BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bagaimana cara kita menemukan kembali jejak-jejak kebenaran akan sejarah, fase dan periodisasi munculnya konsep ekonomi Islam dalam bentuk rumusan yang mampu diaplikasikan sebagai pedoman tindakan yang berujung pada rambu-rambu aturan. Dalam literatur Islam, sangat jarang ditemukan tulisan tentang sejarah pemikiran ekonomi Islam atau sejarah ekonomi Islam. Buku-buku sejarah Islam atau sejarah peradaban Islam sekalipun tidak menyentuh sejarah pemikiran ekonomi Islam klasik. Buku-buku sejarah Islam lebih dominan bermuatan sejarah politik dan militer.

Sehingga penting untuk membongkar sejarah Islam dalam aspek perekonomian karena perkembangan Islam pada masa-masa awal ternyata bukan hanya berupa perkembangan politik dan militer saja, perkembangan ekonomi pun memilliki peranan yang signifikan dalam menopang peradaban Islam itu sendiri. Terlebih sepanjang sejarah Islam, para pemikir dan pemimpin muslim sudah mengembangkan berbagai gagasan ekonominya sedemikian rupa, sehingga mengharuskan kita untuk bercermin dalam menentukan kebijakan. Oleh sebab itu, penelitan kembali akan sejarah yang meskipun tidak akan ketemu kembali, namun dapat dijadikan sebuah pelajaran utama yang berharga dalam salah satu

sandaran pijakan jika nantinya sejarah terulang kembali dengan kemiripan situasi dan kasus serupa. Mempelajari sejarah pemikiran ekonomi Islam secara khusus dan secara umum, dirasa perlu untuk meluruskan kembali dan menyampaikan suatu fakta sejarah kemunculan, perkembangan dan kebijakan.[1]

Panutan dan cerminan utama untuk melihat keadaan terdahulu dan dijadikan sandaran adalah peradaban beliau pembawa wahyu Allah Swt. Rasulullah Muhammad Saw, peletak kebijakan yang adil, manusia yang paling diakui kesosialannya dan pembawa kebenaran. Manusia yang paling sempurna dalam tingkah laku, dan sempurna dalam segala hal, termasuk mengenai masalah ekonomi. Disamping terkenal dengan kepemimpinannya, beliau juga adalah pedagang, *business man* yang terkenal dengan sifat teladannya. Rasulullah Saw. telah memberikan contoh yang dapat diteladani dalam berbisnis agar tidak ada yang terzalimi.

Sebelum Rasulullah saw. datang. Pada waktu itu ekonomi Arab didominasi oleh pertanian dan perdagangan namun tidak memiliki ruh atau semangat kemanusiaan seperti keadilan dan persamaan. Dapat dilihat dari bagaimana permodalan dikuasai oleh elit-elit pemodal. Para pedagang meminjam modal pada konglomerat tetapi harus membayar utang dengan jumlah yang lebih tinggi, Hal ini lah yang menyebabkan sebagian diantara pedagang mengalami kebangkrutan. Sejak Islam datang, nilai-nilai keadilan dan persamaan mulai

---

[1] Nur Chamid, *Jejak Langkah dan Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal. 2.

dimasukkan dalam perekonomian masyarakat Arab. Kalangan kaya tidak diperbolehkan memonopoli perekonomian dan perbudakan. Nabi Muhammad saw. mencontohkan bagaimana orang kaya membantu dan membina yang miskin, sehingga mereka bisa mandiri dalam hal ekonomi.[2]

Kejujuran merupakn sifat yang langka dan nyaris tiada dalam praktik ekonomi dan bisnis saat ini. Sifat jujur dalam perniagaan, jual beli, atau bisnis menjadi sesuatu yang asing di tengah dominasi praktik-praktik kotor yang bisa menghanyutkan siapa saja yang berkecimpung di dalamnya. Maka tidak heran apabila kemudian muncul sebuah stigma bahwa kalau tidak mengikuti arus, usaha akan mandek dan sulit untuk dilakukan. Sehingga mereka menjadi permisif, egois, dan menghalalkan segala cara demi melampiaskan keinginan.[3]

Islam memberikan inisiatif bahwa berlaku jujur dalam berusaha, sekalipun berat, merupakan salah satu sebab diberkatinya usaha. Meski dapat keuntungan, keuntungan itu akan kehilangan keberkahan, apabila dalam menjalankan usahanya tidak sesuai dengan yang diperintahkan Rasulullah saw. dan ini yang harus ada dalam berbisnis atau usaha sampai kapan pun terutama di masa yang semakin canggih ini.

Sifat jujur atau dapat dipercaya merupakan sifat terpuji yang disenangi Allah, walaupun sulit menemukan orang yang dapat dipercaya. Kejujuran adalah barang mahal. Lawan dari kejujuran adalah penipuan. Dalam dunia bisnis pada

---

[2] Ibid., hal. 14

[3] Veithzal dan Nizar, *Islamic Economics dan Finance,* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal. 219.

umumnya, kadang sulit mendapatkan kejujuran. Laporan yang dibuat akuntan saja sering dibuat rangkap dua untuk mengelak dari pajak. Sebagaimana Rasulullah begitu keras melarang kita untuk melakukan curang.

