

PENGARUH AKAD MUDHOROBAH DALAM PERKEMBANGAN USAHA CAFE CERIA DI PONDOK PESANTREN DARUL HIKMAH

Ahmad Zeinul Arifin¹, Moch. Firman Agus Nastain Marzuki², M. Holil Baitaputra³
Program Studi Ekonomi Syariah STAI Darul Hikmah Bangkalan
202093290416@darul-hikmah.com, 202093290441@darul-hikmah.com

Received: 15-08-2024

Revised: 27-08-2024

Approved: 28-08-2024

ABSTRAK

Café Ceria merupakan usaha yang bergerak dibidang makanan rigan dan minuman yang berada dihalaman Pondok Pesantren Darul Hikmah. Awal mula berdirinya café ceria ini pada tahun 2017 dengan cara mempromosikan produknya dengan cara menitipkan di kantin pondok, dan di bazar-bazar yang ada di pondok, karena terbukti dan hasilnya memuaskan kepada para pelanggan, sehingga usaha ini pun terus berkembang. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif yang artinya proses untuk mengetahui pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat untuk menganalisis keterangan mengenai yang telah diketahui. Dalam mengolah dan menganalisis data dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kuantitatif Asosiatif. Penelitian kuantitatif Asosiatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisa keterangan mengenai yang ingin kita lakukan. Populasi adalah keseluruhan objek wilayah generalisasi yang terdiri atas subjek atau obyek dengan kualitas karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek atau ubyek yang meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki obyek atau subjek yang diteliti Dalam penelitian ini populasi terdiri dari 15 pegawai Café Ceria Pondok Pesantren Darul Hikmah. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil yang diperoleh uji T bahwasannya $T_{(hitung)}$ sebesar 2,642 dari taraf signifikansi 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa $T_{(hitung)}$ 2,642 T_{tabel} 1.684 maka pengaruhnya signifikan. Dari hasil tersebut diperoleh R-Square sebesar 0,362 x 100% 36,2%. Sedangkan sisanya 6,38% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

ABSTRAC

Café Ceria is a business engaged in rigan food and drinks located in the courtyard of Darul Hikmah Islamic Boarding School. The beginning of the establishment of this cheerful café in 2017 by promoting its products by leaving them in the cottage canteen, and at bazaars in the cottage, because it is proven and the results are satisfying to customers, so this business continues to grow, this research uses quantitative research which means the process of knowing knowledge that uses data in the form of numbers as a tool to analyze information about what is already known. In processing and analyzing the data in this study, the authors used associative quantitative research. Associative quantitative research is a process of discovering knowledge that uses data in the form of numbers as a tool to analyze information about what we want to do. Population is the entire object of generalization area consisting of subjects or objects with certain quality characteristics set by researchers to draw conclusions. So the population is not only people, but also objects or objects that include all the characteristics or properties possessed by the object or subject under study In this study the population consisted of 15 employees of Café Ceria Pondok Pesantren Darul Hikmah. It can be seen from the results obtained by the T test that the $T_{(count)}$ is 2.642 from the significance level of 0.05, so H_0 is rejected and H_a is accepted. It can be concluded that $T_{(count)}$ 2.642 T_{table} 1.684 then the effect is significant. From these results obtained R-Square of 0.362 x 100% 36.2%. While the remaining 6.38% is influenced by other variables not examined in this study.

PENDAHULUAN

Islam merupakan agama yang rahmatan lilalamin bagi alam semesta. Segala aspek kehidupan telah diatur oleh hukum Allah. Oleh karena itu benar jika dikatakan bahwa Islam itu lengkap dan umum dalam hal hukum. Pada dasarnya ruang lingkup kehidupan di dunia ini bertumpu pada dua macam, yaitu hubungan yang tegak lurus, yaitu hubungan dengan Allah yang diwujudkan dalam amalan ibadah, dan hubungan yang sejajar dengan yang lain. manusia lingkungan alam, hubungan manusia dengan manusia lain, berupa muamalah atau muamalah fiqh.¹

Aktivitas ekonomi dapat dianggap identik dengan sejarah itu sendiri. Ada sejak turunnya nenek moyang manusia, hingga Adam dan Hawa, di permukaan bumi, pembangunan ekonomi berjalan seiring dengan perkembangan dan ilmu teknologi yang dimilikinya. Seiring sejarah manusia berkembang dan maju, maka sejarah ekonomi pun berkembang dan semakin lengkap. Kebutuhan manusia yang semakin akut tidak dapat dipenuhi dengan sendirinya, sehingga menyebabkan terjadinya pertukaran barang dalam berbagai bentuk. Kita tidak bisa lagi mengandalkan alam yang menyediakan banyak fasilitas. Akhirnya muncullah berbagai transaksi, mulai dari barter hingga lebih seperti yang dialami saat ini. Secara umum kegiatan dapat dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu produksi, produksi, dan konsumsi.²

Sekilas sejarah Café Ceria merupakan usaha yang bergerak di bidanag makanan riga dan minuman didirikan oleh KH. Syabro Malis di Pondok Pesantren Darul Hikmah. Usaha ini di mulai dari usaha kecil-kecilan dan mengandalkan peralatan yang se adanya, dan tenaga kerja yang membantu dalam kegiatan usaha ini adalah santri dan orang terdekatnya sebanyak dua orang. Awal mula berdirinya Café Ceria ini pada tahun 2017 dengan cara mempromosikan produknya dengan cara menitipkan di kantin pondok, dan di bazar-bazar yang ada di pondok, karena terbukti dan hasilnya memuaskan kepada para pelanggan, sehingga usaha ini pun terus berkembang, dan dengan modal tekat keberanian serta rasa percaya diri yang kuat, dan pada akhirnya seiring berjalannya waktu selang satu tahun berjalan lamanya Café Ceria ini diberikan kepada istrinya nyai Ilmyatul Chonimah Sp.d. dan memutuskan membuka bazar sendiri pada hari jumat tanggal 15 januari 2018 yang ber nama Kedai Biru Café Ceria.³ Usaha ini secara bertahap terus berkembang dari mulut ke mulut, yang mengakibatkan bertambahnya pelanggan, sehingga usaha Café Ceria semakin berkembang hingga saat ini Pelanggannya terdiri dari kalangan santri, siswa pelajar, sampai kalangan atas maha siswa dan terus berjalan sampai saat ini, di tahun 2022 yang mana dicabanag pertamanya tersebut ada peningkatan bertambahnya pegawai menjadi tiga orang. Maka dari itu dibutuhkan berbagai macam strategi pemasaran dan pelayanan yang di lakukan oleh para pegawai agar jumlah konsumen terus menerus meningkat setiap harinya. Café ceria adalah salah satu usaha yang berada di Desa Langkap Kecamatan Burneh Kabupaten Bangkalan, tepatnya di Pondok Pesantren Darul Hikmah. Lokasi ini berada pada wilayah yang strategis dalam menjalankan usaha, karena lokasi ini di dalam Pondok Pesantren sehingga mudah untuk pemilik usaha yang akan di jalankannya, karna target konsumen adalah semua santri dan siswa, dengan produk yang sangat lengkap yang di sajikan setiap harinya. Seperti Risol, Gorengan Tempe, Gorengan Tahu, Bakwan, Osis Bakar, Pentol Goreng, dan Kerondok, untuk jenis minuman yang di sajikan, Jasjus, Nutrisari, Susu, Pop Ice, Cokolatos Ada juga berbagai jenis kopi. Abc

¹ Siswadi, 'Jual Beli dalam Perspektif Islam' Jurnal Ummul Qura, 3.2 (2018). h.59.

² Abdullah Zakiy Al-Kaaf, Ekonomi Dalam Perspektif Islam, (Bandung: Pustaka Ceria, 2015), 79.

