

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Pustaka**

##### **1. Filosofi dalam Perspektif Fiqh Muamalah dan Ekonomi Konvensional**

yang ditulis oleh Fachri Fachrudin dosen tetap prodi Al Ahwal Al Syakhisiyah STAI Al-Hidayah Bogor yang berisi mengenai, Islam agama yang sempurna, tidak terkecuali aspek muamalah. Hukum asal muamalah, segala sesuatu dapat dilakukan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Untuk itu setiap orang bebas berusaha untuk mendapatkan harta dan mengembangkannya. Salah satunya memperoleh keuntungan merupakan tujuan dasar dari suatu praktik jual-beli. Akan tetapi cara yang dilakukan untuk mendapat keuntungan tersebut seringkali tidak diiringi dengan ketentuan Islam yang ada, baik dari mekanisme transaksi jual beli tersebut maupun dari komoditi yang diperjualbelikan. Paradigma konvensional dalam transaksi bisnis masih menjadi *mainstream* dan orientasi kebanyakan orang. Fokus masalah dalam penulisan ini adalah kajian teori laba transaksi jual beli menurut fiqh muamalah yang dapat direalisasikan dan digunakan oleh masyarakat. Kajian mendalam dalam fiqh muamalah terkait laba yang diperoleh dalam transaksi jual beli memberikan konsep dasar penting yang dapat menuntun masyarakat untuk lebih beretika dalam berbisnis. Teori laba dalam Islam menyatakan

bisnis adalah ibadah, motivasi yang dituntut adalah laba dunia akhirat atau *profit benefit*, mekanisme transaksi dan komoditas yang dikembangkan adalah cerminan *maqashidu asy syari'ah*, serta bisnis merupakan pengejawantahan dari *Islamic Man*. Sedangkan konvensional, motivasi dasar laba adalah *profit oriented*, laba sebagai ekuivalen proses produksi yang bunga menjadi salah satu komponen di dalamnya, mencerminkan *rationality economic man*, dan bisnis adalah semata-mata pemuas kebutuhan. Melihat realita perolehan laba dalam transaksi konvensional, tulisan ini mendorong untuk lebih memberikan perhatian besar kepada model transaksi bisnis yang telah digariskan oleh syariah.

**2. Harga dalam Perspektif Islam** yang ditulis oleh Muhammad Birusman Nuryadin, Tenaga Pengajar Jurusan Syariah STAIN Samarinda berisi tentang teori-teori etis perilaku bisnis, ia juga mencoba mengeksplorasi lebih jauh bagaimana pandangan Islam tentang perilaku bisnis etik. Juga mencoba mendiskusikan secara mendalam, bahwa kajian tentang bisnis etik telah menjadi suatu disiplin tersendiri di kalangan para ahli. Tetapi dalam pandangan Islam, kajian tentang perilaku bisnis etik belum sepenuhnya dikonstruksikan dengan baik sebagai suatu teori. Dengan kata lain, hingga kini etika bisnis Islam masih dalam bentuk normatif, dan belum dikonstruksi dengan baik. Hal itu tidak berarti bahwa norma-norma kewahyuan memadai, melainkan konsepsinya lah yang belum memadai. Tulisan ini menyarankan

untuk menjadikan etika bisnis Islam dapat dikonstruksi dengan baik, maka perlu dipadukan etika kewahyuan dan etika rasional.

### **3. Implementasi Etika Bisnis Islam pada Pedagang di Bazar Madinah**

**Depok** yang ditulis oleh Fitri Amalia, berisi tentang konsep pasar seperti pada zaman Nabi Muhammad saw diterapkan pada Pasar Madinah. Pasar Madinah lebih dikenal dengan nama Bazaar Madinah, merupakan jenis pasar yang menjalankan kegiatan perdagangan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Pelaksanaan etika bisnis Islam selalu dipantau oleh badan pengawas, sehingga hal-hal yang melanggar nilai, prinsip maupun etika Islam oleh para pedagang dapat dihindari. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi etika bisnis Islam bagi para pedagang di Bazaar Madinah Depok. Penelitian ini merupakan jenis penelitian studi kasus dengan metode survei. Penelitian yang dilakukan berupa deskriptif menggunakan studi literatur serta mengambil data primer dalam bentuk pengisian kuesioner dan wawancara. Ada beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur etika bisnis Islam, yaitu meliputi empat aspek: prinsip, manajemen, marketing/iklan dan produk/harga. Adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang di Bazar Madinah Depok.

