

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Teori Tentang Prospek Usaha Dalam Ilmu Ekonomi

1. Pengertian Prospek

Dalam kamus besar bahasa Indonesia prospek adalah peluang atau harapan, pandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan.¹⁵ Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan lain sebagainya. Sedangkan faktor dari luarseperti tersedianya sarana transportasi dan komunikasi.¹⁶

Dalam ilmu ekonomi prospek merupakan gambaran untuk masa yang akan datang, apakah usaha yang kita jalankan itu akan berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan atau malah sebaliknya karena tidak adanya permintaan atau tidak adanya promosi sehingga konsumen tidak mengetahui keberadaan produk yang dihasilkan.

2. Indikator Prospek

Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Indikator pengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan

¹⁵Yeyen Maryani, *Log.Cit*

¹⁶*Ibid*

analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Peluang itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku (SDM), bisnis apa yang akan dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya.¹⁷

Kemudian ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru yaitu:

- a. Bidang usaha dan jenis usaha yang akan dirintis
- b. Bentuk dan kepemilikan usaha yang akan dipilih
- c. Tempat usaha yang akan dipilih
- d. Organisasi usaha yang akan digunakan
- e. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh
- f. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh

Untuk mengelolah usaha tersebut harus diawali dengan:

- a. Perencanaan usaha
- b. Pengelolaan keuangan
- c. Aksi strategis usaha
- d. Teknik pengembangan usaha.¹⁸

3. Pengertian Usaha

Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan fikiran untuk mencapai suatu maksud, atau mencari keuntungan, berusaha dan bekerja dengan giat untuk mencapai sesuatu.¹⁹ Secara umum usaha

¹⁷Hendro.MM, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta:Penerbit Erlangga,2011), h.47

¹⁸Suryana, *Kewirausahaan, Pedoman Praktis,Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat,2008).Cet. ke-4, h.7

¹⁹Poerwadarminta,*Log.Cit*

diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rezeki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.²⁰

Dalam usaha terdapat dua kegiatan yaitu produksi dan pemasaran. Produksi merupakan hasil usaha manusia yang menciptakan barang yang tidak ada menjadi ada, atau disebut juga dengan mengadakan perubahan bentuk atau mengembangkan bahan-bahan alam sehingga akhirnya memiliki sifat yang dapat memenuhi kebutuhan hidup manusia. Menurut defenisis lain, produksi merupakan setiap usaha manusia untuk menciptakan atau menambah guna suatu barang. Adapun pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu pertukaran.²¹

Dalam sistem ekonomi Islam, kata “Produksi” merupakan salah satu kata kunci terpenting, karena dari konsep dan gagasan produksi ditekankan bahwa tujuan utama yang ingin dicapai kegiatan ekonomi yang diteorisasikan sistem ekonomi Islam adalah untuk kemaslahatan individu dan kemaslahatan masyarakat secara berimbang. Pada prinsipnya Islam juga lebih menekankan berproduksi demi untuk memenuhi kebutuhan orang banyak, sehingga memiliki daya beli yang lebih baik. Apalah artinya produk yang menggunung jika hanya didistribusikan untuk segelintir

²⁰Muclish, *Log. Cit*

²¹Kasmir, *Log. Cit*

orang yang memiliki uang banyak. Sebagai modal dasar berproduksi, Allah telah menyediakan bumi beserta isinya bagi manusia untuk diolah bagi kemaslahatan bersama seluruh umat manusia.²²

B. Faktor-faktor yang Menyebabkan Keberhasilan dan Kegagalan Usaha

1. Faktor-faktor Keberhasilan usaha

a. Faktor peluang

Peluang emas yang tepat itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku, bisnis apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi dan perilaku pasarnya sehingga anda bisa menemukan peluang emas.