³ Ilmiyatul Chonimah S.pd. Pemilik Usaha cafe, Wawancara, (Tanggal 15 januari 2024), Jam 11.00

Moka, Abc Susu, Tora Bika Susu, Torabika Moka, Tora Bika Capucino, Kapal Api, Goodday Capucino, Goodday Freeze, Top White Coffe, Keunggulan produk yang di sajikan setiap harinya kepada para konsumen merupakan strategi pemasaran bagaimana agar sebuah produk itu dapat laku dipasaran melalui kemasan yang menarik, rasa yang enak, merek, atau bahan yang diolah harus higienis, untuk menarik pembeli atau konsumen, agar membeli atau mengkonsumsi produk kami tetap sehat dan tetap nyaman di konsumsi sehari-hari. Yang semuanya itu diramu dan disatukan untuk menciptakan sebuah produk yang laku dipasaran dan memenuhi harapan dan keinginan konsumen yang selalu berubah-ubah.⁴

Mudhorobah merupakan kerjasama usaha antara dua orang atau lebih, pihak di mana pemilik modal menyediakan seluruh modal 100% (Shahibul maal) mempercayakan seluruh modalnya kepada pengelola (mudharib) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan, dengan kata lain ulama fiqih mendefinisikan bahwa mudhorobah atau qiradh yaitu pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pekerja untuk di jadikan modal usaha sedangkan dengan keuntungan dagang itu di bagi menurut kesepakatan bersama. yang di tuangkan dalam bentuk nisbah dan apabila terjadi kerugian, dan kerugian tersebut merupakan konsekuensi bisnis (bukan penyelewengan atau keluar dari kesepakatan) maka pihak menyediakan dana akan menanggung kerugian menajerial, dan waktu serta kehilangan nisbah keuntungan bagi hasil yang akan di peroleh.⁵ Didalam Café Ceria dengan Presentase yang akan di dapat oleh mudharib hanya 50% dari hasil pendapatan Mudharabah, Jika misalnya hasil pendapatan Mudharabah adalah \$1000, maka bagian yang akan di terima mudharib adalah \$500 sesuai yang di sepakati dari awal.

Mudharabah telah ada sejak masa Jahiliah dan pada masa Islam tetap dibenarkan sebagai praktek. Ibnu Hajar mengatakan, yang dipastikan adalah bahwa mudharabah telah ada pada masa Nabi SAW. Beliau mengetahui dan mengakuinya. Seandainya tidak demikian, niscaya ia sama sekali tidak boleh.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al-Jumu'ah : 10)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”. (QS. Al-Baqarah:198).

Kedua ayat di atas, secara umum mengandung kebolehan akad mudharabah yang menjelaskan bahwa mudharib adalah sebagian dari orang-orang yang melakukan perjalanan (dharb) untuk mencari karunia Allah SWT.

Mudharabah itu terbagi menjadi dua jenis yaitu mudharabah mutlaqoh dan mudharabah muqayyadah. Jika perkembangan mudharabah ini diterapkan sesuai dengan ketentuan syariat dan di jalan kan oleh para pelaku usaha dengan benar, maka pembiayaan tersebut berpotensi meningkatkan kegiatan usahanya

Mudharabah mutlaqoh (mudharib) memiliki kebebasan penuh untuk mengelola usaha tanpa harus mendapatkan persetujuan dari shahibul mall, namun demikian mudharib juga bertanggung jawab atas hasil usaha tersebut.

Mudharabah muqayyadah ada ketentuan-ketentuan khusus yang mengatur bagaimana modal dapat di gunakan dan bagaimana keuntungan serta kerugian akan di bagi antara pihak yang menyediakan modal (shahibul mall) dan pihak yang mengelola (mudharib)

⁴ Abdul Gofur S.E. Pengelola Usaha café ceria, Wawancara, (Tanggal 17 januari 2024), Jam 10.00

⁵ Karnaen A. Perwataatmadja, *Apa Dan Babagi Mana Bank Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo), h. 21

kebebasan pengelola usaha dalam mudharabah muqayyadah lebih terbatas di bandingkan mudharabah mutlaqah karena ada batasan-batasan yang telah di sepakati sebelumnya.

LANDASAN TEORI

Pengertian Akad

Akad berasal dari bahasa arab Al-aqdu dalam bentuk jamak disebut yang berarti tali pengikat atau simbol. Menurut ahli fiqih, kata akad ibaratnya hubungan antara ijab dan qaboul terhadap wasiat syariah yang menentukan adanya pengaruh hukum terhadap pokok perjanjian. Suatu kontrak, perjanjian atau transaksi dapat diibaratkan suatu persekutuan yang dibingkai oleh nilai-nilai dari pihak tersebut.

Dalam istilah Fiqih, secara umum akad berarti sesuatu yang akan menjadi tekad seseorang untuk melaksanakan, baik yang muncul dari satu pihak, seperti wakaf, talak, sumpah, maupun yang muncul dari dua pihak, seperti jual beli, sewa, wakalah, dan lain-lainnya.

Secara khusus akad berarti kesetaraan antara ijab (pernyataan penawaran atau pemindahan kepemilikan) dan qabul (pernyataan penerimaan kepemilikan) dalam lingkup yang diisyaratkan dan pengaruh pada sesuatu.⁶

Menurut komplikasi ekonomi syariah, yang dimaksud dengan kontrak akad adalah perjanjian antara dua beberapa pihak untuk melakukan perbuatan hukum tertentu.⁷

Menurut Hasbi Ash-Shiddieqy mengutip definisi yang di kemukakan oleh Al-Sanhury, akad ialah “perikatan ijab qabul yang di benarkan syara” yang menetapkan kerelaan kedua belah pihak”. Adapula yang mendefinisikan , akad ialah “ikatan, pengokohan dan penegasan dari satu pihak atau kedua belah pihak.”⁸

a. Rukun Dan Syarat Akad

1) Rukun-Rukun Akad

Terdapat perbedaan pendapat dikalangan fuqaha berkenaan dengan rukun akad. Menurut jumbuh fuqaha rukun akad terdiri atas:

- a) Aqid, adalah orang yang berakad (bersepakat)
- b) Ma'qud Alaih, adalah benda-benda yang di akadkan, seperti benda yang ada dalam transaksi jual beli.
- c) Maudhu' al-Aqd, adalah tujuan atau maksud mengadakan akad.
- d) Shidat Al-'Aqid yang terdiri dari ijab dan qabul.⁹
- e) 2) Syarat-Syarat Akad

Syarat-syarat umum yang harus dipenuhi dalam akad adalah sebagai berikut:

- a) Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak (ahli). Maka akad orang yang tidak cakap (orang gila) akadnya tidak sah.
- b) Yang dijadikan objek akad dapat menerima hukumnya.
- c) Akad itu diizinkan oleh syara', dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya, walaupun dia bukan 'aqid yang memiliki barang.
- d) Akad bukan jenis akad yang dilarang, seperti jual beli mulasamah.
- e) Akad dapat memberikan faedah.
- f) Ijab harus berjalan terus, maka ijab tidak sah apabila ijab tersebut dibatalkan sebelum adanya qabul.¹⁰

⁶ Ascara, Akad Dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2018), h. 35

⁷ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 71

⁸ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), h.15.

⁹ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2019), 28

¹⁰ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah...32*

b. Macam-Macam Akad

Setelah syarat-syarat di jelaskan, pada bagian ini akan menjelaskan macam-macam akad¹¹

1) Akad Munjis, yaitu akad yang dilakukan secara langsung menuju puncak dari akad tersebut. Perjanjian yang diikuti dengan artikulasi perjanjian, adalah penegasan perjanjian yang tidak disertai syarat-syarat dan juga tidak ditentukan waktu pelaksanaannya setelah perjanjian.

2) Akad Mua'alaq, akad yang dalam pelaksanaannya terdapat syarat-syarat mengenai menangulangi pelaksanaan kontrak, misalnya jaminan pengiriman produk yang di kontrakkan setelah angsuran.

3) Akad Mudhaf, yaitu suatu akad yang dalam pelaksanaannya terdapat syarat-syarat untuk mengalahkan pelaksanaannya, pelaksanaan asersi itu di tunda sampai waktu yang telah ditentukan. Pernyataan ini penting pada saat perjanjian, namun belum memiliki hasil yang sah, jika belum muncul pada waktu yang telah di tentukan.

1. Mudharabah

a. Pengertian Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak, dimana pihak pertama bertindak sebagai pemilik dana (shahibul maal) yang menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola usaha (mudharib). Keuntungan usaha yang didapatkan dari akad Mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah (persentase).

Bak' al-Mudharabah, yakni jual beli mabi' dengan ra's al - mal (harga pokok) di tambah sejumlah keuntungan tertentu yang di sepakati dalam akad.¹² Dalam kontrak mudharabah, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Kontrak mudharabah dapat di lakukan untuk pembelian secara pemesanan pembelian. Dalam istilah imam syafi'i dalam kitab Al-um, di kenal dengan Al-Amir bin Asy-syira.¹³

Menurut Accary, Mudharabah adalah istilah fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolahan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang di dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang di inginkan.¹⁴

Menurut Syafi'i Antonio, bai' Al-Mudharabah adalah pertukaran produk harga yang sudah termasuk tambahan yang disepakati. Dalam mudharabah, penjual diwajibkan menggunakan harga beli barang dan memperkirakan margin keuntungannya.¹⁵

Menurut M Nur Rianto Al-Arif, Mudharabah adalah suatu akad penjualan pembelian barang yang menunjukkan harga beli dan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akad ini merupakan suatu bentuk akad kepastian karena dalam mudharabah diperlukan tingkat keuntungan yang ditentukan.¹⁶

¹¹ *ibid*

¹² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2018),41.