### **4. Penetapan Harga dalam Islam: Perspektif Fikih dan Ekonomi**

yang ditulis oleh Asmuni, mengenai perekonomian merupakan salah satu saka guru kehidupan negara. Perekonomian negara yang kokoh akan mampu menjamin kesejahteraan dan kemampuan rakyat. Salah satu penunjang perekonomian

negara adalah kesehatan pasar, baik pasar barang jasa, pasar uang, maupun pasar tenaga kerja. Kesehatan pasar, sangat tergantung pada mekanisme pasar yang mampu menciptakan tingkat harga yang seimbang, yakni tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat. Apabila kondisi ini dalam keadaan wajar dan normal—tanpa ada pelanggaran, monopoli misalnya, maka harga akan stabil, namun apabila terjadi persaingan yang tidak *fair*, maka keseimbangan harga akan terganggu dan yang pada akhirnya mengganggu hak rakyat secara umum. Pemerintah Islam, sejak Rasulullah SAW di Madinah *concern* pada masalah keseimbangan harga ini, terutama pada bagaimana peran negara dalam mewujudkan kestabilan harga dan bagaimana mengatasi masalah ketidakstabilan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai boleh tidaknya negara menetapkan harga. Masing-masing golongan ulama ini memiliki dasar hukum dan interpretasi. Berdasarkan perbedaan pendapat para ulama tersebut, tulisan ini mengkaji penetapan harga oleh Negara—dalam konteks negara secara umum, negara Islam maupun bukan? dalam koridor fikih dengan mempertimbangkan realitas ekonomi secara menyeluruh.

**5. Hermeneutika Laba dalam Perspektif Islam** yang ditulis oleh Kurnia Ekasari. Penelitian ini bertujuan untuk menggali konsep laba dari perspektif Islam. Penelitian ini menggunakan hermeneutika. Fokus analisis hermeneutik pada teks sebagai sumber data penelitian yang digunakan untuk menemukan perspektif baru. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

konsep laba akuntansi konvensional dan ayat-ayat dalam Quran terutama yang berkaitan dengan perniagaan, perdagangan, keuntungan dan kerugian. Artikel ini menggarisbawahi bahwa seharusnya bisnis dibangun di atas prinsip-prinsip yang terdapat dalam Al-Quran. Tujuan dari bisnis tidak hanya memaksimalkan laba perusahaan saja namun juga harus memakmurkan sesama manusia, alam dan lingkungan sekitarnya. Bisnis tidak hanya menguntungkan diri sendiri tetapi juga bermanfaat bagi kemaslahatan umat.

Dari beberapa tulisan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa laba atau keuntungan telah dibahas oleh penulis terdahulu namun bersifat kontemporer, tetapi yang ditulis oleh Asmuni dan Kurnia berbeda dengan yang lain karena bersifat teks atau norma yang menjadi acuan utama dalam penelitiannya. Dalam penulisan terdahulu yang berkaitan dengan keuntungan belum terdapat judul yang membahas tentang sejarah keuntungan pada masa Rasulullah saw. Sedangkan dalam tulisan ini atau penelitian ini memfokuskan bagaimana konsep keuntungan jual beli yang dicontohkan Rasulullah saw. serta pengaplikasiannya di masa sekarang.

## **B. Kerangka Teoritik**

Setidaknya ada empat aliran teori dalam ilmu sosial yang lazim diasosiasikan dengan pendekatan penelitian kualitatif, yaitu: fenomenologi, tentang budaya, etnomenologi, dan interaksionisme simbolik.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Bungin Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012, hal. 45.

## 1. Jual Beli

Para fuqaha memberikan definisi jual beli dalam banyak pengertian yang mengacu pada satu kesimpulan bahwa jual beli adalah, “*Menukar suatu benda seimbang dengan harta benda yang lain yang keduanya boleh dikendalikan dengan ijab qabul menurut cara yang dihalalkan oleh syara*”<sup>2</sup>. Term ini memberikan pengertian jual beli dalam arti ekonomi, yaitu adanya pertukaran komoditas dengan nilai kompensasi tertentu atau untuk mendapatkan sesuatu perlu ada pengorbanan.

Akan tetapi bila melihat kepada Al Qur’an, jual beli atau perdagangan mencakup pengertian yang eskatologis (keyakinan spiritual). Kata jual beli bukan hanya digunakan untuk menunjukkan aktivitas bisnis pertukarang barang atau produk tertentu dan bukan hanya berorientasi pada keuntungan atau menambah kekayaan. Jual beli dapat berarti “*keyakinan, keta’atan, berinfaq dan jihad fi sabiillah*”.<sup>3</sup>

Jual beli yang memiliki makna eskatologis ini tentunya memberikan gambaran nyata akan hakikat dan tujuan jual beli dalam Islam sekaligus memberikan jawaban akan arti atau makna dari keuntungan yang menjadi tujuan jual beli itu sendiri. Sehingga dapat dipahami keuntungan yang menjadi tujuan utama jual beli tidak hanya memiliki terminologi ekonomi sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Akan tetapi lebih

---

<sup>2</sup> Abubakar Taqiyudin, *Kifayatul Akhyar Fii Haili Ghayatil Ikhtisar*. Terj. Syrifudin Anwar, Surabaya: Bina Iman, 1995, hal. 534.