Peluang yang tepat adalah rangkaian yang kuat dan muncul dari penyatuan dari benang merah antara AKU-BISNIS-PASAR. Tanpa benang merah ini, peluang tidak akan tepat untuk anda dan usaha anda tidak dapat tumbuh dan berkembang. Oleh sebab itu, peluang yang anda peroleh harus anda kembangkan agar menjadi sebuah ide bisnis dan kemudian menjadi sebuah usaha.

b. Faktor manusia (SDM)

Ada 5 faktor kesuksesan operasional sebuah dan yang lainnya adalah strategi dan perencanaan yang matang. Lima faktor kesuksesan operasional usaha itu adalah:

²²Mustafa Edwin Nasution, *Log, Cit*

1. Yang merencanakan dengan matang itu membutuhkan SDM yang berkualitas. Hal ini berarti faktor pertama yang paling penting adalah SDM atau manusia yang merencanakan, yaitu *strategic planner*.
2. Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manajer yang hebat.
3. Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan perencanaan dan target yang dibutuhkan. *Controller* yang hebat mencakup *quality control*, *financial kontrol*, serta *supervisor*.
4. Mengembangkan suatu usaha membutuhkan orang yang hebat dalam memasarkan dan menjual, yaitu *marketer* dan *seller*.
5. Faktor kepemimpinan atau *leadership* juga merupakan salah satu faktor penting, yaitu gaya kepemimpinan. Tidak ada *leader*, tidak ada pengikut, begitu pula sebaliknya. Disini faktor SDM yang menjadi nakhoda bisnis itu sangat penting. Tidak akan ada kesuksesan bila tidak mempunyai pemimpin yang hebat.

Dapat disimpulkan bahwa ada 5 faktor yang menentukan keberhasilan operasional sebuah usaha yaitu SDM,SDM,SDM,SDM dan SDM. Oleh sebab itu manusia menjadi sentral kesuksesan sebuah usaha. Jangan pernah meremehkan faktor ini jika anda ingin sukses.

c. Faktor keuangan

Jangan pernah berfikir bisnis tanpa keuangan lancar itu bisa berhasil. Faktor keuangan juga sangat penting bagi kelangsungan usaha.

Contohnya adalah:

1. Pengendalian biaya dan anggaran (*budget*)
2. Pencairan dana modal kerja, dana investasi, dan dana lainnya
3. Perencanaan dan penetapan harga produk, biaya (perinciannya), laba rugi, dan lain-lain
4. Perhitungan resiko keuangan sehingga resiko keuangan bisa dikendalikan dengan baik, seperti resiko kecukupan modal, rasio liquiditas, rasio hutang vs modal, dan lain-lain.²³

d. Faktor pemasaran dan penjualan

Dalam konteks ini, penjualan dan pemasaran adalah lokomotif bagi gerbong-gerbong lainnya seperti keuangan , personalia, produksi, distribusi, dan lain-lain. Jadi faktor pemasaran dan penjualan memainkan peranan penting bagi kelancaran usaha.

e. Faktor administrasi

Tanpa penatatan dan dokumentasi yang baik dan pengumpulan serta pengelompokan data administrasi, maka strategi, taktik, perencanaan, pengembangan, program-program dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai dengan harapan karena hanya dilakukan

²³Hendro MM, *Op.Cit*, h.47-49

berdasarkan *fellingatau* perasaan anda saja. Hal ini berbahaya akan menjadi penghalang kesuksesan wirausaha anda.

f. Fator peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi dan budaya lokal

Faktor ini berpengaruh banyak karena usaha juga berhubungan dengan:

1. Peraturan pemerintah, peraturan daerah seperti pajak, retribusi, pendapatan daerah dan lain-lain.
2. Legalitas dan perizinan.²⁴