¹³ Hufron A. Mas adi, *Figh muamalat Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 142.

¹⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (PT Raja Grafindo Persada, 2018), 81-82

¹⁵ Muhammad Syafii' I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gama Insan Press,(2016), 101.

¹⁶ M.Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis dan Peraktis*, (Bandung CV. Pustaka Setia,2015), 150.

Menurut Yuke Rahmawati, mudharabah adalah akad jual beli untuk membeli suatu barang dengan harga asal dengan keuntungan yang disepakati, keuntungannya tidak terlalu memberatkan pembelinya.¹⁷

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan Mudharabah adalah suatu akad jual beli yang penjualnya menunjukkan harga dasar atau pembelian awal atas barang yang akan dijualnya, dan menunjukkan keuntungan yang akan diperolehnya dari penjualan barang tersebut kepada pembeli.

b. Jenis-Jenis Akad Mudharabah

Dalam perspektif Islam, Mudharabah adalah salah satu dari prinsip-prinsip keuangan yang digunakan dalam sistem ekonomi syariah. Mudharabah merupakan suatu perjanjian kontrak di antara dua pihak atau lebih, di mana satu pihak memberikan modal (shahib al-mal) dan pihak lainnya memberikan tenaga kerja atau keterampilan (mudharib) untuk mengelola modal tersebut. Berdasarkan sifatnya, ada beberapa jenis mudharabah yang dapat dikenali dalam Islam.

1) Mudharabah Muqayyadah

Ini adalah jenis Mudharabah di mana kedua belah pihak menetapkan batasan-batasan tertentu dalam hal bagaimana modal akan diinvestasikan dan bagaimana keuntungan akan dibagi.

2) Mudharabah Mutlaqah

Dalam Mudharabah ini, pihak mudharib diberikan kebebasan penuh untuk mengelola modal tanpa adanya batasan-batasan tertentu. Namun, dalam praktiknya, umumnya terdapat kesepakatan tertentu antara kedua belah pihak.

3) Mudharabah Musyarakah

Dalam Mudharabah ini, kedua belah pihak, baik shahib al-mal maupun mudharib, juga turut serta dalam mengelola modal atau bisnis yang dijalankan. Pembagian keuntungan dan kerugian dilakukan sesuai dengan kesepakatan.

4) Mudharabah Muthlaqah (Bisnis tanpa batas)

Dalam jenis ini, kedua belah pihak sepakat untuk tidak menetapkan batasan-batasan dalam penggunaan modal dan penentuan keuntungan.

c. Landasan Hukum Akad Mudharabah

1) Dasar Hukum Per-Undang-Undangan.¹⁸

a) Pasal 1 ayat (13) UU No.10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

b) Pasal 19 ayat (1) huruf d dan ayat (2) huruf d UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

c) Pasal 21 huruf b angka 2 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

d) Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah beserta ketuntuan perubahannya.

e) Peraturan Bank Indonesia No 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan bank syariah, berikut perubahannya dengan peraturan Bank Indonesia No. 10/16/PBI/2008.

f) Peraturan Bank Indonesia No. 10/17/PBI/2008 tentang produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

g) Fatwa dewan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang mudharabah.¹⁹

¹⁷ Yuke Rahmawati, *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, (Tanggerang Selatan: UIN JAKARTA PRESS, 2016) 12.

¹⁸ Waksawidjaja. Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta (PT Gramedia Pustaka Utama 2015, 206.

¹⁹ Abdul Ghofur Anshori, "*Payung Hukum Perbankan Syariah*", (Yogyakarta: UII Press, 2017), 105

h) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam mudharabah.

2) Dasar Hukum Islam

a) Dasar Hukum AL Qur'an

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu". (QS. An-NISA" [4]: 29)²⁰

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tkanan) penyakit gila.

Keadaan mereka yang demikian itu, adalah di sebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba.

b) Dasar Hukum Hadist Nabi Muhammad SAW.²¹

(1) Hadis yang diriwayatkan oleh Ibn Majah dari Suhaib.

Ada tiga perkara yang didalamnya mengandung keberkahan adalah jual beli tempo, muqaradahan mencampur gandum dengan jagung untuk makanan dirumah, bukan untuk diperjual belikan". (HR. Ibn Majah dari Shuhaib).²²

(2) Hadist Nabi riwayat Tirmidzi dari Amar bin Auf.

Perdamaian dapat di lakukan di antara kaum muslimin, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau mengharamka yang haram; dan kaum muslimin terkait dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.

(3) Hadist Nabi Riwayat Jama'ah.

Menundah-nundah (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman

(4) Hadist Nabi Riwayat Nasa'I, Abu Dawud, Ibnu Majah dan Ahmad Menunda-nunda (pembayaran) yang di lakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian saksi kepadanya

(5) Hadist Nabi Riwayat Abd Al-Raziq dari Zaid bin Aslam Rasulullah SAW, ditanya tentang Urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.

c) Kaidah fiqih

Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh di lakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Dari itu pembiayaan akad Mudharabah sah dalam transaksi/muamalah dengan memperhatikan hal-hal berikut:²³

(1) Ketahui harganya terlebih dahulu

Pembeli kedua harus mengetahui harga pembelian sebagai syarat sahnya transaksi penjualan pembelian. Kondisi ini mencakup seluruh transaksi yang berkaitan dengan penyerahan penerima manfaat, kerjasama dan kerugian, karena semua transaksi tersebut didasarkan pada harga yang merupakan modal. Jika Anda tidak mengetahuinya, penjualan tersebut tidak sah pada saat transaksi. Jika kami tidak mengetahui hal ini sebelum semua orang pergi, transaksi akan gagal.

(2) Ketahui jumlah keuntungannya.

²⁰ Kementerian Agama, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: jabal 2018), 83.

²¹ Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IX/2000

²² Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Jogjakarta: Graha Ilmu, 2015, hal

²³ Wiroso, "*Jual Beli Mudharabah*" (Yogyakarta: UII Press, 2015), 17-04.

Mengetahui besarnya keuntungan sangatlah penting, karena merupakan bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sahnya jual beli.

(3) Modal.

Hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang di takar, di timbang dan di hitung, Syarat ini di perlukan dalam mudharabah dan tauliah, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu oleh yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya. Jika modal dan benda-benda yang tidak memiliki kesamaan, seperti barang dagangan, selain dirham dan dinar, tidak boleh diperjualbelikan dengan cara mudharabah atau tauliyah oleh pihak yang tidak memiliki barang dagangan. Hal ini karena mudharabah atau tauliyah adalah jual beli dengan harga yang sama dengan harga peertama, dengan adanya tambahan keuntungan dalam system mudharabah.

d) Rukun dan Syarat Akad Mudharabah

Rukun adalah segala sesuatu yang menjadi sebab berakhirnya suatu akad, karena rukun merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan sehingga akad tersebut tidak rusak pada waktu pelaksanaannya. Adalah rukun-rukun mudharabah menurut mayoritas ulama.

- 1) Para pihak dalam akad yaitu pemilik dana (shahibul maal) dan pengelola modal (mudharib)
- 2) Modal (Ra'sul Maal)
- 3) Bisnis dilakukan (al- amal)
- 4) Keuntungan (ribh)
- 5) Pernyataan persetujuan dan penerimaan (sighat akad)

Sedangkan syarat Mudharabah berkaitan dengan rukun, khususnya sebagai berikut:

- a) Kesepakatan (Ijab dan kobul): Terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak, shahibul maal dan mudharib, tentang modal, pembagian keuntungan, dan hal-hal lain yang relevan.
- b) Ketentuan pembagian keuntungan: Perlu disepakati secara jelas dan tegas sebelumnya. Pembagian keuntungan dapat disesuaikan berdasarkan proporsi modal dan usaha atau berdasarkan kesepakatan lainnya yang sah.
- c) Jenis Usaha: Usaha yang dilakukan harus halal menurut syariat Islam. Tidak boleh ada unsur-unsur yang diharamkan dalam proses produksi atau distribusi.
- d) Kerugian: Kerugian dari usaha akan ditanggung oleh pihak yang menyediakan modal, kecuali jika kerugian disebabkan oleh kesalahan atau kelalaian dari pihak yang melakukan usaha.
- e) Transaksi: Transparansi dalam mengelola usaha dan pembagian keuntungan merupakan prinsip yang penting dalam mudharabah. Kedua belah pihak harus saling memberi informasi yang jujur dan akurat tentang kegiatan bisnis.
- f) Kehati-hatian dan Amanah: Kedua belah pihak harus bertindak dengan penuh kehati-hatian dan amanah dalam menjalankan usaha dan mengelola modal.
- g) Waktu dan tempat: Waktu dan tempat pelaksanaan Mudharabah juga perlu diatur dengan jelas.

e) Manfaat dan Keuntungan Mudharabah

Para ulama memiliki berbagai pandangan tentang tujuan dan manfaat Mudharabah dalam Islam, berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan kepentingan ekonomi umat. Beberapa tujuan dan manfaat mudharabah yang sering disebutkan oleh para ulama termasuk.