<sup>3</sup> Al-Quran, QS. Ash Shaff 61: 10-12, QS. Al Baqarah 2: 254, QS. at Taubah 5: 111 .

komprehensif dari itu, keuntungan dapat berarti hasil dari bersabar, mensucikan diri, beriman, berdakwah, *ber-ittiba'*, *berinfaq*, dan laba adalah hidayah dari Allah swt.<sup>4</sup>

Semua terakumulasikan dalam *jannah* dan kebahagiaan kekal di akhirat. Inilah makna jual beli serta keuntungan yang menjadi orientasi dasar dalam konsep teori keuntungan (laba) ekonomi Islam. Al Imam Zamakhsari mendefinisikan keuntungan yaitu, sebagai kelebihan dari modal pokok setelah ada unsur usaha perdagangan.<sup>5</sup>

Hal ini disebabkan karena memang tujuan jual beli adalah mendapatkan keuntungan. Namun, ada norma yang mengatur itu dan apabila sebaliknya maka maksud dan tujuan dari jual beli akan hilang dan tenaga yang kita keluarkan hanya membuahkan kelelahan. Ekonomi konvensional baik yang bermazhab kapitalis, sosialis, maupun negara kesejahteraan (*welfare state*), hampir dipastikan definisi jual beli hanya dilihat dari sudut pandang ekonomi. Bisnis atau jual beli hanyalah upaya dari perilaku seorang pengusaha dalam mengambil keputusan atau kebijakan dalam memproduksi barang dan jasa untuk meraih tingkat keuntungan dan kebutuhan. Keuntungan atau profit bagi produsen, sedangkan kebutuhan dalam arti kepuasan di tingkat konsumen. Maka orientasi keuntungan yang menjadi tujuan produsen hanya

---

<sup>4</sup> Al-Quran, QS. al Baqarah 2: 5, QS. al Imran 3: 200, QS. al Araf 7: 157, QS. ays Syams 91: 9, QS. al Lail 92: 5-7.

<sup>5</sup> Abu Qosim Mahmud ibn Muhammadaz Zamakhsyari, *Tafsir al Kasyaf*, Jakarta: Beirut, 2003, jld. 1 hal. 77

berputar sekitar nilai materil dan memuaskan kebutuhan nafsu untuk menimbun kekayaan produktif, juga merupakan bagian dari ekspresi diri.

Secara teoritis keuntungan adalah kompensasi atas risiko yang ditanggung oleh perusahaan. Semakin besar risiko, keuntungan yang diperoleh harus semakin besar. Keuntungan atau laba adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan.<sup>6</sup>

Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan keuntungan sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam akuntansi, keuntungan adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu.

## **2. Etika Bisnis Islam**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, etik adalah kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak. Atau nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat.<sup>7</sup> Etika merupakan ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (akhlak). Sehingga etika adalah bagian dari filsafat yang membahas secara rasional dan kritik tentang nilai, norma atau moralitas. Dengan demikian, moral berbeda dengan etika. Norma adalah suatu pranata dan nilai mengenai

---

<sup>6</sup> Prathama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Makroekonomi & Mikroekonomi)*, Jakarta: Lembaga Penerbit Pustaka Ekonomi Universitas Indonesia, 2008, hal. 133.

<sup>7</sup> Veithzal dan Nizar, *Islamic Economics and Finance*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal. 215



baik dan buruk, sedangkan etika adalah refleksi kritis dan penjelasan rasional mengapa sesuatu itu baik dan buruk. Menipu orang lain adalah buruk. Ini berada pada tataran moral, sedangkan kajian kritis dan rasional mengapa menipu itu buruk apa alasan pemikirannya, merupakan lapangan etika.<sup>8</sup>

Etika dalam bahasa Islami disebut akhlak yang berarti budi pekerti. Seperti yang disebutkan beberapa ulama, misalnya Ibnu Maskawih, Imam al-Ghazali, dan syaih Ahmad Amin.<sup>9</sup>

Menurut Husain Syahatah dan Siddiq Muh. al-Amin dalam Transaksi dan Etika Bisnis Islami, mengapa etika dalam berbisnis sangat diperlukan: pertama, terjadinya kerusakan moral yang semakin meluas pada perusahaan akhir-akhir ini. Kedua, studi lapangan menunjukkan bahwa kuatnya pemberdayaan etika yang unggul dapat membawa nama baik perusahaan. Maka dari itu bisnis Islami adalah bisnis yang santun, bisnis yang penuh kebersamaan dan penghormatan atas hak masing-masing.

Rasulullah saw. sendiri adalah seorang pebisnis dan pedagang yang santun, mendasarkan bangunan bisnisnya kepada nilai-nilai Ilahi. Dengan dasar itu, beliau membangun sistem ekonomi Islam yang mudah diterima dan masuk akal. Bisnis-bisnis yang ideal dilakukan oleh Nabi dan para sahabatnya. Ini menjadi bukti bagi banyak orang, mereka menjadi kokoh dalam ekonomi karena sistem yang santun.

---

<sup>8</sup> Mohamad Hidayat, *The Syaria Economic*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2010, hal. 48.

<sup>9</sup> Ibid., hal. 49

Rasulullah saw. banyak memberikan petunjuk mengenai berbisnis, di antaranya adalah<sup>10</sup>: pertama, bahwa prinsip esensial bisnis adalah kejujuran. Kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah saw. sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Dalam sabdanya:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا مُحِقَّ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Dari Hakim bin Hizam, dari Nabi SAW, beliau bersabda, "*Penjual dan pembeli mempunyai hak untuk memilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Apabila mereka, penjual dan pembeli tersebut, berlaku jujur dan mau menerangkan (barang yang diperjualbelikan), niscaya mereka akan mendapat berkah dalam jual belinya. Sebaliknya, apabila mereka berbohong dan menutup-nutupi (apa-apa yang seharusnya diterangkan mengenai barang yang diperjual belikan), niscaya berkah dalam jual beli itu akan dihapus (hilang)*". (HR Muslim 5/10 Mukhtashar Shahih Muslim).