2. Faktor-faktor kegagalan usaha

Secara umum faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan terhadap hasil yang dicapai meskipun telah dilakukan studi dan perhitungan secara benar dan sempurna adalah sebagai berikut:

a. Data dan informasi tidak lengkap

Pada saat melakukan penelitian data dan informasi yang disajikan kurang lengkap sehingga hal-hal yang seharusnya menjadi penilaian tidak ada. Kemudian, dapat pula data yang disediakan tidak dapat dipercaya atau palsu. Karena itu, sebelum melakukan studi sebaiknya kumpulkan data dan informasi selengkap mungkin. Melalui berbagai sumber yang ada yang tentunya dapat dipertanggungjawabkan kebenaran datanya.

b. Tidak teliti

Kegagalan dapat pula disebabkan oleh orang yang melakukan studi kurang teliti dalam meneliti dokumen-dokumen yang ada. Oleh karena

²⁴*Ibid*, h.50

itu, dalam hal ini tim studi kelayakan bisnis perlu melatih atau mencari tenaga yang benar-benar ahli dibidangnya, sehingga faktor ketelitian ini menjadi jaminan. Kecerobohan sekecil apapun akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian.²⁵

c. Lokasi kurang menguntungkan.²⁶

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan penentuan lokasi adalah dengan mempertimbangkan sebagai berikut:

1. Dekat dengan lokasi perkantoran
2. Dekat dengan lokasi pasar
3. Dekat dengan pusat pemerintahan
4. Dekat dengan lokasi perumahan / masyarakat.²⁷

d. Membeli barang terlalu banyak

e. Kurang mengawasi persediaan barang

Setiap bisnis memiliki resiko dan resiko pada bisnis kecil lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis besar. Bisnis kecil kehidupannya sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi pada umumnya, lokasi bisnis, persaingan, kualifikasi pemilik, dan efektivitasnya menjalankan bisnis. Banyak bisnis kecil tidak sanggup meneruskan usahanya karena alasan-alasan diatas. Akan tetapi ada pula bisnis kecil yang berhenti karna meningganya pemilik.

²⁵Kasmir, *Op.Cit.* hal.8-9

²⁶Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen.* (Jakarta: Kencana,2009), Cet ke-4, h.414

²⁷Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis,* (Jakarta: Kencana, 2003), Ed-Revisi, h. 57

Disamping kegagalan yang disebabkan bencana atau kecelakaan dan menurunnya kesehatan pemilik, alasan-alasan manajerial menduduki tempat utama. Kurangnya keterampilan manajemen karena pekerjaan makin banyak dan kompleks. Menimbulkan kurangnya pengawasan dan tanggung jawab. Kadang-kadang manajer tidak sanggup menyusun perencanaan yang sempurna dan kurang memperhatikan analisa pasar. Juga tidak memiliki tenaga kerja yang dapat diandalkan untuk di didik agar berkembang.

Bagaimana usaha kecil sebaiknya dikelola atau dijalankan? Pada dasarnya manajemen usaha kecil tidak jauh berbeda dengan manajemen organisasi bisnis pada umumnya. Sebagai sebuah organisasi bisnis, keseluruhan fungsi manajemen sebaiknya dijalankan dengan mempertimbangkan jenis dan skala bisnis dari usaha yang dilakukan. Jadi manajemen usaha kecil tidak jauh berbeda dengan manajemen perusahaan pada umumnya. Hanya saja jenis dan skala bisnis dari usaha yang dijalankan menyebabkan manajemen usaha kecil tidak sama dengan manajemen perusahaan pada umumnya (yang berskala menengah dan besar). Karena skala usaha bisnisnya lebih kecil. Justru pengelolaan sumber daya organisasi bisnis dari usaha kecil menjadi sederhana dan mudah dikelola. Sehingga fungsi-fungsi operasional dari manajemen usaha kecil lebih mudah direncanakan dan dikendalikan. Akan tetapi, karena sumber daya organisasi yang dikelola relatif kecil, maka jenis usaha yang dipilih

juga perlu dipertimbangkan agar sesuai dengan kemampuan sumber daya organisasi.²⁸

C. Dasar Hukum Berusaha dalam Islam

Dalam Islam manusia bdiwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezki guna memenuhi kaebututuhan kehidupannya. Islam juga mengajarkan keada manusia bahwa allah maha pemurah sehingga rezkinya sangat luas. Bahkan allah tidak memberikan rezki itu kepada kaum muslim saja, tetapi kepada siapa saja yang bekerja keras.

