebih dari 95% responden percaya bahwa mencari kerabat untuk diajak bermusarakah sulit saat ini dengan perkataan lain mayoritas responden setuju bahwa kerabat yang bersedia untuk bekerjasama (syirkah) sudah menjadi langka kini.

4.6.1.3 Hasil Penelitian Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya

Berikut adalah hasil kuesioner yang terkait dengan pernyataan yang berkaitan dengan topik saling percaya dalam musyarakah RMM. Ada empat pertanyaan yang berkaitan dengan masalah ini bernomor 1 s/d 4 pada daftar pertanyaan. Maksud dari pertanyaan-pertanyaan ini adalah untuk memeriksa dan memastikan bahwa faktor saling percaya diperlukan dalam usaha berbentuk musyarakah semisal rumah makan Minang. Adapun hasil kuesioner tentang topik ini adalah:

1. Pertanyaan pertama yang berkaitan dengan rasa saling percaya (*trust*) dalam konteks penelitian ini adalah “Saling mengawasi antara sesama anggota syirkah perlu agar tidak curang”. Jawaban dengan persentase tertinggi adalah “Tidak setuju”, kemudian diikuti secara berturut turut oleh jawaban “Sangat tidak setuju”, “Setuju”, “Sangat setuju”. Untuk lebih jelas berikut ditampilkan data berupa persentase jawaban responden: “Tidak setuju” sebesar 82,1 persen, “Sangat tidak setuju” sebesar 8,9 persen, “Setuju” sebesar 5,6 persen, “Sangat setuju” sebesar 1,1 persen, “Tidak menjawab” sebesar 2,3 persen. Ternyata persentase responden yang tidak menjawab lebih besar dibandingkan dengan persentase responden yang menjawab dengan “Sangat setuju”.

Misalkan digabungkan jawaban yang sama idenya yaitu: jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” menjadi “tidak setuju”, di sisi lain jawaban “Setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat setuju” menjadi “setuju” maka diperoleh persentase jawaban responden menjadi 91 persen untuk “tidak setuju” dan 6,7 persen untuk “setuju”, dan 2,3 persen responden yang “Tidak menjawab”.

Dari hasil berupa persentase di atas tampak bahwa responden sepakat untuk “Tidak setuju” mengawasi sesama anggota, bahkan jawaban “tidak setuju” dalam persentase yang lebih besar tampak setelah jawaban mereka dikelompok di dalam kelompok yang baru. Kesepakatan mereka adalah untuk “tidak saling mengawasi” karena saling mengawasi dapat diartikan saling curiga padahal saling curiga, mereka percayai, merugikan mereka masing-masing termasuk usaha rumah makan yang mereka kelola. Bagi pegawai, anggota syirkah adalah atasan mereka karena anggota syirkah adalah pemilik usaha rumah makan, manalah mungkin bawahan mencurigai atasannya padahal atasannya itu adalah yang empunya usaha. Di sisi yang lain sesama anggota musyarakah adalah berkerabat, dan tidak etis dan tidak pantas mencurigai kerabat

sendiri. Kebenaran atas pernyataan di atas perlu pula dikonfirmasi kepada orang yang dapat 'mewakili' masing-masing pihak, cara yang ditempuh adalah wawancara mendalam dengan mereka.

2. Pertanyaan kedua di dalam kuesioner untuk topik saling percaya adalah "Saling mengawasi antara sesama pegawai agar tidak curang". Maksud pertanyaan ini adalah untuk mengetahui bahwa sikap saling mempercayai di antara sesama pegawai dijaga dan dipegang teguh oleh pegawai rumah makan. Jawaban yang diberikan responden terhadap pertanyaan ditampilkan berikut ini berupa persentase yakni: "Tidak setuju" sebesar 63,4 persen, "Sangat tidak setuju" sebesar 25,5 persen, "Setuju" sebesar 8,9 persen, "Sangat setuju" sebesar 1,4 persen, dan "Tidak menjawab" sebesar 2,3 persen. Tampak jawaban dengan persentase tertinggi adalah "Tidak setuju", kemudian diikuti secara berturut turut oleh jawaban "Sangat tidak setuju", "Setuju", "Sangat setuju".

Dari hasil berupa persentase di atas tampak bahwa responden sepakat untuk "Tidak setuju" mengawasi sesama mereka (pegawai), bahkan jawaban "tidak setuju" dalam persentase yang lebih besar tampak setelah jawaban mereka dikelompok di dalam kelompok yang baru. Kesepakatan mereka adalah untuk "tidak saling mengawasi" karena saling mengawasi dapat diartikan saling curiga padahal saling curiga merugikan mereka masing-masing termasuk usaha rumah makan yang mereka kelola. Bagi anggota syirkah adalah pegawai bawahan mereka yang harus diberi kepercayaan dan diayomi, manalah mungkin atasan mencurigai bawahannya padahal bawahan ini diperlukan dalam usaha RMM mereka. Di sisi lain, sesama pegawai adalah senasib tidak etis dan tidak pantas mencurigai teman senasib.

Perhatikan pernyataan 1: "Saling mengawasi antara sesama anggota syirkah perlu agar tidak curang" dan pernyataan 2: "Saling mengawasi antara sesama pegawai agar tidak curang". Jika

dicermati jawaban responden yang menjawab “setuju” untuk akan tampak ada sedikit keganjilan dalam tampilan data (perhatikan Tabel 4.7 berikut) yaitu ada perbedaan persentase antara keduanya sebesar 3,6 persen (10,3persen minus 6,7 persen) sedangkan yang menjawab “tidak setuju” beda persentasenya hanyalah 2,1 persen (91 persen minus 88,9 persen). Dari kedua data yang berbeda ini disimpulkan ada responden yang tidak konsisten (inkonsistensi) dalam mengisi kuesioner. Kenapa inkonsistensi ini terjadi tidak dapat dijawab dengan hanya mendasarkan pada kuesioner tetapi dicari dengan cara wawancara mendalam dan mengamati hubungan keseharian orang-orang yang terlibat dalam RMM.

Tabel 4.7 Ikhtisar Jawaban Responden Thd
Pertanyaan 1 dan Pertanyaan 2

	Setuju	Tidak Setuju	Tidak Menjawab
Pertanyaan 1	6,7	91	2,3
Pertanyaan 2	10,3	88,9	0,8

Artinya kebenaran atas pernyataan di atas perlu pula dikonfirmasi kepada orang yang dapat ‘mewakili’ masing-masing pihak, cara yang ditempuh adalah wawancara mendalam dengan ‘wakil’ mereka ini.

- Pertanyaan ketiga yang ditanyakan adalah: “apakah anggota syirkah harus memonitor pegawai agar tekun bekerja”. Dari kuesioner yang terkumpul, jawaban responden terhadap pertanyaan ini adalah: Jawaban responden dengan persentase tertinggi adalah “Setuju”, kemudian diikuti secara berturut turut oleh jawaban “Sangat tidak setuju”, “Tidak Setuju”, “Sangat setuju”. Untuk lebih jelas berikut ditampilkan data berupa persentase jawaban

responden: “Setuju” sebesar 88,9 persen, “Sangat tidak setuju” sebesar 5,6 persen, “Setuju” sebesar 3,8 persen, “Sangat setuju” sebesar 1,7 persen, “Tidak menjawab” sebesar 0 persen. Data ini dapat diartikan bahwa persentase terbanyak adalah responden yang “Setuju” atau mendukung pernyataan “anggota syirkah harus memonitor pegawai agar tekun bekerja”. Di sini tergambar kesan ketidakpercayaan terhadap pegawai, agaknya hal ini lumrah karena pegawai bukanlah pemegang saham dan lagi pula pegawai bukanlah kerabat yang ada kaitan keluarga dengan anggota.