- 1) Partisipasi Dalam Ekonomi: Mudharabah memungkinkan partisipasi aktif dalam ekonomi umat, dengan memberikan kesempatan kepada individu untuk berinvestasi dan berusaha, serta memperluas basis ekonomi umat.
- 2) Dukungan kepada pengusaha: Mudharabah memberikan dukungan kepada pengusaha yang memiliki ide bisnis atau keterampilan dalam suatu bidang tertentu, dengan menyediakan modal bagi mereka untuk menjalankan usaha.
- 3) Pembagian Resiko: Salah satu manfaat utama mudharabah adalah pembagian risiko antara pihak yang menyediakan modal dan pihak yang menjalankan usaha. Ini memungkinkan kerugian dipikul bersama sesuai dengan proporsi kesepakatan.
- 4) Peningkatan kesejahteraan: Dengan memberikan kesempatan kepada individu untuk berusaha dan berinvestasi, mudharabah dapat membantu meningkatkan kesejahteraan umat, baik dari segi ekonomi maupun sosial.
- 5) Peningkatan pendapatan: Bagi pihak yang menyediakan modal, mudharabah dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan pasifnya, karena mereka berpotensi mendapatkan bagi hasil dari usaha yang dilakukan.

2. Perkembangan Usaha

a. Pengertian Perkembangan Usaha

Berdasarkan pendapat Anoraga, perkembangan dijelaskan sebagai tanggung jawab wirausaha yang berkaitan dengan masa depan, dorongan dan kreatifitas untuk memajukan perusahaan. Usaha dapat berkembang dengan sangat baik dari skala kecil, menengah atau bahkan besar apabila dapat melakukan perkembangan dengan baik. Pengusaha baru diharapkan mengerahkan seluruh pikiran dan tenaganya untuk meningkatkan kinerja usaha dengan memperluas dan meningkatkan kualitas serta kuantitas produksi usaha.²⁴

Menurut Seels & Richey dalam perkembangan berarti proses menterjemahkan atau menjabarkan spesifikasi rancangan kedalam bentuk fitur fisik. Perkembangan secara khusus berarti suatu proses menghasilkan bahan-bahan pembelajaran.

b. Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

Menurut David Bang, faktor perkembangan atau keberhasilan usaha bukan hanya dilihat dari seberapa keras pengusaha tersebut bekerja, tetapi dilihat dari seberapa cerdas pengusaha melakukan dan merencanakan strateginya serta mewujudkannya.²⁵ Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha adalah sebagai berikut:

1) Faktor Peluang

Peluang tersebut bisa saja dilihat sebagai sebuah peluang. Dengan kata lain, peluang adalah peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan. Dalam dunia bisnis, diperlukan peluang untuk menunjang perkembangan bisnis.

Oleh karena itu, seorang wirausaha harus mampu menciptakan dan menemukan peluang yang tepat bagi usahanya. Peluang yang tepat dalam berbisnis harus selaras dengan kemampuan berwirausaha.²⁶ Dengan kata lain, pelaku ekonomi harus mampu menciptakan peluang yang tidak hanya dinamis, juga harus mampu menciptakan peluang komersial. Oleh karena itu, kita dapat menyimpulkan bahwa peluang yang tepat adalah rangkaian yang kuat antara kemampuan wirausaha, usaha dan pasar. Peluang usaha mencakup beberapa hal yaitu kondisi transportasi,

2) Perencanaan.

²⁴ Nasir Asman, *Studi Kelayakan Bisnis* (Indramayu: CV Adanu Abimata, 2020), 92

²⁵ Hendrow. *Dasar-dasar kewirausahaan*. H. 47.

²⁶ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, h. 55

Rencana bisnis adalah sebuah dokumen yang diberikan oleh seseorang sesuai dengan saran dari penasihat profesionalnya yang memberikan rincian tentang masa lalu, situasi dan tren saat ini. Isinya meliputi analisis permasalahan pengelolaan, kondisi fisik bangunan, pekerja, produk dan sumber permodalan. Rencana bisnis ini mewakili pokok-pokok pandangan dan gagasan para anggota tim manajemen, hal ini menyangkut strategi dan tujuan bisnis yang ingin dicapai.

3) Mitra kerja

Mitra Kerja yang merupakan bentuk kerjasama yang saling menguntungkan antara dua atau lebih pelaku usaha. Munculnya mitra kerja disebabkan oleh tercapainya tujuan bersama. Berkat adanya mitra kerja, hal ini dapat dilakukan antara menengah hingga besar. Sehingga masing-masing sektor bisa bersaing untuk mendapatkan miliknya.

4) Daya saing

Di saat kualitas produksi, permintaan konsumen semakin meningkat dan berkembang pesat. Oleh karena itu, perusahaan harus mengetahui kondisi dan konsumen serta selalu memperhatikan dengan mempertimbangkan kondisi konsumen. Dalam persaingan, pemasaran harus mampu mempengaruhi potensi melalui promosi tanpa mengetahui evolusi dan permintaan konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus memusatkan perhatiannya pada kondisi pasar.

5) Pemasaran

Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan khususnya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga dalam jangka panjang perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkannya. Keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh keberhasilan usaha pemasaran dari produk yang dihasilkannya. Pemasaran adalah suatu proses kegiatan usaha untuk menciptakan suatu produk guna memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses pertukaran

c. Indikator Perkembangan Usaha

Keberhasilan usaha selalu didentikan dengan perkembangan industri. Sehingga, dalam menjalankan suatu usaha, para wirausaha dituntut untuk tidak hanya fokus pada faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha, namun juga harus mampu mengukur tingkat perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki.²⁷ Menurut Noor,²⁸ ada lima indikator perkembangan usaha yang dapat dijadikan tolak ukur dalam menilai progres suatu bidang usaha/industri, yaitu:

1) Visi dan Misi.

Kinerja wirausaha dapat dikatakan berhasil dalam menjalankan usahanya jika visi dan misinya telah tercapai. Oleh karena itu eksistensi dari visi dan misi ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha. Hal ini sejalan dengan yang telah dikemukakan oleh Suryana bahwa Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas.²⁹

2) Meningkatkan Laba.

Laba merupakan tujuan utama yang dicari oleh para pelaku bisnis. Laba usaha yaitu selisih antara pendapatan dengan biaya. Jika selisih pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan maka dapat dikatakan bahwa perusahaan memperoleh laba. Suatu

²⁷ "Ringkasan_disertasi_EDI_Noer.pdf," diakses 4 Januari 2018, http://eprints.dinus.ac.id/14003/4/Ringkasan_disertasi_EDI_Noer.PDF.

²⁸ Henry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 397

²⁹ Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat, 2020), h. 66.

industri yang berkembang dan sukses harus mampu memperoleh laba dalam operasionalnya.

3) Memiliki Daya Saing.

Daya saing adalah kemampuan untuk tumbuh dan berkembang. Daya saing industri adalah kemampuan industri untuk tumbuh dan berkembang dalam berkompetisi untuk merebut perhatian serta loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, bila dapat bertahan atau bahkan mengalahkan persaingan pasar.

4) Memiliki Etika Usaha yang Baik.

Etika usaha adalah cara dalam menjalankan aktifitas usaha. Hal ini mencakup semua aspek yang berkaitan dengan pelaku usaha, perusahaan dan masyarakat. Etika usaha dalam suatu industri dapat membangun nilai, norma dan perilaku karyawan serta pimpinan dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan/mitra kerja, pemegang saham, masyarakat. Prinsip bisnis yang baik adalah bisnis yang beretika, yakni bisnis dengan kinerja unggul dan berkesinambungan yang dijalankan dengan mentaati kaidah-kaidah etika sejalan dengan hukum dan peraturan yang berlaku.

5) Berkembang.

Suatu industri atau usaha yang sukses adalah mutlak harus berkembang. Perkembangan ini berupa perkembangan fisik, seperti semakin luas dan nyamannya tempat usaha, bertambahnya karyawan, meningkatnya gaji karyawan, bertambah dan semakin baiknya alat industri.

d. Tahapan Perkembangan Usaha

Dalam melaksanakan kegiatan perkembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melaksanakan perkembangan kegiatan usaha ini melewati langkah-langkah usaha sebagai berikut:

1) Memiliki Ide Usaha.

Tahap pertama bisnis seorang wirausaha bermula dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha bisa bermula dari berbagai sumber atau informasi ide usaha bisa muncul dikarenakan adanya sense of business yang kuat dari seorang pebisnis. Ide usaha bisa timbul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pemantauan.