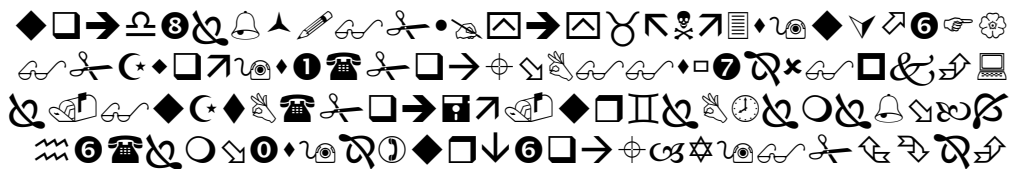
Banyak ayat al-Quran dan hadis Nabi saw. yang memearintahkan manusia agar bekerja. Manusia dapat bekerja apasaja yang penting tidak melanggar garis-garis yang telah ditentukannya. Ia bisa melakukan aktivitas produksi, seperti pertanian, perkebunan, perternakan, pengiolahan makanan dan minuman, dan sebagainya. Ia juga dapat melakukan aktivitas distribusi. Seperti perdagangan atau dalam bidang jasa, seperti transportasi, kesehatan dan sebagainya.²⁹

Islam sangat menganjurkan umatnya untuk melakukan usaha, karena salah satu ajaran Islam mengfatakan bahwa “tangan diatas lebih mulia dari tangan dibawah”. Artinya memberi lebih mulia daripada meminta. Demikian pula agama Islam mengajarkan bahwa menolong orang lain jauh lebih baik daripada ditolong orang lain, memberi sedekah jauh lebih mulia daripada menerima sedekah, karena orang yang menerima biasanya orang yang kurang mampu.

²⁸Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen*. (Jakarta: Kencana,2009), Cet ke-1, h.414

²⁹Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori kePraktek*. (Jakarta : Gema Insani.2001).Cet ke-1.h.169.

Agar kita menjadi orang yang berkemampuan, maka kita harus berusaha mencari rezki secara halal, sehingga berkemampuan untuk melaksanakan ajaran agama yaitu membantu orang yang berkekurangan. Usaha mencari rezki secara halal yang terbaik menurut ajaran agama Islam adalah melakukan bisnis sendiri, atau berdagang, seperti yang sudah dicontohkan oleh nabi muhammad saw. ketika beliau belum menjadi rasul.³⁰ Sudah banyak ayat Al-Quran dan hadis nabi yang mendorong umat Islam bekerja mencari nafkah secara halal. Diantaranya adalah QS.Al-Mulk ayat 15



Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”³¹

Inilah pokok pendirian dalam ajaran Islam Allah telah menyediakan bumi ini untuk dipergunakan manusia. Sebab itu sepatutnya manusia mempergunakan nikmat allah dengan jalan bekerja dan berusaha disegenap penjuru bumi, untuk mencari rezki.

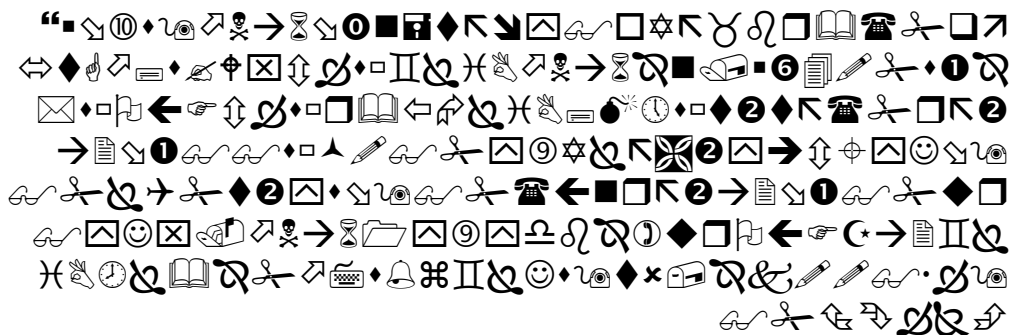
Seseorang muslim tidak boleh bersifat malas dan segan dalam berusaha mencari rezki, biarpun dengan alasan menyediakan diri semata-mata untuk beribadat atau tawakkal (berserah diri) kepada Allah. Langit belum pernah menurunkan hujan emas atau hujan perak, juga tidak halal