Beliau sendiri selalu bersikap jujur dalam berbisnis. Beliau melarang para pedagang meletakkan barang busuk di bawah dan barang baru di atas agar terlihat.

Kedua, kesadaran tentang signifikansi sosial kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut Islam tidak hanya sekadar mengejar keuntungan sebanyak mungkin tetapi juga berorientasi pada kesejahteraan dan menolong sesama sebagai implikasi sosial kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis bukan mencari untung materil semata tetapi untuk ibadah, memuliakan sesama, dan memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.

---

<sup>10</sup> Ibid., hal. 51

Ketiga, tidak melakukan sumpah palsu. Rasulullah saw. sangat intens melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu dalam melakukan transaksi bisnis. Dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Bukhari, Nabi saw. bersabda: *"Dengan melakukan sumpah palsu, barang-barang memang terjual, tetapi hasilnya tidak berkah."* Dalam hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dzarr, Rasulullah saw. mengancam dengan azab yang pedih bagi orang yang bersumpah palsu dalam bisnis, dan Allah tidak akan memedulikannya di hari kiamat nanti. (HR Muslim 1/71). Praktik sumpah palsu dalam kegiatan bisnis saat ini sering dilakukan, karena dapat meyakinkan pembeli dan pada gilirannya meningkatkan daya beli atau pemasaran. Namun, harus disadari bahwa meskipun yang diperoleh keuntungan melimpah, tetapi hasilnya tidak berkah.

Keempat, ramah-tamah. Seorang pelaku bisnis harus bersikap ramah dalam melakukan bisnis. Rasulullah saw. Bersabda yang artinya *"Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis."* (HR Bukhari dan At Tirmidzi).

Kelima, tidak boleh berpura-pura menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik membeli dengan harga itu. Sebagaimana sabda Rasulullah saw:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ النَّجْشِ

Artinya: *Dari Ibnu Umar RA, bahwa Rasulullah SAW melarang praktik jual beli najsy (yaitu seseorang bersekongkol dengan penjual atau sengaja melakukan penawaran tinggi terhadap barang dagangannya, dengan tujuan untuk mempengaruhi orang lain agar mau membelinya).* (HR Muslim: 5/5 dikutip dari Mukhtashar Shahih Muslim)

Keenam, tidak boleh menjelek-jelekan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya, karena yang dianjurkan Rasulullah saw, adalah meningkatkan kualitas dan bersaing dengan sehat.

Ketujuh, tidak melakukan ihtikar, ihtikar adalah menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu sehingga menjadi langka dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar pun diperoleh. Rasulullah saw. melarang hal itu.

Kedelapan, bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah, takaran, ukuran dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan.

Bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah, disamping itu tidak boleh melakukan bisnis dalam kondisi mudharat yang dapat merusak dan merugikan kehidupan individu dan sosial. Monopoli salah satu keburukan yang dapat merusak sistem ekonomi atau bisnis karena di satu pihak akan mengeruk keuntungan secara pribadi tanpa memberi kesempatan kepada orang lain.

### **3. Pilar Etika Bisnis**

Haider Naqvi dalam bukunya, *Etika dan Ilmu Ekonomi: Suatu Sistem Islami*, memaparkan empat aksioma etika ekonomi, yaitu: tauhid, keseimbangan (keadilan), kebebasan dan tanggung jawab.

Tauhid merupakan wacana teologis yang mendasari segala bentuk aktivitas manusia, termasuk kegiatan bisnis. Tauhid menyadarkan manusia sebagai

makhluk Ilahi, sosok makhluk yang bertuhan. Dengan demikian, kegiatan bisnis manusia tidak terlepas dari pengawasan Tuhan.

Tauhid Rububiyah merupakan keyakinan bahwa semua yang ada di dalam alam ini hanya milik Allah swt. Tauhid Uluhiyah menyatakan adanya aturan dari Allah swt. dalam menjalani kehidupan. Kedua nilai ini diterapkan Rasulullah saw. dalam kegiatan ekonomi atau berbisnis, bahwa setiap harta dalam transaksi bisnis hakikatnya adalah milik Allah swt. sedangkan manusia hanya mendapat amanah. Oleh karena itu, seluruh aset dan transaksi harus dikelola sesuai ketentuan Allah swt. atau hukum Islam. Gambaran nyata yang telah dicontohkan Rasulullah saw. seperti meninggalkan praktik riba, transaksi fiktif, spekulasi, dan komoditi haram adalah wujud dari ketauhidan yang dimiliki Rasulullah saw.<sup>11</sup>

Rasulullah saw. pun sangat memperhatikan keseimbangan atau keadilan karena itu yang disyariatkan dan menjadikan berbisnis menjadi berkah. Keseimbangan berarti tidak berlebihan dalam mengejar keuntungan ekonomi. Kepemilikan individu yang tidak terbatas tidak dibenarkan apabila hanya memperkaya dirinya sendiri. Dalam Islam, harta memiliki fungsi sosial yang kental.