Jika digabungkan jawaban yang sama idenya yaitu: jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” menjadi “tidak setuju”, di sisi lain jawaban “Setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat setuju” menjadi “setuju” maka diperoleh persentase jawaban responden menjadi 94,5 persen untuk “tidak setuju” dan 5,5 persen untuk “setuju”.

Dari hasil berupa persentase di atas tampak bahwa responden sepakat untuk “Setuju” agar “anggota syirkah harus memonitor pegawai agar tekun bekerja” bahkan jawaban “setuju” dalam persentase yang lebih besar tampak setelah jawaban mereka dikelompok di dalam kelompok yang baru. Kesepakatan mereka adalah untuk “anggota mengawasi pegawai” karena anggota adalah atasan pegawai, sehingga anggota mengawasi pegawai adalah bagian dari tugasnya sehingga tidak dapat diartikan sebagai saling curiga. Bagi pegawai anggota syirkah adalah atasan mereka karena anggota syirkah adalah pemilik usaha rumah makan, manalah mungkin bawahan mencurigai atasannya padahal atasannya itu adalah yang empunya usaha, sebaliknya sesama pegawai tidaklah pantas untuk saling curiga karena sesama senasib. Kebenaran atas pernyataan di atas perlu pula dikonfirmasi kepada orang yang dapat ‘mewakili’ masing-masing pihak, cara yang ditempuh adalah wawancara mendalam dengan mereka.

4. Berikutnya yang ditanyakan adakah hal yang berkaitan dengan kasir pertanyaan yang diajukan adalah “apakah kasir haruslah anggota syirkah pemilik rumah makan”? Para responden menjawab dengan pola jawaban yang variatif tetapi polanya adalah “Setuju” sebagai jawaban dengan persentase tertinggi, “Tidak setuju” sebagai persentase jawaban kedua tertinggi kemudian disusul oleh jawaban “Sangat Setuju”, “Sangat tidak setuju”. Tidak ada responden yang “Tidak menjawab” pertanyaan ini. Untuk lebih jelas berikut ditampilkan data berupa persentase jawaban responden: “Setuju” sebesar 92,6 persen, “Tidak setuju” sebesar 4,2 persen, “Sangat Setuju” sebesar 2,3 persen, “Sangat tidak setuju” sebesar 0,9 persen, “Tidak menjawab” sebesar 0 persen.

Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa “kasir haruslah anggota syirkah pemilik rumah makan”. Pola jawaban ini masuk akal karena semua anggota musyarakah sebagai pemilik pasti akan mengamankan posisi kasir dengan menempatkan orang kepercayaan mereka pada posisi itu karena posisi kasir merupakan posisi sentral dalam usaha RMM. Dari sisi pegawai, mereka harus setuju pernyataan ini karena mereka tidak mungkin berbeda pendapat dengan anggota.

Jika jawaban yang sama idenya digabungkan: jawaban “Tidak setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat tidak setuju” menjadi “tidak setuju”, di sisi lain jawaban “Setuju” digabungkan dengan jawaban “Sangat setuju” menjadi “setuju” maka diperoleh persentase jawaban responden menjadi 94,9 persen untuk “setuju” dan 5,1 persen untuk “tidak setuju”.

Dari hasil berupa persentase di atas tampak bahwa responden sepakat untuk “Setuju” agar kasir haruslah anggota syirkah pemilik rumah makan, bahkan jawaban “setuju” dalam persentase yang lebih besar tampak setelah jawaban mereka dikelompok di dalam kelompok yang baru. Kesimpulan dari jawaban responden adalah untuk “kasir haruslah anggota syirkah pemilik rumah makan”

mengingat kasir merupakan pintu masuk uang dari pelanggan dan uang haruslah diamankan. Dari sisi pemilik, cara yang paling aman adalah dengan menempatkan salah seorang diantara mereka pada posisi kasir. Kasir ini haruslah pula orang yang sangat dipercaya sama halnya dengan bagian pembelian dan juru masak. Kebenaran atas pernyataan di atas perlu pula dikonfirmasi kepada orang yang dapat 'mewakili' pihak pemilik dan manajemen, cara yang ditempuh adalah wawancara mendalam dengan mereka.

5. Juru masak haruskah anggota syirkah pemilik usaha RMM? Adalah pertanyaan terakhir yang diajukan untuk menearitahu tentang kelangkaan orang yang dapat dipercaya dalam bisnis rumah makan. Terhadap pertanyaan ini jawaban responden variatif, kemudian setelah dikelompokkan jawaban mereka dengan persentase tertinggi adalah "Setuju", kemudian diikuti secara berturut turut oleh jawaban "Sangat tidak setuju", "Tidak Setuju", "Sangat setuju". Untuk lebih jelas berikut ditampilkan data berupa persentase jawaban responden: "Setuju" sebesar 91,4 persen, "Sangat setuju" sebesar 5,4 persen, "Tidak setuju" sebesar 1,7 persen, "Sangat tidak setuju" sebesar 1,2 persen, "Tidak menjawab" sebesar 0,3 persen.

Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa "Juru masak haruslah anggota syirkah pemilik usaha RMM". Pola jawaban ini masuk akal karena semua anggota musyarakah sebagai pemilik pasti akan mengamankan posisi juru masak dengan menempatkan orang kepercayaan mereka pada posisi juru masak karena posisi ini merupakan posisi sentral kedua dalam usaha RMM. Rasa enak makanan tergantung sepenuhnya pada kemampuan juru masak seperti ungkapan 'lain koki lain masakan'. Ungkapan ini merujuk pada meskipun bahan dan bumbu yang dipergunakan oleh dua orang koki adalah sama tetapi rasa masakan mereka tidaklah sama. Juru masak yang baik harus

dipertahankan meskipun untuk itu perusahaan harus memberikan pengorbanan materi yang lebih atas keahliannya itu.

Biasanya maju mundurnya sebuah rumah makan ditentukan oleh enak atau tidaknya masakan yang dijual. Jika masakan enak maka seorang pelanggan akan menceritakan hal ini kepada teman, kerabat, kenalan, dan bahkan langganannya, kemudian masing-masing orang ini akan menyampaikan berita ini kepada pihak lain sehingga menjadi cerita berantai (dari mulut ke mulut). Orang-orang ini biasanya penasaran dengan kabar yang didengarnya dan mereka datang mencobanya, begitu seterusnya. Hasil akhirnya dari berita dari mulut ke mulut ini adalah berita bagus tentang rumah makan itu diketahui oleh banyak orang dan pelanggan meningkat jumlahnya. Sebaliknya terjadi hal yang sama jika rasa masakan yang dijual tidak enak, informasi ini akan menyebar dengan cepat melalui saluran yang sama, mulut ke mulut, padahal informasi dari mulut ke mulut adalah informasi yang tingkat kepercayaannya paling tinggi diantara semua jenis saluran informasi (lihat Yanis 2004).