³⁰Gouzali Saydam.*Op.Cit*, h.66

³¹ Departemen Agama.*Op.Cit*.h.563

menyandarkan diri kepada pemberian orang lain. Kalau ada kekuatan dan kesanggupan berusaha untuk mencukupkan keperluan diri, anak isteri dan orang-orang yang menjadi tanggung jawab kita.

Dan dalam QS.Al-Baqarah ayat 198:



Artinya: “tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharamdan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang tidak tahu.”³²

Suatu hasil usaha yang diperoleh dengan cara bekerja keras membanting tulang, mandi keringat, merupakan rezki yang halal dalam ajaran Islam. Agama Islam tidak hanya menekankan kerja keras untuk dunia semata, atau untuk akhirat saja, tetapi untuk kedua-duanya. Artinya dalam kehidupan dunia jangan sampai melupakan bekal untuk akhirat.³³

Kerja keras, kreatif dan berinovasi adalah komponen-komponen yang tidak dapat dihindarkan untuk memperoleh hasil yang maksimal. Bahkan kita perlu memaknai takdir dengan ketentuan yang ada dalam beberapa ayat AlQuran yang antara lain dengan kerja keras dan prestasi.

³²Ibid, h.31

³³Gouzali Saydam, *Op.Cit*, h.67-68

Dalam Islam jelas dan tegas bahwa pemampaan hasil kerja keras harus sesuai dengan ajaran Islam yang ada. Kita tidak diperolehkan beranggapan bahwa hak milik pribadi sebagai hasil kerja keras kita masing-masing menjadi hak penu kita memakainya, termasuk keharaman atau kehancuran. Garis besarnya tidak boleh untuk perbuatan zolim, perbuatan maksiat, dan sejenisnya.³⁴

Islam melarang untuk mencari harta, berusaha, atau bekerja yang dapat melupakan kematian, melupakan dzikrulla (tidak ingat kepada allah dengan segala ketentuan-nya). Melupakan sholat dan zakat, dan memusatkan kekayaan hanya kepada sekelompok orang kaya saja.³⁵

Semua kegiatan manusia mestilah dihubungkan dengan pemilik-nya. Amalan ekonomi dalam semuacabangnya termasuk mengelolah perusahaan dan segala aktivitas yang berkaitan dengannya hendaklah berlandaskan etika dan peraturan yang telah digariskan oleh syariat Islam. Termasuk didalamnya aspek halal/ haram. Wajib/sunat dan harus/makruhnya. Dengan berlandaskan dasar-dasar dan ruang lingkup ciri-cirinya, nyata bahwa tujuan ekonomi Islam adalah bersipat ibadah dan melaksanakannya berarti melaksanakan sebagian dari ibadah yang menyeluruh.

Dengan itu. Kewirausahaan dan aktivitasnya baik kecil maupun besar merupakan usaha yang dipandang sebagai ibadah dan diberi pahala jikadilakukan menurut syarat-syarat yang telah ditetapkan baik dari segi memenuhi tuntutan aqidah, ahklak maupun syariat, berikut adalah beberapa

³⁴A. Qodri Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat: Meneropong Prospek Berkembangannya Ekonomi Islam*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar.2004), Cet Ke-2, h.111

³⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, h.10

dasar pertimbangan yang menjadi aktivitas ekonomi yang dilakukan dipandang sebagai ibadah seperti aqidah harus benar, niat harus lurus, cara melakukan kerja yang sesuai dengan ajaran Islam, hasilnya betul dan membawahkan faedah kepada masyarakat luas, serta tidak meninggalkan ibadah wajib yang khusus.