Keseimbangan atau keharmonisan sosial tidak bersifat statis dalam pengertian suatu dalil untuk *status quo*, melainkan suatu sifat dinamis yang mengarahkan kekuatan hebat menentang segenap ketidakadilan.

---

<sup>11</sup> Mohamad Hidayat, *The Syaria Economic*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2010, hal. 56-58

Keseimbangan juga harus terwujud dalam kehidupan ekonomi. Dalam segala jenis bisnis yang dijalankan Rasulullah saw. menjadikan nilai adil sebagai standar utama. Kedudukan dan tanggung jawab para pelaku bisnis dibangunnya melalui prinsip “akad yang saling setuju” dan unsur-unsur yang membawa kerusakan ditinggalkan sehingga mendekati nilai-nilai keadilan. Hal ini bukan berarti mengekang, Islam pun menghendaki adanya kebebasan kehendak.

Kebebasan berarti bahwa manusia sebagai individu dan kolektivitas mempunyai kebebasan penuh untuk melakukan aktivitas bisnis. Dalam ekonomi, manusia bebas mengimplementasikan kaidah-kaidah Islam. Karena masalah ekonomi termasuk aspek muamalah “*semua boleh kecuali yang dilarang*” tentu ada maksud baik di balik pelarangan ini karena yang dimaksud kebebasan adalah yang bertanggung jawab dan berkeadilan.

Pertanggungjawaban berarti bahwa manusia sebagai pelaku bisnis mempunyai tanggung jawab moral kepada Allah swt. atas perilaku bisnisnya. Bisnis merupakan amanah yang harus dipertanggungjawabkan. Tercatat dalam wahyu Allah swt.

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ﴿٣٨﴾

Artinya: “*Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya*” (QS al- Muddatstsir 74: 38).

Rasulullah saw. mencontohkan hal itu, menunjukkan integritas yang tinggi dalam memenuhi segenap klausa kontraknya dengan pihak lain seperti pelayanan yang ramah terhadap pembeli. Mengirim barang secara tepat waktu dan sangat memperhatikan kualitas barang yang dipesan pembeli sama atau sesuai. Disamping itu, beliau selalu mengaitkan suatu proses ekonomi dengan pengaruhnya terhadap masyarakat dan lingkungan. Untuk itu beliau melarang produk-produk yang merusak.

#### 4. Keuntungan

Terdapat dua prinsip dasar perniagaan dalam Islam yang dijadikan acuan dalam melakukan bisnis atau jual beli dan keduanya memiliki pengaruh yang cukup besar dalam menentukan proses jual beli terlebih dalam menentukan keuntungan.

##### a. Prinsip Pertama: Asas Suka Sama Suka

Islam menghormati hak kepemilikan pribadi atau umatnya. Karenanya, Islam mengharamkan untuk mengambil hak orang lain terlebih saudara seagama tanpa kerelaannya, walau sekadar bercanda.

لَا يَأْخُذَنَّ أَحَدُكُمْ مَتَاعَ صَاحِبِهِ لَعِبًا وَلَا جَادًّا وَإِذَا أَخَذَ أَحَدُكُمْ عَصَا أَخِيهِ  
فَلْيَرْدِّدْهَا عَلَيْهِ.

Artinya: *Janganlah sekali-kali engkau bercanda dengan mengambil harta saudaramu, dan tidak pula bersungguh-sungguh mengambilnya. Dan bila engkau terlanjur mengambil tongkat saudaramu, hendaknya engkau segera mengembalikannya.*<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> HR. Ahmad, 4/221

Tidak heran bila Islam menggariskan agar setiap jual beli dilandasi dengan asas suka sama suka. Allah swt. berfirman:

يَتَّيْهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ .....

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.*” (QS An-Nisa 4: 29).

Dalam riwayat lain Rasulullah saw. bersabda:

لَا يَتَفَرَّقُ الْمُتَبَايِعَانِ عَنْ بَيْعٍ إِلَّا عَنِ تَرَاضٍ.

Artinya: “*Janganlah dua orang yang berjual beli berpisah ketika mengadakan perniagaan kecuali atas dasar suka sama suka.*”<sup>13</sup>

Betapa kacau kehidupan manusia bila mereka mereka bebas membeli harta sesama, tanpa mempedulikan kerelaan pemiliknya. Pertikaian, tindak anarkis, permusuhan bahkan pertumpahan darah tidak mungkin terelakkan. Berdasarkan hal ini, para ulama menyatakan, bahwa tidak sah jual beli orang yang dipaksa tanpa alasan yang dibenarkan dan harus sesuai dengan aturan.

---

<sup>13</sup> HR. Ibnu Ahmad dan dinyatakan shahih oleh al-Albani dalam Musnad Imam Ahmad, 2/536 dan Irwaaul Ghalil, no. 1283



## b. Prinsip Kedua: Tidak Merugikan Orang Lain

Umat Islam adalah umat yang bersatu-padu, bagaikan satu tubuh sehingga mereka merasa bahwa penderitaan sesama muslim adalah bagian dari penderitaannya. Allah berfirman:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ.....

Artinya: “*Sesungguhnya orang-orang mu'min adalah bersaudara*” (QS Al-Hujurat 49: 10).