4.6.2 Hasil Penelitian dari Wawancara

Dalam penelitian ini ditemukan bahwa kelebihan usaha musyarakah agaknya difahami secara mendalam oleh anggota musyarakah, sedangkan pegawai tidak demikian. Perwakilan anggota musyarakah selalu diikuti sertakan dalam penghitungan uang hasil penjualan dan perencanaan belanja bahan mentah untuk dimasak esok hari, sehingga mereka secara pasti tahu jumlah uang yang masuk dan keluar setiap hari. Sebaliknya pegawai tidak ikut dalam menghitung hasil penjualan, sehingga mereka tidak mempunyai akses pada sumber informasi keuangan karena pada waktu bersamaan mereka harus membersihkan semua peralatan usaha yang kotor terpakai.

Dalam wawancara ini terungkap bahwa ada 3 bidang yang sangat sensitif dalam usaha rumah makan yaitu keuangan, masak, dan belanja. Rinciannya adalah:

- a. Ketiga bidang ini merupakan pusat peredaran dan perputaran uang dalam usaha rumah makan, begitu pula untuk rumah makan yang kita pilih. Dalam rutinitas keseharian bidang keuangan, diwakili oleh kasir, menerima uang dari penjualan jasa makanan dan minuman, mengalokasikan dana untuk belanja bahan mentah untuk dimasak dan hal lain yang terkait dengan keuangan rumah makan misalnya gaji pegawai dan bagi hasil untuk anggota.
- b. Demikian pentingnya ketiga bidang ini, bidang-bidang ini harus dipegang oleh orang yang menguasai bidangnya dan telah teruji kejujuran dan loyalitasnya terhadap perusahaan. Sebelum usaha dibuka secara resmi para pemodal sudah menyepakati posisi masing-masing orang sesuai dengan keahlian masing-masing dalam ketiga bidang utama ini misalnya bagian keuangan dan kasir dijabat oleh pemilik yang modalnya terbesar. Belanja diatur oleh pemodal dengan jumlah saham nomor dua. Dan juru masak diserahkan kepada orang yang telah teruji mutu masakannya, mereka punya preferensi baik jika juru masak adalah salah seorang pemegang saham mayoritas.
- c. Pada waktu awal perusahaan didirikan ketiga bidang ini dipegang oleh para pendiri usaha, kemudian setelah semuanya dianggap mapan posisi-posisi ini boleh dipegang oleh orang lain yang disepakati misalnya posisi kasir sudah boleh diberikan kepada seseorang yang dipercaya oleh para pendiri, tetapi tetap dikontrol secara fisik dan psikis. Cara yang mereka tempuh untuk mengontrol petugas-petugas itu adalah:
 - a) pencatatan harga yang harus dibayar pelanggan dicatat pada format khusus oleh petugas yang sudah dilatih khusus untuk menghitung harga makanan dan minuman,
 - b) petugas pencatat *bill* dilarang menerima uang, hanya kasir yang boleh,
 - c) kemudian pelanggan harus membayar harga sesuai dengan yang ada pada *bill* di konter kasir, uang tidak boleh diserahkan kepada petugas lain, dan petugas selain kasir dilarang menerima uang dari pelanggan.

- d. ketiga bidang ini diciptakan sebagai posisi yang bergengsi. Siapapun yang terpilih menjadi kasir, kepala dapur, atau petugas belanja dianggap sebagai kehormatan disamping pendapatan pribadi yang lebih tinggi.
- e. Dalam wawancara dengan responden khusus diperoleh informasi bahwa posisi bergengsi dan perasaan terhormat ini sengaja diciptakan sebagai mekanisme kontrol dalam bentuk lain. Tujuan pengontrolan jenis ini adalah untuk:
 - a) menimbulkan kontrol diri para pejabat yang terpilih, sehingga dia akan bekerja serius dan teliti, dia tidak akan menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan,
 - b) di sisi lain posisi ini juga dimaksudkan sebagai *social mobility* oleh semua pihak terkait, terutama penyandang jabatan, posisi yang meningkat juga berarti meningkatkan penghasilan pribadi.
 - c) menimbulkan persaingan sehat di dalam organisasi. Setiap orang diharapkan berusaha memberikan penampilan servis terbaiknya agar dapat mengharumkan nama perusahaan di mata pelanggan, yang pada saatnya akan mengundang tambahan pelanggan untuk makan dan minum, tambahan pelanggan berarti peningkatan penjualan, kemudian peningkatan keuntungan untuk perusahaan.

4.6.2.1 Hasil Wawancara Mengenai Penghasilan

Dari wawancara mendalam dengan para pemilik (anggota musyawarah) terungkap fakta bahwa bagi hasil pada umumnya lebih besar dari pada gaji pegawai. Para pemilik sepakat dengan hasil kuesioner yang menyatakan penghasilan anggota lebih tinggi dibandingkan penghasilan pegawai, bedanya kuesioner sifatnya lebih umum sedangkan wawancara lebih detil.

Dari wawancara terungkap:

- 1) dalam kondisi bisnis yang normal, bagi hasil yang diperoleh anggota minimal 2 s/d 3 kali gaji pegawai.
- 2) dalam keadaan bisnis yang *booming* bagi hasil dapat mencapai 5 s/d 10 kali lipat gaji pegawai, dan sebaliknya

- 3) dalam kondisi bisnis yang menurun penghasilan anggota bisa menjadi sama dengan penghasilan pegawai
- 4) bahkan dalam keadaan bisnis yang parah penghasilan bagi hasil bisa lebih kecil daripada penghasilan pegawai.

Dalam keadaan ekstrim yang terakhir ini, kondisi bisnis buruk, pengurangan jumlah pegawai seringkali tidak dapat dihindari untuk menyelamatkan bisnis. Pengurangan jumlah personil dalam bentuk pemutusan hubungan kerja (PHK) merupakan pilihan sangat sulit tetapi harus diambil dalam keadaan ekstrim terakhir ini dan yang menjadi obyek pertama untuk PHK adalah pegawai.

- 5) Sebaliknya penambahan personil terjadi pada saat bisnis *booming*. Jika rapat para anggota memutuskan untuk menambah personil maka usaha pertama yang dilakukan adalah mencari orang dari kalangan dalam yaitu kerabat dari anggota untuk masuk dalam bisnis sebagai anggota baru, tetapi jika tidak ada kerabat yang bersedia setelah itu barulah dilakukan penerimaan pegawai yang berasal dari luar.
- 6) Dalam konteks keamanan, anggota yang membawa masuk kerabatnya ke dalam bisnis ini secara otomatis menjadi penjamin atas kerabatnya itu. Calon pegawai diperlakukan sama dalam aspek keamanan ini yaitu diperlukan jaminan dari seorang anggota sebagai prasyarat untuk menjadi pegawai RMM.
- 7) Kesimpulannya, manajemen mengutamakan menambah anggota dibandingkan mengangkat pegawai karena penambahan anggota membawa sejumlah kelebihan. Kelebihan-kelebihan itu (yang terbawa bersama anggota) adalah:
 - a. Jika anggota yang bertambah maka itu berarti tambahan modal disamping tambahan personil untuk bisnis, sebaliknya tambahan pegawai hanyalah berarti tambahan personil saja dan tidak ada tambahan modal.
 - b. Jika dalam proses usaha ternyata mereka memerlukan tambahan modal, misalnya untuk perluasan usaha, maka masing-masing anggota diminta untuk menambah modal sedemikian sehingga

keperluan akan modal tambahan tercukupi. Bisa saja ada anggota yang tidak mampu menambah modal, jalan keluar yang biasa ditempuh bisa bermacam-macam, antara lain yang lebih berpunya dimintakan oleh kelompok itu untuk memberinya pinjaman tanpa bunga. Cara lain, jika dia tidak memperoleh pinjaman, adalah:

- a) salah seorang anggota syirkah ini dengan persetujuan semua anggota kelompok mengambil alih tanggung jawabnya dalam hal menambah modal, pola ini akan berakibat persentase modalnya menjadi relatif lebih kecil, karena berpindah kepada orang yang mengambil alih.
 - b) dia dapat meminjam uang atau *berkongsi* dengan kerabat dekatnya yang bukan atau belum menjadi anggota syirkah sehingga dengan demikian dia dapat mempertahankan besar persentase sahamnya.
 - c) dengan menambah anggota baru, setelah terlebih dahulu memperoleh kesepakatan semua anggota syirkah, dia boleh mengusulkan untuk memasukkan (menambah) anggota syirkah dengan yang baru. Anggota baru ini biasanya merupakan kerabat, dekat atau jauh, dari anggota yang lama dan bukan orang yang sama sekali lain. Dengan adanya tambahan modal atau tambahan anggota persentase saham masing-masingnya bisa saja berubah tetapi pola umum musyarakah tetap sebagai sediakala.
- c. Anggota dipercaya mempunyai rasa memiliki yang lebih besar karena memang ia adalah pemilik bisnis RMM. Besar proporsi pemilikan anggota sebanding dengan besar proporsi sahamnya.
 - d. Bagi hasil berarti juga bagi risiko dan berbagi tanggung jawab antara sesama anggota.
 - e. Maksud penggagas mendirikan RMM adalah mencari untung layaknya bisnis yang lain tetapi pada saat yang sama bisnis RMM juga dimaksudkan sebagai usaha mengangkat ekonomi para

kerabat yang dalam bahasa ekonomi disebut pemerataan pekerjaan dan pendapatan.

- f. RMM juga dimaksudkan sebagai sarana memperkuat hubungan kekerabatan sesama anggota. Dilukiskan dengan ungkapan *Barek samo dipikua, ringan samo dijinjing; kabukik samo mandaki, kalurah samo manurun* (terjemahannya, jika beban berat dipikul bersama sebaliknya beban yang ringan sama-sama dijinjing; jika pergi ke bukit sama-sama mendaki dan pergi ke lembah sama-sama menurun).
- g. Sesama kerabat dalam mengelola bisnis secara tersirat ada jaminan hukum adat yang menyertainya.
- h. Jika bisnis RMM sukses maka berarti pula kebanggaan dan kebahagiaan orang sekampung.
- i. Pola hubungan antara sesama anggota adalah setara atau sejajar, sedangkan hubungan anggota dan pegawai adalah dalam pola hubungan majikan-buruh, majikan selalu berada pada posisi menentukan sedangkan buruh cenderung pasrah saja pada kehendak majikan.
- j. Kelebihan dari segi sosial, kekerabatan, keuntungan usaha, halalnya keuntungan, kerjasama antar anggota, mobilitas sosial adalah berkaitan dengan anggota
- k. Dalam aspek pengawasan, semua anggota syirkah bertindak sebagai pengawas dan sekaligus sebagai pelaksana. Jadi pengawasan dari luar tidak diperlukan pada perusahaan Islami karena pemilik modal usaha yakni semua anggota musyarakah RMM secara fungsional merupakan pengawas terhadap operasional bisnis mereka.
- l. jika terjadi keadaan yang paling buruk pada usaha yaitu merugi maka kerugian itu akan ditanggung secara bersama oleh para anggota syirkah, jadi beban resiko didistribusikan kepada semua pemangku kepentingan RMM sehingga terasa lebih ringan.
- m. Jadi prinsip keadilan berlaku dalam syirkah artinya jika untung semua anggota memperoleh hasil berupa persentase dari laba

usaha sebaliknya jika usaha RMM merugi semua anggota syirkah ikut menanggung kerugian sesuai dengan persentase "saham" masing-masing. Inilah salah faktor yang menarik dalam berbagi hasil yaitu berbagi untung dan berbagi rugi.

4.6.2.1 Hasil Wawancara Tentang Kelangkaan Kerabat

Dalam aspek kerabat yang berminat dan mau mengelola bisnis RMM diakui oleh para anggota lebih sulit dibandingkan dengan pada masa lalu. Disebut juga secara kesejarahan pada masa lalu lebih mudah mencari kerabat untuk bekerjasama dalam bisnis rumah makan. Kemudahan ini lambat laun berubah menjadi sukar. Para responden kunci menyebutkan sejumlah alasan kenapa kerabat menjadi langka untuk diajak bermitra dalam usaha rumah makan yaitu:

- a. Tingkat pendidikan lebih tinggi. Tingkat pendidikan ternyata berpengaruh besar terhadap tersedianya kerabat untuk bermitra dalam bisnis RMM. Generasi pertama merantau ke Jakarta umumnya berpendidikan SR (Sekolah Rakyat) sekarang disebut SD. Anak-anak mereka, dengan segala usaha keras generasi pertama, disekolahkan hingga sampai pada tingkat tertinggi yang dapat dijangkau. Anak-anak mereka yang berpendidikan tinggi cenderung menjadi pegawai negeri atau profesional di bidangnya, tidak mau terjun di dunia bapaknya karena berbagai alasan.
- b. Tingkat diversifikasi pekerjaan. Diversifikasi pekerjaan yang tersedia di kota besar memberi andil pula terhadap kelangkaan kerabat untuk diajak bermitra dalam RMM. Terutama anak-anak mereka yang berpendidikan tinggi cenderung memilih pekerjaan yang mereka sukai dan sesuai dengan ijazah milik mereka.
- c. RMM butuh waktu banyak. Usaha RMM memerlukan waktu yang banyak meskipun usaha ini adalah kerjasama totalitas yang melibatkan semua personil. Kadangkala waktu yang terpakai adalah seharian penuh misalnya untuk berbelanja; menyiapkan bahan mentah misalnya membersihkan ikan, daging, dan ayam; menyiapkan bumbu; dan memasak makanan; kemudian menyajikannya di RMM. Besarnya waktu yang terserap untuk

mengelola bisnis RMM memberikan andilnya dalam mengurangi minat generasi muda turut dalam bisnis ini.

4.6.2.2 Hasil Wawancara Tentang Kelangkaan Orang Yang Dapat Dipercaya

Sistem musyarakah adalah bisnis antara dua orang atau lebih yang masing-masingnya menyetorkan dana dan jasa untuk usaha dengan maksud mencari keuntungan. Orang yang termasuk dalam suatu musyarakah disebut anggota musyarakah. Dana dan jasa yang dimasukkan masing-masing anggota anggota dikonversi menjadi saham dalam musyarakah itu. Hasil berupa keuntungan dari usaha musyarakah dibagi berdasarkan proporsi saham masing-masing anggota, sedangkan kerugian ditanggung bersama oleh anggota, masing-masing anggota bertanggung jawab sesuai proporsi dananya di dalam musyarakah. Bagi hasil dalam musyarakah dapat berbentuk *revenue sharing*, *profit sharing* atau *loss and profit sharing*.