Jadi, dalam hal ini bukan hanya mengandalkan pada nasib baik. Nasib baik itu memang jugak ada, akan datangnya nasib baik itu bukan mendadak kebetulan. Akan tetapi merupakan titik temu, dalam hal ini ada titik temu antara persiapan yang baik dengan peluang yang tersedia. Dalam kehidupan bangsa kita yang beragama. Nasib baik merupakan titik temu antara berusaha dan berdoa kita berusaha untuk mencapai sukses. Dan kita berdoa kepada Allah SWT. agar diberi kelayakan dalam menjalankan usaha.

Inshaallah pada suatu saat datanglah nasib baik itu. Yaitu adanya peluang dari segala penjuru yang kita tidak bisa membayangkan sebelumnya sumber rezeki itu sulit untuk diduga. Tetapi kita berusaha dan berdoa untuk memperolehnya. Allah menyatakan bahwa apabila sumber rezeki itu dibukakan kepada seseorang. Maka tak seorangpun bisa menutupnya. Kata kuncinya disini ialah berusaha dan berdoa.

D. Etika Pedagang dalam Ekonomi Islam

Etika (sikap) adalah pandangan orang terhadap lawan bicaranya yang disertai dengan tindakannya. Etika adalah sebuah pranata perilaku seseorang atau kelompok orang yang tersusun dari suatu sistem nilai atau norma yang

diambil dari gejala-gejala alamiyah sekelompok masyarakat tersebut. Etika adalah tata cara sopan santun dalam masyarakat guna memelihara hubungan antar sesama.

Manusia merupakan makhluk sosial, artinya manusia tidak akan bisa hidup sendiri melainkan saling membutuhkan satu sama lainnya yang tersusun dari suatu sistem nilai atau norma yang diambil dari gejala-gejala alamiyah sekelompok masyarakat tersebut.³⁶

Dengan keterbatasan ilmu yang dimiliki seseorang maka pandangan manusia yang satu dengan yang lainnya akan berbeda. Pandangan manusia terhadap sesuatu bisa saja salah, sebab pandangan manusia dalam memandang atau menilai suatu juga dipengaruhi oleh apa yang ada didalam dirinya sendiri, seperti perasaan, kemampuan berfikir, ilmu pengetahuan dan pengalaman pribadi. Untunglah Allah swt. menurunkan pedoman yang bisa menuntun manusia untuk tidak keluar dari fitrahnyadan tidak melakukan sesuatu yang bertentangan dengan kehendak sang pencipta.

Demikian itulah yang dikatakan etika atau akhlak bagi manusia yang dimilikinya sejak lahir. Etika merupakan cara menentukan baik buruknya perbuatan dengan tolak ukur akal pikiran, sedangkan akhlak menentukan baik buruknya perbuatan dengan tolak ukur ajaran Islam sebagai pedoman

³⁶Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta:Kencana Perdana Media Group, 2006), Cet Ke-1, h.5

(Al-Quran dan Al-Sunnah). Apabila keduanya telah satu terbentuklah etika atau akhlak manusia yang baik sesuai dengan ajaran Islam.³⁷

Islam adalah agama yang sempurna untuk mengatur segala aspek kehidupan, seperti halnya berdagang juga diatur bagaimana cara berdagang yang baik sesuai dengan tuntunan Islam. Seorang yang berdagang bertujuan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi dalam pandangan ekonomi Islam, bukan sekedar mencari keuntungan melainkan keberkahan. Keberkahan usaha adalah kemantapan dari usaha tersebut dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah swt..³⁸

Dengan demikian untuk memperoleh keberkahan dalam jual beli, Islam mengajarkan prinsip-prinsip moral sebagai etika (sikap) yang mencerminkan akhlak dari seseorang pedagang adalah sebagai berikut:

1. Larangan memperdagangkan barang-barang haram

Norma ini melarang mengedarkan barang-barang haram, baik dengan cara membeli, menjual, memindahkan, atau cara apa saja yang memudahkan peredarannya.