Dalam hadits lain Rasulullah saw. bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا تَحَاسَدُوا وَلَا تَنَاجَشُوا وَلَا تَبَاغَضُوا وَلَا تَدَابَرُوا وَلَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَى بَعْضٍ وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يَخْذُلُهُ وَلَا يَحْقِرُهُ التَّقْوَى هَاهُنَا وَيُشِيرُ إِلَى صَدْرِهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ بِحَسْبِ امْرِئٍ مِنَ الشَّرِّ أَنْ يَحْقِرَ أَخَاهُ الْمُسْلِمَ كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حَرَامٌ دَمُهُ وَمَالُهُ وَعَرْضُهُ

Dari Abu Hurairah RA, dia berkata, Rasulullah saw. telah bersabda, “*Janganlah kalian saling mendengki, saling memfitnah, saling membenci, dan saling memusuhi. Janganlah ada seseorang di antara kalian yang berjual beli sesuatu yang masih dalam penawaran muslim lainnya dan jadilah kalian hamba-hamba Allah yang saling bersaudara. Muslim yang satu dengan muslim yang lainnya adalah bersaudara, tidak boleh menyakiti, merendahkan, ataupun menghina. Takwa itu ada di sini (Rasulullah menunjuk dadanya. Beliau mengucapkannya sebanyak tiga kali). Seseorang telah dianggap berbuat jahat apabila ia menghina saudaranya sesama muslim. Muslim yang satu dengan yang lainnya haram darahnya, hartanya, dan kehormatannya.*”<sup>14</sup>

<sup>14</sup> HR. Bukhari, no. 5717 dan Muslim, no. 2558 dikutip dari Mukhtashar Shahih Muslim.

Dengan dasar dalil-dalil, para ulama ahli fikih mengharamkan setiap perniagaan yang dapat meresahkan atau merugikan orang lain, terlebih-lebih masyarakat umum baik kerugian dalam urusan agama atau urusan dunia.

## 5. Batas Maksimal Keuntungan Usaha

Tidak ditemukan satu dalil pun yang membatasi keuntungan yang boleh direngguk oleh seorang pedagang dari bisnisnya. Bahkan Umar bin Khathab r.a menganjurkan untuk memaksimalkan keuntungan, dan ditemukan beberapa dalil yang menunjukkan bahwa pedagang bebas menentukan prosentase keuntungannya. Berikut adalah sebagian dari dalil-dalil tersebut.

### a. Dalil Pertama

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ.

*Dari Urwah al Bariqi, bahwasanya Rasulullah saw. memberinya satu dinar uang untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia membeli dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing seekor satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui Nabi Shalallahu 'Alaihi wa Sallam dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasulullah saw. mendoakan keberkahan pada perniagaan sahabat Urwah, sehingga seandainya dia membeli debu, niscaya ia mendapatkan laba darinya.<sup>15</sup>*

Kisah ini menceritakan tentang sahabat Urwah Radhiyallahu Anhu dengan modal satu dinar, ia mendapatkan untung satu dinar atau 100%.

---

<sup>15</sup> HR. Bukhari, no. 3443 dikutip dari Kitab Shahih Bukhari.

Pengambilan untung sebesar 100% ini mendapat restu dari Nabi saw. dan bukan hanya merestui, bahkan beliau berdoa agar perniagaan sahabat Urwah senantiasa diberkahi. Sehingga sejak saat itu, beliau semakin lihai berniaga.

Dari dalil yang telah dikemukakan pada prinsip pertama juga bisa dijadikan dalil dalam masalah ini. Betapa tidak, pedagang telah secara sah memiliki barang dagangannya, maka tidak ada alasan untuk memaksanya agar menjual barangnya dengan harga yang tidak dia sukai namun tentunya ada prinsip atau aturan yang tidak boleh dilanggar.

#### **b. Dalil Kedua**

عَنْ أَنَسٍ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمُظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

*Dari Anas, ia berkata: Orang-orang berkata, "Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami." Lalu Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta." <sup>16</sup>*

Alasan Nabi saw. menolak untuk menentukan harga jual. Alasan ini adalah isyarat nyata bahwa membatasi harga jual atau mengekang kebebasan pedagang dalam menjual dagangannya adalah bentuk

---

<sup>16</sup> HR. Abu Dawud, Tirmidzi dan dinyatakan shahih oleh Syaikh al-Albani dalam kitab *Misykatul Mashabih* no. 2894

kezaliman. Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa pedagang bebas dalam menentukan harga jual dan besaran keuntungan yang diinginkan.

## **6. Penentuan harga dan keuntungan**

Meskipun pada dasarnya pedagang bebas menentukan harga jual yang dimiliki, akan tetapi pada saat yang sama dia tidak dibenarkan melanggar dua prinsip di atas. Karenanya, para Ulama Fiqh menegaskan bahwa para pedagang dilarang menempuh cara-cara yang tidak terpuji dalam meraup keuntungan. Karena tindak sewenang-wenang pedagang dalam menentukan prosentase keuntungan sering kali bertabrakan dengan kedua prinsip di atas. Terlebih bila pedagang menggunakan trik-trik yang tidak terpuji. Diantara trik pedagang serakah yang secara nyata menyelisihi kedua prinsip di atas antara lain:

### **a. Menimbun Barang**

Sebagian pedagang menimbun barang demi ambisi mengeruk keuntungan besar. Ini menyebabkan barang menjadi langka di pasaran. Akibatnya, masyarakat terus-menerus menaikkan penawarannya guna mendapatkan barang kebutuhan mereka. Sikap pedagang nakal ini tentu meresahkan masyarakat banyak. Mendapatkan keuntungan dengan cara semacam ini diharamkan dalam Islam. Rasulullah saw. bersabda:

عن مَعْمَرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ احْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ فَقِيلَ لِسَعِيدٍ فَإِنَّكَ تَحْتَكِرُ قَالَ سَعِيدٌ إِنَّ مَعْمَرَ الَّذِي كَانَ يُحَدِّثُ هَذَا الْحَدِيثَ كَانَ يَحْتَكِرُ

*Dari Ma'mar RA, dia berkata, "Rasulullah saw bersabda, 'Barang siapa menimbun bahan makanan, berarti ia telah berbuat dosa.'" Lalu seseorang berkata kepada Said bin Musayyab, "Bukankah kamu sendiri sering menimbun makanan wahai Said?" Said bin Musayyab menjawab, "Sebenarnya Ma'mar, sahabat yang menceritakan hadits ini, dahulu yang sering menimbunnya." (HR Muslim: 5/56)*

Penimbunan barang bertentangan dengan kedua prinsip yang telah dipaparkan di atas, sehingga tidak heran bila dilarang dan diharamkan. Masyarakat pasti tidak rela dengan pergerakan harga yang tidak wajar ini dan juga meresahkan mereka.

#### **b. Penipuan**

Karena tidak ingin calon konsumennya memberikan penawaran yang rendah, sebagian pedagang berulah dengan mengatakan kepada setiap calon konsumennya, bahwa modal pembeliannya adalah sekian atau sebelumnya telah ada calon konsumen yang menawar dengan harga tinggi, padahal semuanya itu tidak benar. Trik pemasaran semacam ini tidak selaras dengan syariat Islam.

Perhatikanlah sebuah hadits riwayat Muslim, berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ وَهَذَا حَدِيثٌ أَبِي بَكْرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ وَلَا يُرَكِّبُهُمْ وَهُمْ عَذَابُ رَجُلٍ عَلَى فَضْلِ مَاءٍ بِالْفَلَاقَةِ يَمْنَعُهُ مِنْ ابْنِ السَّبِيلِ وَرَجُلٌ بَايَعَ رَجُلًا بِسِلْعَةٍ بَعْدَ الْعَصْرِ فَخَلَفَ لَهُ

بِاللَّهِ لِأَخَذَهَا بِكَذَا وَكَذَا فَصَدَّقَهُ وَهُوَ عَلَى غَيْرِ ذَلِكَ وَرَجُلٌ بَايَعَ إِمَامًا لَا يُبَايِعُهُ إِلَّا  
لِدُنْيَا فَإِنْ أَعْطَاهُ مِنْهَا وَفَى وَإِنْ لَمْ يُعْطِهِ مِنْهَا لَمْ يَفِ

Dari Abu Hurairah RA, dia berkata, "Rasulullah SAW bersabda, 'Ada tiga kelompok orang yang tidak akan diajak bicara, tidak akan dilihat, dan tidak akan disucikan Allah, sedangkan mereka juga akan mendapat siksa yang amat pedih. Mereka itu adalah; pertama, orang yang mempunyai air yang lebih di kebunnya, tetapi tidak mau memberikannya kepada orang yang sedang dalam perjalanan (ibnu sabil). Kedua, seseorang yang mengadakan transaksi jual beli barang dengan orang lain. Setelah itu ia berjanji akan membayar sekian-sekian, tetapi ternyata ia tidak jadi membelinya. Ketiga, seseorang yang berbai'at kepada seorang pemimpin karena mengharapakan kemegahan dunia. Apabila dia diberi bagian dari kemegahan dunia tersebut maka dia akan tetap setia kepadanya. Tetapi, apabila dia tidak diberi maka dia akan membelot darinya' (Muslim: 1/72)

Diantara trik penipuan yang sering terjadi ialah penipuan jumlah barang atau timbangan barang. Trik semacam ini jelas tidak terpuji alias haram. Allah berfirman:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ  
وَزَنُوهُمْ تَحْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya, "Kecelakaan besar bagi orang-orang yang curang. Yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka meminta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi." (QS. Al-Muthaffifin 83: 1-3).

### c. Pemalsuan Barang

Tidak asing lagi, bahwa diantara trik pedagang dalam mengeruk keuntungan ialah dengan memanipulasi barang. Barang buruk dicampur dengan yang baik, dan barang bekas dikatakan baru. Ulah seperti ini pasti

akan mengecewakan konsumen, sehingga asas suka sama suka tidak terpenuhi pada perniagaan yang disertai dengan pemalsuan semacam ini. Nabi saw. mengancam pelaku manipulasi semacam ini.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