Sistem bagi hasil akan berfungsi baik jika saling kepercayaan antara anggotanya kokoh dan kuat. Dalam sistem bagi hasil RMM rasa saling percaya antar anggota dianggap sebagai pilar keberlangsungannya, tetapi pada masa kini menurut informan kunci yang diwawancarai sukar mencari orang yang dapat dipercaya karena:

1. Pola hidup materialisme. Pola hidup materialisme yang ditiru dari Barat menyebabkan orang cenderung untuk menilai segala sesuatu dengan uang, sehingga uang adalah segalanya. Untuk memperoleh uang orang tanpa ragu melanggar norma adat, norma adat, dan norma agama. Kalau sudah begitu orang lain sulit untuk mempercayai orang lain.
2. Rasa malu yang luntur. Rasa malu adalah pagar kokoh yang menghalangi orang lain mengambil sesuatu yang bukan hak atau bukan miliknya. Tetapi kenyataan sehari-hari menunjukkan bahwa orang yang mengambil hak atau milik orang lain tanpa malu muncul di depan publik dengan wajah tanpa rasa bersalah bahkan ada orang yang bangga bisa mengambil hak orang lain. Rasa malu yang sudah luntur menyebabkan kepercayaan yang pernah diberikan ditarik kembali oleh orang yang memberikan.

4.7 Hasil Wawancara Alasan Perubahan

Pertanyaan tentang alasan-alasan kenapa RMM Mengubah Pola Bagi Hasil dengan pola campuran, diajukan kepada para informan kunci. Ada tujuh alasan penting yang dikemukakan oleh para informan kunci tersebut sebagai alasan terhadap pertanyaan peneliti berkaitan dengan perubahan pola menjadi campuran yaitu:

1. Padat-Karya vs Padat Modal 2. Tenaga versus Uang. 4. Pengambilan Keputusan Manajemen Bagi Hasil Lebih Sulit, 5. Pengaruh Perbedaan Visi Anggota 6. Tenggang Rasa Harus Besar dan 7. Efisiensi. Penjelasan mengenai hal-hal tersebut adalah:

1. Musyarakah dapat dianggap sebagai usaha padat karya sedangkan pola konvensional digambarkan sebagai padat modal. Artinya pada waktu RMM masih kecil pola padat karya menjadi memadai tetapi sewaktu sudah menjadi besar diperlukan banyak tambahan anggota, tetapi calon anggota tersedia tidak sebanyak yang diinginkan. Jadi ada kesulitan personil untuk bekerja berbagi hasil dalam usaha RMM, jalan keluarnya adalah dengan mengadopsi pola manajemen konvensional padat modal. Salah satu bentuk pilihan adalah menggaji pegawai untuk memenuhi kebutuhan personil. Jumlah anggota yang sedikit dan pegawai yang banyak adalah pilihan yang menggodakan manajemen RMM.
2. Tenaga vs Uang. Dalam kenyataan hidup di kota Jakarta masa kini, uang sangat berpengaruh dalam hidup sedangkan tenaga dihargai murah. Betapapun besar tenaga seseorang tetap saja penghasilan dari tenaga itu kecil, tetapi dengan banyak uang penghasilan dari uang itu bisa sangat besar. Orang yang banyak uang bisa hidup lebih mudah, sedangkan orang yang mengandalkan tenaga hidupnya lebih susah. Keadaan ini secara perlahan dan mantap berpengaruh dalam hidup pengusaha bagi hasil RMM di Jakarta.

Di sisi lain, semula ada idealisme dalam mendirikan usaha RMM yaitu pemerataan pekerjaan dan penghasilan untuk kerabat, tetapi setelah kerabat

- terserap semua dan kerabat yang lain tidak bersedia maka tujuan utama RMM harus bergeser menjadi 90% mencari untung (uang).
4. **Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Bagi Hasil Lebih Sulit.** Dalam sistem manajemen bagi hasil pengambilan lebih sulit dibandingkan manajemen konvensional. Kesulitan ini terutama disebabkan karena orang yang terlibat dalam pengambilan keputusan itu banyak, kesulitan ini bertambah jika diantara anggota ada kepentingan pribadi yang tidak dapat diakomodasi oleh anggota yang lain. Sebaliknya keputusan dari otoritas tertinggi (pemilik atau manajer puncak) dalam bisnis dengan sistem manajemen konvensional langsung dapat dilaksanakan tidak ada yang mempersanyakannya.
 5. **Visi Berbeda.** Perbedaan isi dalam sistem manajemen bagi hasil, musyawarah, berpengaruh terhadap banyak hal. Kadang-kadang beda visi diantara anggota tidak dapat segera diselesaikan, akibatnya ada kesempatan yang hilang, misalnya ada ide untuk memperluas cakupan usaha dengan pola waralaba tetapi karena beda visi antara anggota maka keputusan ini lama baru dapat diterima.
 6. **Tenggang Rasa harus Besar.** Tenggang rasa antara sesama anggota dalam bisnis bagi hasil RMM haruslah besar terutama karena melibatkan banyak kerabat. Tidak semua kerabat berpola pikir sama, tidak semuanya juga jujur, tidak semuanya pekerja keras, tidak semuanya punya rasa kepercayaan yang sama, dan seterusnya. Misalkan, ada kasus ketidakjujuran dalam hal keuangan maka bagi manajer sukar menindak karena dia adalah kerabat sendiri. Salah bertindak bisa berakibat mendalam bagi keutuhan hubungan kekerabatan.
 7. **Efisiensi.** Dengan menerapkan pola campuran dianggap ada efisiensi waktu dan tenaga. Sebagian tanggung jawab yang sifatnya praktis dapat diserahkan kepada pegawai, sehingga anggota mempunyai waktu lebih banyak untuk dipergunakan mencari alternatif pengembangan bisnis RMM. Jika sediakala misalkan empat orang bermusyawarah dalam satu lokasi RMM, kini setelah ada pegawai maka masing-masing orang dari empat orang ini bisa ditempatkan dan bertanggung jawab penuh untuk satu lokasi

RMM yang baru, dengan begitu satu lokasi dioperasikan oleh hanya satu orang anggota tetapi dibantu oleh banyak pegawai. Agaknya faktor ini yang menyebabkan banyak RMM baru berdiri pada lokasi berbeda tapi masih dalam satu perusahaan musyarakah campuran.

4.8 Proses Perubahan Manajemen RMM dan Peran Aktor

Ide tentang proses perubahan pola manajemen bagi hasil RMM adalah perlahan. Mula-mula adalah perubahan pada tingkat ide untuk berubah, proses membanding-bandingkan, proses seleksi, dan pengambilan keputusan. Perubahan menjadi pola campuran dirangsang oleh faktor dari luar dan dari dalam RMM. Kini pada tiga RMM terpilih sudah ada sebuah tim yang diberi tugas tambahan yaitu memikirkan perkembangan dan perluasan jangkauan RMM. Faktor-lain yang berasal dari dalam adalah: Kelangkaan Kerabat untuk Bermitra, Kelangkaan rasa saling percaya, Keinginan Mendapat Keuntungan, dan Keinginan dan Kesempatan untuk Berubah.

Faktor luar antara lain pola Waralaba Konvensional, dan Kemudahan Pengelolaan Pola Konvensional: manajemen 'mekanis', mudah mendelegasikan wewenang, dan Keuntungan yang Menggoda, adalah faktor yang datang dari luar.

4.8.1 Faktor Perubahan Dari Luar RMM

Pada waktu akhir ini waralaba konvensional sangat menggoda para anggota RMM terutama generasi muda diantara mereka. Dengan modal yang lebih kecil dibandingkan dikelola sendiri; pengawasan dan pengelolaan diserahkan kepada pengelola dan dia bertanggung jawab penuh terhadap operasi waralabanya; anggota RMM sebagai pemilik merek hanya menghitung keuntungan berdasarkan hasil penjualan dan modal operasi. Modal operasi dalam bentuk bahan makanan matang yang didistribusikan untuk sebuah RMM waralaba.