2) Penyaringan Ide atau Konsep Usaha.

Untuk langkah berikutnya, seorang pebisnis akan mengungkapkan idea atau gagasan di dalam konsep usaha yang menjadi tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal ataupun yang dilakukan dengan informal.

3) Perkembangan Rencana Usaha (Business Plan).

Pebisnis yaitu orang yang menjadikan penggunaan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. Komponen khusus atau utama pada perencanaan usaha yang baru dikembangkan seorang pebisnis atau wirausahawan yaitu penjumlahan dan perhitungan proyeksi laba/rugi dari bisnis usaha yang dilakukan. Dalam menyusun atau membuat rencana usaha (Business Plan) para pebisnis atau wirausahawan mempunyai perbedaan saat membuat rincian rencana usaha. Proyeksi laba-rugi adalah muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha.

Rencana usaha yang sudah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis seterusnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Seorang wirausahawan menjadikan rencana usaha sebagai panduan pada pelaksanaan usaha

yang bakal dilakukan. Pada kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha bakal mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.³⁰

Hipotesis Penelitian

Arti hipotesis berasal dari kota dan tesis. Hupo artinya sementara atau lemah dalam kebenaran, dan pernyataan atau teori thesis. Jadi, pengertian hipotesis berarti suatu pernyataan atau jawaban sementara yang belum teruji kebenarannya.³¹

Hipotesis merupakan menurut Kotler dan Keller, manajemen pemasaran atau ilmu yang mempelajari prosedur untuk memilih dan memperoleh pasar sasaran. Mempertahankan, dan mengembangkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan, dan mengomunikasikan nilai superior kepada orang lain. Empiris dengan data.

Secara statistic hipotesis diartikan sebagai pernyataan mengenai keadaan populasi yang akan di ujikan kebenarannya berdasarkan data yang di peroleh dari pengambilan sampel penelitian.

1. Hipotesis Alternatif (HA)

Adanya pengaruh akad Mudharabah dalam perkembangan usaha Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

2. Hipotesis Nol (HO)

Tidak adanya pengaruh akad mudharabah dalam perkembangan usaha Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

➤ Dalam penelitian ini hipotesis ststistik di ukur dengan

Ha = P = O, yang berarti akad Mudharabah berpengaruh dalam perkembangan usaha Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

HO = P = O, yang berarti tidak ada pengaruh akad Mudharabah dalam perkembangan usaha Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Secara etimologi penelitian memiliki arti mencari fakta-fakta yang baru dikembangkan menjadi suatu teori untuk memperdalam dan memperluas ilmu tertentu. Menurut Soerjono Soekanto penelitian adalah kegiatan ilmiah yang didasarkan kepada suatu analisis serta kontruksi yang di lakukan secara sistematis, metodologis, dan juga konsisten untuk mengungkap kebenaran. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif yang artinya proses untuk mengetahui pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat untuk menganalisis keterangan mengenai apa yang telah diketahui.³² Dalam mengolah dan menganalisis data dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kuantitatif Asosiatif. Penelitian kuantitatif Asosiatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisa keterangan mengenai apa yang ingin kita lakukan.³³

Penelitian yang dasarnya menggunakan pendekatan deduktif-induktif. Pendekatan ini berdasar dari kerangka teori, gagasan ahli, pemahaman peneliti berdasarkan

³⁰ Kustoro Budiarto, *pengantar bisnis*, (Jakarta, mitra media,2009), hlm.135.

³¹ Mahdiyah, M, Kes, *statistic pendidikan*, rosda (universitas negri Jakarta,2015) h. 103

³² Ramadhan, *Metode Penelitian*, (Surabaya: Media Nusantara CMN, 2021), 05,

³³ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Malang: UIN-MALIKI PRESS, 2015),

pengalamannya, dikembangkan menjadi permasalahan dan pemecahannya yang diajukan untuk memperoleh pembenaran (verifikasi) dalam bentuk dukungan data empiris di lapangan.³⁴

Penelitian kuantitatif yang dilakukan oleh calon peneliti ini berdasarkan beberapa alasan, yaitu:

1. Penelitian ini melibatkan diri pada perhitungan atau angka/kuantifikasi data.
2. Penelitian ini melibatkan pengukuran tingkatan suatu ciri tertentu. Untuk menemukan sesuatu dalam pengamatan, maka pengamatan harus mengetahui apa yang menjadi ciri sesuatu itu.
3. Pendekatan penelitian ini lebih banyak menggunakan logika hipotetiko verivicatif, pendekatan tersebut dimulai dengan berpikir deduktif untuk menurunkan hipotesis kemudian melakukan pengujian dilapangan.
4. Penelitian ini lebih menekankan pada indeks dan pengukuran empiris. Penelitian kuantitatif mengetahui apa yang tidak diketahui, sehingga desain yang dikembangkan semua berupa rencana kegiatan yang bersifat apriori dan devinitive. Dalam pendekatan kuantitatif peneliti dituntut memahami dan menguasai statistik sebagai alat analisis data.³⁵

Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek wilayah generalisasi yang terdiri atas subjek atau obyek dengan kualitas atau karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.³⁶ Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek atau subjek yang meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh obyek atau subjek yang diteliti itu. Dalam penelitian ini populasi terdiri dari 15 pegawai Café Ceria Di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Menurut Suharsimi Arikunto, menyatakan apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitannya merupakan penelitian populasi.³⁷

Dalam penelitian populasi ini, peneliti menggunakan sample sensus yakni teknik pengambilan sampel dilakukan secara meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian atau obyek penelitian.³⁸ Yaitu dengan mengambil sampel seluruh pegawai Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah sebanyak 15 orang yang akan dijadikan responden.

Sumber Data, Variabel, Dan Skala Pengukuranya

1. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini merupakan subjek penelitian dari mana data dapat diperoleh, oleh karena itu sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:³⁹

a. Data Primer

³⁴ Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat, *Metode Penelitian* (Bandung: Cv. Mandar Maju, 2017), h. 198

³⁵ Moh. Kasiram, *Metode Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Yogyakarta: UIN-MALIKI PRESS, 2015), h. 181.

³⁶ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2020), 80-82

³⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2016, h. 120

³⁸ Ibid, h. 116

³⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 118

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden dengan menggunakan kuesioner. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah data yang didapat dari tempat yang menjadi objek penelitian, yaitu semua pegawai Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dihasilkan dari pihak lain yang tidak langsung di peroleh oleh peneliti dari subjek Penelitian.⁴⁰ Data sekunder yang digunakan pada penelitian ini adalah data-data yang berasal dari buku-buku, jurnal, penelitian yang berhubungan dengan penelitian, internet.

2. Variabel

Variabel adalah obyek penelitian yang bervariasi, dimana dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu sebagai berikut:

a. Variabel Independent (Bebas)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi terhadap sesuatu gejala, yang di sebut dengan variabel X dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas X adalah Akad Mudharabah.

b. Variabel Dependent (Terkait)

Variabel terkait adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas, yang di sebut dengan variabel Y dalam penelitian ini yang menjadi variabel terkait Y adalah perkembangan usaha.

3. Skala Pengukuran

Pengisian koesioner dalam penelitian ini menggunakan skala likert, poin soal yang diberikan lima pilihan jawaban dengan skor masing-masing sebagai berikut:

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan cara yang penting untuk mendapatkan informasi yang pasti tentang orang, karena apa yang dilakukan orang belum tentu sama dengan apa yang di kerjakan. Observasi ini peneliti lakukan dengan cara pengamatan secara langsung dalam penelitian.⁴¹ Observasi awal yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan melihat seberapa banyak santri di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

2. Kuisisioner atau Angket

Kuisisioner atau Angket adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis yang perlu dijawab oleh para responden guna untuk memperoleh informasi serta jawaban yang kemudian akan diujikan.⁴² Dalam penelitian ini kuisisioner atau Angket akan berisi rancangan pertanyaan yang berhubungan dengan objek penelitian yang jawaban sementara sudah terdapat dalam hipotesis. Skala pengukuran dalam penelitian yaitu skala likert. Skala likert bisa digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang suatu fenomena. Terdapat lima kategori pilihan jawaban yang memiliki skor pada setiap kategorinya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai variabel yang berupa catatan, seperti buku catatan atau lain sebagainya. Tujuan dokumentasi ini untuk mendapatkan informasi terkait eksistensi konsumen Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah Langkap Burneh Bangkalan.

⁴⁰ *Ibid*;

⁴¹ Juliansyah Noor “*Metodelogi Penelitian: skripsi, tesis, Disertasi, dan karya ilmiah*” (jakarta : kencana prenada media group, 2015)

⁴² Sugiyono, Hlm, 1990.