*Dari Abu Hurairah radhiallahu 'anhu, bahwasannya Rasulullah Shalallahu 'Alaihi wa Sallam pada suatu saat melewati seonggokan bahan makanan, kemudian beliau memasukkan tangannya ke dalam bahan makanan tersebut, lalu jari jemari beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam merasakan sesuatu yang basah, maka beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam bertanya, "Apa ini? Wahai pemilik bahan makanan." Ia menjawab, "Terkena hujan, Wahai Rasulullah!" Beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam bersabda, "Mengapa engkau tidak meletakkannya di bagian atas, agar dapat diketahui oleh orang, barang siapa yang mengelabui, maka bukan dari golonganku."<sup>17</sup>*

Mendapatkan keuntungan besar adalah cita-cita setiap pedagang, akan tetapi tidak sepatasnya menghalalkan segala cara. Cita-cita ini mesti diupayakan dengan tetap menjaga akhlak mulia sebagai seorang muslim. Tidak sepatasnya cita-cita ini menjadikan sah untuk melakukan hal yang merusak, sehingga lalai dalam menjalankan aturan yang telah diajarkan Rasulullah saw. (Majalah As-Sunah. 2010: 46-49).

---

<sup>17</sup> HR. Muslim, no. 102 dikutip dari Mukhtashar Shahih Muslim.

## 7. Batasan Pengambilan Keuntungan

Berikut beberapa fatwa yang menjelaskan batasan mengambil keuntungan dalam berdagang.

### a. Fatwa DSN no. 84/DSN-MUIIXII/2012

Tentang metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* (pembiayaan murabahah) di lembaga keuangan syariah. Menerangkan metode yang dapat digunakan dalam pengambilan keuntungan dan pada saat pengakuan keuntungan tidak ada yang dirugikan.

### b. Fatwa Syaikh Muhammad bin Sholeh al-Utsaimin

Keuntungan, tidak ada batasan tertentu karena itu termasuk rezeki Allah. Terkadang Allah menggelontorkan banyak rezeki kepada manusia. Sehingga kadang ada orang yang mendapatkan untung 100 atau lebih, hanya dengan modal 10. Dia membeli barang ketika harganya sangat murah, kemudian harga naik, sehingga dia bisa mendapat untung besar. Kadang juga terjadi sebaliknya, dia membeli barang ketika harga mahal, kemudian tiba-tiba harganya turun drastis. Oleh karena itu, tidak ada batasan keuntungan yang boleh diambil seseorang.

Jika ada orang yang memonopoli barang, hanya dia yang menjualnya, lalu dia mengambil keuntungan besar-besaran dari masyarakat, maka ini tidak halal baginya. Karena hal semacam ini sama dengan *bai' al-Mudhthor*, artinya menjual barang kepada orang yang sangat membutuhkan. Hal ini disebabkan karena ketika masyarakat sangat



membutuhkan benda tertentu, sementara barang itu hanya ada pada satu orang, tentu mereka akan membeli darinya meskipun harganya sangat mahal. Dalam kasus ini, pemerintah bisa melakukan pemaksaan harga dan berhak untuk turut campur serta membatasi keuntungan yang sesuai baginya, yang tidak sampai merugikannya, dan dia dilarang untuk membuat keuntungan yang lebih, yang merugikan orang lain. (Fatwa Islamiyah).

**c. Fatwa Sulaiman Alu Isa (Guru besar di Universitas King Saud)**

Tidak ada masalah dengan tambahan harga untuk suatu barang dagangan selama bukan makanan, sehingga termasuk ihtikar (menimbun barang) yang hukumnya terlarang. Hanya saja, selayaknya tidak keluar dari harga normal, sehingga termasuk penipuan, yang menyebabkan pembeli memiliki hak pilih setelah jual beli.

Sebagian ulama menetapkan batasannya adalah sepertiga. Berdasarkan sabda Nabi saw. yang diriwayatkan Bukhari dan Muslim, "*Sepertiga, dan sepertiga itu sudah banyak.*" Hal ini, seperti yang telah disebutkan, adalah pendapat sebagian ulama. Namun, menurut beliau tidak ada batasan tertentu untuk harga, hingga tidak boleh dilampaui karena seseorang terkadang membeli barang dagangan sangat murah, kemudian dia menjual dengan harga berkali lipat dari kulakannya, atau dia menunggu kesempatan yang cocok, lalu ia menjualnya, sehingga mendapatkan untung besar.

Diriwayatkan Bukhari dan Abu Daud dalam Sunannya dari Urwah *radhiyallahu anhu*, bahwa Nabi saw. menceritakan bagaimana seorang sahabat yang menjual kambing dengan keuntungan yang besar, Rasulullah saw. tidak melarangnya bahkan mendoakan keberkahan kepadanya.

Berdasarkan penjabaran para ahli di atas dapat kita ambil poin antara lain:

- 1) Keuntungan adalah bagian dari rezeki Allah, karena itu Islam tidak membatasi keuntungan perdagangan.
- 2) Boleh saja mengambil keuntungan dua kali lipat, sebagaimana disebutkan dalam hadis Urwah, selama memenuhi syarat.

Syarat diperbolehkannya mengambil keuntungan besar:

- 1) Barang itu bukan kebutuhan pokok masyarakat.
- 2) Mengambil keuntungan tidak secara berlebihan hingga termasuk penipuan.
- 3) Keuntungan itu tidak disebabkan karena usaha penimbunan (ihtikar), sehingga menyebabkan barang itu langka dan harganya menjadi mahal.