8.8.2 Faktor Perubahan dari Dalam RMM

Kelangkaan Kerabat untuk bermitra, kelangkaan orang yang dapat dipercaya, godaan keuntungan yang lebih besar dengan pola campuran, keinginan dan kesempatan untuk berubah dengan memanfaatkan seunberdaya yang ada disekitar, maka RMM mengubah pola manajemennya menjadi campuran. Pernyataan ini didukung oleh data kuesioner maupun data wawancara dan obsrvasi yang kita lakukan. Bahkan kini sudah ada 60% "holding company" RMM yang memulai waralaba. Waralaba dengan segala tantangan, harapan, dan lin hal yang tetrkait tidak masuk dalam penelitian ini

4.9 Hasil-hasil lain

Berikut adalah temuan dalam sejumlah diskusi dengan para tokoh dan penggagas anggota musyarakah RMM, wawancara yang semula dimaksudkan sebagai cara mengumpulkan data, mengkonfirmasi temuan, menjawab pertanyaan yang tidak dapat dikumpulkan dengan kuesioner, kemudian wawancara berubah menjadi diskusi. Diskusi membahas bermacam-macam topik dan topik yang ada kaitannya dengan musyarakah atau mudharabah menyangkut posisi pemodal, musyarakah tradisonal dan musyarakah kotemporer akan dilaporkan dan berikut ini adalah laporan ringkas dari diskusi:

1. Posisi pemodal dalam sistem bagi hasil. Posisi pemodal dalam sistem bagi hasil adalah sebagai investor yang berarti dia secara langsung akan terpengaruh oleh usaha yang dibiayainya yakni oleh *return* dan *risk* yang akan dihadapi oleh usahanya itu. Posisi seperti ini menyebabkan seorang pemodal usaha musyarakah harus sangat hati-hati memilih jenis usaha dan pengusaha yang menjadi pasangan dalam berusaha; usaha yang dipilih haruslah yang produktif dan partner usaha haruslah yang ahli dalam bidang usaha itu. Dalam praktek, pemodal harus yakin seyakin-yakinnya bahwa mitra usahanya adalah orang yang tepat untuk usaha yang dipilih dan ahli dalam bidang usaha itu. Dapat disimpulkan, kehati-hatian pemodal sangat diperlukan

karena berkaitan langsung dengan sukses atau gagalnya usaha mereka karena sifat dari usaha bagi hasil.

2. Pembiayaan modal kerja. Dalam musayarakah RMM ada kalanya diperlukan tambahan modal usaha untuk berbagai keperluan misalnya perluasan usaha. Jika pembiayaan diperlukan untuk membiayai modal kerja sebuah bisnis yang sedang berjalan maka instrumen dan skim musyarakah dapat dipergunakan dalam pengertian sebagai berikut:

Modal sebuah bisnis yang sedang berjalan dapat dinilai bersama antara calon investor dan pemilik perusahaan. Sebelumnya sudah dibahas sewaktu membicarakan konsep musyarakah tradisional, bahwa tidak selalu modal dalam bisnis musyarakah dalam bentuk kas. Asset non-likuid dapat pula disertakan dalam dalam bisnis musyarakah dengan syarat harus dinilai lebih dulu harga dari asset non-likuid itu. Cara pandang serupa dapat diadopsi dalam kasus ini. Nilai (harga) sebuah bisnis dapat diperlakukan sebagai tempat berinvestasi bagi seorang investor terhadap bisnis yang sedang membutuhkan suntikan dana, jumlah dana yang diikuti sertakan oleh investor dapat diperlakukan sebagai saham investasinya. Musyarakah dapat berlangsung untuk waktu yang terbatas, misalnya enam bulan atau setahun; selama waktu itu disepakati para pihak bahwa investor akan memperoleh persentase keuntungan sebesar persentase sahamnya, karena dia tidak terkait dengan keseharian bisnis. Setelah habis masa kerjasama penilaian kekayaan bisnis musyarakah dilakukan kembali terhadap asset likuid dan non-likuid dan keuntungan yang diperoleh (jika ada) didistribusikan lagi berdasarkan hasil evaluasi ini.

Sesuai dengan konsep tradisional, keuntungan tidak dapat ditentukan kecuali semua aset bisnis dilikuidasi, tetapi kini penelaian asset dapat diperlakukan sebagai "likuidasi membangun" dengan cara saling kesediaan semua pihak terkait, karena tidak ada larangan khusus dari syariah tentang hal ini. Dengan cara lain dapat diartikan bahwa pasangan bisnis diperkenankan membeli asset bisnis milik penyandang dana dan harga sahamnya dapat ditentukan berdasarkan penilaian asset

(*valuation of asset*), dengan tetap memperhatikan rasio alokasi keuntungannya mengikuti pola musyarakah.

Contoh, sebuah usaha musyarakah rumah makan Minang dimulai dengan modal A sebanyak Rp30 juta, untuk menambah modal usaha B masuk ke dalam usaha dengan membiayai Rp20 juta lainnya, sehingga total kekayaan usaha ini kini adalah Rp50 juta; modal A adalah 60% dan modal B adalah 40%. Disepakati B akan memperoleh 20% keuntungan aktual. Di akhir masa kerjasama kekayaan usaha musyarakah ini menjadi Rp100 juta. Keuntungan dari usaha musyarakah ini akan dibagi dengan rasio 20% dan 80%, sesuai rasio yang yang disepakati semula.

Keuntungan bisnis ini adalah Rp50 juta, harus dibagi dengan rasio 20 dan 80 kepada penyandang dana dan pengusaha, artinya Rp10 juta dari keuntungan harus dibagi kepada penyandang dana, Rp40 juta sisanya untuk pengusaha. Rp10 juta keuntungan ini ditambahkan kepada Rp20 juta awal, sehingga kekayaan penyandang dana kini menjadi Rp30 juta.

Dalam hal bisnis mengalami kerugian maka kerugian ini harus didistribusikan kepada pengusaha dan penyandang dana dengan rasio 60:40 sesuai dengan rasio modal masing-masing. Misalkan, bisnis mengalami kerugian seharga Rp10 juta maka kerugian ini harus ditanggung oleh penyandang dana dan pengusaha dengan rasio yang sama. Artinya risiko Rp4 juta kerugian ditanggung penyandang dana dan Rp6 juta ditanggung pengusaha. Sehingga kekayaan penyandang dana kini menjadi Rp16 juta dan pengusaha menjadi Rp24 juta.

3. Pembiayaan Pola Bagi Hasil Keuntungan (*Profit Sharing*). Pembiayaan berbasis *musyarakah* sesuai dengan prosedur di atas sukar diaplikasikan pada bisnis yang mempunyai jumlah besar fixed asset, khususnya industri yang sedang berjalan, karena penilaian (valuasi) semua asset dan depresiasi atau apresiasi mungkin menyebabkan masalah akuntansi yang berakhir dengan kerancuan. Dalam kasus

seperti ini, musyarakah dengan sedikit penyesuaian dapat dilaksanakan.