Suatu ketika Rasulullah saw. melewati pasar kemudian melihat dagangan suatu pedagang dan merasa ada yang curang kemudian beliau memasukkan tangannya ke dalam makanan itu, dan merasakan basah di bagian bawah makanan. Ternyata makanan itu terkena air hujan, siapa yang menipu dia bukan golongan kami.[4]

Keadilan, Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau berlaku zalim. Rasulullah saw. diutus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara apabila menakar dan menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam bisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan berbisnis adalah kepercayaan. Al-Qur'an memerintahkan kepada kaum muslim menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran atau timbangan.

Jelas berbuat curang dalam berbisnis sangat dibenci Allah, maka mereka termasuk orang-orang yang celaka. Karena dalam menjalankan bisnisnya penuh dengan kecurangan, ketidakadilan dan menzalimi orang lain. Namun ancaman itu

[4] HR. Muslim, no. 102

tidak dihiraukan oleh beberapa pebisnis di masa sekarang. Mereka tidak amanah dalam menjalankan bisnis.

Kemudian amanah, sifat amanah erat kaitannya dengan sifat kejujuran. Sifat amanah sendiri merupakan refleksi dari kuat atau tipisnya iman seseorang. Rasulullah saw. bahkan mengkategorikan orang yang tidak amanah sebagai orang yang munafik, yang tidak memiliki integritas bagi diri sendiri dan agamanya.

Konsekuensi amanah menghendaki tiap-tiap orang memberikan hak milik orang lain, baik kecil maupun besar. Dia tidak mengambil selain haknya sendiri dan tidak mengurangi hak-hak orang lain yang menjadi kewajibannya untuk memberikannya. Hak itu dapat berupa upah, gaji, janji, atau apa saja yang menjadi milik orang lain. Jika saja sifat amanah ini dijaga dan diterapkan para pelaku ekonomi, tentunya tidak perlu lagi terjadi penuntutan hak seseorang atas orang lain, tidak ada yang merasa terzalimi, dan perekonomian berjalan dengan harmonis. Namun, pada kenyataannya sekarang, hal itu langka karena bisa dikatakan untuk sistem konvensional atau yang terjadi saat ini adalah perekonomian dikuasai oleh pihak pemodal yang hanya memikirkan untuk keuntungan dirinya sendiri atau kelompoknya.[5]

Seterusnya, saling menasehati maksudnya adalah tiap individu yang terlibat dalam usaha bisnis selalu menyayangi kebaikan dan keutamaan bagi orang lain sebagaimana dia mencintai kebaikan itu bagi dirinya sendiri.

---

[5] Ibid., hal. 222

Seperti halnya dalam konteks jual beli, setiap pedagang seharusnya menjelaskan sifat-sifat dan ciri-ciri barang yang diperjualbelikan sehingga apabila ada cacat dapat diketahui si pembeli. Sangat jarang kita melihat pembeli memiliki informasi dengan lengkap tentang barang yang akan dia beli. Padahal apabila pedagang tidak menjelaskan pada hakikatnya dia telah menimpakan kerugian bagi orang lain. Seharusnya pembeli dilonggarkan untuk memilih.

Hak memilih (*khiyar*) itu disahkan dalam syariat, untuk memberikan kesempatan kepada calon pembeli memperoleh kejelasan dalam setiap barang yang akan dia beli. Pada saat yang sama, penjual diwajibkan memenuhi kewajiban opsi tersebut dan dilarang untuk menutupi aib yang ada di dalamnya.

Strategi pemasaran yang mengumbar kebohongan dan syahwat sudah menjadi tren saat ini. Gaya hidup yang konsumtif dan pamer kian merebak seiring berkembangnya zaman, tak elak masyarakat pun menjadi korbannya yang tidak mampu mengukur daya beli dan kebutuhan pokok mereka. Begitulah terus yang akan terjadi jika konsep nasihat dan teladan Rasulullah saw. tidak dijalankan dalam dunia bisnis atau usaha.

Disamping beberapa sifat teladan di atas, Rasulullah saw. pun tidak pernah menjual barang yang bersifat haram, baik dari zat maupun cara memperolehnya karena Rasulullah saw. tidak memandang bisnis dari sudut pandang kapitalis, sehingga meletakkan keuntungan di bawah keberkahan.

Dari sifat teladan Rasulullah saw. dapat kita simpulkan bahwa berdagang atau bisnis tidak hanya berpatokan pada keuntungan atau bagaimana mendapat

keuntungan besar dan tidak hanya memikirkan perut, namun jauh dari pada itu Rasulullah saw. berbisnis untuk keseimbangan, kesejahteraan dan keadilan. Hal itu yang hampir terlupakan dalam praktik bisnis sekarang bahkan sudah terlupakan, terlebih hilang dari keberkahan.