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang akan digunakan dalam mengolah data, dan mempresentasikan dari hasil respon responden yang dilakukan dengan menggunakan pola ukur yang persis⁴³. Suatu penelitian yang membutuhkan instrument sebagai alat untuk mendapatkan data yang akurat pada suatu penelitian dalam pengumpulan datanya.

Instrumen penelitian menurut Sugiyono ialah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa instrumen merupakan suatu alat bantu yang digunakan oleh peneliti dengan menggunakan metode pengumpulan data cara sistematis dan lebih mudah. Instrumen penelitian menempati posisi teramat penting dalam hal bagaimana dan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh data di lapangan.

Adapun instrumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: observasi, kuesioner/angket, dokumentasi.

**Tabel 3.2 Indikator Angket Variabel X
(Akad Mudharabah)**

No	Kriteria	Indikator
1.	Pemahaman tentang akad mudharabah	Tingkat dimana Pemilik Modal (Shohibul mal) dan pengelola (mudhorib) Memahami konsep dasar akad mudharabah
2.	Rukun dan syarat akad mudharabah	Pemahaman Pemilik modal (shohibul mal) dan Pengelola (Mudhorib) tentang rukun dan syarat-syarat akad Mudhorobah.
3.	Keadilan dan keseimbangan	Persepsi tentang keadilan dalam pembagian Keuntungan antara pemilik Modal" San pengelola Usaha
4.	Manfaat ekonomi dan sosial	Pandangan tentang Pemberian akad mudharabah terhadap pertumbuhan ekonomi
5.	Kehalalan dan kepatuhan terhadap prinsip syariah	Keyakinan bahwa akad mudharabah sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

**Tabel 3.3 Indikator Angket Variabel Y
(Perkembangan Usaha)**

No	Kriteria	Indikator
1.	Peningkatan pendapatan dan laba usaha	Pertumbuhan pendapatan usaha dari waktu ke waktu
2.	Kualitas produk dan layanan	Kepuasan konsumen terhadap produk dan jasa
3.	Pemasaran dan promosi	Efektifitas strategi pemasaran yang digunakan

⁴³ Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri. 2017

4.	Ekspansi usaha	Penambahan cabang atau lokasi usaha baru
5.	Daya saing	Kemampuan seseorang untuk bersaing dipasar kerja, yang meliputi keterampilan dan pengetahuan

F. Uji Validitas dan Reabilitas

Uji Validitas berasal dari kata validity yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkap suatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.⁴⁴

G. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang berbasis ordinary least square (OLS). Jadi analisis misalnya regresi logistik atau regresi ordinal. Demikian juga tidak semua uji asumsi klasik harus dilakukan pada analisis regresi linear, misalnya uji multikolinearitas tidak dilakukan pada analisis regresi linear sederhana dan uji autokorelasi tidak perlu diterapkan pada data cross sectional.

Uji Asumsi klasik merupakan asumsi yang diperlukan dalam analisis regresi linear dengan *Ordinary least square*. Sebagai informasi, semua ini berkat kejeniusan seorang matematikawan Jerman bernama *Carl friedrich gauss*.

1. Uji Normalitas

Uji Normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel.

Uji Normalitas berguna untuk menentukan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau diambil dari populasi normal.

Kriteria pengujian pada uji normalitas adalah sebagai berikut:

- a. Angka signifikansi uji lilliefors $Sig > 0,05$ maka nilai data tersebut menunjukkan data berdistribusi normal.
- b. Angka signifikansi uji lilliofers $Sig < 0,05$ maka nilai data tersebut menunjukkan data tidak berdistribusi normal.

2. Uji Linieritas

Uji linieritas bertujuan dapat mengetahui dua variabel itu mempunyai hubungan yang linier atau tidak secara signifikan, uji ini biasanya digunakan untuk persyaratan dalam analisis korelasi atau regresi linier.⁴⁵ Dua variabel harus diuji dengan menggunakan uji F pada taraf signifikan 5%. Uji F dikenal dengan uji serentak atau uji model atau uji Anova, sebuah uji untuk melihat bagaimana pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Untuk menguji apakah model regresi yang kita buat baik (signifikan) atau tidak baik (non signifikan).⁴⁶

⁴⁴ Arikunto, *Prosedur Penelitian*.....,44

⁴⁵ Duwi Colsultan "Jasa olah data dan konsultasi SPSS untuk Skripsi, Tesis, atau umum" Dalam <http://duwicolsultant.blogspot.com/2011/11/ uji,linieritas. html>, diambil pada tanggal 06 Mei 2022, jam 12:59 wib.

⁴⁶ Anwar Hidayat, *Statistik*" dalam <https://www.statiskian.com/2015/01/ uji-F-dan uji-T.htm> diambil pada tanggal 06 Mei 2022, jam 13:10 Wib.

Jadi jika dengan criteria $F_{hitung} > 0,05$ maka data tersebut linier sedangkan jika $F_{hitung} < 0,05$ maka data tersebut tidak linier.

Teknik Analisi Data

Teknik yang digunakan untuk menganalisis data variabel penelitian ini adalah menggunakan regresi sederhana. Analisis regresi sederhana adalah hubungan secara linear antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y).

Analisis data yang akan dilakukan dengan bantuan Spss v.16 Analisis regresi sederhana ini digunakan untuk menguji Pengaruh akad mudharabah dalam Perkembangan Usaha Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

Dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

1. Uji Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara yang akan diuji kebenarannya melalui penelitian-penelitian. Berdasarkan uraian definisi dari beberapa ahli, bisa ditarik kesimpulan bahwa dalam hipotesis terdapat beberapa komponen penting yakni dugaan sementara, hubungan antar variabel dan uji kebenaran.

a. Uji signifikansi parsial atau Uji T

Uji Signifikan (Uji-t) pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Pengujian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara terpisah atau parsial.

Dalam penelitian ini menggunakan bantuan Spss (*Statistical Package for Social Science*) v.16, dengan menggunakan angka probabilitas signifikasi. Apabila angka probabilitas signifikasi $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Apabila angka probabilitas signifikasi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

b. Koefisien Determinasi R² (Uji R-Square)

Koefisien Determinasi (R²) merupakan ukuran untuk mengetahui kesesuaian atau ketepatan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen dalam suatu persamaan regresi. Dan untuk menghitung R² digunakan rumus sebagai berikut: Nilai R² akan berkisar 0 sampai 1. Apabila nilai R² = 1 menunjukkan bahwa 100% total variasi diterangkan oleh varian persamaan regresi, atau variabel bebas baik X1 maupun X2 mampu menerangkan variabel Y sebesar 100%. Sebaliknya apabila nilai R² = 0 menunjukkan bahwa tidak ada total varians yang diterangkan oleh varian bebas dari persamaan regresi baik X1 maupun X2.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data dan Analisis Data

a. Karakteristik Responden

Tabel 4.1
Hasil Karakteristik Responden

No	Karakteristik Responden	Keterangan	Responden	Presentase
1	Jenis Kelamin	Laki-laki	10	67%
		Perempuan	5	33%
	Jumlah		15	100%
2	Usia	10-20	3	25%
		20-30	12	75%
		30-35	-	0%
	Jumlah		15	100%
3	Pendidikan Terakhir	SD	-	0%
		SMP	2	20%
		SMA	2	20%
		S1	11	60%
		Lainnya	-	-
	Jumlah		15	100%
4	Pekerjaan	Pelajar/ mahasiswa	15	100%

Analisis Data

Deskripsi hasil jawaban responden

a. Variabel X (Akad Mudharabah)

- 1) Skor untuk jawaban SS (sangat setuju) : 5
- 2) Skor untuk jawaban S (setuju) : 4
- 3) Skor untuk jawaban RG (ragu-ragu) : 3
- 4) Skor untuk jawaban TS ; (tidak setuju) : 2
- 5) Skor untuk jawaban STS ; (sangat tidak setuju) : 1

Adapun hasil jawaban responden adalah sebagai berikut;

Tabel 4.2
Hasil jawaban responden variabel X (Akad Mudharabah)

No	Responden	Item pertanyaan					X
		1	2	3	4	5	
1	X1	5	5	5	5	5	25
2	X2	4	5	5	4	4	22
3	X3	4	4	4	5	5	22
4	X4	5	5	5	5	5	25
5	X5	5	5	4	5	4	23

6	X6	4	5	5	5	4	23
7	X7	5	4	5	4	5	23
8	X8	5	5	5	5	5	25
9	X9	5	5	5	5	5	25
10	X10	5	5	5	5	5	25
11	X11	4	5	5	4	5	23
12	X12	4	4	4	5	5	22
13	X13	5	5	5	5	4	24
14	X14	5	5	4	5	5	24
15	X15	3	3	3	3	3	15