Kesulitan utama dalam kasus seperti ini adalah dalam perhitungan pengeluaran tidak langsung (*indirect expenses*), misalnya depresiasi mesin, dan gaji staf. Untuk menyelesaikan masalah ini, para pihak terlibat bisnis harus terlebih dulu menyepakati prinsip musyarakah dengan keuntungan yang didistribusikan dihitung dari keuntungan total (*gross profit*) dan bukan dari keuntungan bersih, artinya pengeluaran tidak langsung tidak mengurangi keuntungan didistribusikan. Dengan kata lain pengeluaran tidak langsung ditanggung oleh industrialis dan hanya pengeluaran langsung (misalnya bahan mentah, buruh langsung, dan listrik) yang ditanggung oleh musyarakah. Industrialis, harus disepakati untuk diberi tambahan persentase keuntungan sebagai kompensasi atas tanggung jawabnya terhadap biaya tidak langsung. Kesepakatan ini dijustifikasi dengan cara menganggap bahwa bisnis dijalankan tidak terbatas hanya pada operasi perusahaan dimana tambahan dana diperlukan dan dicarikan dari lembaga keuangan. Mesin dan staf dapat juga terlibat pada bisnis lain maka biaya yang terkait dengan hal ini haruslah dikeluarkan pula dari musyarakah.

Untuk lebih jelas misalkan ada sebuah bisnis dengan modal gedung Rp22 juta, mesin dan pabrik seharga Rp2 juta, dan staf digaji Rp50.000 per bulan. Pabrik memperoleh dana musyarakah dari bank Rp5 juta untuk jangka waktu satu tahun. Artinya musyarakah akan berakhir setelah masa satu tahun, dan keuntungan akan dibagi untuk para pihak sesuai dengan persentase yang telah disepakati. Sewaktu menghitung keuntungan, semua pengeluaran langsung direduksi dari pemasukan (*income*). Pengeluaran langsung dapat dikelompokkan menjadi: belanja bahan mentah (*raw material*), upah buruh yang terlibat dalam proses produksi, biaya listrik langsung proses produksi, dan semua tagihan yang berkaitan dengan musyarakah.

Sedangkan bangunan, mesin, dan gaji staf lain jelas tidak otomatis masuk perhitungan musyarakah karena tidak hanya dipakai

untuk kepentingan musyarakah tetapi untuk bisnis lain juga. Kerjasama musyarakah berakhir setelah satu tahun, padahal bangunan dan mesin masih dapat berproduksi untuk masa yang lebih panjang, yakni setelah musyarakah berakhir. Semua biaya untuk bangunan dan mesin, jelas, tidak dapat dikaitkan dengan *musyarakah* setelah masa kerjasama satu tahun. Depresiasi bangunan dan mesin selama umur musyarakah termasuk dalam pengeluaran dalam masa musyarakah itu. Dalam tataran praktis sukar sekali untuk menentukan biaya dalam bentuk depresiasi ini. Agaknya menurut pengamatan kita ada dua cara dalam menyelesaikan masalah ini.

Pertama: para pihak harus menyetujui bahwa portofolio musyarakah menyewa bangunan dan mesin kepada (pengusaha) pemiliknya dengan besaran sewa yang telah disetujui para pihak. Sewa ini dibayarkan dari kekayaan musyarakah berdasarkan keuntungan atau kerugian yang dialami bisnis itu.

Kedua: harus disepakati bahwa persentase keuntungan yang menjadi bagian pengusaha diperbesar dengan memperhitungkan tambahan modalnya berupa bangunan dan mesin.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.

Berdasarkan data yang dikumpulkan dengan daftar pertanyaan, pengamatan dan wawancara dengan informan kunci ternyata banyak faktor yang menyebabkan perubahan pola RMM menjadi campuran; tidak hanya satu atau dua faktor yang berpengaruh tetapi banyak faktor bersinergi mempengaruhi pola lama, kemudian muaranya adalah perubahan pola bagi hasil RMM menjadi pola campuran.

1. Faktor-faktor tersebut yaitu: Keuntungan yang lebih besar pada pola campuran terutama disebabkan oleh gaji pegawai (buruh) yang lebih murah dibandingkan bagi hasil. Pada pola syirkah bagi hasil yang diterima anggota bisa mencapai rata-rata 2-5 kali lipat dari gaji yang diterima pegawai; pada pola campuran perbandingan ini mencapai 3-7 kali lipat. Kesulitan mencari kerabat untuk mitra dan rasa percaya yang tipis. Mayoritas responden, lebih dari 95%, percaya betapa sulitnya mencari kerabat untuk bermitra, dalam bisnis RMM di Jakarta, apalagi disyaratkan kerabat yang juga dapat dipercaya maka kesulitan itu semakin bertambah, pernyataan ini diperkuat oleh semua informan kunci.
2. Pengaruh perubahan pengelolaan RMM menjadi campuran adalah: ada diversifikasi tugas dan tanggung jawab (pegawai menjalankan hal-hal praktis dan teknis dan anggota mengelola hal-hal yang bersifat managerial); bagi anggota banyak waktu yang tersedia untuk memikirkan pengembangan dan perluasan RMM, sehingga banyak RMM dengan merek dan pemilik yang sama berdiri di berbagai lokasi yang berbeda; pada pola campuran penghasilan meningkat.

5.2 Saran

1. Penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan untuk semua RMM karena datanya sedikit dan pengambilan sampelnya non-probabilitas; hasil penelitian ini hanya dapat diterapkan untuk RMM yang keadaannya sama atau sangat mirip.

2. Dengan memfokus pada waralaba yang sedang tumbuh dan memperluas cakupan dengan pengambilan sampel probabilitas maka hasil penelitian berikutnya akan sangat menarik.



DAFTAR PUSTAKA

- Akhtar, M.R. (1992), "An Islamic Framework for Employer-Employee Relationship: *The American Journal of Islamic Social Sciences*, 9(2), 202-218.
- Akhtar, M.R. (1996), "Towards An Islamic Approach For Environmental Balance". *Islamic Economic Studies*, 3(2), 57-77.
- Al-Alwani T.J. and W. A. El-Anshary, (1999), *Linking Ethics and Economics: The role of Ijtihad in the Regulation and Correction of Capital Market*, Georgetown University, Virginia: Center for Muslim-Christian Understanding: History and International Affairs.
- Ali Al-Jarhi, Mabid and Anas Zarqa., (2005), *Redistributive Justice in A Developed Economy: An Islamic Perspective*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005
- Alpay, Savas, (2005). *An Evaluation of Special Finance House: A Case Study on Turkey*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- As-Sadr, Muh. Baqir (1983). *Iqtishaduna, Our Economics*. Volume Two Part One, First ed. WOFIS: Chapter Economic and Doctrine Islam.
- Bendjilali, Boualem and Tariqullah Khan (n.d). *Economics of Diminishing Musyarakah*. Research Paper No.31. The Islamic Research and Training Institute of the Islamic Development Bank. Jeddah., Saudi Arabia.
- Bogdan, Robert C., Biklen, Sari Knopp (1982). *Qualitative Research for Education: An Introduction to Theory and Method*. Allyn and Bacon. Boston, London.
- Chapra, M. Umer (2000). *Sistem Moneter Islam*. Terjemahan Indonesia oleh Ikhwan Abidin Basri. Gema Insani Press, Jakarta.
- Choudhury, Masudul Alam., (2005), *Islamic Economics and Finance: Where Do We Stand*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- Daim, Chamidun (2003). *Pengembangan Kemitraan dan Dukungan Pendanaannya di Bidang Perkebunan*. Makalah Pengantar Program PascaSarjana IPB, April 2003.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. (2006), *Exposure Draft Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 101-106 (Revisi 2006)*. Penerbit IAI (Ikatan Akuntan Indonesia), Jakarta.