Perlu diketahui bahwa Rasulullah saw. tidak pernah menentukan harga secara sepihak atau bahkan membatasi keuntungan dan sebaliknya Rasululluh memerintahkan untuk memaksimalkan keuntungan. Namun, ada norma-norma lain yang juga dijadikan patokan untuk mengambil keuntungan yang terkadang mereka tidak melihat itu. Keuntungan sangat erat hubungannya dengan harga sehingga dalam teorinya harga itu diserahkan ke pasar karena adanya hukum penawaran dan permintaan atau penjual dan pembeli namun dalam fenomena riilnya hal itu sudah bergeser. Harga sudah diorganisir (dimainkan) oleh sekelompok individu-individu yang berkongsi menjadi kekuatan besar. Harga sudah tidak alamiah lagi sebagaimana yang seharusnya menjadi titik tengah antara penjual dan pembeli karena harga sudah dikendalikan. Itu artinya, keuntungan hanya ada dalam satu sisi sehingga ini benar-benar menjauh dari cita-cita awal kegiatan ekonomi maka titik tengah akan semakin jauh untuk kita dapatkan. Maka perlu adanya rel yang mengembalikan itu pada tujuan hakikinya.

Maka dari itu, melanjutkan tujuan awal kegiatan ekonomi penting untuk dilakukan sehingga kita akan melihat bagaimana kesejahteraan, keadilan dan keuntungan yang sebenarnya. Relevan untuk diteliti mengenai **“Sejarah Keuntungan pada Masa Rasulullah saw.”** terlebih ada pandangan dari “Timur

Kuran, seorang profesor ekonomi dari Universitas Duke mengatakan bahwa ekonomi Islam bukanlah berawal dari zaman Nabi Muhammad saw. Terlebih, Kuran mengatakan bahwa ekonomi Islam yang berasaskan pada persoalan mencari keuntungan sebenarnya tidak jauh berbeda dengan sistem riba yang diamalkan barat. Sistem itu hanya dibungkus sedemikian rupa di balik pembayaran secara riba" yang menguatkan penelitian ini dilaksanakan.

B. Rumusan Masalah

Dunia bisnis atau berdagang merupakan cikal bakal *fitrah* manusia, bagaimana cara melanjutkan hidup dan bagaimana cara memenuhi kebutuhan. Rasulullah saw. telah mencontohkan bagaimana cara untuk hidup. Beliau contoh yang sempurna untuk diteladani oleh seluruh manusia dalam hal apa pun termasuk berekonomi, berdagang atau berjualan.

Maka menarik untuk merujuk ke sebuah peradaban terdahulu yang memiliki ekonom-ekonom cerdas serta beberapa sifat yang melekat padanya seperti: *siddiq, amanah, tablig, dan fathonah.* Sehingga penulis berkesimpulan untuk memfokuskan masalah pada:

1. Bagaimana sejarah keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw?
2. Bagaimana relevansi keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw dengan masa sekarang?

C. Tujuan Penelitian

Seperti yang telah dijelaskan diatas penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menemukan dan mendeskripsikan sejarah tentang keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw.
2. Untuk mengetahui relevansi keuntungan jual beli masa Rasulullah saw. pada masa sekarang.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan membawa manfaat untuk pembacanya, diantaranya:

1. Kegunaan Teoritis

   Penelitian ini diharapkan dapat memberikan khazanah keilmuan tentang keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw. dan relevansi pada keuntungan jual beli masa sekarang serta diharapkan memperluas wawasan bagi penggiat bisnis Islam dalam mengkaji konsep pengambilan keuntungan jual beli di masyarakat. Dan dapat menjadi suatu pandangan ilmu yang inovatif, juga dapat menjadi solusi apabila sejarah terulang kembali.

2. Kegunaan Praktis

   a. Bagi para pengusaha khususnya dalam masalah jual beli dapat memberi pandangan dan informasi mengenai keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw. dan relevansi pada masa sekarang, yang dapat menjadi acuan atau rujukan dalam berbisnis atau berdagang.

   b. Bagi mahasiswa terutama mahasiswa jurusan ekonomi Islam atau muamalat dan bagi mahasiswa jurusan lainnya. Penelitian ini dapat

menjadi dan menambah wawasan baru tentang sejarah keuntungan jual beli pada masa Rasulullah saw. dan relevansi pada masa sekarang, yang dapat menjadi acuan atau rujukan dalam berbisnis atau berdagang.

c. Bagi peneliti sendiri, hal ini dapat memberikan tambahan wawasan yang lebih luas lagi tentang sejarah Rasulullah saw. terutama dalam bidang ekonomi, yaitu jual beli pada masa Rasulullah saw. dan relevansi pada masa sekarang. Sehingga lebih giat lagi dalam belajar.