Total: 346

Adapun hasil jawaban responden adalah sebagai berikut;

Tabel 4.3

Hasil jawaban responden variabel Y (Perkembangan Usaha)

No	Responden	item pertanyaan					Y
		1	2	3	4	5	
1	Y1	5	5	5	5	5	25
2	Y2	4	5	5	4	4	22
3	Y3	4	4	4	5	5	22
4	Y4	5	5	5	5	5	25
5	Y5	5	5	3	5	4	22
6	Y6	4	5	5	5	4	23
7	Y7	5	4	5	4	5	23
8	Y8	5	5	5	5	5	25
9	Y9	5	5	5	5	5	25
10	Y10	5	5	5	5	5	25
11	Y11	4	5	5	4	5	23
12	Y12	4	4	4	5	5	22
13	Y13	5	5	5	5	4	24
14	Y14	5	5	4	5	5	24
15	Y15	3	3	3	3	3	15

Total: 345

Uji Validitas

Dalam penelitian ini menggunakan uji validitas untuk mengukur tingkat kevalidan suatu instrument. Untuk menentukan validitas instrument ini menggunakan aplikasi SPSS v.16

Berdasarkan hasil uji validitas dalam penelitian ini dari setiap item adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Uji Validitas Variabel X (Mudharabah)
Correlations

		VAR00021	VAR00022	VAR00023	VAR00024	VAR00025	VAR00026
VAR00021	Pearson Correlation	1	.663**	.565*	.663**	.565*	.862**
	Sig. (2-tailed)		.007	.028	.007	.028	.000
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00022	Pearson Correlation	.663**	1	.732**	.625*	.366	.842**
	Sig. (2-tailed)	.007		.002	.013	.180	.000
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00023	Pearson Correlation	.565*	.732**	1	.366	.464	.780**
	Sig. (2-tailed)	.028	.002		.180	.081	.001
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00024	Pearson Correlation	.663**	.625*	.366	1	.549*	.796**
	Sig. (2-tailed)	.007	.013	.180		.034	.000
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00025	Pearson Correlation	.565*	.366	.464	.549*	1	.735**
	Sig. (2-tailed)	.028	.180	.081	.034		.002
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00026	Pearson Correlation	.862**	.842**	.780**	.796**	.735**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.000	.002	
	N	15	15	15	15	15	15

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan dari hasil Uji Validitas diatas dapat disimpulkan bahwa nilai R_{hitung} Variabel X lebih besar dari R_{tabel} : 0,553, maka data ini dinyatakan valid. Sehingga dapat digunakan sebagai alat penelitian.

Tabel 4.5
Uji Validitas Variabel Y (Perkembangan Usaha)
Correlations

		VAR00042	VAR00043	VAR00044	VAR00045	VAR00046	VAR00047
VAR00042	Pearson Correlation	1	.663**	.410	.663**	.565*	.836**
	Sig. (2-tailed)		.007	.129	.007	.028	.000
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00043	Pearson Correlation	.663**	1	.571*	.625*	.366	.822**
	Sig. (2-tailed)	.007		.026	.013	.180	.000
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00044	Pearson Correlation	.410	.571*	1	.260	.486	.720**
	Sig. (2-tailed)	.129	.026		.350	.066	.002
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00045	Pearson Correlation	.663**	.625*	.260	1	.549*	.776**
	Sig. (2-tailed)	.007	.013	.350		.034	.001
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00046	Pearson Correlation	.565*	.366	.486	.549*	1	.757**
	Sig. (2-tailed)	.028	.180	.066	.034		.001
	N	15	15	15	15	15	15
VAR00047	Pearson Correlation	.836**	.822**	.720**	.776**	.757**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.001	.001	
	N	15	15	15	15	15	15

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan hasil uji Validitas diatas dapat disimpulkan bahwa nilai R_{hitung} Variabel Y lebih besar dari R_{tabel} : 0,553, maka data ini dinyatakan valid. Sehingga dapat digunakan sebagai alat penelitian.

1. Uji Reabilitas

Penelitian ini harus dilakukannya uji reliabilitas untuk mengukur konsisten atau tidak kuesioner dalam penelitian yang digunakan untuk mengukur pengaruh tidaknya variabel X dengan variabel Y. Sebelum dilakukannya pengujian reliabilitas harus ada dasar pengambilan keputusan yaitu alpha sebesar 0,60. Variabel yang dianggap reliabel jika nilai variabel tersebut lebih besar dari > 0,60 jika lebih kecil maka variabel yang diteliti tidak bisa dikatakan reliabel karena > 0,60. Hasil dari pengujian reliabilitas pada variabel penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hasil pengujian reabilitas terhadap Mudharabah

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.862	5

Tabel 4.7
Hasil pengujian reabilitas terhadap Perkembangan Usaha

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.837	5

Hasil dari uji reliabilitas pada variabel Mudharabah (X) dan variabel minat nasabah (Y) dapat dilihat bahwa cronbach's alpha pada variabel ini lebih tinggi dari pada nilai dasar yaitu variable (X) $0,862 > 0,60$ dan variable (Y) $0,837 > 0,60$ hasil tersebut membuktikan bahwa semua pernyataan dalam kuesioner variabel (X) dan variable (Y) dinyatakan reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data berdistribusi normal atau tidak. Untuk menentukan normal tidaknya suatu data maka dapat menggunakan uji lilliefors. Apa bila angka signifikan uji lilliefors $> 0,05$ maka nilai daat tersebut menunjukkan data berdistribusi normal. Berdasarkan hasil pengujian dengan uji yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini dengan menggunakan aplikasi SPSS v.16 maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.8
Uji Normalitas
Variabel Akad Mudharabah (X) dan Variabel Perkembangan Usaha (Y)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		15
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.16636721
Most Extreme Differences	Absolute	.215
	Positive	.185
	Negative	-.215
Kolmogorov-Smirnov Z		.834
Asymp. Sig. (2-tailed)		.490

a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan data Variabel Akad Mudharabah (X) dan Variabel Perkembangan Usaha (Y) pada tabel diatas bahwasannya nilai signifikan adalah $0,490 > 0,05$ yang artinya data berdistribusi normal

Kesimpulannya: H_0 diterima, dan data sampel berdistribusi normal. Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa kedua variable memiliki hubungan baik variabel mudharabah maupun variabel Minat Nasabah berdistribusi normal.

b. Uji Linearitas

Uji Linearitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan secara linier antara variabel dependen (Y) terhadap setiap variabel independen (X) yang hendak di uji. Adapun untuk mengetahui apakah variabel bebas dengan variabel terikat terdapat hubungan yang linier Maka, jika nilai signifikansi linearity $< 0,05$ maka terdapat hubungan yang linier, sedangkan apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka terdapat hubungan yang tidak linier.

Berdasarkan hasil Uji Linieritas dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 4.9
Uji Linieritas Variabel X dan Y

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y* Akad Mudharabah	Between Groups (Combined)	89.250	4	22.312	297.500	.000
	Linearity	89.067	1	89.067	1.188E3	.000
	Deviation from Linearity	.183	3	.061	.815	.515
	Within Groups	.750	10	.075		
	Total	90.000	14			

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji linieritas yang menggunakan cara linearity diketahui nilai signifikansi $0,515 > 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) terdapat hubungan yang linier.

c. Regresi Linier Sederhana

Regresi linier sederhana digunakan unuk mengetahui sejauh mana hubungan anantara variabel bebas terhadap variabel terikat berdasarkan analisis menggunakan aplikasi Spss v16.0 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.10
Regresi Linier Sederhana

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.744	4.372		2.686	.019
	Akad mudharabah	.551	.208	.591	2.642	.020

a. Dependent Variable: perkembangan usaha

Diketahui nilai konstanta (a) sebesar 0,551, sedangkan nilai Akad Mudharabah (b/koeffisien regresi) sebesar 11.744, maka koeffisien regresi X menyatakan bahwa setiap penambahan 1% Akad Mudharabah, maka nilai partisipasi bertambah besar. Koeffisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel X terhadap Y berpengaruh positif.

d. Uji Hipotesis

1) Uji T (Uji Parsial)

Uji T dilakukan untuk membuktikan hipotesis yang telah dibuat sebelumnya dengan menggunakan Spss v.16. Uji T bisa dilihat sebagai berikut :

Tabel 4.11
Uji Statistik T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.744	4.372		2.686	.019
	Akad mudharabah	.551	.208	.591	2.642	.020

a. Dependent Variable: perkembangan usaha

Berdasarkan hasil dari perhitungan Uji T diketahui variable Mudharabah (X) mendapatkan nilai T_{hitung} sebesar 2.642 dan nilai signifikansi sebesar 0.020 kurang dari 0,05 bisa disimpulkan bahwa variabel Mudharabah (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel Perkembangan Usaha (Y).