- Dusuki, Asyraf Wajdi and Humayon Dar., (2005), *Stakeholders' Perception of Corporate Social Responsibility of Islamic Banks: Evidence From Malaysian Economy*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- El-Diwany, Tarek. (2003) *The Problem With Interest (Sistem Bunga dan Permasalahannya)*. Terjemahan Indonesia oleh Amdiar Amir. Penerbit Akbar Media Eka Sarana. Jakarta.
- Esterberg, Kristin G., (2002). *Qualitative Methods in Social Research*. Mc Graw Hill, New York.
- Faisal, Sanapiah (1990). *Penelitian Kualitatif, Dasar dan Aplikasi*. YA3. Malang.
- Final Communique 2005, *Sixth International Conference on Islamic Economics and Finance*. "Islamic Economics and Banking in the 21th Century". Jakarta. 21-24 November 2005.
- Firmansyah. *Aktivitas Bagi Hasil Sektor Pertambangan*. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Primer (Buku 2)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2005.
- Hendrie-anto, M.,B., (2003), *Pengantar Ekonomi Mikro Islami*. Ekonosia. Yogyakarta.
- Hussein, Khalid (2005). *Islamic Investment: Evidence from Dow Jones and FTSE Indices*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- Iqbal, M., (2007) *Mengembalikan Kemakmuran Islam dengan Dinar & Dirham*. Spiritual Learning Centre & Dinar Club, Cimanggis Depok.
- Jusmaliani: *Mengenal Kembali Kegiatan Ekonomi Berbasis Bagi Hasil*. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Teori dan Kenyataan Empiris (Buku 1)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2005.
- Jusmaliani dan Yani Mulyaningsih. *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Production Sharing*. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Teori dan Kenyataan Empiris (Buku 1)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2005.
- Jusmaliani. *Potensi Pengembangan Pola Bagi Hasil*. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Sekunder*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2006.

- Jusmaliani. Pola Bagi Hasil Dalam Perekonomian. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Sekunder. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2006.
- Karim, Adiwarmam., (2002), Ekonomi Islam: Suatu Kajian Ekonomi Makro. The International Institute of Islamic Thought Indonesia. Jakarta.
- Karim, Adiwarmam, (2002), *Ekonomi Mikro Islami*, IIT, Indonesia, Jakarta.
- Khan, M. Fahim., (1994), *Essays in Islamic Economics*. Reprinted from Islamic Economics Series-19, The Islamic Foundation, Jeddah.
- Listiani, Nurlia. *Production Sharing*. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Teori dan Kenyataan Empiris (Buku 1). Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2005.
- Listiani, Nurlia. Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Perkebunan. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Primer (Buku 2). Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2005.
- Listiani, Nurlia. Persepsi Masyarakat Terhadap Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil pada Sektor Manufaktur. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Sekunder. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2006.
- Mannan, M.A., (1992), Ekonomi Islam: Teori dan Praktek. Edisi I. Diterjemahkan ke Bahasa Indonesia oleh Potan Arif Harahap. Pt. Intermedia, Jakarta.
- Marthon, Said Sa'ad., (2004), Ekonomi Islam: Di Tengah Krisis Ekonomi Global. Terjemahan Indonesia oleh Ahmad Ikhrom dan Diyauddin. Penerbit Zikrul Hakim. Jakarta.
- Michon, G.; Mary, F.; and J.,Bompard (1986). "Multistoried Agroforestry Garden System in West Sumatra, Indonesia." *Agroforestry Systems* 4: 315-338
- Muhammad, M.Ag, (2005), *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, FE UGM, Yogyakarta, Edisi 2004/2005.
- Mulyaningsih, Yani (2005). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Tanaman Pangan dan Hortikultura. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Primer (Buku 2). Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.
- Mulyaningsih, Yani (2006). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sektor Sekunder di Daerah Penelitian: Kasus Industri Manufaktur. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Sekunder. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.

- Nasution, Mustafa Edwin, Nurul Huda, dkk, (2006) *Pengenalan Eksklusif Ilmu Ekonomi Islam*, Kencana Prenada Group, Jakarta.
- Qardhawi, Yusuf.(2001), Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam. Terjemahan Indonesia oleh Didin Hafiduddin,Setiawan Budiutomo, dan Aunur Rofiq Shalih Tamhid. Penerbit Robbani Press. Jakarta..
- Sairally, Salma., (2005), *Evaluating the 'Social Responsibility' of Islamic Finance: Learning From the Experiences of Socially Responsible Investment Funds*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- Schweithelm, James (n.d.) "Farmers, Forester, and Hydroelectricity: A View of Watershed Use Policy in Riam Kanan." Geograpfy Department. University of Hawai.
- Sekaran, Uma., (2003), *Research Methons for Business 4th Edition*. John Wiley & Sons Inc. New York.
- Septia, Yeni (2005). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Peternakan. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Primer (Buku 2). Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.
- Septia, Yeni (2006). Beberapa Kendala Dalam Pola Kemitraan Usaha Berbasis Bagi Hasil di Sektor Sekunder. *Dalam*: Jusmaliani (Penyunting). Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Sekunder, Pusat Penelitian Ekonomi. Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.
- Shakespeare, Rodney (2005), *Non-Interest Resource Mobilization for Public Capital Projects: The Use of Islamic Endogenous Loans*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- Siswanto, Anton (2004). Pengaruh Bagi Hasil Bagi Hasil atas Pembiayaan Musyarakah Perdagangan terhadap Peningkatan *Return on Investamen*. *An Undergraduate Thesis from JBPTUNIKOMPP*. ITB Central Library, Bandung.
- Siswanto, Dodik and Hamidah Qoyyimah., (2005), *Analysis on Feasibility of Musyarakah Mutanaqisah Implementation in Indonesian Islamic Securitization Banks*. A Paper Presented in Islamic Economics and Banking in The 21st Century. 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta Indonesia, November 21-24, 2005.
- Sjach, Benri (1988). Farmers' Participation and the Preparation of a Planning Document: A case Study of a Social Forestry Project in Riam Kanan Valley, South

Kalimantan, Indonesia. A Master thesis presented to the Faculty of the Graduate School, Ateneo de Manila University, Manila, The Philippines.

Spradley, James (1980). Participant Observation. Holt, Reinhart and Winston.

Stiglitz, J.E. (1975). *Incentives and Risk Sharing in Sharecropping*. Review of Economics Studies, 219-255.

Sugiyono (2008). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Penerbit Alfabeta, Bandung.

Sutisna 2003. Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran. Rosda. Bandung.

Syahatah, Husayn (2004), *Akuntansi Zakat: Panduan Praktis Perhitungan Zakat Kontemporer*. Terjemah Indonesia oleh A. Syakur. Penebit Pustaka Progressif. Jakarta.

Thoha, Mahmud dan Yani Saptia (2005). *Profit and Loss Sharing*. *Dalam*: Jusmaliani Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Teori dan Kenyataan Empiris (Buku 1)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.

Thoha, Mahmud dan Nurlia Listiani dan Yeni Septia (2005). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil Dalam Sub Sektor Perikanan*. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sektor Primer (Buku 2)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.

Tim Peneliti (2005). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Pendekatan Studi*. *Dalam*: Mahmud Thoha (Penyunting). *Aktivitas Ekonomi Berbasis Bagi Hasil: Dalam Sekktor Primer (Buku 2)*. Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, Jakarta.

Yanis, Rusli (2004). *Persepsi Mahasiswa Terhadap Universitas Terbuka: Studi Kasus Tentang Brand Image Universitas Terbuka*. Tesis S2 Manajemen Komunikasi, Program Pasca Sarjana, Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, Jakarta.