2. Bersikap benar, jujur, amanah, dan tidak curang

Dasar moral sangat diperlukan agar seorang muslim melakukan perdagangan secara jujur dan benar sesuai tuntunan agama. Kejujuran dan berkata benar adalah hal-hal yang harus dikembangkan dan dipraktikkan oleh para pedagang muslim.

³⁷*Ibid*, h.7

³⁸Burhanudin Salam, *Etika Individual Pola Dasar Filsafat Moral*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), Cet Ke-1, h.202

Kejujuran dan kebenaran sangat penting bagi seorang pedagang muslim karena adanya kebutuhan untuk mendapatkan keuntungan dan godaan untuk memperbesar kemampuan produk atau jasa mereka selama puncak penjualan.³⁹ Sebagaimana firman Allah swt. dalam QS. Al-Anfal (8):27

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَلَا تَتَّبِعُوا أَهْوَاءَ قَوْمٍ قَدْ يَفْضَحُوا بِكُمْ وَكُمْ لَا يُحِيطُونَ بِشَيْءٍ مِّنْ شَيْءٍ لَّئِنْ كَانُوا يَعْلَمُونَ ﴿٢٧﴾﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.⁴⁰

Islam sangat menghargai kejujuran dan melarang sifat khianat. Oleh sebab itu seorang muslim yang menjadi pelaku dalam perdagangan hendaknya taat pada janji dan amanat, serta dilarang berkhianat kepada siapapun.⁴¹

3. Sikap adil dan haramnya bunga (riba)

Adil merupakan norma paling utama dalam seluruh aspek perekonomian. Hal ini dapat kita tangkap dalam al-quran yang menjadikan adil sebagai tujuan agama samawi bahkan adil salah satu asma Allah. Sebagaimana dalam firman Allah QS. Ali- imran (3) : 130.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالرِّبَا زَوْجًا بَعْدَ زَوْجٍ مَّزِيدًا وَالَّذِينَ هُم مِّنكُمْ ظَالِمُونَ ﴿١٣٠﴾﴾

³⁹Rafik Issa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), h. 105
⁴⁰Departemen Agama RI, *Op. Cit*, h.243
⁴¹Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta:Granada Press,2007), h.59

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*⁴²

4. Menerapkan kasih sayang dan larangan terhadap monopoli

Islam mewajibkan menyayangi sesama manusia dan seorang pedagang dalam berusaha, tujuan utamanya janganlah hanya terfokus pada keuntungan yang sebesar-besarnya.

5. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.

Salah satu nilai dasar yang harus diperhatikan oleh pedagang adalah selalu ingat kepada akhirat, karena pada dasarnya kehidupan dunia adalah jembatan menuju akhirat.

6. Jangan menyembunyikan cacat barang.

7. Longgar dan pemurah hati.⁴³

Demikian halnya prinsip-prinsip akhlak yang diajarkan Islam untuk diterapkan dalam dunia perdagangan yang memungkinkan keberkahan usaha. Keberkahan dalam usaha berarti memperoleh keuntungan dunia dan akhirat. Didunia memperoleh untung, karena orang yang menegakkan sendi-sendi moral yang akan mempunyai relasi baik dan menyenangkan. Sedangkan di akhirat memperoleh pula keuntungan yang merupakan balasan dari Allah SWT terhadap orang yang mengikutinya.