2) Uji R-Square

Dalam pengujian R-Square (koeffisien determinan) ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Dan hasil R-Square dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.12
Uji R-Square

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.601 ^a	.362	.313	2.24820

a. Predictors: (Constant), Akad mudharabah

Berdasarkan hasil dari tabel nilai koefisien determinasi yang merupakan hasil dari R square yaitu $0,362 \times 100\% = 36,2\%$ jadi hasil koefisien determinasi adalah sebesar 3,62% yang menjelaskan bahwa pengaruh akad Mudharabah (x) perkembangan usaha (Y) adalah 3,62% dan sisanya 6,38% yang dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak teliti dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh akad mudharabah dalam perkembangan Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah. Berdasarkan Hasil Uji Validitas pada variabel (X) dan variabel (Y) yang terdiri dari 6 item pernyataan dinyatakan valid karena $R_{hitung} > R_{tabel}$ dengan nilai signifikansi yaitu $< 0,05$, dan dari 6 item pernyataan dari variabel (X) dan variabel (Y) tersebut valid karena nilai signifikansi dari masing-masing item $< 0,05$.

Sedangkan hasil Uji Reliabilitas dari variabel (X) terdapat hasil perhitungan sebesar 0,862, dan nilai uji reliabilitas dari variabel (Y) terdapat hasil perhitungan sebesar 0,837. Data dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* $> 0,06$ sesuai instrumen penelitian dengan menggunakan program Spss v.16. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel (X) dan variabel (Y) memiliki tingkat reliabel.

Berdasarkan hasil Uji Normalitas *non parametric test Kolmogorov smirnov* dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk data Akad Mudharabah dan Perkembangan Usaha sebesar $0,490 > 0,05$. Sehingga semua variabel dinyatakan berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil dari uji linearitas yang menggunakan cara linearity diketahui nilai signifikansi 0,000. Jika nilai signifikansi linearity $< 0,05$ maka terdapat hubungan yang linier, sedangkan apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat hubungan yang linier. Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) terdapat hubungan yang linier.

Sedangkan nilai Uji Regresi Linier Sederhana menunjukkan variabel bebas (X) sama dengan 0.551, maka variabel terikat (Y) sebesar 11.744. Kesimpulan dari nilai koefisien regresi bernilai signifikan maka dengan demikian dapat dikatakan bahwa Akad Mudharabah (X) berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha (Y). Artinya jika variabel bebas (X) meningkat maka variabel terikat (Y) juga meningkat.

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai T_{hitung} sebesar 2.642 dan nilai T_{tabel} sebesar 0,020 maka dapat diambil kesimpulan bahwa T_{hitung} dan T_{tabel} maka terdapat pengaruh signifikan, dengan demikian Akad Mudharabah berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan Usaha di Pondok Pesantren Darul Hikmah.

Berdasarkan hasil dari Uji R-Square diketahui nilai R yaitu 0,601. Dari hasil tersebut diperoleh R-Square sebesar 0,362 yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (Akad Mudharabah) terhadap variabel terikat (Perkembangan Usaha) yaitu sebesar 3,62%, sedangkan sisanya 6,38% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Berdasarkan keterangan diatas dapat disimpulkan bahwasannya jika akad mudharabah di Cafe Caeria di Pondok Pesantren Darul Hikmah semakin meningkat, maka Perkembangan Usaha pun akan semakin meningkat begitupun juga sebaliknya.

Kesimpulannya adalah Akad Mudharabah (X) berpengaruh positif signifikan terhadap hasil Perkembangan Usaha (Y).

PENUTUP

Berdasarkan uji hipotesis yang diajukan dalam penelitian serta analisa data dalam penelitian ini dengan menggunakan Spss v16, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Akad Mudharabah dalam perkembangan Cafe Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil yang diperoleh uji T bahwasannya T_{hitung} sebesar 2,642 dari taraf signifikansi 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dapat disimpulkan bahwa $T_{hitung} 2,642 > T_{tabel} 1.684$ maka pengaruhnya signifikan. Kemudian berdasarkan nilai signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Nilai signifikansi dalam penelitian ini yaitu sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jadi variabel bebas (Akad Mudharabah) berpengaruh terhadap variabel terikat (Perkembangan Usaha).
2. Pengaruh Akad Mudharabah dalam perkembangan Cafe Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah. Dalam pengujian R-Square (koefisien determinasi) ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Dan hasil R-Square yaitu sebesar 0,362%, Dari hasil tersebut diperoleh R-Square sebesar $0,362 \times 100\% = 36,2\%$. Sedangkan sisanya 6,38% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

SARAN

Dari hasil penelitian mengenai pengaruh akad mudharabah dalam perkembangan Café Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pihak Café Ceria

Cafe Ceria di Pondok Pesantren Darul Hikmah terus meningkatkan kualitas pelayanan dengan melibatkan karyawan dalam pelatihan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dan ramah. Selain itu, penting untuk memperhatikan aspek kecepatan dan efisiensi pelayanan agar konsumen merasa puas dan tertarik untuk kembali membeli.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengembangkan pemahaman lebih mendalam mengenai pengaruh terhadap minat konsumen, peneliti perlu memperluas ruang lingkup dengan mempertimbangkan faktor lain seperti harga, kualitas produk, citra merek, dan faktor psikologis konsumen. Beragam metode penelitian seperti studi kasus, survei, eksperimen, atau analisis data sekunder dapat digunakan untuk memberikan informasi yang lebih kaya. Perluas juga sampel dan cakupan responden untuk meningkatkan validitas dan generalisabilitas hasil penelitian. Selain itu, identifikasi faktor mediasi dan moderasi akan membantu menjelaskan dan memahami lebih dalam hubungan antara variabel yang diteliti dan minat konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz. Muhammad Azzam, ddk. 2015. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah. t.p.
Abdul Ghofur Anshori, 2017. *Payung Hukum Perbankan Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
Abdul Gofur S.E. 2024. *Pengelola Usaha café ceria*, Wawancara. Pon.Pes: Darul Hikmah. Press.

- Abdullah Zakiy Al-Kaaf, 2015. *Ekonomi Dalam Perspektif Isla*. Bandung: Pustaka Ceria.
- Anwar Hidayat, 2022. *Statistik* dalam <https://www.statiskian.com/2015/01/ uji-F-dan uji-T>. Jakarta: Media Nusantara CMN.
- Ascara. 2018. *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Persada.
- Duwi Colsultan, 2022. *Jasa olah data dan konsultasi SPSS untuk Skripsi, Tesis, atau umum*". <http://duwicolsultant.blogsop.com/2011/11/ uji-linieritas>.
- Henry Faizal Noor, 2016. *Ekonomi Manajerial*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hufron A. Mas adi, 2017. *Figh muamalat Kontekstual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ilmiyatul Chonimah S.pd. 2024. *Pemilik Usaha cafe, Wawancara*, Pon.Pes: Darul Hikmah press.
- Juliansyah Noor 2015. *Metodelogi Penelitian: skripsi, tesis, Disertasi, dan karya ilmiah* " jakarta: kencana prenada media group.
- Karnaen A. Perwataatmadja, 2017. *Apa Dan Babagi Mana Bank Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kementrian Agama, 2018, *Al-Qur'an dan Terjmah*, Bandung: jabal t.p.
- M.Nur Rianto Al-Arif, 2015. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis dan Peraktis*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Mahdiyah, M, Kes, 2015. *Statistic pendidikan, rosda*. Jakarta: Universitas Negri Islam.
- Moh. Kasiram, 2015. *Metode Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Yogyakarta: UIN-MALIKI PRESS.
- Muhammad Syafi'i. Antonio, 2016. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gama Insan Press.
- Naf'an, 2015. *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Jogjakarta: Graha Ilmu.
- Nasir Asman, 2020. *Studi Kelayakan Bisnis*. Indramayu: CV Adanu Abimata.
- Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat, 2017. *Metode Penelitian* Bandung: Cv. Mandar Maju.
- Siswadi, 2018. *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Jurnal Ummul Qura.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka.t.p.
- Suryana, 2020. *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat.
- Syofian Siregar, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Fajar Interpretama Mandiri.
- V. Wiratna Sujarweni, 2020. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: PT. Pustaka Baru.
- Waksawidjaja. Z, 2015. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wiratna Sujarweni, 2015. *SPSS untuk penelitian*, Cet. Ke 1. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Wiroso, 2015. *Jual Beli Mudharabah* Yokyakarta: Universitas Islam Indonesia UII Press.
- Yuke Rahmawati, 2016. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, Tangerang Selatan: UIN JAKARTA PRESS.
- Zainuddin Ali, 2018. *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.