⁴²Departemen Agama RI, *Op.Cit*, h. 84

⁴³Burhanudin Salam, *Op.Cit*, h. 203

Adap-adap berdagang (berniaga/usaha/bisnis) yang dilakukan oleh Rasulullah adalah:

1. Amanah , artinya penjual dan pembeli sama-sama bersikap jujur. Misalkan penjual tidak boleh mencampur buah-buahan yang lama dengan buah-buahan yang baru dan menjualnya dengan harga yang sama. Demikian pula pembeli juga harus bersikap jujur jika ada kelebihan pengembalian uang.
2. Ihsan, yang dimaksud ihsan adalah menjalankan perdagangan dengan mempertimbangkan aspek kemaslahatan dan keberkahan dari Allah swt., selain mendapat keuntungan.
3. Bekerjasama, penjual dan pembeli hendaklah bermusyawarah sekiranya timbul masalah yang tidak diinginkan.
4. Tekun, perdagangan hendaklah dilakukan dengan tekun dan bersungguh-sungguh agar berkembang maju.
5. Menjauhi perkara yang haram, penjual hendaklah menjauhi perkara yang haram selama menjalankan perniagaan. Contohnya menipu dalam timbangan (isi: apapun barang atau jasanya), menjalankan muamalat riba, dan menjual barang yang diharamkan.
6. Melindungi penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli hendaknya saling melindungi hak masing-masing. Contohnya penjual memberikan peluang yang secukupnya kepada pembeli untuk melihat pilihan ketika hendak membeli sesuatu barang.

Demikianlah beberapa adap dalam berdagang sehingga tercipta masyarakat yang harmonis dan sejahtera dan mendapatkan ridha dari Allah swt..

Ada beberapa persaingan bisnis yang di larang dalam Islam, yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan penipuan

Penipuan dapat dilakuakn dengan berbagai cara, salah satunya adalah penipuan harga dari sebuah produk sebenarnya dengan maksud mengelabui pembeli dan penipuan dari penyerahan barang yaitu tidak menepati janjinya.⁴⁴

2. Menggunakan combe

Combe merupakan kawan dari penjual agar berpura-pura melakukan penawaran dengan harga tinggi sehingga orang lain tertarik untruk menawar.

3. Pemberian harga diatas harga pasar

Pemberian harga diatas harga pasar akan menimbulkan distrosi bagi perekonomian, hal ini menyebabkan terjadinya kelebihan penawaran, kelebihan ini kemungkinan besar tidak akan diserap oleh konsumen disebabkan harga terlalu tinggi. Para pengusaha yang memberi haraga diatas harga pasar dikarenakan katidaktahuan konsumen dengan harga senbenarnya.

⁴⁴Muhammad Sulaiman dan Aizuddinnur Zakaria, *Jejak Bisnis Rasul*, (Jakarta: PT.Mizan Publika,2010), H.362

4. Pemberian harga dibawah harga pasar

Pemberian harga dibawah harga pasar akan menimbulkan distorsi bagi perekonomian, hal ini akan menyebabkan banyaknya permintaan sebab konsumen membeli harga lebih murah dari yang seharusnya. Untuk mendapatkan konsumen yang banyak maka para pengusaha rela memberikan harga dibawah harga pasar.

5. Tas'ir (penetapan harga)

Tas'ir yaitu penetapan harga standar pasar yang ditetapkan oleh pemerintah atau yang berwenang untuk disosialisasikan secara paksa kepada masyarakat dalam jual beli. Tas'ir merupakan salah satu praktik yang tidak dibolehkan oleh syariat Islam, pemerintah atau yang memiliki otoritas ekonomi tidak memiliki hak dan wewenang untuk menentukan harga tetap sebuah komoditas, kecuali pemerintah telah menyediakan pada para pedagang jumlah yang cukup untuk dijual dengan menggunakan harga yang ditentukan, atau melihat dan mendapatkan kezaliman-kezaliman didalam sebuah pasar yang mengakibatkan rusaknya mekanisme pasar yang sehat.⁴⁵

⁴⁵Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Mamalah*, (Jakarta:Krcana,2012), Ed-1, h.15